

COMISION DE RENEGOCIACIÓN
DE CONTRATOS DE OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS

MINISTERIO DE ECONOMIA
REPUBLICA ARGENTINA



INFORME DE LAS ACTIVIDADES
DESARROLLADAS POR EL EQUIPO TÉCNICO
MARZO Y ABRIL DE 2002

Buenos Aires, 13 de Mayo de 2002

TABLA DE CONTENIDOS

1. ANTECEDENTES	3
1.1. FUNDAMENTOS DE LA RENEGOCIACIÓN Y DE LA CRC	3
1.2. BASE NORMATIVA DEL PROCESO DE RENEGOCIACIÓN	5
2. ESTADO DE SITUACIÓN GENERAL	7
2.1. CUMPLIMIENTO DE LA FASE DE LANZAMIENTO.....	7
2.1.1. <i>La ronda de reuniones informales</i>	8
2.1.2. <i>Elaboración y entrega de las guías</i>	9
2.2. ESTADO DE AVANCE DE LA FASE DE PREPARACIÓN	10
2.3. ESTADO DE AVANCE DE LA FASE DE DISCUSIÓN.....	11
3. SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS SECTORIALES	12
3.1. ENERGÍA	12
3.1.1. <i>Empresas del Sector Eléctrico</i>	12
3.1.1. <i>Empresas de Gas</i>	21
3.2. TRANSPORTE.....	29
3.2.1. <i>Accesos viales urbanos</i>	29
3.2.2. <i>Corredores viales</i>	35
3.2.3. <i>Puente Rosario - Victoria</i>	38
3.2.4. <i>Terminales Portuarias</i>	38
3.2.5. <i>Dragado y balizamiento</i>	40
3.2.6. <i>Ferrocarriles de carga</i>	42
3.2.7. <i>Ferrocarriles urbanos de pasajeros</i>	44
3.3. COMUNICACIONES	49
3.4. AGUA Y SANEAMIENTO.....	57

1. Antecedentes

1.1. Fundamentos de la Renegociación y de la CRC

La Ley de Emergencia Pública y de Reforma del Régimen Cambiario (25.561), sancionada el 6 de enero de 2002, declaró la emergencia pública en materia social, económica, administrativa, financiera y cambiaria. Específicamente entre las facultades determinadas se encuentra la de "*Reglar la reestructuración de las obligaciones en curso de ejecución afectadas por el nuevo régimen cambiario instituido en el Artículo 2°*". Esta declaración ha constituido la base de la delegación de poderes al Poder Ejecutivo en esta materia.

Respecto de las obligaciones originadas en los contratos de la administración regidos por normas de derecho público - comprendiendo entre ellos los de obras y servicios públicos - la Ley de Emergencia dispuso, en su Artículo 8°, que quedaban sin efecto a partir de ese momento las cláusulas de ajuste en cualquier divisa extranjera y las cláusulas indexatorias basadas en índices de precios de otros países, y en base a cualquier otro mecanismo indexatorio. Respecto de los precios y tarifas resultantes de dichas cláusulas, quedaron establecidos en pesos a la relación de cambio un peso (\$) = un dólar estadounidense (US\$1).

Adicionalmente, la Ley de Emergencia en su Artículo 9° autorizó al Poder Ejecutivo a renegociar dichos contratos, estableciendo que en el caso de que tuvieran por objeto la prestación de servicios públicos, debían tomarse en consideración los siguientes criterios: el impacto de las tarifas en la competitividad de la economía y en la distribución de los ingresos; la calidad de los servicios y los planes de inversión, cuando ellos estuviesen previstos contractualmente; el interés de los usuarios y la accesibilidad de los servicios; la seguridad de los sistemas comprendidos; y la rentabilidad de las empresas.

De esta manera, la declaración del Congreso al otorgar sustento constitucional a la delegación de facultades al Poder Ejecutivo, autoriza a la renegociación de los contratos. Sin embargo, existe una delimitación al respecto: únicamente estarían comprendidas las obligaciones, surgidas de contratos en curso de ejecución, afectadas por la emergencia y por el nuevo régimen cambiario, en la medida de dicha afectación. En este sentido, el alcance de la renegociación no resulta en una revisión estructural de los contratos, sino que procura limitarse a la adecuación de los contratos a la emergencia económica preservando la base contractual, la seguridad jurídica, las inversiones realizadas y la prestación de los servicios.

El alcance debe remitirse a pautar la evolución de las tarifas durante la emergencia económica (hasta fines de 2003) de manera compatible con las condiciones de prestación acordadas. Debe - entonces - procurarse minimizar la interferencia en los contratos, corrigiendo sólo aquellos aspectos que sean necesarios para cumplir los objetivos propuestos. No obstante, en algunos casos será inevitable ahondar en diversas cláusulas contractuales.

La modificación del régimen cambiario ha alterado en diversa medida la relación - establecida en marcos regulatorios y en contratos - entre la base tarifaria (retribución al concesionario) y los costos de operación, mantenimiento y expansión de los servicios asumidos por el sector privado. Ante este conflicto, la actitud del Estado ha sido la de poner en marcha un proceso, con criterio de sacrifi-

cio compartido y con fundamentos metodológicos definidos, a fin de arribar a soluciones acordadas entre las partes co-contratantes. Sólo en caso de que esta modalidad de resolución de conflictos fallara, deberían ser consideradas otras: la sede judicial local y de continuar el conflicto los tribunales arbitrales (en otros países). Debe prestarse especial atención al efecto que tendría para cada parte la eventual resolución del conflicto en esas sedes.

Los contratos o licencias involucrados, de acuerdo con las pautas que surgen de la Ley 25.561, son aquellos que cumplen con determinados criterios:

- han sido otorgados por el Estado Nacional
- en el marco del derecho público
- incluyen cláusulas en divisas o mecanismos de ajuste que estén afectados por las disposiciones de la Ley 25.561 y modificatorias
- comprenden dentro de su objeto principal la prestación de servicios públicos o la concesión de obra pública
- todos o algunos de sus precios – incluidos los programas de inversión – se encuentren regulados.

El análisis de los contratos y licencias existentes indica que los alcanzados por el proceso de renegociación exceden los 60. En el siguiente cuadro se podrá observar el sector al que pertenece cada uno de ellos:

Sector	Subsector	Número de Contratos
Energía	Electricidad Distribución	3
	Electricidad Transporte	7
	Gas Distribución	9
	Gas Transporte	2
Agua y Saneamiento	Aguas y Servicios Sanitarios	1
Transporte	Ferrocarriles Urbanos	6
	Ferrocarriles de Carga	5
	Accesos Viales Urbanos	4
	Corredores Viales	15
	Aeropuertos ⁽¹⁾	1
	Terminales Portuarias	4
	Dragados	1
Comunicaciones	Telecomunicaciones	2
	Servicios Postales ⁽¹⁾	1
TOTAL		61

(1) Suspendido el inicio de la renegociación para estos sectores por encontrarse en litigio con el Estado Nacional.

Como puede observarse en el cuadro, no sólo el universo alcanzado es amplio en número, sino que también el conjunto de contratos abarca áreas muy diversas, que contienen multiplicidad de mecanismos contractuales de ejecución, tanto en lo que respecta a los derechos y obligaciones asumidos por las partes, como en lo relacionado con el régimen tarifario. En consecuencia pueden ser impactados por la reforma del régimen cambiario de diversas maneras: en referencia a la relación

entre sus ingresos y egresos operativos, en los costos de las inversiones comprometidas, y en la retribución al capital invertido.

En este sentido, y dado que correspondía arbitrar los recaudos necesarios para evitar que una inadecuada implementación del proceso de renegociación de los contratos derive en importantes perjuicios para el Estado Nacional, o que puedan verse afectadas las prestaciones de los servicios públicos que constituyen el objeto principal de su actividad, se hizo necesario centralizar el proceso de renegociación de los contratos, a fin de adecuar la aplicación de criterios homogéneos por parte del Estado Nacional en todos los casos- evitando el tratamiento inequitativo de sus co-contratantes- como también para posibilitar que su tratamiento se realice en forma ordenada y rápida.

1.2. Base normativa del proceso de renegociación

El Decreto N° 293 de 2002 - que reglamenta estos aspectos de la Ley 25.561 - encomienda al Ministerio de Economía llevar a cabo el proceso de renegociación de los contratos de obras y servicios públicos. Crea la Comisión de Renegociación de Contratos de Obras y Servicios Públicos, que tiene como función el asesoramiento y asistencia al Ministro de Economía en todo lo concerniente a esta temática. El decreto determina que la Comisión estará presidida por el señor Ministro de Economía o por quien él designare, e integrada por personas con sobrados antecedentes e idoneidad en la materia objeto de su misión y por un representante de las asociaciones de usuarios y consumidores involucradas, en cumplimiento del artículo 42 de la Constitución Nacional, todo ellos designados por el Poder Ejecutivo. Al mismo tiempo, el Decreto 293/02 discrimina los sectores alcanzados por la renegociación, determina el plazo dentro del cual deberán ser elevadas las distintas propuestas de renegociación contractual al Poder Ejecutivo y establece los lineamientos generales y procedimientos de la renegociación según los criterios económicos definidos en el Art. 9 de la Ley 25.561.

Posteriormente, el Decreto N° 370, del 27 de febrero de 2002, designa a los miembros integrantes de la Comisión de Renegociación del sector público, y autoriza al Ministerio de Economía a fijar las normas de su funcionamiento interno con ajuste a las cuales se llevará a cabo el proceso de renegociación contractual.

Dichas normas de procedimiento quedaron aprobadas en la Resolución del Ministerio de Economía N° 20 de 2002, donde se establece que la Comisión de Renegociación elaborará las "Guías de Renegociación Contractual" para cada sector en particular, destinadas a orientar la presentación de las propuestas de renegociación que las empresas efectúen, siguiendo los lineamientos generales allí establecidos para su mejor tratamiento y consideración.

Las Guías de Renegociación Contractual se propusieron fijar las pautas generales del proceso de renegociación habilitado por la Ley 25.561, dando a conocer a las distintas empresas el enfoque general y los mecanismos de implementación adoptados como orientación en el procedimiento a seguir ante la Comisión. Las pautas orientadoras se refieren a procedimientos, plazos, mecanismos de consulta y otros aspectos referidos a la mecánica general de este proceso. La Guía solicita a las empresas que presenten información referida a:

- las situación económica y financiera reciente
- el impacto ocasionado por la emergencia

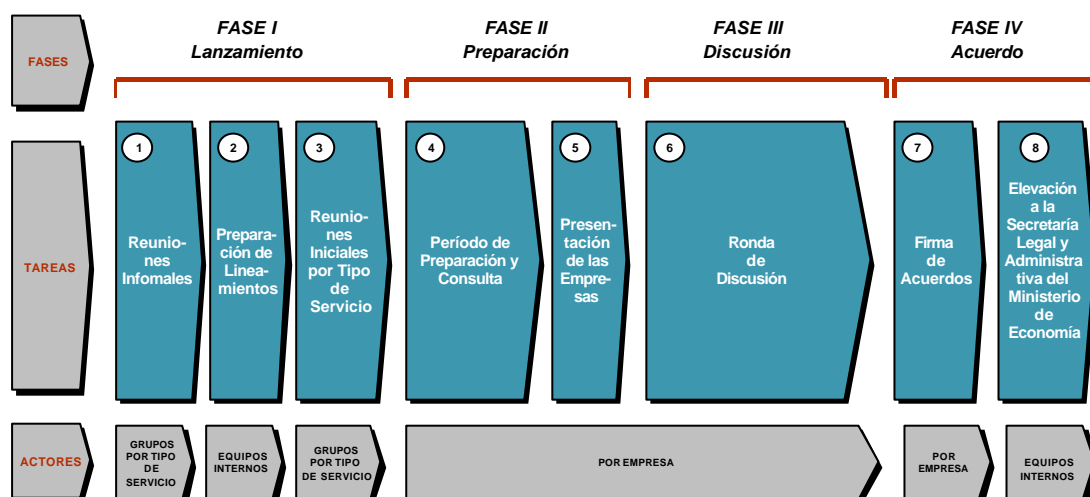
- la evolución contractual
- un detalle del nivel de endeudamiento
- propuestas para la superación de la Emergencia, y
- un Resumen Ejecutivo para ser publicado en un sitio web, a fin de diseminar la información recibida y dar transparencia al proceso de renegociación

Se han entregado Guías con solicitudes de información similares a aquellas empresas que se vinculan con el Estado Nacional a través de contratos de características afines. No obstante, su preparación ha variado de acuerdo con los diversos tipos de servicios, ajustándose a sus características específicas. En los capítulos siguientes se analiza en detalle este proceso.

En las Guías ha quedado establecido un resguardo mutuo en el pedido de información, explicitándose que tanto lo solicitado como el material brindado por las empresas no deberá entenderse como cesión o renuncia de ningún derecho o acción que el Estado pudiese tener respecto de los contratos o licencias, ni como reconocimiento de ningún derecho hacia las Empresas. Se agrega, además, que la información brindada por las empresas en el proceso de renegociación, y las propuestas que éstas eventualmente realicen, no supondrá en ningún caso la renuncia a derechos que pudiese corresponderles de acuerdo a derecho, ni el reconocimiento hacia el Estado de ningún derecho por la presentación de su información o propuestas.

2. Estado de situación general

El esquema que se presenta a continuación detalla las etapas y plazos previstos para el proceso de renegociación, tal como lo definió la Resolución 20/02. La fecha de inicio adoptada para el trabajo es el 1° de Marzo (fecha en que comenzaron a trabajar efectivamente los equipos técnicos de la Comisión). La fecha límite para completar las tareas, establecida en un plazo de 120 días en el Decreto N° 293/2002, corresponde con mediados de Junio si se consideran los días corridos. Si se consideran los días hábiles, el plazo se extiende hasta principios de Agosto. La Comisión ha cumplido hasta el momento con el cronograma inicial de tareas; cabe destacar que la renegociación incluye numerosos contratos, por lo que los plazos de inicio y terminación de cada etapa pueden diferir según los casos.



A continuación se describe el contenido de cada una de las Fases del cronograma previsto y la manera en que están siendo respetados sus plazos y requisitos.

2.1. Cumplimiento de la fase de lanzamiento

La Primera Fase (de nominada de Lanzamiento) incluye una convocatoria a las Empresas para mantener conversaciones informales e incorporar sus comentarios, la preparación de las normas básicas y guías a ser aplicadas en el proceso de renegociación, y un llamado formal a las empresas con el fin de entregarle las guías de procedimiento y requerirles la presentación de información.

2.1.1. La ronda de reuniones informales

La ronda de reuniones informales - realizada a principios de Marzo, insumiendo una semana completa de trabajo - permitió conocer la recurrencia de algunos temas presentados por las empresas de los distintos sectores, en una primera apreciación, tanto respecto a los problemas derivados de la emergencia económica como de las propuestas para superarlos. En las fases posteriores fueron ampliados y detallados de manera sustancial. La percepción que inicialmente manifestaron las empresas se resume en listado a continuación:

Principales problemas y preocupaciones expresados inicialmente

- Proliferación de impuestos y tasas locales
- Grandes caídas de la recaudación, debidas a disminución de la demanda, aumentos de la morosidad y la incobrabilidad, y aumentos de la evasión.
- Atraso o falta de pago por parte de instituciones públicas: grandes deudas del Estado con los concesionarios. Alta morosidad del sector público
- Preocupación por la falta de armonización con procesos regulatorios (revisiones tarifarias)
- Dificultades con el manejo de las cuasi-monedas, no tomadas para el pago de impuestos (particular problema con las no convertibles en Lecop)
- Posible falta de coordinación entre los entes reguladores y la Comisión de Renegociación.
- Precio creciente de los insumos importados para la operación y las inversiones programadas, y dificultades para adquirirlos
- Posibles incrementos de precios de mercados no regulados en los eslabones superiores de la cadena del sector energético
- Urgencia en los tiempos: algunas empresas deben afrontar pagos de intereses en el corto plazo. Problema de default asociado.
- Existencia de atraso tarifario acumulado en algunos sectores previo a la devaluación, como el energético.

Principales propuestas

- Procurar un escalonamiento temporal de las soluciones
- Propuestas de planes de emergencia en materia de servicios y obras (waiver)
- Implantar un marco legal ad-hoc para el período de emergencia, que constituya un “paraguas” jurídico
- Resolver el tratamiento de tarifas por servicios vinculados al comercio exterior (dolarización).
- Posibilidad de colaboración de la CFI y el BID en la refinanciación, puesto que han financiado a los concesionarios de mayor riesgo comercial.
- Planteo de acuerdos con el CPCE y CNV para revaluar los activos y mejorar los balances
- Propuesta de un *waiver* de sanciones por incumplimientos y planes de inversión durante el período de la emergencia.

2.1.2. Elaboración y entrega de las guías

Las guías - elaboradas de acuerdo con la Resolución 20/02 - presentan básicamente un detalle de la información básica requerida y un pedido de elaboración de propuestas para superar los efectos generados por la emergencia económica. Están organizadas con un cuerpo principal (normas básicas), idéntico para todas las empresas, en el cual se describen los objetivos y la organización del proceso de renegociación, el marco legal y la información que las empresas deben entregar a la Comisión. También contienen una serie de Anexos con los modelos de tablas en los que se requiere presentar la información. Dichos anexos, a pesar de mantener cierta uniformidad para todas las empresas, fueron preparados en forma específica para cada sector, de manera de satisfacer las particularidades de cada uno de ellos.

El contenido de las guías de procedimiento es el siguiente:

1. Objetivo de las normas básicas
2. La renegociación contractual habilitada por la ley n° 25.561
 - 2.1 objetivos y alcance de la renegociación
 - 2.2 el proceso de renegociación
 - 2.3. Organización adoptada por el gobierno
3. Información a presentar a la comisión de renegociación
 3. 1. Descripción del impacto producido por la emergencia
 3. 2. Resumen de la situación económico-financiera reciente
 - 3.3. Evolución contractual
 - 3.4. Detalle del endeudamiento
 - 3.5. Propuestas para la superación de la emergencia
 - 3.6. Presentación inicial y resumen ejecutivo
4. Plazos y procedimientos para la presentación
5. Recordatorio
6. Anexos

Un total de 59 empresas han recibido las guías de procedimiento, respetando los plazos previstos en la fase de lanzamiento. Solamente dos empresas no han sido llamadas: Correo Argentino y Aeropuertos Argentina 2000. Debido a que se encuentran en litigio con el Estado, se realizó una consulta a la Dirección de Asuntos Jurídicos, que a su vez la derivó a la Procuración del Tesoro. Ello dio lugar a la Resolución 64/02 del Ministerio de Economía, por la que se suspenden los plazos establecidos en el Artículo 5 de la Resolución 20/02 para la renegociación con ambas empresas.

