

## **1.- Aspectos Operativos**

La Oferta de acciones de Luz del Sur S.A. fue la continuación de las actividades del Comité Especial de Participación Ciudadana programadas en el Plan de Promoción de la Inversión Privada (en adelante **Plan de Privatización**), aprobado por acuerdo COPRI y ratificado mediante Resolución Suprema 411-95-PCM del 20 de diciembre de 1995. La Resolución en referencia (ver Anexo 2) definió la modalidad para llevar adelante el proceso de promoción de la inversión privada en el saldo de acciones de propiedad del Estado en las empresas Telefónica del Perú S.A., Luz del Sur S.A. y en la Empresa de Distribución Eléctrica de Lima - Norte S.A. - Edelnor.

Algunos documentos forman ya parte del Informe Ejecutivo preparado para la Oferta de acciones de Telefónica del Perú, por lo que se ha considerado innecesario volver a incorporarlos al presente Informe. Para su consulta, se hará referencia a su ubicación en el anterior informe.

### **Instalación del Comité Especial**

La instalación del Comité Especial creado mediante Resolución Suprema No.371-94-PCM se llevó a cabo el día 14 de setiembre de 1994, contando dicho acto con la presencia de todos sus miembros:

- Javier Tovar Gil, como Presidente
- Richard Cabello Ludeña, Director General de COPRI
- Jorge Melo-Vega Castro
- Jorge Namisato Namisato

El 5 de octubre de 1995 se publicó la aceptación de la renuncia del Señor Richard Cabello al Comité Especial.

### **Equipo de apoyo**

El Equipo de apoyo del Comité fue conformado por los consultores que participaron en el Plan Piloto de COPRI para la venta al público de las acciones del Estado en la empresa Cementos Norte Pacasmayo S.A. y luego en la Oferta Pública de acciones de Telefónica del Perú.

El equipo se distribuyó de la siguiente manera:

- Area Administrativa: Sr. Fernando Momiy H., Secretario Técnico
- Area Técnica: Sr. Jaime Shimabukuro M., Coordinador Técnico
- Area de Comunicaciones: Sr. Johnny Kadena H., Coordinador de Comunicaciones
- Area Legal: Sergio Salinas R., Asesor Legal

El doctor Sergio Salinas se incorporó al equipo de apoyo el 1 de octubre de 1995.

## 2.- Aspectos Presupuestales

Los presupuestos aprobados por COPRI se encuentran en el **Anexo 3** del Informe Ejecutivo presentado para la operación de Telefónica del Perú. Dado que tanto dicha operación como la de Luz del Sur se sustentaban en los mismos presupuestos, en el Anexo correspondiente al presente informe se incluyen sólo copias de los últimos presupuestos aprobados (números 9, 10 y 11) y los ejecutados de los años 1997 y 1998.

Cada uno de los presupuestos que se enumeran a continuación se fueron presentados para aprobación por la Dirección Ejecutiva de COPRI y fueron reajustados cada cierto periodo de acuerdo al avance del proceso de privatización. Los gastos finalmente realizados se enmarcan dentro de los presupuestos aprobados y se encuentran resumidos en los informes de Ejecución de Presupuesto que se incluyen en el Anexo 3 del presente Informe.

PRESUPUESTOS APROBADOS			
Nº	Oficio de Aprobación COPRI	Fecha	Monto Aprobado*
1	650/95/DE/COPRI	22/03/95	US\$ 1'378,600,00
2	1553/95/DE/COPRI	21/07/95	US\$ 1'900,570,00
3	2408/95/DE/COPRI	09/11/95	US\$ 1'430,870,00
4	727/96/DE/COPRI	01/04/96	US\$ 12'710,926,00
5	2115/96/DE/COPRI	02/09/96	US\$ 15'122,501,00
6	2497/96/DE/COPRI	30/10/96	US\$ 24'198,829,00
7	2943/96/DE/COPRI	17/12/96	US\$ 24'451,020,00
8	796/97/DE/COPRI	01/04/97	US\$ 24'461,887,71
9	1800/97/DE/COPRI	06/08/97	US\$ 16'845,941,68
10	2087/97/DE/COPRI	25/09/97	US\$ 17'625,739,39
11	2823/97/DE/COPRI	15/12/97	US\$ 21'745,034,51

\* El monto total no es la suma de todos los gastos de anteriores presupuestos. Para ello, ver: Presupuestos ejecutados por año y cuadro final.

- El presupuesto para el año 1996 incluyó los gastos proyectados para las operaciones de Telefónica del Perú S.A. y Luz del Sur S.A., es decir que los presupuestos enumerados del 1 al 11 corresponden al periodo en que se desarrollaron ambas operaciones.

- Se incluyen presupuestos del año 1997 debido a que algunos pagos correspondientes a la Oferta de Luz del Sur se devengaron con cargo al año 1997, en cuyo presupuesto se proyectaron dos operaciones más del Sistema de Participación Ciudadana.

Los montos finalmente ejecutados en cada año (1995, 1996 y 1997) fueron los siguientes:

<b>PRESUPUESTOS EJECUTADOS</b>			
AÑO	Oficio de Ejecutado COPRI	Fecha	Monto Ejecutado
1995	Nº 145/96/DE/COPRI	16/01/96	US\$ <b>395.085,99</b>
1996	Nº 114/97/DE/COPRI	09/01/97	US\$ <b>12.400.181,75</b>
1997	Nº 004/98/DE/COPRI	13/01/98	US\$ <b>2.975.358,63</b>

Para un cabal entendimiento de los montos que se presentan, se ha preparado el cuadro siguiente:

<b>PRESUPUESTOS APROBADOS Y MONTOS EJECUTADOS</b>							
Nº	Oficio aprobación COPRI	Fecha	1.995	1.996	1.997	1.998	Presupuesto Aprobado (1)
1	650/95/DE/COPRI	22/03/95	1.378.600,00				1.378.600,00
2	1553/95/DE/COPRI	21/07/95	1.900.570,00				1.900.570,00
3	2408/95/DE/COPRI	09/11/95	434.870	996.000			1.430.870,00
4	727/96/DE/COPRI	<b>01/04/96</b>	<b>395.085,96*</b>	12.315.840,00			12.710.926,00
5	2115/96/DE/COPRI	02/09/96		13.827.415,00	900.000,00		15.122.501,00
6	2497/96/DE/COPRI	30/10/96		13.576.123,00	10.227.620,00		24.198.829,00
7	2943/96/DE/COPRI	17/12/96		14.233.314,00	9.822.620,00		24.451.020,00
8	796/97/DE/COPRI	<b>01/04/97</b>		<b>12.400.181,75*</b>	11.666.620,00		24.461.887,71
9	1800/97/DE/COPRI	06/08/97			4.050.673,97		16.845.941,68
10	2087/97/DE/COPRI	25/09/97			4.830.471,68		17.625.739,39
11	2823/97/DE/COPRI	15/12/97			3.024.996,79	5.924.770,00	21.745.034,51
12	0118/98/DE/COPRI	<b>12/01/98</b>			<b>2.975.358,63*</b>	5.926.878,33	21.697.504,67

- Los Presupuestos Aprobados que se anotan en la columna (1) reflejan los montos proyectados en el período, e incluyen los años presupuestados (1995, 1996, 1997 y 1998, según sea el caso) y los montos finalmente ejecutados (en los casos en que éstos ya existen). Éstos montos están marcados con (\*) e indican los montos definitivamente ejecutados en el año.

