



El negocio es rentable, aun si las tarifas eléctricas se redujeran en 20%

Humberto Campodónico.

Eso dijo el gerente general de Egechilca, Alfred Sklar. Las declaraciones de este nuevo actor en el mercado de generación confirman lo que veníamos diciendo –junto a otros analistas del sector– desde la llegada del gas de Camisea: que la única dirección posible para las tarifas eléctricas era hacia abajo.

Sin embargo, en noviembre del 2004, debido al DS 010-2004, promulgado meses atrás por el ministerio de Energía y Minas, las tarifas no solo no bajaron, sino que subieron en 10.8%. Esto le ha hecho mucho daño a la competitividad del sector industrial y también a todos los usuarios.

El negocio es rentable, aun si las tarifas se redujeran en 20%. Esto no lo querían las empresas “antiguas” del sector, que se estaban beneficiando con la generación de electricidad de las viejas y caras centrales diesel en las “horas punta”. No querían invertir en centrales nuevas, a gas natural, para lo cual presionaban al gobierno para obtener alzas de tarifas que les permitieran perpetuar el status quo existente. Ellas no piensan en la competencia ni en la eficiencia, sino en preservar rentas oligopólicas con el apoyo del Estado, rasgo propio del neomercantilismo.

El negocio es rentable. Pero con el DS 010 EM se introdujo en el cálculo de la tarifa eléctrica, para el usuario peruano, la demanda futura del Ecuador que hasta ahora no se concreta, con lo que las tarifas de noviembre del 2004 subieron en 1.2% adicional. Se pensó que la ley 28447 (diciembre 2004) corregía este absurdo. Pero no. El DS 045-2004 en su Sexta Disposición Transitoria dice que tenemos que seguir pagando a los generadores por una demanda inexistente y por una oferta que ellos no satisfacen. ¿Osinerg, dónde estás?

El negocio es rentable. Pero en noviembre del 2004 se impidió a la estatal Egemsa construir la II Fase de Machu Picchu (70MW), que bajaría las tarifas en 2.6%. Todo porque el MEF, cual perro del hortelano, no quiere que la estatal invierta por el inadmisibles dogma de

la subsidiariedad del Estado en la actividad empresarial, lo que (no solo de dogma vive el hombre) beneficia a los generadores. Al mismo tiempo, la estatal chilena ENAP, con el Grupo Romero, compró los grifos de Shell (ex Petroperú).

El negocio es rentable. Pero a mediados del 2002 el MEM le quitó a Electroperú el proyecto de licitar a un privado una central de ciclo combinado con dos turbinas de gas natural por 400 MW, lo que hubiera hecho que las tarifas comenzaran a bajar hace mucho tiempo. En cambio, se le entregó a un privado, que solo tiene que hacer una turbina de ciclo combinado al 2006, lo que demora la rebaja de las tarifas.

El negocio es rentable. Lo que trae por tierra el argumento de la Comisión ProInversión del Congreso y del MEF de que es necesario modificar la ley 25844 como condición sine qua non para que vengan nuevas inversiones. Sí hay modificaciones que hacer a la ley (como la del COES), pero no hay que mezclar papas con camotes.

El negocio es rentable. Como los generadores facturan US\$ 1,200 millones anuales a los clientes libres y regulados, queda claro que una reducción de 20% implica decenas de millones de dólares de ahorro para los usuarios.

El próximo 6 de mayo vence el plazo para la reconsideración de la rebaja de tarifas de 2.8% que ha planteado Osinerg. El Congreso, las asociaciones de defensa de los consumidores, los colegios profesionales (sobre todo de ingenieros), los partidos políticos y representantes de la sociedad civil debieran hacerse presentes, con sus argumentos técnicos, para defender los intereses de los ciudadanos y consumidores.