Las reuniones formales, en las cuales se procedió a la entrega de las guías a las empresas, se realizaron según el siguiente cronograma:

Sector	Fecha de entrega de las guías de procedimientos
Distribución de Energía Eléctrica	Lunes 18 de marzo
Transporte de Energía Eléctrica	Lunes 18 de marzo
Accesos viales urbanos	Martes 19 de marzo
Agua y Saneamiento	Martes 19 de marzo
Distribución de gas	Jueves 21 de marzo
Transporte de Gas	Jueves 21 de marzo
Telefonía Básica	Viernes 22 de marzo
Ferrocarriles de carga	Viernes 22 de marzo
Corredores Viales Nacionales	Lunes 25 de marzo
Terminales portuarias	Lunes 25 de marzo
Dragado - Hidrovía	Martes 26 de marzo
Ferrocarriles Urbanos	Miércoles 27 de marzo

A partir de la fecha de entrega de las guías se estableció un plazo de 10 días hábiles para que las empresas preparen la información requerida, pudiendo solicitar una prórroga (se sugirió que no fuera superior a cinco días) que debía ser autorizada por la Comisión.

2.2. Estado de avance de la fase de preparación

En la Segunda Fase (de preparación) las empresas debían preparar sus presentaciones, proveyendo una descripción del impacto que pueda haberles producido la emergencia, la consiguiente información de soporte y sus propuestas, y presentarlas en forma individual ante la Comisión. La presentación completa debía incluir la documentación escrita, una presentación oral ante los equipos técnicos de la Comisión, y un resumen ejecutivo en soporte magnético, para ser incorporado al sitio de Internet que está siendo desarrollado por la Comisión.

Al 1° de Mayo se encuentra muy avanzada la *recepción de la información* solicitada y de las propuestas elaboradas por las empresas. No obstante enviar notas protegiendo sus derechos, todas las firmas se están presentando, demostrando genuino interés en renegociar. La calidad de la información y de las propuestas es generalmente satisfactoria; en algunos pocos casos la información es insuficiente o las propuestas son vagas (un detalle integral de la calidad de la información recibida se presentará en el capítulo 3 de este informe). Hasta el momento se han recibido las presentaciones completas de las empresas del sector Energía (Transporte y Distribución de Energía Eléctrica, y Transporte y Distribución de Gas), la empresa del sector Aguas y Saneamiento, y las empresas de Comunicaciones. Con respecto a las empresas del sector Transporte, se cuenta por el momento con información parcial. Está previsto que completen sus presentaciones en los primeros días del mes de Mayo.

El *website* se estuvo desarrollando con la información que fueron presentando las empresas, información del marco legal, links de las Secretarías y los entes de control, y otros datos de interés.

El objetivo principal de este website es asegurar un mecanismo de diseminación de información y de transparencia a través de la participación de la comunidad en general. La dirección de Internet responde al dominio www.mecon.gov.ar/crc y se planteó como objetivo que estuviera a disposición de los usuarios a partir de los primeros días del mes de Mayo. Sin embargo, el trabajo de armado y programación que se venía realizando se vio interrumpido debido a que el equipo abocado a ello no tenía resuelto su contrato de trabajo. Sería conveniente dar continuidad a este proceso, de manera tal de permitir que el website esté operativo cuanto antes.

2.3. Estado de avance de la fase de discusión

La Tercera Fase (de discusión) comprende el manejo de la información presentada por las empresas, el análisis y validación, la modelización de las principales variables de las propuestas, y la ronda de discusión mediante reuniones sucesivas, avanzando hacia la búsqueda de acuerdos.

Respecto al manejo de la información, la Comisión responde al siguiente proceso: se destina la documentación original al armado del expediente respectivo; el duplicado se utiliza como documento de trabajo para los equipos técnicos de la Comisión; y el triplicado (en caso de existir) se utiliza para consultas y apoyo en la validación.

El proceso de *validación y análisis* de la información está avanzando a través de la propia experiencia de los equipos técnicos de la Comisión, el apoyo de las Secretarías correspondientes, y la consulta a los entes reguladores. Se espera contar con asistencia puntual de organismos internacionales y otros organismos públicos (Hacienda, Indec, BCRA, etc).

En forma paralela al proceso de validación se ha avanzado satisfactoriamente con la *modelización* de las principales variables económico-financieras de las empresas, de manera de estimar con aceptable precisión el impacto de las medidas que se acuerden. La Comisión ha destinado un grupo de trabajo ad-hoc para el desarrollo de los modelos de simulación. El mayor avance se ha producido en el área de Transporte, en la cual ya se encuentran muy definidos los modelos para los sectores de ferrocarriles de carga y de pasajeros, accesos viales urbanos, y corredores viales nacionales. En el área de Comunicaciones también hay un avance importante en la modelización de las empresas de telefonía básica. Los sectores de Aguas y Energía están en proceso de elaboración. El Anexo III presenta un resumen del trabajo en ejecución y algunos ejemplos que ilustran el tipo de herramienta que se está obteniendo.

La *ronda de discusión* propiamente dicha, comprenderá la realización de las reuniones entre las empresas y los equipos técnicos de la Comisión.

Con respecto a la Cuarta Fase (de Acuerdo) comprenderá la consolidación de los acuerdos, la elaboración de actas de cierre y su elevación al Ministerio de Economía.

3. Situación y perspectivas sectoriales

Para presentar una visión general de cada sector, se incluye a continuación un resumen un resumen que contempla:

- i. Evaluación de las presentaciones de las Empresas*
- ii. Información histórica*
- iii. Impacto producido por la emergencia*
- iv. Propuestas*

3.1. Energía

3.1.1. Empresas del Sector Eléctrico

i. Evaluación de las presentaciones de las Empresas

Todas las empresas del sector presentaron la información solicitada en la guía de Procedimientos dentro del plazo establecido originalmente, incluyendo el lapso previsto para la solicitud de prórroga. Las presentaciones escritas fueron recibidas el día 11 de abril y las presentaciones orales se desarrollaron entre los días 12 y 16 del mismo mes. Visto la perentoriedad de los plazos impuestos y el alcance de la información solicitada, las empresas han cumplimentado la solicitud en forma satisfactoria, desde el punto de vista de poder cumplimentar, a posteriori, el análisis del impacto de la situación de emergencia.

Como era de esperar, algunas empresas adaptaron el formato requerido en la presentación a su propia forma de llevar los registros requeridos. La mayor dificultad fue que existió alguna diferencia entre la forma de presentar la información histórica y la información proyectada. Ello dio lugar a reuniones con algunas de ellas a fin de aclarar algunos aspectos puntuales que fueron satisfactoriamente solucionados.

Ninguna de las presentaciones efectuadas ha fijado una posición concreta en cuanto al nivel de incremento tarifario requerido. Todas ellas presentan cómo ha empeorado su situación económica, financiera y operativa frente a un contexto de recesión acompañado con un proceso de aumento sostenido de precios de los insumos. De esta forma cuantifican el daño producido por la emergencia comparándolo, en algunos casos, con el resultado hipotético que se hubiera producido en un contexto de mantenimiento de la paridad cambiaria ($\$1 = \text{US\$ } 1$) y mantenimiento del nivel de precios.

Los modelos presentados son, en general, complejos, aunque permiten, luego de un tiempo propio de conocimiento de cómo funcionan, modelizar la evolución de variables clave a fin de presentar distintos escenarios de desempeño en el periodo de emergencia.

En cuanto a las presentaciones orales, las empresas expusieron básicamente la evolución de situaciones particulares y variables clave de la concesión, dando tratamiento preferencial al impacto producido por la emergencia, sobre todo desde el punto de vista económico – financiero. En cuanto a las propuestas, la presentación oral no abundó en mayores detalles que los expuestos en la presen-

tación escrita. Sin embargo, el diálogo establecido en esa oportunidad permitió establecer algunas pautas importantes de lo que será el proceso de negociación venidero.

ii. Información histórica

La evolución histórica reciente de las empresas del sector eléctrico se caracteriza por los siguientes elementos comunes:

- Estabilización de los resultados de las empresas, debido a que tanto los ingresos como los egresos se han mantenido en forma relativamente constante. En las grandes empresas de distribución, luego de los primeros años de resultados negativos, los últimos años mostraron superavit en las cuentas de resultados. De acuerdo con la información suministrada por las empresas, todas ellas registran resultados positivos en el periodo analizado 1999 – 2001.
- Esta tendencia se fundamenta en dos hechos convergentes: uno es la mejora en los ingresos debido a la regularización de consumos (principalmente por reducción de pérdidas no técnicas, en las empresas de distribución, y por mayores ingresos debido al desarrollo de la actividad no regulada, que para algunas empresas representa entre un 25 y 35 % de los ingresos totales). El otro hecho a destacar es una reducción importante en los gastos de explotación debido a la disminución del costo salarial y a una gestión que minimiza los gastos asociados a la prestación del servicio, principalmente aquellos que no importan relaciones con empresas vinculadas o asociadas con los accionistas.
- En relación con el costo salarial, se ha constatado en algunas empresas una disminución de agentes propios y un aumento de personal contratado a fin de cumplimentar las tareas exigidas pero con personal de relativa calificación y a un precio unitario mucho menor. Asimismo, fueron racionalizados otros costos de mano obra, como por ejemplo bonificaciones, horas extras y otros beneficios.
- En cuanto a las inversiones realizadas en el periodo relevado, mantienen en general los valores globales. Como política de inversión, las empresas han dedicado recursos fundamentalmente a optimizar las instalaciones existentes, en lugar de seguir agregando equipamiento que duplique lo existente. Ello ha sido constatado tanto en empresas de distribución como en empresas de transmisión.
- En relación con la política de dividendos las empresas han tendido a maximizar la distribución de los mismos, sobre todo desde 1997 a esta fecha. No obstante la situación de crisis, agudizada desde fines de 2001, se ha constatado el pago de dividendos en varias empresas durante el último bimestre del año 2001. Algunas de esas compañías han anunciado que la situación actual las coloca en estado de *default* por no contar con recursos suficientes para enfrentar el giro normal del negocio.
- Las empresas de transporte, excepto Transba, han finalizado recientemente el primer periodo de revisión tarifaria. En estos casos el ENRE aplicó reducciones a los valores unitarios de remuneración, trasladando a tarifas una parte de la mayor productividad alcanzada en el primer periodo tarifario.

- Para las empresas de distribución estaba en curso el primer proceso de revisión tarifaria. Aunque no se había llegado a un resultado definitivo en cuanto a niveles y estructura tarifaria, los resultados preliminares indicaban una muy probable reducción de los niveles tarifarios registrados previos a la devaluación.
- Las empresas han venido aumentando su endeudamiento como contrapartida del financiamiento de sus actividades, principalmente de su programa de inversiones y el plan de distribución de dividendos.
- No se puede establecer un patrón único de endeudamiento. Algunas empresas dieron prioridad a tomar préstamos en el mercado local, ligando así sus ingresos en pesos a sus compromisos en la misma moneda en lugar de financiarse en moneda extranjera en mercados fuera de la Argentina. Las primeras tienen hoy una menor exposición a las variaciones en el tipo de cambio y tendrán seguramente un menor requerimiento de ajuste tarifario a largo plazo para poder honrar sus compromisos.
- Otras en cambio, se financiaron principalmente en el mercado externo y hoy ven comprometida su viabilidad económica – financiera en el mediano y largo plazo.

Otro punto distintivo relacionado con el nivel del endeudamiento es el horizonte de repago de sus compromisos. En todos los casos, el plazo de amortización no excede los dos o tres años en promedio. Asumiendo que por restricciones macroeconómicas no pudo haberse pactado compromisos a plazos superiores, esta situación coloca a las empresas en una situación de extrema fragilidad frente a cualquier tipo de contingencia no prevista. Aún en el caso de mantenimiento de la paridad cambiaria y de estabilidad en los precios de la economía, las empresas tenían que reprogramar sus vencimientos contrayendo nueva deuda para honrar los compromisos que vencían en el periodo 2002-2003. El hecho de enfrentar solamente un panorama recesivo las hubiera colocado en dificultades para el desempeño eficiente del servicio eléctrico.

iii. Impacto producido por la emergencia

De acuerdo con la presentación de las empresas, el impacto de la emergencia ha producido un importante descalce entre sus ingresos y sus gastos normales. En general, todas han planteado dificultades operativas y la imposibilidad de continuar prestando el servicio si esta situación continúa extendiéndose en el corto plazo. En general las empresas miden el impacto producido simulando la evolución de sus costos y gastos ajustándolos por índice de precios y tipo de cambio, manteniendo constante el nivel tarifario.

Las empresas han expuesto la evolución de sus variables clave maximizando los valores de alguna de ellas. Así por ejemplo, algunas plantean continuar con un plan de inversiones que sigue la tendencia de los últimos años o recuperar el desfase producido en los salarios equiparándolo con evolución del índice de precios. Colocándose así en el caso polar, la negociación se plantea en acotar la evolución de las variables más relevantes.

Es probable que exista una dicotomía entre la información presentada y el gasto real de este primer cuatrimestre. Las restricciones en el crédito y la suspensión de cualquier aporte de capital de

los inversionistas hizo que las empresas manejen sus erogaciones con un criterio de caja exclusivamente, de acuerdo con las manifestaciones vertidas por distintos directivos a esta Comisión. De todas formas para el resto del periodo de la emergencia, puede esperarse un comportamiento similar, que privilegie sólo aquellos gastos estrictamente necesarios y que puedan cubrirse con los fondos provenientes del giro normal de los negocios. De acuerdo con las consideraciones expuestas precedentemente, el impacto producido por la emergencia producirá, en el corto plazo, un efecto menor al que sostienen las empresas.

No debe soslayarse el hecho que la reducción en el plan de inversiones o recortes que se produzcan en el mantenimiento preventivo de las instalaciones durante este periodo pueden tener consecuencias en periodos que van más allá del lapso de la emergencia. En un escenario de recuperación de la actividad en el mediano y largo plazo, y visto la maduración de algún tipo de inversiones, es necesario advertir que, con posterioridad al período de emergencia, podrán registrarse niveles de calidad de servicio inferiores a los previstos en las normas regulatorias.

Al margen de los resultados negativos en las cuentas de resultados por efecto del proceso inflacionario, todas las empresas han manifestado recurrentemente:

- Un aumento en las pérdidas no técnicas (empresas distribuidoras), debido al incremento del número de usuarios clandestinos.
- Un aumento en los valores de incobrabilidad y morosidad, debido a la caída en los ingresos familiares y la recesión económica, los quiebres en la cadena de pago y la falta de señales punitivas para quienes han relajado sus costumbres de pago.
- Una caída importante en la previsión de demanda, hecho que se venía constatando desde finales del año 2001.

iv. Propuestas

CONCESIONARIAS DE DISTRIBUCION DE ENERGÍA ELÉCTRICA

EDESUR

Condiciones generales

- No efectuar modificaciones definitivas sobre el Contrato de Concesión, ni sobre el modelo de organización del sector eléctrico.
- Considerar los requerimientos de inversión que exige el sistema eléctrico para asegurar la calidad de servicio.
- El nivel tarifario debe permitir la viabilidad económica de la empresa incluida una adecuada retribución de los recursos propios.

- La solución debe incluir los mecanismos para alcanzar la recomposición del equilibrio económico financiero de la empresa después del 2003.
- La propuesta consiste en alcanzar el equilibrio económico financiero en un período de 5 años que va desde mayo del 2002 hasta agosto del 2007, entendiendo por “equilibrio” la reparación total vía tarifa o compensación del Estado de cualquier perjuicio habido durante la emergencia.

Medidas previas y urgentes (antes del 30/6/02)

- Aumento del VAD y su ajuste automático y periódico con variaciones de costos de la empresa (incluido el tipo de cambio)
- Mantener vigente el pass-through
- Suspender la revisión tarifaria del ENRE.
- Excluir del control de calidad las fallas externas, sean intempestivas o debidas a un déficit de generación.
- Cancelación de las deudas de los organismos públicos con la empresa.
- Un tipo de cambio especial que posibilite la importación de insumos.
- Estabilidad regulatoria.
- Modificar la normativa sobre generación forzada.
- Suspender la formulación de cargos por parte del ENRE por incumplimientos en la calidad de servicio y otras regulaciones.
- Suspender la obligación de atender nuevas demandas.
- Garantizar la estabilidad tributaria.

Medidas post-negociación (hasta el 31/12/03)

- Establecer tarifas que no impliquen flujos de caja negativos (incluyendo los servicios de la deuda y el costo del capital propio).
- Que el mayor costo de una eventual “tarifa social” no sea soportado por la empresa.
- Que ante determinadas condiciones el estado Nacional canjee bonos nacionales y provinciales por pesos.

- Las tarifas se ajustarán cuando: a) se produzcan cambios en los precios del MEM, b) se verifiquen variaciones en los costos de la empresa, mediante el ajuste automático del VAD a través de una fórmula polinómica., c) se dispongan cambios fiscales o regulatorios que afecten a la empresa.
- En forma trimestral, se incrementarán las tarifas, en términos reales, a los efectos de ir recuperando, progresivamente, el nivel de equilibrio económico financiero. Al 31/12/03 las tarifas deberán llegar al nivel de dicho equilibrio.

Etapa de recuperación (desde el 31/12/03 y hasta el 31/8/07)

- Las diferencias acumuladas hasta el 31/12/03, debido a la diferencia entre la tarifa vigente o aplicada y la tarifa de equilibrio, se recuperarán entre los años 2004 y 2007 con aumentos tarifarios por sobre la tarifa de equilibrio.
- El proceso de recuperación de valor mediante incrementos tarifarios deberá estar vinculado a la utilización de un Activo Regulatorio (AR) que garantiza el reconocimiento al perjuicio por parte del Estado, su registro contable y posterior recuperación.
- El AR se contabilizará y devengará mensualmente, estará valorizado en dólares y devengará una remuneración financiera a determinar. El valor del AR devengado podrá ser reducido por: incrementos de ingresos regulados, contribuciones no reembolsables, eliminación indemnizaciones por servidumbres, compra de divisas a un tipo de cambio diferencial para hacer frente a montos definidos de inversión, etc.
- Una institución financiera deberá otorgar un crédito a EDESUR por el valor total del AR con plazos y tasas de interés coincidentes con los del AR. La cancelación del capital y de los intereses del crédito se iniciará una vez que empiece a recuperarse el AR. Si la autoridad incumpliese el programa de aumentos tarifarios, EDESUR quedará automáticamente relevada de su responsabilidad sobre el saldo impago del crédito, traspasándose irrenunciablemente la responsabilidad total sobre el pago del mismo al Estado Argentino.

EDENOR

Medidas de corto plazo (antes del 2/5/02)

- Recuperación parcial del VAD en base a incremento de los precios de los insumos y servicios de explotación e inversión.
- Suspensión de la obligación de abastecimiento debido a la imposibilidad de: 1) asumir responsabilidad por indisponibilidades de generación y transporte, 2) asumir mayores costos por generación forzada, 3) no disponer de fondos para obras que aseguren la alimentación de la red.
- Implantación de un cargo administrativo para disminuir la morosidad.