- Se puede desprender de ello que, a partir del oficio de aprobación No. 4 (727/96/DE/COPRI), los montos que figuran en la columna (1) incluyen tanto los montos ejecutados como aquellos que se proyectaron hacer en los siguientes años.

- Así por ejemplo, el monto aprobado con el oficio No. 8 (796/97/DE/COPRI), incluye el monto ejecutado en el año 1995 (395.085,96), el ejecutado en el año 1996 (12.400.181,75) y el monto presupuestado para el año 1997 (11.666.620,00), el mismo que da un total de 24.461.887,71 y que figura en la columna "Presupuesto Aprobado"(1).

## 2.1.- Financiamiento.-

El financiamiento provino de las siguientes fuentes:

### 2.1.1.- Del Fondo de Privatización - FOPRI,

2.1.2.- Del Préstamo de Asistencia Técnica para Privatización No. 3540 - PE otorgado por el Banco Mundial

2.1.3.- Del Convenio de Cooperación Técnica No Reembolsable ATN-MT-4909-PE celebrado entre la Comisión de Promoción de la Inversión Privada - COPRI, la Comisión Nacional de Empresas y Valores - CONASEV y la Bolsa de Valores de Lima con el Banco Interamericano de Desarrollo - BID como administrador del Fondo Multilateral de Inversiones - FOMIN. Los documentos correspondientes al Convenio de Cooperación se incluyen como Anexo 30 del Informe de Telefónica del Perú.

### **3.- Marco Legal**

Conforman la Base Legal de las acciones realizadas los siguientes dispositivos:

- a) El Decreto Legislativo 674 del 25.11.91 y sus normas reglamentarias y modificatorias.
- b) La Resolución Suprema No. 371-94-PCM del 02.09.94 que constituyó el Comité Especial e incluyó dentro del proceso de transferencia del remanente de acciones reservadas por el Estado en Entel Perú (Telefónica del Perú S.A.), Edelnor S.A. y Edelsur S.A. (Luz del Sur S.A.); y
- c) La Resolución Suprema No. 411-95-PCM del 20.12.95 que ratificó los Acuerdos COPRI que definen la modalidad y aprueban el Plan de Promoción de la Inversión Privada en acciones de propiedad del Estado en las empresas mencionadas.

### **4.- Actas del Comité Especial**

Las Actas del Comité Especial para esta operación siguen la numeración de las Actas del Comité iniciadas con el Acta de instalación (incorporadas como Anexo 1 del Informe de Telefónica del Perú) y cubren el periodo de la Postventa de Telefónica del Perú hasta culminada la Oferta de acciones de Luz del Sur (desde el Acta No. 36 hasta la No. 49. Ver : Anexo 1).

### **5.- Acuerdos COPRI y Resoluciones Supremas**

Las Resoluciones Supremas, así como los Acuerdos COPRI tomados con relación al Comité Especial de Participación Ciudadana, se incluyen como Anexo 2 del presente Informe.

### **6.- Objetivos**

En la parte introductoria del presente Informe se han resumido los objetivos del Sistema que son los mismos que se fijaron para la Oferta de Telefónica del Perú; sin embargo,

consideramos necesario reiterarlos porque en base a ellos se desarrolló y ejecutó también la Oferta de acciones de propiedad del Estado en Luz del Sur S.A., así como las posteriores acciones de Post-venta.

El Comité Especial definió un objetivo central y varios objetivos vinculados que fueron los siguientes:

**Objetivo Principal.-** El objetivo principal fue el de maximizar la difusión de la propiedad en las empresas que se encontraban en proceso de privatización y que cumplieran con ciertos requisitos básicos: que cuente con un operador privado eficiente, con un nivel estable de rentabilidad y que pertenezca a un sector de bajo riesgo.

**Objetivos Vinculados.-** El Comité Especial definió objetivos vinculados que no eran menos importantes al anteriormente señalado. Estos fueron:

- Difundir una cultura financiera y de mercado.
- Facilitar y profundizar el proceso de privatización.
- Contribuir al desarrollo del mercado de capitales.
- Ofrecer una nueva alternativa de ahorro - inversión.
- Aportar a una mejor distribución de la riqueza.

## **7.- Plan de Privatización**

Como se ha mencionado anteriormente, el Comité Especial y su equipo técnico continuó con el Plan de Privatización preparado conjuntamente con el Consorcio Asesor Apoyo Argentaria, para la venta de las acciones de las empresas Telefónica del Perú S.A., Luz del Sur S.A. y EDELNOR S.A., aprobado por la COPRI, y ratificado mediante Resolución Suprema No. 411-95-PCM del 20 de diciembre de 1995.

El Plan de Privatización fue producto de los estudios y análisis llevado a cabo por el Consorcio Asesor y de las sesiones de trabajo (workshops) en las que participaron miembros del Consorcio Asesor, del CEPRI y de COPRI para la revisión y discusión de los documentos preliminares del Plan.

El resultado de dicho trabajo fue el Plan de Privatización y sus anexos finalmente aprobados cuyo Resumen Ejecutivo se adjunta como Anexo 4 del presente documento. Los anexos y antecedentes del mismo se encuentran en el informe del proceso de Telefónica del Perú (Anexo 6) .

Asimismo, el Plan incluía un calendario inicial de ofertas en el cual se propuso a Luz del Sur S.A. como la segunda empresa en la cual se aplicaría el Sistema de Participación Ciudadana entre los meses de octubre y noviembre de 1996.

Se consideró para cada empresa la realización complementaria y simultánea de Ofertas de Participación Ciudadana, dirigidas al público en general, y Ofertas Convencionales, locales y/o extranjeras, dirigidas a inversionistas institucionales.

La aprobación del Plan de Privatización incluyó también la autorización por parte de la COPRI para que el Comité Especial realice las actividades para llevar adelante la operación.

Las autorizaciones solicitadas se encuentran en el Resumen Ejecutivo del Plan de Privatización (Anexo 4: Punto X: Autorizaciones solicitadas). El Acuerdo COPRI que aprobó el Plan incluyó las autorizaciones dadas al Comité Especial (ver : Anexo 2).

