

## **RENEGOCIACIÓN DE LOS CONTRATOS ES COSA DE TODOS LOS DÍAS**

*Humberto Campodónico*

En los últimos días, se ha generado una polémica acerca de la renegociación de contratos con empresas extranjeras. El presidente Toledo se ha manifestado en contra porque “hay que garantizar la estabilidad jurídica”, pero el ministro de Energía y Minas, así como varios candidatos presidenciales, han opinado a favor.

Por ello, es importante conocer la historia reciente sobre el tema. Y lo que dicen los hechos es que los Convenios de Estabilidad Jurídica (CEJ) no tienen nada de ‘santos’ ni de inamovibles, pues han sido modificados muchas veces en los últimos 10 años, siempre a pedido de las empresas (una de las partes) y nunca a pedido del Estado, que es la parte que garantiza la estabilidad jurídica.

Eso es lo que establece la Sunat en el informe “Estimación del Efecto de los Convenios de Estabilidad Jurídica sobre la recaudación”, setiembre del 2002 ([www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)). Dice la Sunat que de los 257 CEJ firmados de 1993 al 2002, solo 175 corresponden a convenios originales, mientras que los 82 restantes son convenios modificatorios (Addendums) de los convenios originales.

Dos empresas han renegociado 5 veces su CEJ (Lucchetti y Falabella). Una empresa lo hizo 4 veces (Tele 2000, de Genaro Delgado Parker, antes de venderla a Bell South). Dos empresas (Kimberly Clark y Mobil Oil) lo han modificado 3 veces. Catorce (14) empresas los modificaron 2 veces (Tintaya, Phelps Dodge, Edegel, CHS Promark, Inversiones Comosa, Graña y Montero, UIH Perú, Cinemark del Perú, Banco Santander Central Hispano, Consorcio Transmantaro, Bell South, TISUR –Matarani y Transportadora de Gas del Perú). 38 empresas los han modificado una vez.

Algunos Addendums consignan modificaciones simples, tales como aumentos o disminuciones del capital accionario. También autorizan la transferencia de derechos, en casos en que las empresas se han fusionado o escindido. Lo mismo en los casos en los que una nueva empresa adquiere (compra) a una empresa que tenía un CEJ. En otros casos hay modificaciones más importantes, como Telefónica en 1998, donde se renegoció el contrato firmado. O también, el contrato con Lima Airport Partners, del Aeropuerto Jorge Chávez, que ya lleva 4 modificaciones al contrato firmado en el 2001.

Lo dicho no cuestiona la conveniencia o no de firmar los CEJ, pues éstos no son buenos ni malos per se. Todo depende de lo que allí se incluya y, también de los cambios ocurridos en el desarrollo del negocio, que modifiquen las circunstancias y el equilibrio económico establecido en el momento del contrato. Que ha sido la razón esgrimida por las empresas para renegociar los contratos, lo que no tiene por qué asustar a nadie.

La última renegociación conocida es la que establece el DS-050-EM de diciembre del 2005, donde se “autoriza a Perupetro la negociación y concertación de una cláusula modificatoria del Contrato Licencia del Lote 88” para posibilitar la exportación de gas. También la minera Doe Run quiere modificar el contrato de 1997 para que su Programa de Inversiones Ambientales no concluya en el 2007, sino que sea prorrogado hasta el 2011, con el consecuente daño a los niños que sufren de plomo en la sangre por la contaminación producida por la empresa.

Pero cuando se plantea que el gobierno proceda a renegociar un contrato, los sectores ligados a las empresas –y hasta nuestro propio Presidente, con vehemencia digna de mejor causa- los denuncian inmediatamente como “un cambio en las reglas de juego” que van a “desalentar la inversión”. Nada más lejos de la verdad, pues, como hemos visto, las renegociaciones de estos convenios han sido pan de casi todos los días.

---

*Fuente Diario La Republica*  
12-02-06