- Suspender planes y obligaciones regulatorias para disminuir exigencias de fondos: planes de seguridad, medio ambiente y otros, y obligaciones relativas a la calidad del servicio.
- Reconocimiento en la tarifa de mayores pérdidas no técnicas.
- Caducidad de los trámites de formulaciones de cargos por incumplimientos a la calidad de servicio de períodos no sancionados.
- Derogación de la Resolución SE N° 109/01 (generación forzada).

Medidas de mediano plazo (a partir del 2/5/02 y vigentes hasta el 31/12/03)

- Suspensión del régimen de sanciones por calidad de servicio; y fijar un plazo de readaptación posterior a la emergencia antes de retomar el régimen.
- Reducción de costos regulatorios (inversiones, costos comerciales y Enre)
- Nueva estructura tarifaria.

Medidas de largo plazo (después de la emergencia)

- Establecer un nuevo régimen de calidad de servicio más acotado y de menor costo.

EDELAP

Medidas a adoptar dentro de los 10 días¹

- Otorgamiento a la empresa de los todos los impuestos pagados por los clientes como compensación de los perjuicios económicos financieros derivados de la aplicación de la Ley 25.561
- Suspensión de todas las obligaciones de pago de impuestos.
- Suspensión del pago de multas y de formulaciones de cargos, por parte del ENRE.
- Establecimiento de un cargo administrativo fijo a aplicar a clientes morosos.
- Exclusión en el cálculo de los indicadores de la calidad de servicio de las fallas externas a la red, ya sea por problemas debidos al transporte o a la generación.
- Reconocimiento del impacto originado en la disminución de las tarifas durante el primer trimestre del 2002 y la tasa de interés que esta deuda generará hasta su cancelación.

¹ La propuesta fue presentada el 12/4/02

- Aumento inmediato del VAD y actualización periódica y automática en función de variaciones de precios locales y del tipo de cambio.
- Creación por el Estado de un fondo para cubrir gastos de capital de las distribuidoras para mantener operaciones seguras y confiables.
- Asegurar el Pass-through del 100% del costo de la energía mayorista.

Medidas a adoptar dentro de los 30 días.

- Prescripción de períodos aún no sancionados por el ENRE correspondientes al régimen de calidad de servicio.
- Establecer tarifas especiales para determinados tipos de clientes, sin que esto signifique mayores costos para la distribuidora.

Medidas a adoptar antes del 30/6/02

- Aplicar el cuadro tarifario en vigencia de acuerdo con el contrato de concesión.
- Garantizar la estabilidad regulatoria.
- Definición de normas de calidad especiales para esta etapa y su incidencia en la calidad futura que obedezcan a la postergación de inversiones acordadas en el marco de la negociación.
- Implementación de una contribución no reembolsable para atender nuevas demandas.
- Reconocimiento de la incidencia de las pérdidas de energía no técnicas producidas por el deterioro de la situación social.

CONCESIONARIAS DE TRANSPORTE DE ELECTRICIDAD (TRANSENER² Y DISTRIBUIDORAS TRONCALES)

- Mantenimiento de la “Base de Capital acordada” al tipo de cambio vigente.
- Recomponer con vigencia a partir del 10/12/03 una remuneración justa y razonable que garantice los costos operativos, las inversiones necesarias para el mantenimiento de la calidad requerida y una tasa de retorno sobre la inversión acordada³.

² La propuesta de Transener incluye actividades adicionales de la actividad regulada de la transportista. Opera como TI la Cuarta línea del corredor Comahue-Buenos Aires y es accionista de Transba.

³ La mayoría de las distribuidoras troncales plantean una restitución en el corto plazo de la tarifa del contrato con el argumento básico de que la incidencia del costo del transporte en la tarifa de los usuarios finales es muy baja.

- Mecanismo de actualización de los ingresos de la empresa de acuerdo con la incidencia real de los costos proyectados.
- Destinar los montos del Fondo de Estabilización para cancelar los créditos impagos del servicio de transporte, debiendo los agentes morosos restituir los mismos.
- Establecer que los agentes acreedores del MEM tengan privilegio de cobranza frente a los Fondos Eléctricos.
- Eliminar la aplicación de penalidades durante el período de emergencia.
- Dejar sin efecto los trámites de penalizaciones en curso en el ENRE con motivo de indisponibilidades en el sistema de transporte.
- Establecer un dólar preferencial para la adquisición de insumos para el plan de inversiones de la empresa.
- Establecer un seguro de cambio para el pago de la deuda financiera de la empresa.
- Que el Estado Nacional, las Provincias y los Municipios se abstengan de reclamar impuestos, tasas y contribuciones y desistan de reclamos efectuados. Reintegro de los montos pagados por las empresas.
- Garantizar a Transener la Operación y Mantenimiento de todas las ampliaciones que se realicen en el sistema de transporte en alta tensión.
- Otorgar a Transener la Operación y Mantenimiento de las instalaciones de interconexión internacional para garantizar la seguridad y confiabilidad del sistema.
- Eximisión del pago del impuesto a la ganancia mínima presunta.

3.1.1. Empresas de Gas

i. Evaluación de las presentaciones de las Empresas

Todas las empresas acudieron al llamado de la Comisión para presentar la información que se les solicitó: información histórica, propuestas y proyecciones. El 9 de Abril de 2002, las empresas distribuidoras presentaron la información de la situación económica - financiera reciente, la evolución contractual y el detalle del endeudamiento. El 16 de Abril, fecha en que vencía el plazo extendido para la presentación de la documentación prevista en la Guía de Procedimientos, las distribuidoras presentaron la información restante y las transportadoras la totalidad de la información requerida. Posteriormente la Comisión solicitó aclaraciones puntuales a las empresas, manteniendo reuniones informales al respecto.

Todas las empresas han solicitado a esta Comisión que la información presentada, salvo indicación en contrario, sea tratada confidencialmente en mérito al deber de actuar con lealtad y buena fe de la Administración Pública. Teniendo en cuenta este carácter confidencial de la información presentada por las empresas, el 19 de Abril se envió vía correo electrónico una nota solicitando autorización a publicar la información contenida en los Resúmenes Ejecutivos en la página Web de la Comisión. Hasta la fecha se ha recibido información de 8 de las 11 empresas.

Las presentaciones orales se llevaron a cabo los días 17, 18 y 19 de abril, acudiendo a las mismas la totalidad de las empresas. Las presentaciones tuvieron una estructura similar en cuanto a su contenido: una primera parte descriptiva de la evolución histórica del mercado del gas en la Argentina y de los primeros años de gestión privada. En una segunda parte presentaron el impacto de la crisis en la situación económico – financiera de las empresas. Por último, propusieron una serie de medidas para compensar el impacto negativo de la crisis, que, en todos los casos, contempló un aumento de tarifas. Las presentaciones escritas fueron similares en cuanto a su contenido y respetaron lo enunciado en la Guía de Procedimientos.

Como primer punto, las empresas hacen reserva de derechos y solicitan un tratamiento confidencial de la información presentada en la nota de presentación. En segundo lugar, presentan la descripción del Impacto producido por la Emergencia. En términos generales, las empresas destacan que la Ley de Emergencia Pública ha introducido serias distorsiones económico – financieras, a saber:

- Afectación a la Seguridad Jurídica.
- Significativa pérdida de ingresos.
- Crecimiento de costos operativos, que junto con lo anterior provoca un descalce de ingresos y egresos.
- Pérdida del acceso al mercado de capitales, con la imposibilidad de pagar o financiar el endeudamiento.

Asimismo dividen el análisis del Impacto de acuerdo a su afectación sobre los Ingresos, los Costos, las Inversiones y el Endeudamiento.

Luego, las empresas presentan una descripción de la Situación Económico – Financiera reciente, que abarca los años 1999 a 2001. En términos generales, respetan la categorización y apertura de conceptos que establece la Guía de Procedimientos. Cabe destacar que las empresas han discriminado en sus Estados Contables los efectos de la no aplicación del PPI en la facturación desde enero de 2000, momento en el cual se suspendió su aplicación.

En el capítulo Evolución Contractual, las empresas destacan la suspensión de la aplicación del ajuste por PPI de las tarifas a usuarios finales a partir de enero de 2000. Cabe señalar que los contratos de las empresas con el Estado Nacional no han sufrido ninguna modificación desde que fueron suscriptos en 1992. En el año 1997 se llevó adelante la Primera Revisión Quinquenal de Tarifas prevista en la Licencia, en la que no se realizó un análisis respecto de la vinculación entre los costos incorporados a las tarifas y los correspondientes a una gestión eficiente de los servicios y en la cual se sólo se determinaron los factores de ajuste de las tarifas: eficiencia (factor “x”) e inversiones).

Por último, las empresas adjuntaron un modelo de simulación económico – financiera. En la mayoría de los casos, estos modelos son complejos, pero permiten modelizar algunas pautas básicas del funcionamiento de la empresa. El principal problema que presentan varios de estos modelos es la no correlación entre los datos históricos y la proyección, incluyendo recategorizaciones, agrupamientos y diferencias de criterios.

ii. Información histórica

El Marco Regulatorio de la industria del transporte y distribución de gas consta de la Ley 24.076 y su reglamentación, la Licencia, el Reglamento de Servicio y los Contratos de Transferencia y las resoluciones emitidas por el ENARGAS. El Contrato de Transferencia fue suscripto por todas las empresas en el año 1992. La Toma de Posesión fue realizada el 28 de Diciembre de 1992. Solamente, la licenciataria GAS NEA suscribió la licencia posteriormente haciéndose cargo de la prestación del servicio en zonas en las que no existía tendido de redes anterior. El ENARGAS ha actuado como Ente Regulador de la actividad cumpliendo diversas funciones de regulación y control. Algunas de ellas son la determinación de índices de calidad de servicio y su control, fijación de tarifas y ajustes.

La evolución histórica reciente de las empresas del sector de Gas Natural se caracteriza por los siguientes elementos comunes:

- Estabilización de los resultados de las empresas, debido a que tanto los ingresos y los egresos se han mantenido en forma relativamente constante. De acuerdo con la información suministrada por las empresas, todas ellas registran resultados positivos en el periodo analizado 1999 – 2001. Solamente existen diferencias en las ventas de gas de las empresas en el caso de sectores que han dejado de comprar Gas a las distribuidoras, para comprarlo directamente a los productores, pero estos no afecta el Margen de Distribución que perciben las distribuidoras.
- Los resultados positivos se fundamentan en dos hechos convergentes: uno es la mejora en los ingresos debido a la regularización de consumos (principalmente por regularización de servicios, en las empresas de distribución y por mayores ingresos debido al desarrollo de la actividad no regulada y a la explotación de nuevos sistemas fruto de

inversiones propias o de terceros). El otro hecho a destacar es una reducción importante en los gastos de explotación debido a la disminución del costo salarial y a una gestión que minimiza los gastos asociados a la prestación del servicio, principalmente aquellos que no importan relaciones con empresas vinculadas o asociadas con los accionistas.

- En relación con el costo salarial, se ha constatado en algunas empresas una disminución de agentes propios y un aumento de personal contratado (o empresas de servicios tercerizados) a fin de cumplimentar las tareas exigidas pero con personal de relativa calificación y a un costo unitario mucho menor. Asimismo, fueron racionalizados otros costos de mano obra, como por ejemplo bonificaciones, horas extras y otros beneficios.
- En cuanto a las inversiones realizadas en el periodo relevado, las empresas han cumplido con las Inversiones Obligatorias previstas en el Reglamento Básico de la Licencia para el primer quinquenio (1992-1997). Asimismo se han registrado inversiones realizadas por terceros, que han sido incorporadas al patrimonio de las licenciatarias y como contrapartida, las empresas han realizado, en muchos casos, una bonificación en gas. La mayoría de las inversiones propias realizadas por las Licenciatarias se han destinado a la reparación o reacondicionamiento y de reemplazo de las instalaciones antiguas y a la compra de máquinas, herramientas, etc. Por otra parte, las empresas en su mayoría han realizado las inversiones previstas en la Revisión Quinquenal de Tarifas que les dan derecho a percibir en tarifa el costo de esas obras (factor K).
- En relación con la política de dividendos la mayor parte de las empresas han tendido a maximizar la distribución de los mismos, sobre todo desde 1997 a esta fecha, salvo casos en los que por las condiciones de los créditos tomados no han podido distribuirlos. No obstante la situación de crisis, agudizada desde fines de 2001, se ha constatado el pago, en algunos casos adelantado, de dividendos en varias empresas durante el último bimestre del año 2001. Algunas de esas compañías han anunciado que la situación actual las coloca en estado de *default* por no contar con recursos suficientes para enfrentar el giro normal del negocio.
- Todas las empresas, excepto GAS NEA, han finalizado el primer periodo de revisión tarifaria en 1997. En estos casos el ENARGAS aplicó reducciones a los valores unitarios de remuneración, restando de las tarifas una parte de la mayor productividad alcanzada en el primer periodo tarifario por la aplicación del factor X. Asimismo se determinó un factor K para remunerar aquellas obras de ampliación no contempladas anteriormente en la tarifa.
- Actualmente estaba en curso el segundo proceso de revisión tarifaria. El ENARGAS había encarado una revisión integral de los costos de las empresas a los fines de elaborar una nueva tarifa. Aunque no se había llegado a un resultado definitivo en cuanto a niveles y estructura tarifaria, el ENARGAS avanzó sobre la determinación de la Base Tarifaria y los Gastos a reconocer en tarifa.

- Las empresas han venido aumentando su endeudamiento como contrapartida del financiamiento de sus actividades, principalmente de su programa de inversiones y el plan de distribución de dividendos.
- No se puede establecer un patrón único de endeudamiento. Algunas empresas dieron prioridad a tomar préstamos en el mercado local, ligando así sus ingresos en pesos a sus compromisos en la misma moneda en lugar de financiarse en moneda extranjera en mercados fuera de la Argentina. Las primeras tienen hoy una menor exposición a las variaciones en el tipo de cambio y tendrán seguramente un menor requerimiento de fondos a largo plazo para poder honrar sus compromisos.
- Otras en cambio, se financiaron principalmente en el mercado externo y hoy ven comprometida su viabilidad económico – financiera en el mediano plazo.
- Otro punto distintivo relacionado con el nivel del endeudamiento es el horizonte de repago de sus compromisos. En todos los casos, el plazo de amortización no excede los dos o tres años en promedio y en muchos casos se produce una alta acumulación de vencimientos del principal en los años 2002 y 2003. Asumiendo que por restricciones macroeconómicas no pudieron haberse pactado compromisos a plazos superiores, esta situación coloca a las empresas en una situación de extrema fragilidad frente a cualquier tipo de contingencia no prevista. Aún en el caso de mantenimiento de la paridad cambiaria y de estabilidad en los precios de la economía las empresas tenían que reprogramar sus vencimientos contrayendo nuevas deudas para honrar los compromisos que vencían en el periodo 2002-2003. Sólo el hecho de enfrentar un panorama recesivo las hubiera colocado en dificultades para el desempeño eficiente del servicio.

iii. Impacto producido por la emergencia

El sector de Transporte y Distribución de Gas Natural sujeto a regulación, con contratos de Licencia establecidos con el Poder Ejecutivo Nacional, quedó en una situación particular a raíz de la Ley de Emergencia, cuyos efectos fueron:

- La pesificación y congelamiento de sus tarifas que se calculaban en dólares y la anulación de los mecanismos de actualización y resarcimiento previstos en la Licencia,
- La pérdida del valor en dólares de sus activos, los cuales quedaron asimismo pesificados,
- La pérdida de la capacidad de repago de deudas de financiación tomadas en dólares con organismos financieros del exterior,
- La imposibilidad de conseguir nuevos préstamos internos o externos por su situación patrimonial expuesta,

Con los agravantes de que sus tarifas contienen precios y costos de insumos no regulados:

- Precio del gas natural en cabecera de gasoducto, ahora pesificados hasta el 1º de junio. El gas natural es el insumo principal y constituye un tercio de la tarifa final de venta al público y el 50% en el industrial.
- Precios de los insumos expresados en pesos expuestos al incremento inflacionario y para los expresados en dólares a la multiplicación por la tasa de cambio.

A esto se agrega la situación general del país con un acentuado deterioro económico, altas tasas de desocupación y baja actividad comercial, profesional e industrial, lo cual incide negativamente en la performance de las empresas:

- Reducción de la demanda por menores consumos unitarios y pérdida de clientes
- Aumento de la morosidad e incobrabilidad, con el consecuente aumento del capital de trabajo,

Todo lo cual afecta los ingresos operativos reduciendo las posibilidades de hacer frente a compromisos de pago de corto plazo, aún sin atender los de mayor alcance. En mayor o menor grado las empresas han visto afectados los ingresos de caja y aumentados los egresos, por lo cual deciden diferir pagos:

- Reduciendo a un mínimo las inversiones, manteniendo sólo las operaciones de emergencia y las inversiones que hacen a la seguridad del sistema a su cargo.
- Posponiendo todo proyecto de expansión que involucre costos y necesidades de financiamiento, aún a costa de incumplir contratos con terceros.

Aún con estas restricciones, las empresas tendrían que cancelar también:

- Pagos del contrato con el Operador Técnico,
- Pago de dividendos a los accionistas,
- Pagos de intereses y amortización de las deudas financieras y comerciales en la medida que no sean necesarias para la continuación del servicio.
- Mantenimiento de actividades no reguladas que no sean decididamente rentables

Con estas premisas, la mayoría de las empresas logran un flujo de fondos positivo, con algunos períodos negativos debidos al crecimiento del capital de trabajo originado por las mayores ventas de la temporada invernal que se avecina (efecto estacional).

iv. Propuestas

Las propuestas realizadas por las compañías para superar la situación de emergencia son en su mayoría comunes a todas y podemos clasificarlas por su alcance: inmediatas, de mediano plazo y mediatas.

En lo inmediato:

- Incremento de tarifas 'en línea' con el aumento que se acepte para el gas en cabecera de gasoductos, a los efectos de realizar un solo movimiento de tarifas al conjunto de la industria.
- Reducir o anular la carga impositiva sobre los importes de estos aumentos para minimizar el incremento necesario.
- Asegurar el mecanismo de passthrough del gas a la tarifa final y de los gravámenes que aún no han sido reconocidos en tarifa, tanto nacionales como las tasas y cargos provinciales y municipales (locales) de muy diverso tipo.
- Diferir el pago de multas aplicadas por el ENARGAS por problemas de calidad y prestación del servicio.
- Aplicación de multas o recargos administrativos para desalentar la morosidad e incobrabilidad.
- Dictar la excepción a la norma del marco regulatorio que impone la caducidad de la Licencia de empresas que incumplen pagos (en default) o piden concurso de acreedores o enfrentan procesos de quiebra.
- Solución inmediata para dos empresas del sector trabadas en su supervivencia por acciones e incumplimientos del Estado (ver adjunto CAMUZZI SUR y GASNEA)

Las empresas han realizado otras propuestas que no se consideran viables:

- Fijación de un tipo de cambio preferencial para el repago de las deudas en dólares,
- Fijación de un seguro de cambio para la compra de insumos importados necesarios para el equipamiento y la prestación del servicio,
- Diferimiento del pago de impuestos durante la vigencia de la emergencia

Mediano plazo:

- Establecimiento de un mecanismo de actualización de tarifas según la progresión de variables macro de la economía, de manera de mantener los niveles autorizados y tender a recuperar el valor primitivo.
- Definición y acuerdo de las condiciones que tendrían vigencia durante la emergencia, definiendo un marco dentro del cual las empresas puedan evaluar su performance esperada y discutir con clientes, contratistas, proveedores, accionistas y prestamistas sus acuerdos.