## **8.- INICIO DEL PROCESO**

Con los acuerdos adoptados en la sesión del Comité Especial de fecha 7 de agosto de 1996 se dieron inicio a las actividades para llevar a cabo la Oferta de Luz del Sur, aprobando las Bases del Concurso para la selección del Coordinador Global Nacional y las Bases del Concurso para la Selección de la entidad Directora del Sub Tramo Institucional Nacional, así como las Listas Cortas para dichos Concursos.

Asimismo, en la sesión del 22 de agosto de 1996 se aprobaron las Bases del Concurso de Méritos por Invitación para la selección del Coordinador Global Internacional y la correspondiente Lista Corta.

Dado que el Comité Especial había recibido autorizaciones para la realización de concursos conjuntamente con la aprobación del Plan de Privatización, no fue necesario solicitarlo nuevamente a la COPRI. Lo que se solicitó a COPRI fue la aprobación de las características básicas de la Oferta de Participación Ciudadana.

Es así como, por acuerdo adoptado por la COPRI en su sesión del 03 de setiembre de 1996, se aprobó lo siguiente:

- a) Que la oferta global de acciones de propiedad del Estado tenga tres tramos: Nacional Minorista, Nacional Institucional e Internacional, con la preasignación del 50% de la oferta global al Tramo Nacional Minorista.
- b) Que el Tramo Nacional Minorista tenga condiciones similares a las establecidas para la Oferta Pública de acciones del Estado en Telefónica del Perú, es decir, la venta directa, a plazos, con descuento, bono de fidelidad y cobertura de riesgo.

Asimismo, se solicitó la contratación directa de la empresa GMD S.A., del Programa Nacional de Informática y Comunicaciones - PNIC y del Estudio Internacional de abogados Davis Polk & Wardwell.

Con referencia a la Agencia de Comunicaciones (Publicidad y Relaciones Públicas), cabe anotar que el contrato firmado con ellas fue por las tres ofertas previstas en el Plan de Privatización.

### **8.1.- Concurso de Méritos por invitación para la Selección del Coordinador Global Local y de las entidades que integrarán el Sindicato de Colocadores de la Oferta Pública de acciones de Luz del Sur. Propuesta Ganadora**

Al igual que en la Oferta de Telefónica del Perú, la Oferta de acciones de Luz del Sur en el Tramo Nacional Minorista requería la más amplia cobertura en la distribución, para que las personas que deseaban adquirir acciones lo hicieran sin dificultad. Para ello era necesario volver a convocar a la mayor parte de la banca comercial con sus sucursales y a las sociedades agentes de bolsa en una sola red de colocación a nivel nacional.

Tal como se hizo en el caso de Telefónica del Perú, para conformar esta Red de Colocación se requería establecer un esquema de organización coordinada de las entidades colocadoras, integradas en la consecución de un objetivo común, para lo cual se adoptó la práctica internacional de conformar un Sindicato de Colocación que definía claramente el nivel de responsabilidad de cada institución, estimulando económicamente a cada una de ellas en función de las responsabilidades asumidas, consiguiéndose la homogeneidad en la venta de acciones.

Este Sindicato de Colocación debía estar liderado por un Coordinador Global Nacional, que sería el interlocutor único ante el Comité para efectos de la venta, facilitando la operatividad del proceso haciéndolo más fluido y coordinado.

Este Coordinador Global sería seleccionado entre los bancos comerciales en función a su cobertura geográfica, capacidad de colocación y compromiso en el diseño y ejecución de la operación.

Los documentos correspondientes al presente concurso se adjuntan como Anexo 5 de este informe.

#### **8.1.1.- Acuerdo COPRI y Autorizaciones de la Dirección Ejecutiva**

Como se ha señalado, por acuerdo adoptado en sesión COPRI del 21 de noviembre de 1995 se aprobó el Plan de Privatización para el saldo de acciones de propiedad del Estado en Telefónica del Perú, Luz del Sur y Edelnor. Conjuntamente con dicha aprobación, se concedieron autorizaciones para realizar los correspondientes concursos para llevar a cabo las referidas ofertas.

Dentro de las autorizaciones solicitadas estaba la de realizar el proceso de selección de los integrantes del Sindicato de Colocación.

Con fecha 8 de agosto se comunicó la Lista Corta a la Dirección Ejecutiva de COPRI, quien da su conformidad el día 9 del mismo mes.

Las Bases del Concurso se remiten para aprobación de la Dirección Ejecutiva el 9 de agosto, siendo aprobadas ese mismo día.

### **8.1.2.- Lista Corta**

La Lista Corta fue conformada con recomendación del Consorcio Asesor en base a la capacidad de distribución de los bancos y a su participación en la Oferta de Telefónica del Perú. La Lista Corta fue la siguiente:

- |                       |                |
|-----------------------|----------------|
| 1.- Banco de Crédito  | 3- Interbank   |
| 2.- Banco Continental | 4- Banco Wiese |

### **8.1.3.- Entrega de Bases Definitivas**

El Comité remitió las cartas de invitación conjuntamente con las Bases del Concurso para la selección del Coordinador Global Nacional y entidades directoras del Tramo Minorista Local, el 09 de agosto. Se abrió el periodo de consultas hasta el 12 del mismo mes. El Comité respondió a las consultas el 14 de agosto.

### **8.1.4.- Apertura del Sobre 1 y Recepción de la Oferta Económica**

El día 21 de agosto se llevó a cabo el acto de Apertura del sobre 1 que contenía la propuesta Técnica y se recibió la Oferta Económica, la misma que quedó en manos del Notario Dr. Enrique Becerra Palomino, hasta la fecha de su apertura. El comité de evaluación estuvo conformado por las siguientes personas: el Presidente del Comité, doctor Javier Tovar, el señor Enrique Oliveros, director de COPRI, el doctor Jorge Melo-Vega Castro, miembro del Comité, y por Jaime Shimabukuro, Coordinador Técnico del Comité.

### **8.1.5.- Presentaciones Orales**

El Comité Especial teniendo en cuenta la experiencia obtenida en la oferta de Telefónica del Perú, decidió que los bancos propuestos para Coordinadores Globales tengan la oportunidad de exponer sus planteamientos en forma oral, así también, los miembros del Comité de Evaluación podrían obtener comentarios adicionales y aclaraciones respecto a las propuestas escritas presentadas.

El día 23 de agosto se llevaron a cabo las presentaciones orales.

### **8.1.6.- Apertura del Sobre 2: Propuesta Económica y Resultados del Concurso**

Como es usual, la propuesta económica se expresó en un porcentaje del monto total de la colocación nacional minorista, el mismo que serviría como retribución total del Tramo Nacional Minorista del Sindicato de Colocación.

Abiertas las propuestas económicas por parte del Notario antes mencionado, resultó seleccionado como Coordinador Global del Subtramo Nacional Minorista el Banco Continental.