- Adoptar modificaciones transitorias al marco regulatorio de la actividad que les permita reducir costos durante la emergencia:
 - o Anular la obligación de inversiones no imprescindibles,
 - o Cancelar la obligación de expansión de redes a nuevos clientes,
 - o Posponer la obligación de erogaciones operativas y de diagnóstico del sistema, tales como el pasaje de scrapper,
 - o Aplicación de la facturación mensual a usuarios residenciales de volúmenes estimados con ajuste semestral.

Mediatas

- Asegurar que en el futuro se ha de retornar a la plena vigencia del marco regulatorio, a la Ley, la Licencia y las tarifas calculadas en dólares con su correspondiente sistema de actualización con el PPI.
- Prever el recupero de las pérdidas ocurridas durante la emergencia.
- Establecimiento de la base tarifaria y de capital en dólares y de su rendimiento según las tasas fijadas en las Reglas Básicas de la Licencia.

Situaciones Particulares de Medidas Inmediatas

CAMUZZI GAS DEL SUR.

Es la distribuidora de gas natural de la patagonia argentina, obligada por condiciones de la Licencia a suministrar gas a precios subsidiados con derecho a ser compensada en su exacta incidencia por el Estado Nacional. A partir del segundo semestre de 2001 el Estado dejó de pagar los subsidios, que tuvieron partida presupuestaria hasta el año 2000.

En diciembre de 2001 el Estado dispuso la creación de un Fondo Fiduciario para el pago de los subsidios a partir de enero de 2002, el cual aún no ha sido constituido a abril de 2002. La deuda atrasada, que en diciembre era de \$108 millones ahora alcanza los 150 millones, para una compañía cuya facturación anual es del orden de los 200 millones.

El funcionamiento del Fondo permitiría a CAMUZZI SUR recuperar las diferencias subsidiadas que se fueran generando, pero no le compensaría la deuda acumulada y vencida, la que ha llevado a la compañía, a su vez, a incumplir sus compromisos con proveedores comerciales comunes, a los cuales debía, a diciembre de 2001, unos \$60 millones.

GASNEA MESOPOTÁMICA.

Es la distribuidora de gas en las provincias del noreste argentino: Entre Ríos, Corrientes, Misiones, Chaco y Formosa. Su Licencia data de 1998 y fue adjudicada para una zona donde Gas del Estado no había operado y por lo tanto no había gasoductos ni redes, ni clientes ni cultura de uso de gas. Existía

el gasoducto enterreriano de transporte, una línea construida por la provincia que atraviesa su territorio de oeste a este y de norte a sur en la margen del río Uruguay.

En las condiciones de licitación se preveía que la provincia construiría los ramales de distribución (aproximación) a las 37 localidades con obligación de suministro y GasNea las redes de distribución y haría la gestión comercial. La compensación para el recupero de la inversión de la licenciataria se iría dando a medida que tendieran las redes de gas a través de una contribución por mejoras (CPM) a pagar por los frentistas (Usuarios Potenciales), establecida por ley provincial.

Poco tiempo después la provincia asumió los compromisos de pago de las CPM, lo que fue instrumentado en el año 2000. Ante la imposibilidad de cumplir con esos pagos, la provincia tomó a su cargo la construcción de las obras que debía hacer GasNea, pero tampoco lo pudo hacer. De los 105.000 UP comprometidos por licitación, GasNea había hecho redes para 60.000 y la provincia haría las de los restantes 45.000.

A abril de 2002 Entre Ríos debe a GasNea unos \$13 millones y las obras de distribución comprometidas. Además, debe la compensación por las CPM, unos 1,6 millones y la de las tasas municipales adicionadas y no trasladadas a facturas.

Ante esta situación de deterioro del proyecto y de resultados largamente demorados e incumplidos, GasNea propone

- Readecuación de la Licencia, lo cual está pendiente de un decreto del PEN que hubo de concretarse en diciembre de 2001.
- Transformar las inversiones obligatorias en voluntarias, a realizar en la medida en que sean rentables.
- Que queden sin efecto las garantías existentes en el contrato de la Licencia.

3.2. Transporte

3.2.1. Accesos viales urbanos

Las empresas involucradas en el proceso de renegociación son cuatro: Grupo Concesionario del Oeste (Acceso Oeste), Autopistas del Sol (Acceso Norte), AEC S.A. (Autopista Ricchieri y Ezeiza -Cañuelas) y COVIARES S.A. (Autopista La Plata – Buenos Aires). La vigencia prevista de cada uno de sus contratos se puede observar en el cuadro siguiente:

RAZON SOCIAL	VIGENCIA
AUTOPISTAS DEL SOL S.A. ACCESO NORTE	31.12.2020
AEC S.A. RICCHIERI – EZEIZA - CAÑUELAS	26.03.2021
COVIARES S.A. LA PLATA - BUENOS AIRES	31.12.2018
GRUPO CONCESIONARIO DEL OESTE S.A. ACCESO OESTE	31.12.2018

Fuente: OCCOVI.

La autoridad de aplicación del sector es la Secretaría de Obras Públicas de la Nación mientras que el organismo regulador es el Organismo de Concesiones Viales (OCCOVI).

i. Evaluación de las presentaciones de las Empresas

El desarrollo del proceso de renegociación, hasta la fecha de elaboración de este informe, ha sido cumplimentado de acuerdo a lo previsto para las fases I y II del programa de trabajo de la Comisión. La evolución del proceso puede observarse en el siguiente cuadro:

8 de Marzo 02	Primera reunión informativa
19 de Marzo 02	Entrega de la Guía de Procedimientos
8 de Abril 02	Vencimiento presentación Guía de Procedimientos
19 de Abril 02	Vencimiento del plazo definitivo
Semana del 22/26 Abril 02	Presentaciones de las empresas y recepción de propuestas

Las presentaciones efectuadas por las empresas han cumplido mayormente con los lineamientos fijados en la Resolución 20/02 del M.E. para las normas básicas reflejadas en la Guía de Procedimientos del Proceso de Renegociación Contractual. El grado de cumplimiento se detalla a continuación:

	Situación Ec. Fin. Reciente	Descripción Impacto Emergencia	Evolución Contractual	Detalle Deuda	Resumen Ejecutivo Sitio Web	Propuestas y Proyecciones
AUSOL S.A.	Si	Si	Si	Si	Si	Si
AEC S.A.	Si	Si	Si	Si	Si	Si
COVIARES S.A.	Si	Si	Si	Si	No	Si
G.C.O. S.A.	Si	Si	Si	Si	Si	Si

En general las presentaciones efectuadas han descrito el impacto financiero, económico y operativo producido por la Ley de Emergencia presentando proyecciones basadas en un contexto de mantenimiento de los niveles de tipo de cambio e inflación existentes al 31 de diciembre pasado, manteniendo fijo el nivel tarifario, y comparando estos resultados con los casos propuestos por la Guía de procedimientos y otros supuestos por las empresas.

En las presentaciones realizadas ante los equipos de la Comisión, todas las empresas coincidieron en hacer hincapié en el grado de cumplimiento contractual, el impacto producido por la emergencia, la influencia negativa que produce la recesión de la economía en las distintas unidades de negocio, provocada principalmente por la caída de los niveles de tránsito, y las propuestas elaboradas para superar el período de emergencia.

Cabe agregar que la Comisión ha acordado trabajar en coordinación con el regulador (OC-COVI) remitiéndosele el pasado 8 de abril una solicitud de información básica respecto del sector, la cual ha sido hasta el momento entregada parcialmente.

ii. Información histórica

La evolución histórica de las variables económicas y financieras de las empresas no muestran demasiados elementos comunes. Esto es debido a las distintas evoluciones que han mostrado cada uno de los contratos, las problemáticas con las que se han encontrado respecto a, por ejemplo, liberaciones de traza, y las distintas políticas y estrategias operativas que han llevado a cabo cada una de las empresas. Sin embargo cabe destacar que una vez habilitadas las casillas de peajes las variables toman un sendero de evolución positiva. Por ejemplo, Autopistas del Sol ha tratado de llevar a cabo una política permanente de adelantamiento de su plan de inversiones con la respectiva política de apalancamiento financiero. Las demás, muestran algunos retrasos respecto de lo acordado en este plano contractualmente, recordando especialmente el caso de la Autopista La Plata - Buenos Aires que se encuentra finalizando el tramo hacia La Plata y tiene pendiente el tema de la Autopista Ribereña.

En cuanto a ingresos y egresos, a excepción de lo ya indicado respecto de la influencia de la actividad económica negativa, en todos los casos los primeros se muestran con tendencia creciente y sin grandes variaciones en términos anuales y acompañando los niveles de actividad económica a partir de las habilitaciones al cobro de peaje efectuadas por el órgano de control para cada uno de los

contratos, mientras los costos evolucionan relativamente de acuerdo a los planes de inversión previstos.

Todas las empresas muestran una buena capacidad de generación interna de fondos En cuanto a resultados, de acuerdo la información proporcionada, todas ellas registran una positiva resultados netos positivos en el periodo 1999 / 2001 registrándose los niveles más bajos en COVIARES S.A..

iii. Impacto producido por la emergencia

Las empresas han concentrado en sus presentaciones el impacto producido por la emergencia principalmente en el nivel de ingresos y sus mecanismos de actualización, en la estructura de costos, el nivel de endeudamiento los compromisos de inversión y el rompimiento de la ecuación económica –financiera.

El nivel de ingresos presenta una sustantiva disminución en los últimos meses, dada la influencia que tiene el comportamiento de la actividad económica en el nivel de tráfico. Existe poca dispersión al observar la información por acceso ó por puesto de peaje.

El impacto en los insumos resulta moderado (en torno al 20% de los costos totales). Resulta necesario distinguir el impacto con relación a obra nueva y al mantenimiento ó conservación de rutina. El impacto se concentra en el precio de insumos básicos que son *commodities*, como por ejemplo: combustibles, asfaltos, concretos ó bien piezas, repuestos para maquinaria ó equipamiento de las plazas de peaje.

El nivel de endeudamiento del sector alcanzaba a finales del año 2000 un total de \$1000 millones. Existe un solo caso de default declarado: Autopistas del Sol S.A.. Los restantes concesionarios tienen mayormente deudas pesificadas, no han declarado default y la garantía de los préstamos resultan los ingresos por peajes. El siguiente cuadro muestra por empresa el tipo de endeudamiento, la entidad bancaria, el tipo de préstamo obtenido y la denominación de cada uno luego de haberse aplicado el Decreto 214/02:

RAZON SOCIAL	TIPO / ENTIDAD	MONTO (millones)	Denominación (214/02)
AECSA	Galicia y Buenos Aires S.A	82,0	Pesos
	Scotiabank Quilmes S.A	5,0	Pesos
	Obrascon Huarte Lain (socio)	5,2	USD
	Citibank N.A. (adelanto cta. cte.)	1,0	Pesos
	TOTAL	93,2	
AUSOL S.A.	O.N. Citicorp Securities, Inc., Rio de la Plata Galicia	170,0	USD
	O.N. Citicorp Securities Rio de la Plata	210,0	USD

RAZON SOCIAL	TIPO / ENTIDAD	MONTO (millones)	Denominación (214/02)
	Galicia Goldman Sachs & Co.		
	Banco Exterior de España	18,5	USD
	Citibank N.A	25,0	USD
	Citibank N.A	0,995	Pesos
	BankBoston – Francés	55,0	USD
	BNA	14,0	Pesos
	Banco Itaú (corto plazo)	3,0	Pesos
	Banco Río de la Plata (corto plazo)	2,3	Pesos
	Citibank (corto plazo)	1,5	Pesos
	Frances (corto plazo)	3,5	Pesos
	TOTAL	503,7	
COVIARES S.A.	HSBC Bank (Banco Agente)	245,0	Pesos
	TOTAL	245,0	
G.C.O. S.A.	Río de la Plata	76,8	Pesos
	Galicia	76,8	Pesos
	Francés S.A	38,4	Pesos
	Banco Francés (corto plazo)	6,0	Pesos
	Banco Río (corto plazo)	6,0	Pesos
	Banco Itaú (adelanto cta. cte.)	5,0	Pesos
	TOTAL	209,0	
TOTAL ACCE- SOS		1050,9	

Nota: En el caso de COVIARES no se ha incluido su deuda con el Estado Nacional.

Fuente: OCCOVI en base a estados contables.

En cuanto a las tarifas, no presentaban atrasos en sus niveles ya que estaba previsto en los contratos su ajuste por el índice de precios (CPI) de Estados Unidos. En las últimas modificaciones contractuales ya se había acordado la suspensión de su aplicación; esto se encuentra vigente en AU-SOL y en AECSA, no se aplica en COVIARES (tarifa no representativa por retraso en obras) y con GCO no se formalizó administrativamente el proceso de renegociación acordado.

Las renegociaciones efectuadas con anterioridad a la actual, han sido realizadas de manera independiente y mayormente se han centrado en la reprogramación de la habilitación al cobro de peaje y modificaciones del plan de inversiones financiados con incremento de tarifas.

iv. Propuestas

A continuación se presenta un detalle de las propuestas efectuadas por cada una de las empresas ante la Comisión:

AUSOL S.A.

	TARIFARIA	NO TARIFARIA
CORTO PLAZO	<p>A partir de junio de 2002 de acuerdo a la evolución de la inflación registrada</p> <p>Reducción tarifa en estación Debedetti.</p> <p>Focalizar incremento real en Pilar y Campana.</p> <p>Implementar "viaje corto" en otras zonas de la concesión.</p>	<p>Reducción de costos de operación y mantenimiento por modificación de exigencias contractuales.</p> <p>Reducción de costos de operación y mantenimiento por desafectación de Av. Gral. Paz del Contrato de Concesión</p>
LARGO PLAZO	<p>Compensaciones provenientes del Fideicomiso de la tasa al gasoil.</p> <p>Otorgamiento de un bono para compensar la caída de los ingresos de peaje que pueda ser aplicado al pago de impuestos en el mediano y largo plazo.</p> <p>Recupero de tarifa adicionando al ajuste por inflación un ajuste vinculado al crecimiento del PBI.</p>	<p>Seguro de cambio</p> <p>Incremento de los ingresos de la compañía aplicando su organización y know-how a otras zonas concesionadas (extensión de los servicios).</p> <p>Eliminación de inversiones innecesarias previstas contractualmente.</p> <p>Extensión de plazos de la concesión.</p>

GCO S.A.

	TARIFARIA	NO TARIFARIA
CORTO PLAZO	<p>Incremento de la tarifa en 19 escalones (Mayo 02 - Diciembre 03) partiendo de la tarifa aplicada actualmente (hasta una tarifa sin IVA de \$2,35), en términos de la evolución del IPC y del IPIM (mix)</p>	<p>Extensión 10 años plazo concesión (31.12.28)</p> <p>Postergación 5 años obras pendientes TRAMO IV (2008).</p> <p>Reemplazo por obras más prioritarias y postergación por un periodo de dos años (a realizar 2005) obras de pavimentación de calzadas en TRAMO III.</p> <p>Adecuaciones permanentes al Anexo</p>

	TARIFARIA	NO TARIFARIA
		de Especificaciones Técnicas Generales: Iluminación, Parquización, Parámetros calzadas pavimentadas, criterio ampliación de carriles. Nueva tramificación de la autopista (tramos mas cortos).
LARGO PLAZO	-	-

AEC S.A.

	TARIFARIA	NO TARIFARIA
CORTO PLAZO	Ajuste por CER a partir de mayo 02	Postergar las obras del tercer convenio fuera del periodo 02-03. Modificación transitoria de condiciones contractuales que permitan ahorros operativos (que no afecten condiciones de seguridad ó prestación, ej. Luz medianoche).
LARGO PLAZO	Aumento periódico de tarifa por encima de las condiciones contractuales	Recuperación de las condiciones del contrato vigentes antes de la emergencia (valor del accionista + nivel rentabilidad). Prolongar el plazo de concesión

COVIARES S.A.

	TARIFARIA	NO TARIFARIA
CORTO PLAZO	Ajuste de tarifas (automático, minimizando el impacto sobre el usuario, sin que sea alcanzado por la garantía del préstamo sindicado).	Reprogramación de inversiones (obras contractuales 2002 y 2003) (Ascienden a \$18,7M según presentación realizada). Realización de otras consideradas más prioritarias. Disminución de la carga financiera (tasa de interés máxima, reprogramación de pagos de capital, eliminación del CER ó cualquier coeficiente de actualización). Aspectos impositivos (exentos de ganancias y anticipos a cuenta en otros impuestos).
LARGO PLAZO	Implementación de sistemas de tarifas diferenciales	Posibilidad de explotaciones adicionales que permitan incrementar in-

	TARIFARIA	NO TARIFARIA
		gresos, ej. Publicidad).

Cabe destacar que el equipo técnico del sector ha comenzado a evaluar dichas propuestas tanto desde el punto de vista legal como desde el económico financiero. Para realizar el análisis desde este último punto de vista tiene como principal herramienta un modelo económico financiero dinámico desarrollado internamente de manera específica, con el cual se podrán realizar mediciones cuantitativas de los efectos particulares y combinados de las propuestas y soluciones que podrían adoptarse para el sector.

3.2.2. Corredores viales

Las concesiones de los corredores viales nacionales fueron otorgadas en el año 1990 en el marco de las leyes 17.520 y 23.696. El vencimiento de los contratos para la mayoría de los corredores esta prevista para fines de octubre del año 2003. Solamente dos corredores tienen contrato más allá de la fecha indicada: Caminos del Río Uruguay (2018) y Caminos del Valle (2013).

La autoridad de aplicación del sector es la Secretaría de Obras Públicas de la Nación mientras que el organismo regulador es el Organismo de Concesiones Viales (OCCOVI).

i. Evaluación de las presentaciones de las Empresas

El desarrollo del Proceso de Renegociación actual presenta las siguientes alternativas:

- El día 7 de Marzo se realizó la primera reunión informativa con el Coordinador General de la Comisión de Renegociación.
- El 25 de Marzo se llevó a cabo la reunión donde se entregó la Guía de Procedimientos que contenía las normas básicas del funcionamiento de la Comisión y la estructura que debía presentar la información considerada necesaria para evaluar la situación del sector ante la Emergencia.
- Luego de entregada y recepcionada la Guía de Procedimientos, la Cámara de Concesionarios Viales solicitó una entrevista para el día 5 de abril a la Comisión en orden a entregar una propuesta para la presentación de la información requerida al mismo tiempo que se solicitaba una extensión del plazo para su presentación. En aquella reunión se respondió que los plazos estaban acotados por lo resuelto en la Res. 20/01 del M.E. y que no podría extenderse más allá de la última semana de abril. Seguidamente, la propuesta fue analizada a nivel técnico en la Comisión dando lugar a la nota de respuesta donde el Coordinador General confirma el vencimiento del plazo de presentaciones para el 24 de abril, información que fue adelantada al Presidente de la Cámara de Concesiones Viales telefónicamente, y se detalla además respuesta a cada uno de los puntos presentados en la propuesta de la Cámara. Previamente, con fecha 8 de abril se recepcionó en la Comisión una nota firmada por el representante de la Cámara de Concesionarios Viales solicitando extensión de la prórroga para presentación de la

información hasta el día 30 de junio de 2002 dado lo extenso que resultaba el trabajo de recopilación de datos requerido por la Comisión.

A la fecha de la elaboración de este informe la entrega de la documentación continúa siendo parcial habiéndose presentado fundamentalmente la financiera y patrimonial histórica, sin la apertura de costos requerida. No obstante las alternativas arriba descritas, el concesionario Caminos del Río Uruguay presentó toda la información requerida por la Guía de Procedimientos dentro de los plazos previstos incluyendo propuestas, proyecciones y el resumen ejecutivo para el sitio web. La documentación está siendo analizada por el equipo técnico de la Comisión.

Se destaca por último que la Comisión ha acordado trabajar en coordinación con el regulador (OCCOVI) remitiéndosele el pasado 8 de abril una solicitud de información básica respecto del sector, la cual ha sido hasta el momento entregada parcialmente.

ii. Información histórica

A pesar de la presentación parcial de la información, puede observarse respecto a los ingresos una disminución, en los últimos meses, debido a la bajo nivel de actividad económica que repercute sobre los niveles de tránsito. Con anterioridad a esta situación los niveles de ingreso han mostrado una evolución positiva en promedio dada la evolución tarifaria y del volumen del tránsito. Sin embargo, se destaca una alta dispersión en este sentido cuando se realizan comparaciones por corredor y por estaciones de peaje. No existe una tendencia uniforme en relación a los costos. Esta depende de los montos de inversiones, y con ello de gastos, comprometido en cada contrato.

Las utilidades se han mostrado positivas en promedio en los últimos años, recuperándose en comparación con los años iniciales de concesión, momento en el cual estaban comprometidas las obras iniciales. Este indicador también muestra volatilidad entre concesionarios. Los indicadores de rentabilidad alcanzados son importantes a lo largo del período de concesión.

El activo de las concesionarias se encuentra compuesto principalmente con las inversiones realizadas y los bienes de uso y equipamiento propiedad de cada una de las concesionarias. Aquí también existen situaciones diversas por concesionario, pero en cuanto a su nivel, no a su evolución. La misma situación se traslada al pasivo de las concesionarias. No se registran grandes niveles de endeudamiento y la deuda tomada localmente se encuentra mayormente garantizada con los ingresos por peaje.

iii. Impacto producido por la emergencia

El sector presenta una problemática distinta respecto de la anteriormente presentada en este informe referida a los Accesos viales a la Ciudad de Buenos Aires. Las concesionarias de los corredores viales nacionales no presentan endeudamiento de envergadura; existen algunos casos de alto nivel de endeudamiento relativo (ej. Caminos del Río Uruguay) sin embargo la mayoría de los préstamos han sido otorgados localmente tienen como garantía la recaudación por peaje. No existen casos de default declarado.

Con relación a los ingresos se observa una disminución debido a la disminución de tránsito influenciado por la baja actividad económica. Cabe destacarse una alta dispersión en este sentido cuando se realizan comparaciones por corredor y por estaciones de peaje.

El impacto en la estructura de costos de insumos importando se ha evaluado como bajo. Estos concesionarios realizaron obras al inicio de los contratos y luego les quedó mayormente la responsabilidad de la explotación y la conservación de rutina. Sin embargo, el impacto puede concentrarse en la utilización de algunos insumos que resultan ser productos transables como combustibles, láminas para señalización, concretos y asfaltos. También es baja la incidencia en orden a repuestos para maquinarias e insumos para la operación de las plazas de peaje.

La Emergencia no significa riesgos operativos graves para el sector.

Las tarifas actualmente son subsidiadas a través del Fideicomiso de la tasa de gasoil. Cabe recordar que desde el inicio de los contratos han existido modificaciones tarifarias y de la estructura contractual. La última renegociación fue aprobada por el Decreto 92/01 y luego a partir de junio de 2001 con el Decreto 802/01 comenzó la afectación específica de recursos para el subsidio tarifario, así como para cumplimentar las compensaciones indemnizatorias acordadas a favor de los concesionarios en noviembre de 2000. Cabe destacar a este respecto del artículo 10 del Decreto 1377/01 al realizar la asignación de los recursos de Fideicomiso determina que cualquier renegociación futura al respecto no implicará extensiones en la vigencia de los contratos para la explotación de los corredores.

iv. Propuestas

Como se ha mencionada anteriormente el único concesionario que ha presentado propuestas ha sido Caminos del Río Uruguay S.A., las que se detallan a continuación:

	TARIFARIA	NO TARIFARIA
CORTO PLAZO	<ul style="list-style-type: none"> - Ajuste mensual de tarifas desde Julio 02 en base a la evolución de la inflación (mix 60% IPC y 40% IPIM, base diciembre 2001). - Aplicar el mismo índice a los ingresos provenientes del Fideicomiso del Gasoil. - Aplicar, desde julio de 2002, un incremento mensual acumulativo real a las tarifas por encima del propuesto en el primer punto. Seis centavos en Zárate, 3 centavos en Colonia Elía y 2 centavos en las restantes estaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> - Postergar obras autopista Ceibas Gualaguay. - Postergar por cuatro años pintado puente Zárate Brazo largo. - Aplicar un recorte a los gastos de conservación y rutina y de servicios al usuario durante la emergencia.
LARGO PLAZO		

3.2.3. Puente Rosario - Victoria

El concesionario es Puentes del Litoral; la obra incluye puentes y terraplenes, con una longitud total de 59,4 km.. El contrato es de 360 millones de dólares, con 240 millones dólares de aporte nacional (pagado en término). Quedan pendientes obligaciones del concesionario. Se encuentran incompletos los trabajos del final de obra. Dado que la obra no está habilitada, no existen ingresos por peaje.

Mecanismo de financiamiento del concesionario: USD 30 M. de capital propio y USD 90 M. endeudamiento. Existe una solicitud para financiamiento del BID sin acuerdo final ni desembolso efectuado.

Se destaca que la Comisión ha acordado trabajar en coordinación con el regulador (OCCO-VI) remitiéndole el pasado 8 de abril una solicitud de información básica respecto del sector, la cual ha sido hasta el momento entregada parcialmente.

El desarrollo del Proceso de Renegociación hasta la fecha de elaboración de este informe ha sido cumplimentado de acuerdo a lo previsto para las fases I y II del programa de trabajo de la Comisión; actualmente los técnicos de la Comisión se encuentran revisando la presentación efectuada.

En cuanto a las propuestas, se centran en solicitar compensaciones tarifarias a través del Fideicomiso del gas-oil y en obtener ayuda para encontrar fuentes de financiamiento oficiales ó no oficiales para la finalización de la obra.

3.2.4. Terminales Portuarias

Se trata de cuatro contratos (uno fue rescindido) de concesión para la explotación de Terminales Portuarias en el puerto de Buenos Aires. Todos los contratos son onerosos y los plazos de las concesiones oscilan entre 18 y 25 años. En el siguiente cuadro se puede observar el inicio y finalización prevista para cada uno de los contratos:

Terminal	Inicio	Finalización
Terminal 1-2	Septiembre 1994	Septiembre 2019
Terminal 3	Junio 1994	Junio 2019
Terminal 4	Octubre 1994	Octubre 2018
Terminal 5	Junio 1994	Junio 2012

Se trata de contratos con tarifas máximas para la prestación de los servicios básicos. Adicionalmente, existen servicios no regulados - como los prestados a líneas navieras - con tarifas libres.

El órgano de control es actualmente el Ministerio de la Producción a través de la Administración General de Puertos y puede, en caso de graves desequilibrios entre oferta y demanda y/o conductas que afecten la libre competencia, fijar nuevas tarifas máximas.

El grado de cumplimiento de las obras por los concesionarios es bueno. Las inversiones realizadas fueron importantes y la mejora del servicio ha sido notable.

i. Evaluación de las presentaciones de las Empresas

Las empresas concesionarias recibieron la Guía de Procedimientos para la renegociación contractual el día 25 de marzo de 2002, previéndose la presentación de la información requerida, prórroga de por medio, para el día 25 de abril del corriente. Todas las empresas han llevado a cabo una presentación parcial de la información solicitada y han sido emplazadas a completar la misma el día 2 de mayo del corriente, plazo que no fue respetado. Dos de las empresas (Terminales 1-2 y 3) han presentado información histórica con detalle de estado de resultados, origen y aplicación de fondos, estado de situación patrimonial, inversiones, detalle de endeudamiento, balances y pagos al concesionario. Una tercera (Terminal 5) presentó la misma información que las anteriores exceptuando el detalle del endeudamiento y los balances, mientras que la cuarta (Terminal 4) sólo presentó copias de los balances desde 1994 a la fecha.

ii. Información histórica

La escasa información recibida hasta la fecha, solo posibilita la obtención de algunos indicadores representativos de la situación económica – financiera histórica de las terminales:

	T 1-2	T3	T4	T5
Ganancia acumulada 94/2001 (mill. u\$s)	18.87	-2.86	s/d	14.88
Inversiones 94/2001 equipos y sistemas (mill. u\$s)	23.20	26.76	s/d	61.71
Activo total (mill. u\$s)	156.39	47.02	8.56	37.44
Pasivo total (mill. u\$s)	96.14	32.70	5.05	18.93
Patrimonio Neto (mill. u\$s)	60.25	14.31	3.52	18.51
Ingresos año 2001 (mill. u\$s)	46.03	22.98	s/d	39.89

iii. Impacto producido por la emergencia

De acuerdo a la documentación presentada por las empresas, de no mantenerse en dólares las tarifas, corre riesgo la continuidad de las concesiones, dado el alto endeudamiento en el exterior, el incremento del costo de los insumos y la fuerte caída de la demanda de servicios e ingresos. La apli-

cación lisa y llana de la Ley 25.561 al contrato de concesión (pesificación de las tarifas y del canon a pagar) tornaría inviable el cumplimiento del contrato para las empresas.

En términos generales, el movimiento portuario en las terminales de Buenos Aires se ha reducido entre enero y abril de 2002 un 45% con respecto al mismo período de 2001. Los concesionarios de las terminales han estado percibiendo sus facturas con un tipo de cambio de un dólar igual a 1.4 pesos.

La solicitud de información efectuada por la Comisión procura evaluar, mediante el análisis de ingresos y costos (en particular verificando que correspondan a valores de eficiencia), cuáles serían las tarifas que permitiesen mantener en vigencia los contratos. Los niveles de tarifas resultantes del proceso de renegociación dependerán del criterio a adoptar en cuanto al mantenimiento de la ecuación económico – financiera del emprendimiento (ya sea que se mantenga o no la rentabilidad original y dependiendo de en qué tipo de moneda se calcule la misma).

iv. Propuestas

Al no haberse recibido propuestas de las empresas concesionarias ni información completa del Órgano de Control (A.G.P.) se carece de los datos necesarios para evaluar con base numérica los resultados de la aplicación de las posibles soluciones alternativas. Las propuestas de solución para las terminales dependerán de que sea o no considerada como generada por la emergencia la caída de la demanda.

Existen adicionalmente posibilidades de negociar diferentes ítem, tales como reducciones en canon y pago por incumplimiento en el monto asegurado de tasas a las cargas (recaudados por AGP) contra niveles tarifarios inferiores o pesificación de determinadas tarifas (cuyos costos son mayoritariamente en pesos).

3.2.5. Dragado y balizamiento

Se trata de un contrato de concesión para el redragado y mantenimiento de la vía navegable troncal entre Santa Fe y el Océano. El contrato original contemplaba un subsidio del Estado de 40 millones de dólares (ampliado a 42 millones por incorporación de obras adicionales). El plazo contractual original era de diez años y fue ampliado a 18 años como resultado de la renegociación efectuada en octubre de 1997. El inicio de la concesión fue el 1 de mayo de 1995 y la finalización es el 1 de mayo de 2013.

Los ingresos del concesionario, además de los mencionados como subsidio en el punto anterior, se completan con la recaudación derivada de la aplicación de una tarifa de peaje. Con respecto a los ingresos por peaje, la oferta del actual concesionario consideraba ingresos por peaje cercanos a los 25 millones de dólares, mientras que los reales ingresos verificados promedian entre 40 y 45 millones anuales.

El pliego preveía que las tarifas de peaje sólo podían ser modificadas mediando informes técnicos, económicos, financieros y legales previos, y en la prueba de los hechos, actos y consecuencias que hayan dado lugar a la misma.. También cita el pliego que la concesión está basada en el principio

de riesgo empresarial, y que no podrán ser invocadas razones de modificaciones en las condiciones del mercado de bienes y/o servicios comprometidos en la concesión.

En el Pliego de licitación, el Estado puso a disposición de los oferentes varias dragas, remolcadores y balizadores para ser voluntariamente utilizados por el futuro concesionario. El Estado entregaría esos equipos reparados y con certificaciones que les permitiesen navegar bajo la normativa local. Esto implicaba su reparación integral por parte del Estado previamente al inicio de la obra.

El adjudicatario solicitó al Estado en su oferta la entrega de seis dragas, cuatro remolcadores y dos balizadores. Como era previsible (no había ni presupuesto ni tiempo para realizar esas reparaciones) el Estado no cumplió con la entrega de los equipos solicitados, hecho que motivó que el Concesionario utilizara equipos propios y reclamara.

El incumplimiento del Estado llevó a la renegociación, resolviéndose (acta Acuerdo del 3/10/97) los principales reclamos del concesionario así como diferencias de menor importancia, destacándose el acuerdo sobre un sistema para el ajuste de las tarifas de peaje.

i. Evaluación de las presentaciones de las empresas

La empresa Hidrovía S.A. concesionaria a cargo del mantenimiento del dragado y señalización de la ruta navegable troncal entre Santa Fe y el Océano, recibió la Guía de Procedimientos para la renegociación contractual el día 26 de marzo de 2002, previéndose la presentación de la información requerida, prórroga de por medio, para el día 26 de abril del corriente.

El día 10 de abril de 2002 fue publicado en el Boletín Oficial el Decreto 576 (en cuyo trámite no ha intervenido esta Comisión) por el cual se aclara que la pesificación de las tarifas de peaje sólo es de aplicación para el tráfico de cabotaje (implica alrededor del 8% del total) y se establece que el contrato debe ser renegociado.

La empresa no ha llevado a cabo la presentación de la información solicitada y al parecer desconoce a la Comisión como interlocutor en la negociación.

ii. Información histórica

La empresa no realizó ninguna presentación

iii. Impacto producido por la emergencia

La solicitud de información efectuada por la Comisión, tiende a evaluar, mediante el análisis de ingresos y costos (en particular verificando que correspondan a valores de eficiencia), cual sería la combinación ideal de tarifas y subsidio que permitiese mantener en vigencia el contrato. Los niveles de tarifas y eventualmente de subsidio Estatal resultantes del proceso de renegociación dependerán del criterio a adoptar en cuanto al mantenimiento de la ecuación económico – financiera del emprendimiento (ya sea que se mantenga o no la rentabilidad original - superior al 19% en dólares -, y dependiendo de en qué tipo de moneda se calcule la misma.

iv. Propuestas

Al no haberse recibido propuestas de la empresa concesionaria ni información del Organismo de Control (dependiente de la Secretaría de Transporte), necesaria para evaluar con base numérica los resultados de la aplicación de las posibles alternativas, se carece de una base sólida para evaluar propuestas.

3.2.6. Ferrocarriles de carga

A continuación se presentan algunos datos comunes al sector ferroviario de cargas:

Tipo de contrato: Se trata de cinco contratos de concesión para la explotación de la red ferroviaria nacional excepto la zona metropolitana de Buenos Aires y la red del Ferrocarril Belgrano. Los plazos de las concesiones son de 30 años con opción a 10 años más.

- FEPSA (Ferroexpreso Pampeano SA) inicio de operaciones: Noviembre de 1991
- NCA (Nuevo Central Argentino) inicio de operaciones: Diciembre de 1992
- FSR (Ferrosur Roca SA) inicio de operaciones: Marzo 1993
- ALL-Central (Ex Buenos Aires al Pacífico) inicio de operaciones: Agosto 1993
- ALL-Mesopotámico (Ex Ferrocarril Urquiza) inicio de operaciones: Octubre de 1993

El sector funciona en un mercado en el que se pactan libremente las tarifas entre la empresa y sus clientes. Sin embargo, a todas las concesiones de ferrocarriles de carga se les fijó un límite superior tarifario (LST) en la forma de una tarifa máxima. De todas maneras el LST nunca fue aplicado porque el ferrocarril tuvo que subordinar sus tarifas a las cobradas por el camión y con el tiempo la brecha entre la tarifa del mercado y el LST se fue ampliando.

El organismo de control, la Comisión Nacional de Regulación del Transporte (CNRT) es la encargada de aplicar las sanciones por incumplimientos contractuales. Estos incumplimientos están referidos al atraso o no pago del canon y a todos los incumplimientos en el plan de inversiones planteado en la oferta de los concesionarios.

El contrato de concesión no garantiza el equilibrio de la ecuación económica financiera de las concesiones. Sin embargo en el año 1997 por decreto 605/97 el estado nacional reconoció la situación de desequilibrio de la ecuación económica financiera de los concesionarios (las razones fueron el deterioro de la infraestructura por efecto de las inundaciones y la fuerte competencia del camión), obligando a la Secretaría de Transporte a renegociar los contratos, lo que no fue realizado por falta de acuerdo entre las partes.

El plan de inversiones establecido en los Pliegos de cada licitación abarca los primeros 15 años de la concesión (excepto para la concesión de FEPSA, que prevé inversiones durante los 30 años de la concesión).

i. Evaluación de las presentaciones de las empresas

Las empresas prestadoras de los servicios ferroviarios de carga América Latina Logística SA (ALL), Ferroexpreso Pampeano SA (FEPSA), Ferrosur Roca SA (FSR) y Nuevo Central Argentino SA (NCA), recibieron la Guía de Procedimiento para la renegociación contractual el día 22 de marzo de 2002, previéndose la presentación de la información requerida, para el día 10 de Abril de 2002. Las empresas ALL y FEPSA realizaron la presentación de la misma en fecha, mientras que FSR pidió prórroga hasta el 24 de Abril, fecha en la que entregó la documentación. La empresa NCA no ha realizado presentación de información, ni realizó un pedido de prórroga.