El resultado de la evaluación técnica y económica fue el siguiente:



<b>CONCURSO DE SELECCION – COORDINADOR GLOBAL NACIONAL</b>				
	<b>Continental</b>	<b>Crédito</b>	<b>Interbank</b>	<b>Wiese</b>
<b>OFERTA TECNICA</b>	85,00	83,50	78,00	80,25
<b>COMISION</b>	3	3	3	3
<b>OFERTA ECONOMICA</b>	15	15	15	15
<b>PUNTAJE TOTAL</b>	100	98,50	93,00	95,25

### **8.1.7.- Propuesta Ganadora**

La propuesta ganadora del Banco Continental se adjunta como Anexo 6 del presente informe. Las otras propuestas se encuentran en el Archivo: Sección 1.

### **8.2.- Concurso de Méritos por invitación para la Selección del Director del Tramo Nacional Institucional y de las entidades que integrarán el Sindicato de Colocadores de la Oferta Pública de acciones de Luz del Sur. Propuesta Ganadora**

Una de las formas de lograr el fortalecimiento del mercado de valores local, objetivo clave de las ofertas que realiza el Comité Especial, es la venta a los inversionistas institucionales locales.

En este caso, el esquema desarrollado en el Plan de Privatización incluye este Tramo, debiendo ser estructurado en base a un Sindicato de Colocación Institucional Local cuya coordinación debía ser encargada a un Director, con liderazgo y con un equipo capaz de coordinar tanto con el Sindicato de Colocación Local como con el Coordinador Global Nacional y el Coordinador Global Internacional.

Los documentos correspondientes al presente concurso se adjuntan como Anexo 7 de este informe.

#### **8.2.1.- Acuerdo COPRI y Autorizaciones de la Dirección Ejecutiva**

El Plan de Privatización incluyó también la solicitud a la COPRI para celebrar el concurso para la selección del Director del Tramo Nacional Institucional del Sindicato de Colocadores. El 21 de noviembre de 1995 se adoptó el Acuerdo COPRI autorizando la realización del referido concurso.

El 12 de agosto se remitieron para aprobación de la Dirección Ejecutiva de COPRI las Bases del Concurso, siendo aprobadas el 13 de agosto.

#### **8.2.2.- Lista Corta**

El 8 de agosto de 1996 se comunicó la Lista Corta a la Dirección Ejecutiva de COPRI quien dio su conformidad a la misma con su oficio de fecha 9 del mismo mes.

Esta Lista fue conformada con recomendación del Consorcio Asesor fundamentalmente en base a dos criterios: instituciones líderes de la Bolsa de Valores de Lima y desempeño en la colocación de acciones de Telefónica del Perú.

La Lista quedó conformada por las siguientes SABs:

- |                |              |
|----------------|--------------|
| 1.- Credibolsa | 4.- Interfip |
| 2.- Santander  | 5.- Prisma   |
| 3.- WieseSAB   |              |

### 8.2.3.- Entrega de Bases del Concurso

El 13 de agosto de 1996 se distribuyeron las Bases del Concurso, abriendo un periodo de consultas hasta el 15 del mismo mes. Las respuestas a las consultas se remitieron el 19 de agosto.

### 8.2.4.- Apertura de las Propuestas Técnicas

El 26 de agosto, ante Notario Público Dra. Sofía Ode Pereyra, se llevó a cabo el acto de Apertura de las propuestas técnicas. El concurso no solicitó ni evaluó ofertas económicas debido a que las comisiones para este Sub Tramo serían similares a las resultantes del Concurso correspondiente al Tramo Internacional.

El Comité de evaluación estuvo conformado por el presidente del Comité Especial, doctor Javier Tovar, el señor Enrique Oliveros, director de COPRI, el doctor Jorge Melo-Vega Castro, miembro del Comité, y por Jaime Shimabukuro, Coordinador Técnico del Comité.

### 8.2.5.- Presentaciones Orales

Entre el 27 y 28 de agosto se dio la oportunidad a las SABs. invitadas para que realicen sus presentaciones orales.

### 8.2.6.- Resultados del Concurso

Luego de la evaluación correspondiente, el 29 de agosto de 1996 se dio a conocer la elección de Santander SAB como Directora del Sub-Tramo Nacional Minorista. La evaluación de la Propuesta Técnica dio el siguiente resultado:

CONCURSO DE SELECCIÓN – DIRECTOR SUB-TRAMO NACIONAL INSTITUCIONAL					
	Interfip	Credibolsa	Prisma	Santander	Wiese
OFERTA TECNICA	95	99	97	100	97
<b>PUNTAJE TOTAL</b>	<b>95</b>	<b>99</b>	<b>97</b>	<b>100</b>	<b>97</b>

### **8.2.7.- Propuesta Ganadora**

La propuesta ganadora se adjunta como Anexo 8 del presente informe. Las otras propuestas se adjuntan en la Sección 2 del Archivo.

### **8.3.- Concurso de Méritos por invitación para la Selección del Coordinador Global Internacional y de las entidades internacionales que integrarán el Tramo Internacional del Sindicato de Colocadores de la Oferta Pública de acciones de Luz del Sur. Propuesta Ganadora**

Conservando el esquema aplicado en la operación de Telefónica del Perú, la Oferta de Luz del Sur debía tener un Tramo Internacional. En este caso, debido al tamaño del paquete y a la preasignación del 50% de la Oferta al Tramo Nacional Minorista, la recomendación fue que en el Tramo Internacional la Oferta se lleve a cabo bajo la Regla 144A/Regulación S.

Para el diseño, estructuración y ejecución de la oferta en el Tramo Internacional era necesaria la elección del Coordinador Global Internacional y de las entidades que se desempeñarían como Entidades Directoras o Codirectoras de los tramos internacionales del Sindicato de Colocadores de la Oferta Pública.

Los documentos correspondientes al presente concurso se adjuntan como Anexo 9 de este informe.

#### **8.3.1.- Acuerdo COPRI y Autorizaciones de la Dirección Ejecutiva**

Dentro del esquema establecido en la Resolución de creación del Comité, conjuntamente con la presentación del Plan de Privatización, se solicitó autorización para celebrar el concurso, la misma que se concede el 21 de noviembre de 1995.

Con la recomendación del Consorcio Asesor, el 22 de agosto de 1996, se comunica la Lista Corta a la Dirección Ejecutiva de COPRI. Al día siguiente la Dirección Ejecutiva da su conformidad a la Lista Corta. El 26 de agosto se remiten las Bases para el Concurso, las que son aprobadas en esa fecha.

#### **8.3.2.- Lista Corta**

Con la experiencia adquirida en la Oferta de Telefónica, y debido a las características de la Oferta Internacional, el Comité, en coordinación con el Consorcio Asesor, formó la Lista Corta como sigue:

- |                            |                      |
|----------------------------|----------------------|
| 1.- Barclays de Zoete Wedd | 5.- J.P. Morgan      |
| 2.- Bear Sterns            | 6.- Kleinwort Benson |
| 3.- CS First Boston        | 7.- Merrill Lynch    |
| 4.- Golman Sachs           | 8.- Morgan Stanley   |

### 8.3.3.- Entrega de Bases

El 23 de agosto se remitieron las cartas de invitación a participar en el proceso de selección y el 26 del mismo mes se entregaron las Bases del Concurso.