La información presentada ha tenido diferentes grados de cumplimiento de las pautas establecidas por la Guía de Procedimiento. Ninguna de ellas se ha ajustado al pedido, razón por la cual se redactó desde la Comisión de Renegociación las respectivas notas aclaratorias. Para el caso de ALL se pidió la separación de los costos en moneda extranjera y nacional, proyecciones para el año 2003 y un mayor detalle del endeudamiento de la empresa. Para el caso de FEPSA se pidió mayor detalle del endeudamiento, proyecciones para los años de la emergencia y la inclusión del soporte magnético de la presentación. Respecto de FSR se está aguardando la presentación en soporte magnético de la presentación.

ii. Información histórica

Todas las empresas presentaron los Estados de Resultados, Apertura de Costos, Origen y Aplicación de Fondos y Situación Patrimonial de los últimos 3 años, con excepción de América Latina Logística que no presentó el Origen y Aplicación de Fondos. A continuación se presenta un resumen de la situación a diciembre del 2001, cifras en millones de pesos

Empresa	BAP	FMGU	FEPSA	FSR	NCA *
Activo	109,2	28,7	64,9	88,6	72,0
Pasivo	53,9	8,8	59,4	79,5	46,9
Patrimonio Neto	55,3	20,0	5,5	9,1	25,1
Ingresos totales	44,5	9,3	28,5	36,3	58,1
Resultado	-11,7	-4,3	-14,7	-2,2	0,5
Resultados acumulados 1999-2001	-25,9	-13,1	-18,5	-5,3	2,4

* Acumulado a Agosto de 2001

iii. Impacto producido por la emergencia

La Ley 25.561 no le genera a las empresas mayores inconvenientes desde un punto de vista económico. La pesificación de las tarifas en este caso no implica un congelamiento de la misma y mientras el autotransporte de cargas mueva sus tarifas al alza, el ferrocarril de carga puede hacer lo mismo. Por otra parte la mencionada Ley le permite a las empresas pesificar sus obligaciones con el Estado, tanto de Canon, como Plan de Inversiones y Garantía de Cumplimiento de Contrato. Las empresas ven con preocupación la pesificación del Límite Superior Tarifario, ya que puede transfor-

marse en un verdadero techo en el caso en que aumentos del nivel general de precios lleve a las tarifas a superar este límite previsto para épocas de estabilidad.

Las empresas se ven afectadas en mayor medida por las modificaciones en el régimen cambiario, ya que existe cierta participación de insumos importados dentro de sus costos, incluyendo el mayor esfuerzo económico que implica la cancelación de las deudas contraídas con el exterior.

iv. Propuestas

Entre las propuestas presentadas por las empresas se destacan:

- Suspensión de las obligaciones de inversión, pago de canon y/o alquiler a cargo de las empresas, hasta tanto finalicen los procesos de renegociación, iniciados al amparo de la Comisión de Renegociación y del decreto 605/97.
- Suspensión de procedimientos y procesos de ejecución de multas y sanciones hasta que finalicen los procesos de renegociación de contratos.
- Declaración de pesificación de las obligaciones dinerarias previstas en el contrato, con adecuación del régimen de garantías.
- Eliminación del Límite Superior Tarifario.
- Minimización del impacto de la devaluación por medio de:
 - o Otorgamiento por parte del estado de un seguro de cambio que minimice el endeudamiento externo.
 - o Aplicación de recursos del fondo fiduciario para infraestructura vial.
- Cumplimiento por parte de las provincias de las deudas en concepto de peaje, garantizado por el Estado Nacional.
- Liberar a las empresas de la obligación contractual de integrar los aumentos de capital por el porcentaje accionario del Estado.

3.2.7. Ferrocarriles urbanos de pasajeros

Se trata de seis contratos de concesión para la operación de los servicios ferroviarios de pasajeros del Area Metropolitana de Buenos Aires. Los contratos originales de las empresas Trenes de Buenos Aires, Metrovías y Transporte Metropolitano General San Martín preveían el pago inicial de subsidio operativo de parte del Estado Nacional, finalizando con el pago de canon operativo de parte de las empresas. Los contratos originales de las empresas Transporte Metropolitano General Roca, Transporte Metropolitano Belgrano Sur y Ferrovías contemplaban el pago de un subsidio por parte del Estado Nacional durante toda la extensión de los mismos.

En todos los casos los planes de inversión estaban financiados a través de aportes estatales.

Por medio de las renegociaciones contractuales llevadas a cabo, se convino entre las empresas y el Estado Nacional que:

- el canon que debían pagar las empresas se redestinaba a la realización de obras de inversión de los programas de modernización,
- los aportes estatales se seguirían realizando a fin de financiar las obras básicas,
- los nuevos planes de inversión se financiaban a través de incrementos tarifarios graduales y sistemáticos

Los plazos originales de las concesiones eran de 10 años para todas las concesiones, excepto para la empresa Metrovías, cuyo plazo de concesión era de 20 años. Las concesiones se iniciaron entre el 1 de enero de 1994 (Metrovías) y el 27 de Mayo de 1995 (TBA). En 1999 se aprobaron las addendas de los contratos de concesión mediante las cuales se extendió el plazo de concesión de 10 a 30 años, con excepción de Metrovías que se extendió de 20 a 24 años. En el año 2001 se aprobaron las adecuaciones de las addendas de TBA y Ferrovías, mediante las cuales se redujeron los plazos de 30 a 24 años.

Los plazos de concesión son los siguientes

Metrovías (24 años)	inicio 1/1/94 fin 31/12/2017
Ferrovías (24 años)	inicio 1/4/94 fin 31/03/2018
TBA (24 años)	inicio 27/05/95 fin 26/05/2019
TMR (30 años)	inicio 01/01/95 fin 31/12/2024
TMS (30 años)	inicio 1/4/94 fin 31/03/2024
TMB (30 años)	inicio 1/5/94 fin 30/04/2024

Se trata de contratos con tarifas máximas para la prestación de los servicios básicos (boleto simple de ida). Las tarifas correspondientes a los boletos múltiples y los servicios diferenciales son libres. De acuerdo con el contrato original, las tarifas reguladas pueden ser ajustadas por un índice que refleja las variaciones en la calidad del servicio y por variaciones de costos. Asimismo las addendas aprobadas en 1999 (Metrovías, TMR, TMS y TMB) establecen una serie de aumentos tarifarios necesarios para financiar las obras correspondientes al plan de modernización. Antes de producirse estos aumentos tarifarios, la empresa debía cumplir con una serie de hitos establecidos en dichas addendas.

Las addendas aprobadas en el 2001 para TBA y Ferrovías establecen una serie de aumentos tarifarios en base a año calendario (el primero de Enero de cada año hasta el 2006) destinados a financiar las obras de modernización y al pago de la deuda del Concedente con el Concesionario. El aumento correspondiente al 1 de Enero del 2002 se encuentra suspendido por una Resolución de la Secretaría de Transporte. Nro. 1/2001 (diciembre del 2001).

El desempeño de las concesiones presenta dos etapas bien distintas. La primera etapa abarca desde el inicio de las concesiones (1994-1995) hasta mediados del año 1999. En esta primera etapa el Estado cumple con el pago de las inversiones realizadas por los concesionarios y con los subsidios comprometidos. Las empresas cumplen con el plan de inversiones propuesto, mejora la calidad del servicio y aumenta la cantidad de pasajeros transportados. En la segunda etapa (desde mediados de 1999 a la fecha), el Estado se retrasa en el pago de las inversiones y de los subsidios. Los concesionarios retrasaron las inversiones, disminuye la calidad del servicio y los pasajeros transportados comienzan a decaer. Esta situación se agrava durante el año 2001 con la profundización de la recesión,

y se potencia durante el primer trimestre del 2002, con caídas del 20 al 30 % de los pasajeros transportados.

Todas las concesiones fueron renegociadas en virtud del Decreto 543/97 con motivo de permitir un aumento tarifario y una extensión de los plazos de concesión a los fines de financiar unas series de obras de modernización que permitiera aumentar la capacidad del sistema. Cabe destacar que la cantidad de pasajeros transportados había resultado sustancialmente superior a la prevista en los contratos y que de no realizarse inversiones adicionales el sistema se saturaría en pocos años.

Las addendas a los contratos de concesión fueron aprobadas por Decreto en el año 1999. Estas addendas preveían aumentos tarifarios escalonados que llegaban al orden del 100%, un ambicioso plan de modernización de cinco mil millones de dólares y una proyección de demanda sumamente optimista. Estas addendas no se pusieron en práctica ya que no se realizaron las inversiones adicionales, con excepción de la de Metrovías (y TBA marginalmente), y consecuentemente tampoco se otorgaron los aumentos tarifarios previstos. Las addendas suponían que todas las inversiones del plan básico original serían pagadas con aportes estatales (a pesar de las restricciones presupuestarias que ya se manifestaban en el atraso de los pagos).

En el año 2000, se decidió revisar las addendas aprobadas en 1999, salvo la de Metrovías (en Diciembre de 1999, el nuevo gobierno decidió suspenderlas por 120 días). El proceso de revisión abarcó todo el año 2000, aprobándose a principios del 2001 las revisiones a las correspondientes a TBA y a Ferrovías. Mediante estas addendas se racionalizó el plan de inversiones y se redujeron los aumentos tarifarios previstos, también se redujo la extensión del plazo de las concesiones de 30 a 24 años, y se revisaron las optimistas proyecciones de demanda de las addendas de 1999. También se decidió que una parte del incremento tarifario previsto se destinara a cancelar parte de la deuda que tenía el Estado con los concesionarios.

En el caso de TBA, una parte del plan básico de inversiones pasó a ser financiado con la tarifa. Cabe destacar que en el año 2001 se aprobaron por Decreto las actas acuerdos por las cuales el Estado Nacional reconocía la deuda (a diciembre del 2000) que tenía con los concesionarios, la cual se cancelaba en parte mediante la entrega de bonos. Estas actas correspondieron a Ferrovías, Metrovías y TBA. Si bien se realizaron gestiones no se aprobó ningún acta para Transporte Metropolitano.

Por último, cabe destacar que entre diciembre de 2001 y febrero de 2002 Transporte Metropolitano y Ferrovías solicitaron el concurso de convocatoria de acreedores. En el caso de este último, actualmente se encuentra finalizando la verificación de créditos ordenada por la justicia.

i. Evaluación de las presentaciones de las empresas

Las empresas concesionarias a cargo de la explotación de los servicios ferroviarios urbanos del Area Metropolitana de Buenos Aires, recibieron la Guía de Procedimiento para la renegociación contractual el día 27 de marzo de 2002. El día 10 de abril de 2002 se realizó una reunión informal a pedido de las empresas concesionarias, en la cual se aclararon diversos aspectos de los requerimientos efectuados a través de las guías.

Las empresas solicitaron sucesivas prórrogas para la presentación de la documentación requerida. A la fecha de elaboración de este informe la presentación de la información resulta parcial. Metrovías S.A., Ferrovías S.A. y Transporte Metropolitano (Roca, San Martín y Belgrano Sur) han presentado su situación económica y financiera reciente, no incluyendo proyecciones que avalen las propuestas formuladas. Transporte Metropolitano ha comprometido la presentación de proyecciones y propuestas para mediados de mayo una vez finalizado el proceso de verificación de créditos. Trenes de Buenos Aires ha presentado información completa, incluyendo propuestas y proyecciones.

ii. Información histórica

Todas las empresas presentaron los Estados de Resultados, Apertura de Costos y Origen y Aplicación de Fondos de los últimos 3 años, con excepción de Trenes de Buenos Aires S.A. A continuación se presenta un resumen de la situación a diciembre del 2001, cifras en millones de pesos

Empresa	Metrovías	Ferrovías	TBA	TMR	TMB	TMS
Activo	171	52	174	74	51	48
Pasivo	150	47	140	71	39	44
Patrimonio Neto	21	5	34	3	12	4
Ingresos totales	221	46	149	87	28	30
Resultados	-16,2	-12	1,24	-7,3	2,8	-6,3
Resultados acumulados 1999-2001	9,3	-3,3	-4,15	-9,7	9,4	-2,8
Deuda del Estado Nacional con la concesionaria	71	15	74	2,3	28,7	4,6

iii. Impacto producido por la emergencia

Estas concesiones se encontraban en una situación crítica antes de la modificación del régimen cambiario, a partir de la imposibilidad del Gobierno de atender el pago de los subsidios operativos y las obras de inversión comprometidas. La situación de las empresas se ve afectada - en forma adicional - por el aumento de los costos y por una disminución de los ingresos. Los costos de operación aumentan por el incremento en el precio de los insumos (materiales y repuestos, combustibles, etc.) y por el aumento de los costos de mantenimiento motivados en la falta de realización de las inversiones establecidas en los contratos. Estas inversiones no se realizan debido a que el Estado no cumple con sus compromisos de pago por razones presupuestarias. Los ingresos disminuyeron en alrededor del 25% por la fuerte caída en la demanda que están soportando los concesionarios.

Por otro lado, el incumplimiento por parte del Estado provocó un endeudamiento imprevisto por parte de los concesionarios lo cual genera un costo financiero adicional.

El endeudamiento en el exterior de estas empresas no es importante, con excepción de Metrovías.

La solicitud de información efectuada por la Comisión, tiende a evaluar, mediante el análisis de ingresos, costos y endeudamiento, cual sería la combinación ideal de tarifas, subsidios, niveles de servicio e inversiones que permitiese mantener en vigencia el contrato.

iv. Propuestas

Las empresas han coincidido con solicitar aumentos tarifarios. TBA es la única que ha hecho una propuesta en relación al nivel de ajuste requerido: un aumento inmediato de la tarifa media de 65 a 80 centavos, y un aumento posterior a 87 centavos en Enero de 2003. Las principales propuestas consisten en:

- adecuar las inversiones a las mínimas necesarias para mantener la seguridad del servicio,
- adecuar los niveles de servicio para reducir costos sin que se perjudiquen mayormente los pasajeros,
- considerar la posibilidad de aplicar parte de la tarifa destinada a financiar inversiones a compensar los mayores costos provocados por la emergencia. TBA propone un aumento inmediato de la tarifa media de 65 a 80 centavos, y un aumento posterior a 87 centavos en Enero de 2003. Asimismo solicita aportes estatales por 25 y 30 millones de pesos para los años 2002 y 2003 a los efectos de realizar parte de las inversiones previstas en el contrato original. Los demás concesionarios también solicitaron aumentos tarifarios inmediatos.

Completada la presentación de información y las propuestas, el equipo técnico está procediendo al análisis y la validación de la información recibida, que posteriormente se procesará mediante la utilización de modelos de simulación económico-financiero para cada una de las concesiones. Luego de esta etapa se pretende comenzar con las rondas de consultas con los concesionarios y los equipos técnicos en busca un acuerdo sobre las mejores medidas posibles para cada sector, a fin de generar ideas para la superación de los conflictos generados por la aplicación de la Emergencia Económica. Dos aspectos serán particularmente relevantes:

- la afectación de los recursos del fondo creado por el Decreto 802/2001 (fondo del gasoil), que recientemente - Decreto 652/2002 - han sido incrementados para el soporte del sistema de transporte terrestre (automotor y ferroviario)
- la evaluación acerca de la naturaleza de los inconvenientes que enfrentan estas concesiones, que parecen superar los alcances que prevé la Ley 25.561.

3.3. Comunicaciones

i. Evaluación de las presentaciones de las Empresas

Tal como ya se mencionó, el Proceso de Renegociación se inscribe en el marco de los artículos 8, 9 y 10 de la Ley N° 25.561, Decretos N° 293/02 y 370/02 y Resolución N° 20-2002 del Ministerio de Economía. Esta última resolución, del 18 de Marzo de 2002, definió, particularmente, el procedimiento a aplicar para dicho Proceso de Renegociación.

Las empresas que correspondía convocar a la mencionada Renegociación, en el sector de Comunicaciones fueron:

Sector Telefonía Básica:

- Telecom Argentina Stet France Telecom S.A.
- Telefónica de Argentina S.A.

Sector Servicios Postales:

- Correo Argentino S.A.

Dentro de ese proceso, en su *Fase I*, el día 22 de Marzo de 2002 se les entregó a las empresas del sector de *Telefonía Básica* las guías de procedimientos correspondientes, que contenían los objetivos y alcances de la renegociación, la descripción del proceso en sí, la organización adoptada por el gobierno y los requerimientos de información que la Comisión de Renegociación de Contratos de Obras y Servicios Públicos les hacía y, por último, los plazos y procedimientos para la presentación que debía realizar cada empresa. La guía era la misma para cada una de ellas, preservando, con ello, el principio de igualdad.

A la empresa del sector *Servicios Postales* no le fue entregada la guía respectiva, por cuanto, previamente, se efectuó la consulta pertinente a la Directora General de Asuntos Jurídicos del Ministerio de Economía, con traslado para conocimiento del señor Procurador del Tesoro de la Nación, ya que la empresa Correo Argentino S.A. ya había presentado, con anterioridad al surgimiento de la Comisión, reclamaciones administrativas y jurisdiccionales, lo que sumado a que dicha empresa tenía y tiene significativa relevancia patrimonial, surgían dudas acerca de si debía o no ser incluida dentro del universo de aquellas que conformaban la renegociación de contratos de obras y servicios públicos. Luego, por Resolución N° 64-2002 del Ministerio de Economía, de fecha 18 de Abril de 2002, se suspendió la vigencia del Artículo 5° de la Resolución N° 20-2002, antes mencionada; artículo que establecía la entrega de la guía correspondiente e inicio del proceso de renegociación.

En la *Fase II* del proceso, se evacuaron consultas de ambas empresas, Telecom Argentina S.A. y Telefónica de Argentina S.A., sobre el alcance de lo solicitado en los anexos de la guía, con aclaraciones sobre el grado de detalle de la información, el sentido de los escenarios planteados para las proyecciones de los años 2002 y 2003 y demás cuestiones formales.

Por su parte, las empresas trabajaron en la elaboración de su propia información, la que debía ser entregada en 10 días hábiles, contados a partir de la entrega de las guías, excepto pedido expreso de prórroga; pedido que fue formalizado por las dos (2) compañías.

Las presentaciones fueron realizadas según el siguiente detalle:

Telecom Argentina Stet France Telecom S.A.:

- Presentación de la documentación: 15 de Abril de 2002
- Presentación oral: 17 de Abril de 2002

Telefónica de Argentina S.A.:

- Presentación de la documentación: 18 de Abril de 2002
- Presentación oral: 22 de Abril de 2002

A continuación se presenta una Evaluación general de las presentaciones

TELECOM ARGENTINA STET FRANCE TELECOM S.A.

La documentación escrita que presentaron cubre los puntos 3.1, 3.2, 3.3 y 3.4 de la Guía de Procedimientos; conteniendo los balances auditados de los años 1999, 2000 y 2001, más la información solicitada y tablas que se les requería en dicha guía. El análisis de esa documentación se indica en el punto ii. del presente informe.

Respecto de la documentación correspondiente al punto 3.5 de la Guía de Procedimiento, en donde se les solicitaba presentaran sus Propuestas para la Superación de la Emergencia, simulando dos escenarios para los años 2002-2003, según parámetros macroeconómicos predefinidos por la empresa; si bien Telecom indicó que fue confeccionada según lo solicitado, también expresó que: *“... teniendo en cuenta su importancia estratégica para nuestra compañía y el deber de reserva sobre la información no difundida públicamente que le imponen las normas aplicables a las sociedades que hacen oferta pública de sus títulos valores, no podemos hacer entrega de dicha información, la que queda a vuestra disposición en nuestras oficinas, previa asunción de un compromiso de confidencialidad.”*

En relación a esto último, fue rechazado por la Comisión de Renegociación y se acordó que la información del punto 3.5 sería analizada en conjunto, hasta tanto se resolviera el tratamiento que se le daría a la confidencialidad invocada de la información y documentación. No se firmó ningún acuerdo o compromiso de confidencialidad. Tampoco Telecom hizo entrega del Modelo de Simulación Económico-Financiero, con el tablero de control asociado que se les solicitaba, aunque sí lo ha puesto a disposición en las reuniones conjuntas aquí indicadas.

Es fundamental resolver la cuestión de la confidencialidad dado que, previamente al cierre administrativo del proceso, incluidos los acuerdos a los que se puedan arribar, es necesario tener determinada la metodología y el encuadre legal-administrativo que se empleará para salvaguardar dicha confidencialidad, si así correspondiere, y posibilitar la entrega de la información faltante.

Adicionalmente, Telecom planteó que su participación en el proceso de renegociación no implicaba, entre otros conceptos, su renuncia a ninguna acción o derecho que pudiera asistirle. Esto fue motivo de una respuesta de la Comisión, fijando posición al respecto e indicando, entre otras cosas, que era válido lo establecido en el segundo párrafo del punto 2.2.2. de las Normas de Procedimiento para la Renegociación de Contratos y que las manifestaciones vertidas en la nota de la empresa no importaban, bajo ningún concepto, el reconocimiento por parte de la Administración de los hechos y derechos invocados por esa empresa.

La presentación oral contempló una descripción sintética de:

- Situación Histórica (Indicadores Relevantes)
- Impacto Producido por la Emergencia
- Propuestas para la Superación de la Emergencia (con los resultados de las simulaciones de su modelo, según los escenarios macroeconómicos definidos por la empresa).

TELEFONICA DE ARGENTINA S.A.

La documentación escrita que presentaron cubre los puntos 3.2, 3.3 y 3.4 de la Guía de Procedimientos; conteniendo los balances trimestrales correspondientes a los años 1999, 2000 y 2001, más la información solicitada y tablas que se les requería en dicha guía. El análisis de esa documentación se indica en el punto *ii.* del presente informe.

Respecto de la documentación correspondiente al punto 3.1 y 3.5 de la Guía de Procedimiento, en donde se les solicitaba indicaran la Descripción del Impacto Producido por la Emergencia (punto 3.1) y presentaran sus Propuestas para la Superación de la Emergencia, simulando dos escenarios para los años 2002-2003, según parámetros macroeconómicos predefinidos por la empresa (punto 3.5); Telefónica indicó que: *“Dejamos constancia que la documentación e información que no se acompaña en esta presentación, es la que la Empresa considera de alta sensibilidad e impacto sobre su negocio y, por lo tanto, estrictamente confidencial. Por este motivo, queda a disposición de esa Comisión previo acuerdo respecto a la metodología de acceso y análisis de la misma, que garantice dicha confidencialidad.”*

En relación a esto último, fue rechazado por la Comisión de Renegociación y se acordó que la información del punto 3.1 y 3.5 sería analizada en conjunto, hasta tanto se resolviera el tratamiento que se le daría a la confidencialidad invocada de la información y documentación. No se firmó ningún acuerdo o compromiso de confidencialidad. Tampoco Telefónica hizo entrega del Modelo de Simulación Económico-Financiero, con el tablero de control asociado que se les solicitaba, aunque sí lo ha puesto a disposición en las reuniones conjuntas aquí indicadas.

Es fundamental resolver la cuestión de la confidencialidad dado que, previamente al cierre administrativo del proceso, incluidos los acuerdos a los que se puedan arribar, es necesario tener determinada la metodología y el encuadre legal-administrativo que se empleará para salvaguardar dicha confidencialidad, si así correspondiere, y posibilitar la entrega de la información faltante.

Adicionalmente, Telefónica hizo reservas de derechos, tal que la información brindada por las Empresa en el proceso de renegociación y las propuestas que ésta eventualmente realizara, no supondrían en ningún caso la renuncia a derechos que pudiere corresponderles de acuerdo a derecho, ni el reconocimiento hacia el Estado de ningún derecho por el hecho de su información o propuesta. También hizo una serie de consideraciones sobre otros derechos que le correspondían. Esto fue motivo de una respuesta de la Comisión, fijando posición al respecto e indicando, entre otras cosas, que era válido lo establecido en el segundo párrafo del punto 2.2.2. de las Normas de Procedimiento para la Renegociación de Contratos y que las manifestaciones vertidas en la nota de la empresa no importaban, bajo ningún concepto, el reconocimiento por parte de la Administración de los hechos y derechos invocados por esa empresa.

La presentación oral contempló una descripción sintética de:

- Situación Histórica (Indicadores Relevantes)
- Impacto Producido por la Emergencia
- Propuestas para la Superación de la Emergencia (con los resultados de las simulaciones de su modelo, según los escenarios macroeconómicos definidos por la empresa).

i. Información Histórica

TELECOM ARGENTINA STET FRANCE TELECOM S.A.

En relación a la documentación que presentaron sobre los puntos 3.2, 3.3 y 3.4 de la Guía de Procedimientos, se destaca lo siguiente:

- Cubre los requerimientos generales oportunamente solicitados;
- Han desagregado la información económico contable, según las tablas que se les solicitó;
- Adolece de ciertas faltas en la desagregación en la información y otras fallas del tipo formal;
- Falta el detalle de que información será remitida al website que se está desarrollando, para garantizar la transparencia del proceso de renegociación;
- Particularmente, falta información sobre el tráfico generado en el último año (2001), según una planilla incorporada en el Anexo I de la guía.

Hoy se están desarrollando las siguientes acciones:

- Validación de la información histórica que se ha remitido, según dos esquemas:
 - o Validación en la Comisión de Renegociación, según el análisis de la documentación que entregó la empresa, cruzándola con información existente en el seno de la comisión y en la Secretaría de Comunicaciones, conjuntamente con la información que remitiera el ente de control, con anterioridad a la presentación de la empresa;
 - o Validación en la Comisión Nacional de Comunicaciones (CNC), que es el ente de control competente. La información remitida por la empresa está siendo contrastada con la existente en el propio ente.
- Solicitud de la remisión de la información faltante, conjuntamente con la solución de los defectos formales detectados.

TELEFONICA DE ARGENTINA S.A.

En relación a la documentación que presentaron sobre los puntos 3.2, 3.3 y 3.4 de la Guía de Procedimientos, se destaca lo siguiente:

- Cubre los requerimientos generales oportunamente solicitados;
- Han desagregado la información económico contable, según las tablas que se les solicitó;
- Han entregado la información sobre el tráfico generado en el último año (2001), según la planilla incorporada en el Anexo I de la guía.

- Falta la información, en el formato y soporte específicamente solicitado, que será remitida al website que se está desarrollando, para garantizar la transparencia del proceso de renegociación;

Hoy se están desarrollando las siguientes acciones:

- Validación de la información histórica que se ha remitido, según dos esquemas:
 - o Validación en la Comisión de Renegociación, según el análisis de la documentación que entregó la empresa, cruzándola con información existente en el seno de la comisión y en la Secretaría de Comunicaciones, conjuntamente con la información que remitiera el ente de control, con anterioridad a la presentación de la empresa
 - o Validación en la Comisión Nacional de Comunicaciones (CNC), que es el ente de control competente. La información remitida por la empresa está siendo contrastada con la existente en el propio ente.
- Solicitud de la remisión de la información faltante, conjuntamente con la solución de los defectos formales detectados.

ii. Impacto producido por la emergencia

TELECOM ARGENTINA STET FRANCE TELECOM S.A.

En relación a la documentación que presentaron sobre el punto 3.1 de la Guía de Procedimientos, se destaca lo siguiente:

Impacto sobre los Ingresos: consideran que esto se debe a:

- Años de recesión previos, con una agudización en el 2001 (Caída del 8% de los ingresos por clientes incobrables. Mantenimiento estanco de la cantidad de líneas, con un 15% de rotación);
- Crisis política de Diciembre de 2001 y devaluación de Enero de 2002 (caída abrupta de ingresos, por tarifas pesificadas);
- Disminución de la capacidad adquisitiva de todos los segmentos de clientes. Fuerte disminución de la actividad comercial. Contracción monetaria. La consecuencia es: menor demanda; aumento de la morosidad; incobrabilidad con índices no registrados con anterioridad.

Esto se traduce, según la empresa, en que en los tres primeros meses del 2002 respecto al 2001 se registró lo siguiente:

- a. los valores de ventas cayeron un 10%,
- b. los incobrables aumentaron 74%,
- c. el tráfico del servicio básico disminuyó un 10% y
- d. la ganancia neta de clientes fue negativa en más de 140.000 líneas.

Por último, consideran que la disminución del PBI ha afectado profundamente al sector Telecomunicaciones y se ha reducido además su participación porcentual en el mismo. Como conse-

cuencia, se verá afectada la demanda de servicios, impactando toda la cadena productiva con la consecuente contracción del nivel de inversiones.

Impacto sobre los mecanismos preexistentes para la actualización de tarifas: Se describen los mecanismos que existían, donde se destaca:

- Fijación de tarifas en moneda nacional y ajuste con el IPC (Contrato de Transferencia original). Para casos que las variables de la economía tuvieran variaciones superiores al 25% existía un mecanismo de actualización en función del IPC y del valor del Dólar;
- Dolarización de tarifas y ajuste mediante el CPI (consumer price index) de los EEUU (Decreto 2585/91).

Impacto sobre los costos operativos: Lo subdividen según el siguiente esquema:

- Gastos Operativos + Gastos de RRHH + Gastos de Interconexión: el impacto es del 6,2% (2.8\$ por dólar) siendo la cifra definitiva un resultado dependiente de la inflación que se produzca en el período;
- Amortizaciones: el impacto es del 120,6% (2.8\$ por dólar) para el peor caso, que es si se considera el punto de vista económico, esto es, la amortización necesaria para recomprar la porción de bienes importados que debe ser “dolarizada”;
- Resultados Financieros: el impacto es del 242,9% (2.8\$ por dólar).
- Esto les da un valor del 63% para el impacto sobre todos los costos (Gastos Operativos + Gastos de RRHH + Gastos de Interconexión + Amortizaciones + Resultados Financieros), en el peor caso.

Impacto sobre las inversiones futuras y en curso de ejecución: Plantean la siguiente situación:

- Inversiones en ejecución: continuarán siempre y cuando su incidencia sea razonable y su producido rentable para la compañía.
- Inversiones futuras: las relacionadas con expansiones de la red o nuevos servicios han sido suspendidas. Se mantendrán las inversiones para asegurar la continuidad de los servicios básicos con la estructura actual de la red.

Impacto sobre el endeudamiento: Plantean que ha sido muy importante, tanto que la compañía solo abonará los intereses de la deuda, entrando en *default*. Casi la totalidad de la deuda es en moneda extranjera (US\$), con vencimientos importantes en los próximos 3 años. El impacto de la devaluación sobre la deuda se visualiza analizando la evolución del indicador “Deuda/Ventas” que pasó, al 31-12-01, de un valor de 1,09 a 3,06.

La renegociación de su deuda la condicionan a:

- o Que el gobierno nacional haya dado pasos efectivos en la regularización de la deuda externa pública;

- Que se hayan establecido las bases para un acuerdo entre el gobierno y la empresa que haga posible la operación rentable durante el período de emergencia y un pronto retorno al contrato ahora suspendido.

Impacto sobre los compromisos de pago con el estado nacional: Telecom indica que no posee deuda pendiente con el Estado Argentino (esto es motivo de verificación puntual, por parte de esta Área de Comunicaciones de la Comisión de Renegociación).

Otras afectaciones: la empresa advierte que los niveles de precios actuales, de acceso a sus redes permiten y alientan operaciones no habituales, motorizadas desde el exterior, significando una distorsión de los flujos de tráfico internacionales en perjuicio del patrimonio de Telecom.

TELEFONICA DE ARGENTINA S.A.

En relación a la documentación que presentaron sobre el punto 3.1 de la Guía de Procedimientos, son válidas las consideraciones hechas en el punto anterior en cuanto a que la Empresa considera que dicha información es de alta sensibilidad e impacto sobre su negocio y, por lo tanto, estrictamente confidencial, razón por la cual no la entregaron. Por ello, no es factible incluir aquí una descripción de cómo impactó a Telefónica, la emergencia. Este punto se está analizando conjuntamente con la exploración del modelo de simulación económico-financiero de la empresa, tal como se detalla en el punto siguiente “iii. Propuestas”.

iii. Propuestas

En relación a la documentación correspondiente al punto 3.5 de la Guía de Procedimientos, son válidas las consideraciones hechas en el punto anterior, en cuanto a que ambas empresas hicieron reservas de la información respectiva y la consideraron confidencial y, por ende, no la entregaron.

En las presentaciones orales sí describieron sus propuestas; dadas las consideraciones vertidas en este informe, se entiende que no deben ser plasmadas aquí hasta tanto no se resuelva la cuestión de la confidencialidad, determinando la metodología y el encuadre legal-administrativo que se empleará para salvaguardar la misma, si así correspondiere, y posibilitar la entrega de la información faltante y su alusión en los informes futuros.

Hoy estamos en una etapa de exploración de los modelos de simulación económico-financiero que poseen las empresas, para entender objetivamente las propuestas hechas por Telecom y Telefónica, respectivamente, y analizar si tienen el sustento necesario y la razonabilidad inicial que hace falta. Esto no implica, bajo ningún concepto, que se consideren, a priori, como válidas las propuestas o los reclamos de compensación expresados por las empresas, sino que es solo una etapa del proceso de renegociación, necesario, y que nos alimentará de los “intereses” de las otras partes, para de allí completar la estrategia de negociación que se ha delineado en forma conjunta con la Secretaría de Comunicaciones de la Nación. Luego, en la ronda de discusiones, se plantearán las “opciones” que podrían satisfacer los intereses de ambas partes (Gobierno y Empresas) y las “alternativas” que surgen para la negociación, tratando de arribar a propuestas consensuadas que se puedan volcar a los *Acuerdos Definitivos*.

Vale aclarar que, dada las diferentes estrategias y escenarios que plantearon las empresas, las negociaciones y reuniones se realizarán por separado, con cada empresa en particular. Como muestra de lo expresado, nos encontramos abocados a la construcción de un *Modelo Propio de Simulación Económico-Financiero*, que se irá alimentando desde diferentes sectores, luego detallados, y que nos permitirá simular soluciones para ambas empresas, pero bajo un mismo escenario macroeconómico y con variables básicas del mismo tenor; permitiendo que la solución definitiva a la que pueda arribarse contenga el criterio de igualdad, transparencia y homogeneidad que la Comisión se ha puesto como horizonte.

Los sectores que alimentan el modelo propio son:

- La propia Area de Comunicaciones de la Comisión de Renegociación de los Contratos de Obras y Servicios Públicos, a través de sus equipos técnicos;
- La Secretaría de Comunicaciones, a través de su grupo de asesores;
- La Comisión Nacional de Comunicaciones, a través de sus equipos técnicos;
- La Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), a través del consultor externo que se nos asignó para apoyo y orientación, a requerimiento del Gobierno Nacional;
- El Banco Mundial, a través de las sugerencias y aportes realizados por especialistas del sector, que integraron la misión del mencionado banco, del 15 de Abril al 19 de Abril de 2002;
- Las propias empresas, Telecom Argentina Stet France Telecom S.A. y Telefónica de Argentina S.A., a través de la información remitida y el análisis de sus respectivos modelos.

Para dar continuidad al proceso de renegociación es necesario:

- avanzar con el proceso en marcha, ya que da garantías de homogeneidad en las soluciones que se tomen para cada sector y cada empresa, respecto de la generalidad de las empresas de prestación de servicios públicos, a la vez que permite un tratamiento centralizado y transparente de las negociaciones, de cara a la sociedad y en el marco de una profunda crisis que está viviendo nuestro País
- que se den pautas políticas y económicas generales, necesarias para completar la estrategia de negociación que se está instrumentando; tal el caso de definir que se tomará en cuenta a la hora de compensar durante la emergencia, si se considerará costos operativos, costos de explotación, intereses de la deuda, ninguno de ellos u otro esquema en particular.

3.4. Agua y Saneamiento

En primer lugar se elaboró y entregó una guía de procedimientos con relación a la información a presentar por AASA a la Comisión. Dicha información comprendía:

- Descripción del impacto producido por la emergencia
- Resumen de la situación económico-financiera reciente
- Evolución contractual
- Detalle del endeudamiento
- Propuestas para la superación de la emergencia

Asimismo se fijaron los plazos y procedimientos para la presentación por parte de la empresa.

i. Evaluación de las presentaciones de la empresa

Previo pedido de prórroga, se recibió el informe parcial quedando pendiente la entrega de algunos materiales. La información entregada por la empresa consistió en:

- Memorias y Balances de los años 1993 al 2001
- Resumen de la situación económica financiera para los años 1999 al 2001 inclusive
- Evolución contractual
 - Modificaciones incorporadas al contrato original
 - Revisiones tarifarias durante el periodo contractual
 - Indicadores de cumplimiento del contrato
 - Calidad del servicio brindado a los clientes
 - Detalles de las inversiones
 - Evolución del endeudamiento
- Resolución S.R.N. y D.S. N°602/99 (En la correspondiente Addenda A falta el punto 3.2 Revisiones quinquenales y las tres páginas siguientes como así también el punto 3.4 Revisiones por caso fortuito o fuerza mayor)
- Acta Acuerdo entre la empresa y el ETOSS del 9 de Enero de 2001
- Contrato de prestación de energía eléctrica
- Notas referidas a revisiones Plan de emergencia y reiteraciones a las mismas dirigidas a la autoridad de aplicación y al Ministro de Economía

Con el propósito de no demorar la negociación, se comenzó con el análisis de la información recibida y se preparó un requerimiento de aclaración y ampliación de la información, en línea con los requerimientos de la guía antes indicada.