Las consultas a las bases se recibieron hasta el 28 de agosto, siendo absueltas por el Comité al día siguiente.

El 03 de setiembre, los bancos de inversión Goldman Sachs y Morgan Stanley comunican al CEPRI su decisión de no participar en el Concurso.

El 05 de setiembre, Bear Sterns se excusó de participar en el Concurso.

### 8.3.4.- Apertura del Sobre 1 y Recepción de la Propuesta Económica

El acto de Apertura del sobre 1: Propuesta Técnica se llevó a cabo el 05 de setiembre de 1996, en presencia del Notario Público Enrique Becerra Palomino, quien además recibió los sobres conteniendo la propuesta económica, reservándolos hasta la fecha indicada para el acto de apertura de las ofertas económicas.

El banco de inversión Barclays de Zoette Wedd no presentó propuesta técnica.

El Comité de Evaluación estuvo conformado por el doctor Javier Tovar Gil, Presidente del Comité, los señores Jorge Melo-Vega y Jorge Namizato, miembros del Comité Especial, el Coordinador Técnico señor Jaime Shimabukuro y el Director de COPRI señor Enrique Oliveros.

### 8.3.5.- Presentaciones Orales

Conforme a la experiencia adquirida anteriormente, el Comité dispuso que los invitados tengan la oportunidad de exponer sus planteamientos en presentaciones orales, las mismas que se llevaron a cabo entre los días 6 y 7 de setiembre.

### 8.3.6.- Apertura del Sobre 2: Oferta Económica

El día 10 de setiembre de 1996, en presencia del citado Notario Público se llevó a cabo el acto de apertura del Sobre 2, resultando seleccionado como Coordinador Global el Banco de Inversión CS First Boston.

El resultado de la evaluación Técnica y Económica fue el siguiente:

#### CONCURSO COORDINADOR GLOBAL INTERNACIONAL

	CS First Boston	JP Morgan	Kleinwort Benson	Merril Lynch
OFERTA TECNICA	80.00	71.00	72.00	76.00
HONORARIOS	3,25	2,98	2,20	3,22
OFERTA ECONOMICA	14	15	20	14
<b>PUNTAJE TOTAL</b>	<b>94</b>	<b>86</b>	<b>92</b>	<b>90</b>

### **8.3.7.- Propuesta Ganadora**

La propuesta ganadora se adjunta como Anexo 10 del presente Informe. El resto de las propuestas se encuentran en Archivo: Sección 3.

### **8.4.- Contratación Directa del Programa Nacional de Informática y Comunicaciones PNIC-PER/93/037 del PNUD para realizar la Auditoría Informática**

Como se ha expuesto en el Informe de la Oferta de acciones de Telefónica del Perú, para llevar a cabo dicha operación, se solicitaron a COPRI varias autorizaciones conjuntamente con el Plan de Privatización. Entre ellas, el Comité Especial incluyó la de organizar un concurso por invitación para la selección de una empresa especializada en sistemas computarizados, para que realice una Auditoría Informática de las capacidades operativas de los sistemas de cómputo de las entidades colocadoras, de Cavali y del proceso computarizado de prorrateo de acciones.

Asimismo, se consideró necesario supervisar la Central de Procesos antes, durante y después del proceso, tanto para que la empresa GMD S.A. realice los ajustes que se requerían en el software del CEPRI, como para que las entidades colocadoras que iban a recibir y transmitir su información a la Central de Procesos, tengan los equipos y software necesarios para captar la información contenida en las solicitudes de compra. A la vez, todo ello debería de ser compatible con los procesos que tendría que realizar CAVALI con la información.

El Comité Especial propuso a COPRI la Contratación Directa del PNIC, el Programa Nacional de Informática y Comunicaciones, PER/93/037, Proyecto del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD, para que lo asista en la operación de Telefónica del Perú. Dicha propuesta tuvo en cuenta los siguientes aspectos:

- La necesidad de organizar el concurso para seleccionar a la empresa que diseñara y operara la Central de Procesos.
- La realización de un concurso para seleccionar a una empresa que lo asesorara en la preparación y evaluación del Concurso y para realizar la Auditoría Informática implicaba invitar a las mismas empresas para dos concursos.
- La entidad auditora requería un alto grado de independencia y transparencia.
- No se contaba con los consultores con conocimientos necesarios para establecer los términos de referencia y evaluar a los postores del Concurso.

Debido a que la parte informática en la venta de Telefónica del Perú había funcionado correctamente, y considerando éste como un punto crítico en la venta minorista, se consideró que para la Oferta de Luz del Sur era recomendable no efectuar cambios y continuar trabajando con la misma institución.

Presentada la solicitud a COPRI, por Acuerdo adoptado en sesión del 03 de setiembre de 1996, se autorizó al Comité Especial a contratar directamente al PNIC como asesores en el área Informática.

El informe sobre las labores desempeñadas, la evaluación del proceso informático y del software utilizado en la operación se incluyen en el Anexo II.

**8.5.- Contratación Directa de la empresa G.M.D., para que se encargue del desarrollo y aplicación de los programas (software) de prorrateo y adjudicación de acciones y de proveer los equipos y servicios informáticos para el funcionamiento de la Central de Procesos.**

Para la Oferta de Telefónica del Perú se autorizó al CEPRI, por acuerdo de la COPRI, a contratar mediante concurso por invitación, una empresa que se encargue del desarrollo y aplicación de los programas (software) de prorrateo y adjudicación de acciones, así como de proveer los equipos y servicios de soporte informático, requeridos para el funcionamiento de la Central de Procesos y el desarrollo y manejo de las transmisiones informáticas entre la Central de Procesos, Cavali, las entidades colocadoras y el Comité Especial.

Tal como se puede ver en el Informe de la Oferta de Telefónica del Perú, convocado el concurso, la única que presentó su propuesta fue la empresa GMD S.A. Las otras empresas invitadas (IBM, COSAPI DATA, OLIVETTI y AT&T), o se excusaron de participar o simplemente no presentaron su propuesta. Luego de la evaluación de la Propuesta por parte del PNIC, se otorgó la Buena Pro a GMD S.A.

Para la Oferta de acciones de Luz del Sur, el CEPRI consideró que era recomendable que la empresa GMD S.A., seleccionada mediante el Concurso antes mencionado y contratada para la Oferta Pública de acciones de propiedad del Estado en Telefónica del Perú, continúe operando el software para la Oferta Pública de acciones de propiedad del Estado en Luz del Sur.

Se consideraron las razones siguientes:

- Fue la única empresa que mostró interés en el Proyecto y presentó una propuesta técnica.
- Fue la empresa que desarrolló el software especial para el CEPRI y las Ofertas que se lleven a cabo bajo el Sistema de Participación Ciudadana.
- Tenían experiencia en el manejo y aplicación del software diseñado.
- Demostró eficiencia en el manejo del software.
- Tenían experiencia en la implementación y administración de la Central de Procesos.
- Dado su conocimiento del software, podían realizar cualquier modificación o adaptación que se necesitara en menos tiempo.

Por estas razones, el CEPRI consideró técnicamente recomendable que la empresa GMD S.A., que proveyó en forma integral los servicios, programas y equipos, y que asumió una

responsabilidad completa de todos los aspectos técnicos y operativos de la Central de Procesos en la Oferta Pública de Telefónica del Perú, continúe operando el software y brinde todos los servicios inherentes a la Central de Procesos. La solicitud fue aprobada por Acuerdo COPRI del 03 de setiembre de 1996 (Ver: Anexo 2). El contrato se incluye en el Anexo 11 del presente informe.

**8.6.- Contratación Directa del estudio internacional de abogados Davis, Polk & Wardwell, a fin de que brinde la asesoría legal en relación al proceso de promoción y transferencia de las acciones de Luz del Sur.**

Para la Oferta de Telefónica del Perú, por acuerdo COPRI, se autorizó al CEPRI de Participación Ciudadana a contratar, mediante concurso por invitación, un estudio internacional de abogados, para que asesore al CEPRI en la promoción y ejecución del Programa de Participación Ciudadana en las empresas Telefónica del Perú, Luz del Sur y Edelnor.

Convocado el concurso fueron invitados los estudios Baker & McKenzie, Cleary Gottlieb, Steen & Hamilton, Rogers & Wells, Sullivan & Cromwell (declinó), Davis, Polk & Wardwell y Clifford Chance.

Presentadas las propuestas técnicas y económicas, sólo se abrieron los sobres de Davis, Polk & Wardwell y Cleary, Gottlieb, Steen & Hamilton debido a que fueron los que superaron el puntaje mínimo requerido, obteniendo la Buena Pro la firma Davis, Polk & Wardwell.

El CEPRI necesitaba contratar un estudio internacional de abogados para que lo asesore legalmente en el registro de las acciones de Luz del Sur en el mercado internacional. Este registro se efectuaría bajo la norma 144A de la Securities Exchange Commission (SEC).

El CEPRI consideró conveniente continuar trabajando con el estudio Davis, Polk & Wardwell ya que había demostrado eficiencia y responsabilidad en las labores que se le encomendaron en la venta de acciones de propiedad del Estado en Telefónica del Perú, las mismas que resultaron finalmente en el registro de las acciones de dicha empresa bajo la modalidad de ADSs en la Bolsa de Valores de Nueva York, cumpliendo con el cronograma establecido para dicha operación y poniendo a disposición del CEPRI el equipo de profesionales indicado en su propuesta técnica.

La contratación se llevaría a cabo en condiciones similares (técnicas y económicas) a las presentadas en la propuesta técnica del concurso para Telefónica del Perú, en que obtuvieron la Buena Pro.

Por otro lado, se consideró que dentro del desarrollo del Plan, la oferta pública de acciones de Luz del Sur tenía un cronograma ajustado, por lo que era urgente contar con los consultores para alcanzar inscribir las acciones de la Oferta oportunamente.

El CEPRI recomendó, tanto por razones técnicas descritas como por lo ajustado del cronograma de operaciones, que el estudio Davis Polk & Wardwell sea contratado para que brinde al CEPRI asesoría legal para la Oferta Internacional de acciones de propiedad del Estado en la empresa Luz del Sur S.A. y los demás aspectos que se requieran para dicha colocación. La COPRI mediante acuerdo adoptado el 03 de setiembre de 1996 accedió al pedido formulado por el CEPRI (Ver Anexo 2). El contrato se incluye en el Anexo 11 del presente informe.

## **9.- Proceso de venta y desarrollo de la Oferta Pública de acciones de propiedad del Estado en Luz del Sur S.A., a través del Sistema de Participación Ciudadana**

### **9.1.- Bases de la Oferta**

Las Bases Generales de la Oferta tienen por objeto establecer y regular el procedimiento aplicable a la oferta e incluyen una descripción de las características y condiciones de la misma (ver Anexo 12: Bases Generales de la Oferta)

Estas Bases son presentadas a COPRI para su aprobación y contienen también los contratos que regularán la relación y participación de las diferentes entidades que intervienen en la oferta, a excepción de los contratos para el Tramo Internacional o contratos de underwriting que son presentados a COPRI en posteriormente y se encuentran en el Anexo 18 del presente informe.

### **9.2.- Acciones objeto de la oferta**

Fueron materia de la Oferta las acciones de Luz del Sur S.A. de las cuales era titular la Empresa de Distribución Eléctrica de Lima - Electrolima S.A.

Conforme a la propuesta de los Coordinadores Globales de la operación, CF First Boston, como Coordinador Global del Tramo Internacional y el Banco Continental como Coordinador Global Nacional, por Acuerdo adoptado por COPRI el 03 de setiembre de 1996 (ver: Anexo 2), se aprobó el tamaño de la oferta que sería por el total de las acciones de propiedad del Estado en Luz del Sur, con una preasignación del 50% del total ofertado para el Tramo Minorista.

La Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE, en virtud del Convenio de Fideicomiso celebrado con Electrolima S.A. en calidad de fideicomitente, recibió como titular 81'617,671 acciones, ampliándose posteriormente el Convenio por 46'778,099 de acciones adicionales, destinadas a los Tramos Minorista e Institucional Local.

El día de fijación del precio (pricing) y asignación final de acciones a cada tramo, la distribución fue tomada por Acuerdo COPRI del 10 de diciembre de 1996 (ver Anexo 2) de la siguiente forma:

**Tramo Internacional** : 19'999.995 acciones al precio de US\$ 18 por ADS.  
(cada ADS representa 15 acciones)



**Tramo Nacional Minorista** : 89'037,459 acciones al precio de S/. 2.79 por acción para la venta a plazos y S/. 2.94 para la venta al contado.

**Tramo Nacional Institucional** : 34'906,433 acciones a S/. 3.10 por acción

**Reserva para el Bono de Fidelidad** : 4'451,878 acciones

### **9.3.- Esquema de la Oferta**

Al igual que en la Oferta de Telefónica del Perú, la Oferta de Luz del Sur se puede definir de dos formas. La primera, **en términos de localización**, que divide la oferta en Nacional e Internacional, el Tramo Nacional con dos Tramos, uno Minorista y uno Institucional y el Tramo Internacional que está dividido en Tramo USA y Tramo resto del mundo.