De la evaluación preliminar de la documentación presentada surgió que:

- No se presentaron las proyecciones según lo requerido en “ANEXO II – Proyecciones Económico – Financieras e Impacto Esperado” de la Guía de Procedimientos, particularmente en lo referido a la utilización en ambos escenarios de las mismas hipótesis preliminares y la inclusión en Escenario II del impacto esperado de las propuestas de la Empresa.
- Con relación a las medidas propuestas por la Empresa se observaron inconsistencias con los antecedentes y la información presentada por la misma.
- La propuesta, en algunos casos, no se ajustó a los lineamientos formulados en la guía de procedimiento.
- No se cuantificó el impacto de la propuesta en las proyecciones económico-financieras.
- Algunas de las propuestas exceden el marco contractual. Sin embargo, se estudió la posibilidad de recomendar eventualmente el análisis de su aplicación.
- No fue presentado, tal como se solicitara, el Resumen Ejecutivo de la información requerida.
- No fueron entregados los contratos y garantías relacionados con los créditos financieros tomados por AASA.
- Se propició la respuesta al Resumen Ejecutivo de la propuesta de la Empresa y sus notas a antecedentes, también incluidas en la presentación, respecto de sus reservas relativas a sus derechos emergentes del cumplimiento de lo dispuesto por el art. 10 de la Ley 25.561 y la Resolución MEN 38/02 y sobre la persistencia de los derechos emergentes de la Ley 24.100 y la Resolución 602/99 indicando que la participación en el presente procedimiento excluye aquellos procedimientos, y no impiden el futuro ejercicio de los derechos que le corresponden a la empresa.

Posteriormente se solicitó a la empresa información adicional respecto a los ingresos por ventas, así como una mayor apertura respecto a la constitución de los costos operativos, relacionados con las unidades físicas vinculadas a los mismos.

ii. Información histórica

Se efectuó un relevamiento y análisis de diversos documentos editados por varias instituciones del medio. De entre ellos, se seleccionó una serie de datos antecedentes respecto a la evolución del Sector desde el origen de la Concesión, los que continuación se resumen:

ESTADO DEL SECTOR AGUA POTABLE Y SANEAMIENTO EN ÁREA METROPOLITANA ANTES DE LA CONCESIÓN.

- Cobertura de agua: 70%
- Cobertura de cloacas: 58%

- Estado de los activos: desinversión durante largos años
- Inversiones requeridas: tanto en optimización y mejoramiento como en la expansión de los servicios.
- Personal empleado: 9.000

OBJETIVOS DE LA CONCESIÓN.

Fuente: "El servicio de agua potable y desagües cloacales" Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas - FIEL

CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR A FINES DE LOS 80 Y OBJETIVOS DE LA CONCESION METROPOLITANA		
	Características	Objetivos de la concesión
Estados de los activos	Bajos niveles de inversión y mantenimiento	Incremento de la inversión
Generalización de los servicios	Bajo porcentaje de población servida	Incremento del porcentaje de población servida
Nivel de medición	Bajo	Paulatina incorporación de medidores
Volumen de producción	Suficiente	Mantener
Tratamiento de residuos cloacales	Inexistente	Realizar obras de tratamiento y transporte (Cuarta Cloaca, Planta Berazategui Norte, Sudeste, etc.)
Relación de ingresos y costos	Disociados, dado que los ingresos se relacionaban con las necesidades de política económica del Gobierno	Las tarifas no dejan de tener un "precio político" pero tienden a cubrir los costos de expansión y operación
Tarifas	No se fijan en función de un diseño económico; basadas en un criterio catastral	Idem (considerando incentivos de hecho, no se modificó el esquema tarifario anterior)

MODELO DE LA CONCESIÓN Y SISTEMA DE SELECCIÓN Y ADJUDICACIÓN.

Fuente: "La concesión de Aguas Argentinas" – Texto de discusión N°21 – CEER - UADE

Principales Características de la Concesión	
Plazo	30 años, a partir del 1° de mayo de 1993, fecha de la toma de posesión del servicio por parte de la sociedad.
Modalidad	Otorgada en forma gratuita para el concesionario. Ello implica que la Sociedad está exceptuada de la obligación de pago de un canon por todo el plazo de la concesión.
Transferencia de Bienes	Todos los bienes afectados al servicio y al desarrollo de las actividades complementarias que eran utilizados por O.S.N. fueron transferidos a la Sociedad, quien recibió la tenencia pero no el dominio de los mismos.
	El concesionario y el servicio que éste presta están bajo el control y re-

Principales Características de la Concesión	
Ente Regulador	gulación de un Ente Regulador designado a tal efecto. Las relaciones con el mismo se deben ajustar a lo dispuesto en el marco regulatorio y en el contrato de concesión.
Transferencias de Derechos	Las deudas créditos y otros derechos y obligaciones por causa o título anterior a la toma de posesión corresponden a O.S.N.
Operador	Es la sociedad francesa Lyonnaise Des Eaux-Dumez.
Plan de Mejoras, Expansión y Cobertura del Servicio	La Sociedad asumió la obligación de ejecutar un plan de mejoras y expansión del servicio para lograr el eficiente funcionamiento, preservación, mejora y expansión del servicio público concesionado. Asimismo, los servicios de agua potable y desagües cloacales deben estar disponibles para los habitantes del área regulada por la concesión en los plazos establecidos en el contrato de concesión. Dicho contrato establece los porcentajes mínimos de renovación y/o rehabilitación de las redes que el concesionario debe realizar.
Condiciones de Prestación del Servicio	El servicio de agua y cloacas debe ser prestado en condiciones que garanticen su continuidad, regularidad, calidad y generalidad, de manera tal que se asegure su eficiente prestación a los usuarios y la protección del medio ambiente, en los términos del marco regulatorio, del contrato de concesión y de las reglamentaciones vigentes. El Ente Regulador aprobará y/o intervendrá según corresponda en las modificaciones a dichas reglamentaciones, de acuerdo a lo establecido en el marco regulatorio.
Régimen Tarifario	Los valores tarifarios y precios vigentes en cada momento solo podrán ser modificados por el Ente Regulador o a propuesta debidamente justificada por la Sociedad, en las circunstancias y formas establecidas en el contrato de concesión.
Constitución de La Sociedad	Aguas Argentinas S.A. se constituyó el 16 de febrero de 1993 con una duración de cuarenta y dos años, prorrogable automáticamente por igual término para el caso en que se prorrogue el contrato de concesión

- Información requerida para la selección (sistema de doble sobre)

Oferta Técnica - Sobre 1

- Aspectos legales
- Aspectos administrativos y de control
- Aspectos operativos, comerciales y de relación con los usuarios

Oferta económico-financiera - Sobre 2

- Coeficiente de ajuste K
- Compromiso de financiamiento
- Proyecciones económico-financieras

DESARROLLO DEL CONTRATO.

Fuente: "La concesión de Aguas Argentinas" – Texto de discusión N°21 – CEER - UADE

Metas de Población Servida en el Area de Servicio						
	Actual	Año 1	Año 5	Año 10	Año 20	Año 30
Población	000es	000es	000es	000es	000es	000es
Capital Federal	2961	2964	2976	2991	3021	3051
Gran Bs. As.	5621	5686	5973	6305	6808	7202
Total	8582	8650	8949	9296	9829	10253
Agua	%	%	%	%	%	%
Capital Federal	99	99	100	100	100	100
Gran Bs. As.	55	57	74	85	96	100
Total	70	71	83	90	97	100
Cloacas						
Capital Federal	99	99	99	100	100	100
Gran Bs. As.	36	36	49	63	86	93
Total	58	58	66	75	90	95

Metas de Tratamiento de Efluentes						
Tratamiento Primario		%				
Capital Federal	0	0	99	100	100	100
Total	4	4	66	75	90	95
Tratamiento Secundario		%				
Capital Federal	0	0	0	0	100	100
Total	4	4	9	16	90	95

Metas de Renovación de Redes						
Renovación Red Agua		%				
Capital Federal	4900	1	7	12	30	54
Total	10970	2	9	12	28	45
Renovación Red Cloacas		%				
Capital Federal	3630	1	3	4	5	7
Total	7210	1	2	3	4	5

- Metas de tratamiento de efluentes. Idem
- Metas de renovación de redes. Idem
- Personal año 1995: 4200

Fuente: "El servicio de agua potable y desagües cloacales" Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas - FIEL

Indicadores de gestión y producción					
Concepto	Unidad	OSN Año 1985	AASA Inicio (Mayo 93- Abril 94)	AASA 4to año (Mayo 95- Abril 97)	Incremento (durante la concesión) %
Población servida – agua	Mill. de hab.	5.50	6.00	7.12	18.66
Población servida- cloacas	Mill. de hab.	4.60	4.97	5.46	9.86
Capacidad de producción, agua	Mill. m3/día	3.57	3.60	5.00	38
Capacidad de depuración	Miles m/3dia	97.08	400.00	400.00	_____

Fuente: "El servicio de agua potable y desagües cloacales" Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas - FIEL

INDICADORES DE GESTION FINANCIERA									
Razón	Ratio	Año1 Real	Año1 Oferta	Año2 Real	Año2 Oferta	Año3 Real	Año3 Oferta	Año4 Real	Año4 Oferta
Endeudamiento patrimonio neto	Financ.	1.61	0.77	2.09	0.37	2.22	0.62	2.32	0.79
Cash Flow disponible p/ inversiones	Financ.	0.24	0.52	(0.11)	0.98	0.35	0.56	(0.51)	0.39
Excedente de explotación / inversiones	Ren-tab.	(0.02)	0.64	0.43	0.81	0.47	0.68	0.56	0.75
Resultado neto / facturación neta %	Ren-tab.	(11.6)	14.6	15.3	26.9	14.7	28.9	14.6	28.51

Fuente: "Desempeño reseñado de la concesión de agua y saneamiento metropolitana durante 1993-2000" Texto de discusión N°31 – CEER-UADE

Comparación intertemporal de indicadores de productividad para Buenos Aires						
Empresa	Año	Empleados /1000 Conexiones de agua	Empleados / 1000 Conexiones de agua y cloacas	1000 m3 agua producida/ empleado	Kilómetros de red/ empleado	1000 personas servidas por empleado
OSN	1992	7,3	4,5	178	2,3	0,8
OSN/AA	1993	3,2	2,0	337	4,9	1,5
AA	1994	3.1	1.9	344	5.3	1,7
AA	1995	3,1	2.0	340	5.7	1,7
AA	1996	3,2	2.1	320	5.4	1,6
AA	1997	3.1	2.0	316	5,4	1,7
AA	1998	2,8	1,7	339	5,7	1,8
AA	1999	2.5	1.5	376	6.3	2,0
AA	2000	2.4	1.5	388	6.5	2,0
Promedio OSN	1982-92	8,7	5,4	151	2,0	0,6
Promedio AA	1994-00	2,9	1,8	346	5,75	1,8
Diferencia % entre Promedio OSN y Promedio AA	1994-00/1982-92	-67%	-67%	+129%	+189%	+179%

Fuente: "Desempeño reseñado de la concesión de agua y saneamiento metropolitana durante 1993-2000" Texto de discusión N°31 – CEER-UADE

Ajustes tarifarios desde la concesión y cargos complementarios introducidos	
Fecha	Valor de K
01/05/93 al 31/05/94	0,731
01/06/94 al 31/04/98	0,830
01/05/98 al 31/12/00	0,8741
01/01/01 en adelante	0,9169
Cargos compensatorios	
01/11/97 en adelante	Eliminación del C.I.
01/11/97 en adelante	SU, \$ 2,01 bimestrales por servicio
01/11/97 en adelante	CIS, \$ 4 bimestrales por servicio durante cinco años, para nuevos clientes
01/11/98 en adelante	MA, \$ 0,99 bimestrales por servicio

RENEGOCIACION CONTRACTUAL (Decretos PEN 149/97 y 1167/97)

En el año 1997 se inicia una renegociación contractual (culminada durante el año 1999) que modifica sustancialmente el modelo de concesión. Los cambios más importantes son:

- "Price cap" modificado por quinquenio por comparación con la empresa modelo.
- Tarifa convertida a dólares de los EEUU.
- Traspaso automático de la variación de costos a través del ajuste anual por índice de precios. Se usará el promedio simple entre el Producer Price Index-Industrial Commodities y el Consumer Price Index-Water and Sewerage Maintenance (fuente: Bureau of Labor Statistics Data de Estados Unidos).
- Se debe definir una empresa modelo con costos eficientes.
- Para la determinación de la tarifa se deberán seguir los siguientes pasos: Evaluación de la gestión del quinquenio previo por indicadores específicos EFNQ (Equilibrio Financiero neto Quinquenal) y AEQ (Anualidad Equivalente Quinquenal). Se proyecta la empresa hasta el resto de la Concesión. Se definen las metas de eficiencia (factor X y empresa modelo). Se determina ATD (Adecuada tasa de Descuento) y se halla el PE (Punto de Equilibrio).
- El cargo Servicio Universal (SU) a los usuarios existentes reemplazó al componente de red del CI. El cargo de Integración al Servicio (CIS) a los usuarios nuevos incorporados para financiar la conexión. Y el cargo Medio Ambiental (MA) financia un conjunto de nuevas obras ambientales no previstas en el contrato original.

ACUERDO DEL 9/01/01 ENTRE EL ETTOS Y AASA

La Primera Revisión Tarifaria Quinquenal culminó con la firma de un Acta Acuerdo. Los principales aspectos convenidos, incluidos en el Acta Acuerdo, fueron los siguientes:

- 1) Se aprueba el Plan de Inversiones correspondiente al PMES en general, para todo el periodo de la concesión
- 2) Se aprueba el Segundo Plan Quinquenal (1/01/99-31/12/03) a fin de expandir 130 km² el servicio cloacal y 78 km² el servicio de agua potable
- 3) Se acuerdan las bases y proyecciones del Modelo Económico Financiero (ANEXO 2)
- 4) Se acuerdan los incrementos tarifarios resultantes de dicho Modelo
- 5) Implementación de las modificaciones al régimen tarifario (Nuevo régimen Tarifario) según Resolución N° 601/99 (ANEXO 2)
- 6) Implementación (por AASA) y control (a cargo del ETTOS) de un fondo Fiduciario, conformado con los ingresos de los incrementos tarifarios del 3,9 % (coeficiente K) acumulativos del 2001 al 2003, y destinado a obras específicas de expansión de agua potable y desagües cloacales básicas, secundarias y conexiones acordadas entre ETOSS Y AASA
- 7) Se proponen los criterios para la Empresa Modelo

iii. Impacto producido por la emergencia

Endeudamiento

Al 31 de diciembre de 2001 la composición de la deuda financiera era la siguiente:

<u>Préstamos Financieros</u>	<u>M de \$</u>
Corporación Financiera Internacional	124,6
BID	297,1
ING Baring	108,6
Banco europeo de Inversión	78,9
Bancos Locales	51,6
Diversos	45,3
<u>Total</u>	<u>706,1</u>

Del total de préstamos 173.1 M\$ vencen en el corto plazo y 532.9 M\$ en el largo plazo.

Según su propio informe, la Empresa ha dejado de pagar compromisos de intereses y capital a partir de diciembre 2001, lo cual habría originado que se encuentre en default, lo que fue comunicado formalmente por la compañía ante la Comisión Nacional de Valores.

Inversiones

La Empresa históricamente ha desarrollado su plan de inversiones prácticamente a través del financiamiento de terceros, el cual en este momento se encuentra bloqueado en virtud de la situación del país y de la compañía misma.

Ingresos y egresos

Con relación a los ingresos, el Concesionario informa que aumentó el nivel de morosidad y se observa una leve baja del consumo. Con respecto a los egresos, la empresa ha presentado un aumento global de los costos de operación y mantenimiento relacionado con el aumento de los costos por el efecto de la devaluación en componentes importados y el efecto del aumento de precios internos en la componente nacional.

Los resultados, antes de amortizaciones, impuestos y gastos financieros, proyectados por AASA para al año 2002 son positivos. La cuantía de éstos depende de las hipótesis de inflación y dólar que se considere. Para el caso de las incluidas en la Guía de Procedimientos de Renegociación Contractual los resultados citados serían de \$193.000.000.

La Comisión ha requerido información complementaria y está analizando la información suministrada, a los efectos de verificar la consistencia de las proyecciones y además, el impacto de los desvíos que ocurran en las hipótesis consideradas.

iv. Propuestas

- Medidas ya implementadas por AASA

Independientemente de las medidas propuestas y aduciendo la emergencia económica, la Empresa ha discontinuado, a partir del año 2001 y hasta la fecha, el plan de inversiones comprometido en el Acta Acuerdo del 9 de enero de 2001 correspondientes al Segundo Plan Quinquenal, limitando las mismas a las estrictamente necesarias para la atención de las emergencias.

- Propuestas de AASA

Propone ejes posibles de solución para el período de la emergencia, agrupados en acciones de corto y mediano plazo, sin precisar el impacto económico financiero de las mismas en el marco de las hipótesis consideradas. La síntesis es la siguiente:

- a) Ejes de posibles soluciones para el corto plazo

Proponen sendas medidas de aplicación inmediata:

- Aplicación del Bono Patriótico suscrito por AASA al pago de impuestos nacionales vencidos a partir de Abril del 2002.
- Cancelación por parte del Estado Nacional de las deudas acumuladas en concepto de prestación de los servicios, por un monto superior a los 50 millones de pesos.

b) Ejes de posibles soluciones para resolver la capacidad operativa de AASA

La propuesta de la empresa abarca:

- Modificación del régimen de morosidad para clientes no residenciales, asimilándolos a los aplicados en otros servicios públicos
- Cancelación del IVA facturado a clientes no residenciales, en función de lo percibido
- Reducción, al 10,5 %, de la alícuota de IVA aplicada al servicio, dejando los recursos complementarios a la concesión
- Desarrollo inmediato de un mecanismo de ajuste automático de la tarifa general, en función de la evolución de los costos de la concesión.

AASA considera que: “La conjunción de medidas específicas ligadas al aspecto fundamental del tratamiento de la deuda financiera y de las arriba expuestas (*se refiere a las enumeradas en a y b anteriormente*) debería permitir recomponer el equilibrio económico financiero de la concesión “

A la fecha de este informe nos encontramos en la segunda Fase de recolección y compilación de información y a la espera del aporte del resto de la documentación requerida a la Empresa y al ETOSS, para el análisis del impacto de la devaluación y de la emergencia económica sobre la situación económica y financiera de la compañía y la prosecución del normal desarrollo de la prestación de los servicios.

Una vez concluida dicha etapa, se comenzará con la propuesta de los ejes temáticos de la renegociación, que comprende el análisis y evaluación de:

- Egresos/Ingresos del Concesionario
- Costo del Operador
- Plazo de la Concesión
- Impuestos
- Bases futuras para el modelo económico financiero del negocio que faciliten la renegociación de la deuda de AASA

Luego, mediante reuniones sucesivas se avanzará sobre la búsqueda de aquellos acuerdos viables para su posterior elevación a las Autoridades de la Comisión de Renegociación.