La segunda define la oferta **en términos del tipo de oferta**. En este contexto, el esquema fue el siguiente:

#### **9.3.1.- Sistema de Participación Ciudadana: Tramo Nacional**

La Oferta del Sistema de Participación Ciudadana se lleva a cabo en el Tramo Minorista de la oferta y contempla la venta masiva de acciones con incentivos a los ciudadanos peruanos mayores de edad.

#### **9.3.2.- Ofertas Convencionales: Tramo Nacional Institucional y Tramo Internacional**

Las Ofertas Convencionales, tanto locales como extranjeras, están dirigidas a inversionistas institucionales en tanto refuerzan el objetivo central del Sistema de Participación Ciudadana, al fortalecer la estructura accionaria de las empresas, completar la demanda existente en las Ofertas de Participación Ciudadana, aportar la flexibilidad necesaria a las colocaciones para ajustar la oferta a la demanda al permitir traspasar acciones de un tramo a otro, dotar a las acciones de un buen mercado secundario que proporcione estabilidad y liquidez a la negociación de las acciones, y conseguir una buena referencia de precio de los inversionistas institucionales permitiendo establecer adecuadamente el valor de las acciones a colocar.

La realización de Ofertas Convencionales se adecua a los principios y prácticas internacionales aplicados para estos procesos, entre ellos la conformación de los Sindicatos de Colocación tanto para el Tramo Nacional Institucional como para el Tramo Internacional, y la adjudicación de las acciones utilizando preferentemente el mecanismo de asignación vía "construcción de libro de demanda" (book building). A partir del punto 10 del presente Informe explicaremos las principales características de los Tramos mencionados.

#### **9.4.- Convenio de Fideicomiso**

El Comité Especial consideró conveniente solicitar a la COPRI que instruya a Electrolima S.A. para que transfiera en Fideicomiso a la Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE, hasta el íntegro de las acciones de las que era titular en Luz del Sur S.A. En la sesión del 03 de setiembre de 1996, COPRI adoptó el acuerdo solicitado. El Comité Especial, como encargado de realizar la Oferta Pública suscribió dicho Convenio.

La participación de COFIDE como Entidad Fiduciaria se produce debido a que las principales entidades financieras participarían como Entidades Directoras y/o colocadoras en la Oferta Pública.

COFIDE, como entidad elegida para desempeñar las labores de Entidad Fiduciaria se encargaría en la Oferta Pública, entre otras funciones, de la transferencia de las acciones de propiedad del Estado en la empresa Luz del Sur S.A, supervisar las actividades de Post-venta, transferir los fondos recaudados al Tesoro Público, ejecutar las garantías en favor del Estado y administrar los incentivos.

La Entidad Fiduciaria fue la encargada también de la transferencia de acciones puestas en venta en el Tramo Institucional, así como de la transferencia al Tesoro Público de los fondos recaudados en dicho Tramo.

En el tomo I del Anexo 13 del presente Informe se encuentran las instrucciones dadas tanto a Electrolima como a COFIDE para la firma del Convenio de Fideicomiso y su posterior ampliación. Asimismo, se incluye el Contrato de Prestación de Servicios firmado por la Entidad Fiduciaria con la Bolsa de Valores de Lima - CAVALI, con intervención del CEPRI.

También se incluyen los documentos relacionados a la participación de Electrolima S.A. y COFIDE en la transferencia de los fondos recaudados al Tesoro Público.

Finalmente se encuentran las comunicaciones operativas cursadas por el CEPRI, Electrolima S.A. y COFIDE para llevar adelante la Oferta y las comunicaciones cursadas por COFIDE a los Bancos como entidades colocadoras y/o administradoras de post-venta.

En el tomo II se encuentran los informes de gestión y resultados remitidos por COFIDE al CEPRI.

El tomo III contiene los informes sobre las transferencias realizadas por COFIDE al Tesoro Público de lo recaudado por las cuotas de las personas que adquirieron acciones en el Tramo Minorista y los informes ejecutivos de postventa.

#### **10.- Tramo Nacional**

El Tramo Nacional comprende la Oferta de Participación Ciudadana propiamente dicha, que tiene como objetivo obtener la distribución masiva de acciones entre la población

mayor de 18 años residente en el país, utilizando la red bancaria nacional y las sociedades agentes de bolsa. Con ese fin se creó un Sindicato de Colocación Minorista. El Convenio de Sindicación Minorista y los documentos referidos a este Tramo se incluyen como Anexo 14 del presente Informe.

### **10.1.- Sindicato de Colocación Minorista**

El Sindicato de Colocación tuvo al Banco Continental como Coordinador Global y al Banco de Crédito, Banco Wiese, Interbank y al mismo Banco Continental como Directores, y a la mayoría de bancos y SABs del sistema financiero como Entidades Colocadoras. Las Entidades Sindicadas firmaron un Contrato de Comisión de Confianza y Mandato con Representación para la Coordinación Global, Dirección, Colocación y Administración de Post-venta con COFIDE, en su calidad de fiduciario de las acciones, por el cual se obligaron a cumplir con los compromisos previstos para cada una de ellas en el referido contrato (Ver: Anexo 14).

El Sindicato de Colocación estuvo estructurado de tal forma que definía el nivel de responsabilidad de cada institución, estimulándolas económicamente en función de la responsabilidad asumida, consiguiendo homogeneidad en la venta de acciones y haciendo el proceso fluido y coordinado.

### **10.2.- Red de Colocación Minorista**

La Red de Colocación estuvo constituida, al igual que en la Oferta de Telefónica del Perú, por prácticamente la totalidad de los bancos y sociedades agentes de bolsa del sistema financiero, participando activamente con puntos de ventas en todo el territorio nacional. Estas entidades estuvieron organizadas alrededor de lo que se ha denominado el "Sindicato de Colocación". Este es considerado uno de los logros de la estructuración y diseño del Sistema.

### **10.3.- Características y condiciones de la venta**

La Oferta de Participación Ciudadana en Luz del Sur tuvo las siguientes características e incentivos:

**Participantes:** Ciudadanos peruanos y extranjeros residentes en el país que acrediten su identidad con libreta electoral, militar o carnet de extranjería.

**Montos permitidos:** Los montos permitidos para la oferta fueron los siguientes: el monto mínimo de compra el equivalente a S/. 500 y el monto máximo quedó establecido en S/.20,000.

**Descuento:** Se estableció que las acciones tendrían un descuento en el precio de 10% para compras a plazos y 5% para compras al contado sobre el menor precio entre: (i) el precio fijado para la Oferta Internacional o (ii) el precio de cierre de la Bolsa de Valores de Lima, el día de la fijación del precio internacional.

**Forma de pago:** Las acciones se cancelarían a plazos, con una cuota inicial de 10% y el saldo en cuotas mensuales durante 18 meses. Sobre las acciones impagas recae una prenda, en garantía de pago de las cuotas pendientes. En el caso de las compras al contado, la cuota inicial fue igualmente de 10%, debiendo cancelarse el plazo establecido en el cronograma de la oferta.

**Tasa de interés :** En las compras a plazos, las cuotas mensuales incluyeron una tasa de interés compensatorio de 1% mensual por el financiamiento.

**Bono de fidelidad:** Para estimular la conservación de las acciones adquiridas, se estableció este mecanismo, consistente en la entrega gratuita de una acción gratis por cada 20 acciones adjudicadas y/o liberadas al cabo del décimo octavo mes, siempre y cuando los compradores hayan mantenido en su poder el íntegro de dichas acciones y se encuentren al día en sus pagos. Este incentivo se aplicaría tanto a las compras al contado como a las compras a plazos.

**Libertad de percibir los derechos económicos:** Se estableció que los dividendos en efectivo, los certificados de suscripción preferente y/o cualquier otro derecho de índole económica eran de libre disponibilidad del comprador.

**Prorrato.-** Con el fin de permitir que todos los inversionistas accedan a la compra de acciones en igualdad de condiciones y durante tiempo prolongado, la asignación de las órdenes de compra se efectuó utilizando un sistema computarizado de prorrato de acciones. El mecanismo aplicó un conjunto de parámetros pre-establecidos para distribuir las acciones entre las distintas órdenes de compra con el objetivo de maximizar el número de compradores, favoreciendo relativamente las órdenes más pequeñas respecto de las más grandes.

**Cobertura contra la caída del precio:** Se estableció que en las compras a plazos no pre-pagadas, si al término del décimo séptimo mes, el precio promedio del mercado de la acción ajustado de los 15 días precedentes, ajustado por los dividendos en efectivo y/o las acciones liberadas, era menor al precio de venta por acción, se compensaría al comprador mediante la reducción de dicha diferencia de la última cuota pendiente, hasta el monto de dicha cuota, siempre y cuando no haya vendido sus acciones y se encuentre al día en sus pagos.

#### **10.4.- Procedimientos operativos**

El procedimiento operativo esta basado en el principio de desmaterialización de certificados físicos y en el mecanismo de anotación en cuenta de la Caja de Valores y Liquidaciones de la Bolsa de Valores de Lima.

Para la implementar este mecanismo, se instruyó a la Entidad Fiduciaria, COFIDE, para que suscriba un contrato de prestación de servicios con la Bolsa de Valores de Lima. El contrato se incluye como parte del Anexo 13: Documentos relacionados al Convenio de Fideicomiso.

Los procedimientos operativos propios de cada fase se describen con mayor detalle en las Bases Generales de la Oferta. En términos generales, la Oferta Minorista comprendió tres etapas: venta, adjudicación y postventa.

**Fase de venta.-** Consistió en la promoción de la oferta por parte del Comité Especial y las Entidades Sindicadas y en la recepción de las solicitudes de compra con pago de la cuota inicial de los compradores.

**Fase de adjudicación.-** Consistió en la centralización informática de todas las solicitudes de compra en la Central de Procesos contratada por el Comité Especial a la empresa GMD S.A. quien realizó las tareas de consolidación y verificación de la información de las solicitudes, control de montos máximos y mínimos, prorrato y adjudicación de acciones a los compradores. En este proceso participó también como supervisor de la operación el PNIC.

**Fase de post venta.-** Consiste en la administración de la cobranza de los saldos y cuotas pendientes de pago, la custodia y desafectación proporcional de las acciones prendadas, la entrega de dividendos y acciones liberadas, la administración de los incentivos específicos de la oferta, y la atención y orientación a los compradores.

Como parte de la campaña de difusión del mercado de valores, el Comité Especial mantiene un servicio de telemarketing en la cual se brinda información a los compradores sobre toda la fase del proceso de postventa (su inversión, plazo para pagar, entrega de dividendos, etc.). Asimismo, se coordinó y dispuso el envío del Boletín del Accionista, con información sobre el mercado de valores, algunos conceptos básicos sobre la Bolsa de Valores e información sobre su inversión.

## **11.- Tramo Nacional Institucional**

La Oferta Institucional estuvo dirigida a inversionistas institucionales peruanos tales como Administradoras de Fondos de Pensiones, entidades financieras, empresas en general, y a personas que hayan excedido su límite en la Oferta Minorista.

Al igual que en el Tramo Nacional Minorista, se formó un Sindicato de Colocación Institucional y se preparó un Prospecto para el Tramo. Los documentos relacionados al presente Tramo se adjuntan como Anexo 15 del presente Informe.

Dicho Anexo contiene, en la parte de Diseño y Estructuración: la propuesta de asignación de acciones para cada tramo, la propuesta de distribución de comisiones y el cronograma de la oferta; el Convenio de Sindicación Institucional Local y el contrato de compraventa utilizado para que los inversionistas coloquen sus órdenes en el proceso de construcción del libro de demanda; el libro de demanda institucional y, finalmente, se presentan los documentos referidos a la transferencia de fondos al Tesoro Público.

### 11.1.- Sindicato de Colocación Institucional

Para la colocación de acciones en este tramo se decidió la formación de un Sindicato de Colocación Institucional que tenía al Banco Continental como Coordinador Global Nacional, a Santander SAB como Entidad Directora y a Wiese SAB, Credibolsa SAB, Interfip SAB y a la misma Santander SAB como Entidades Aseguradoras. Éstas, conjuntamente con el resto de las Sociedades Agentes de Bolsa participaron como entidades colocadoras.

Los participantes en el Sindicato Institucional -las Entidades Sindicadas- firmaron el Contrato de Sindicación o "Contrato de Dirección, Colocación y Compromiso de Adquisición Transitoria de acciones del Subtramo Nacional Institucional" con COFIDE, representante del Estado peruano en la venta de las acciones, por el cual se obligaron a cumplir con las obligaciones previstas para cada una de ellas en las actividades de venta y adjudicación en la Oferta Institucional.

### 11.2.- Red de Colocación Institucional

Al igual que en el Tramo Minorista, se estableció un esquema de organización y coordinación de las Entidades Colocadoras integradas en un Sindicato para la consecución de un objetivo común, definiendo claramente el nivel de responsabilidad de cada institución y estimuladas económicamente en función de la responsabilidad asumida. Esto propende hacia una homogeneidad en la oferta, establece el interlocutor único ante la Entidad Fiduciaria y el CEPRI y facilita la operatividad del proceso haciéndolo fluido y coordinado.

### 11.3.- Características y condiciones de la Oferta Nacional Institucional

La Oferta en el Tramo Nacional Institucional tuvo las siguientes características:

**Condiciones de la venta.-** Las acciones se vendieron al Contado y en Nuevos Soles.

**Monto mínimo.-** El monto mínimo que podía ofrecer adquirir un comprador fue de S/.20,001. No existió monto máximo.

**Participantes.-** Tuvieron oportunidad de participar en este Tramo las AFPs, las compañías de seguros, las administradoras de fondos mutuos, los bancos y empresas financieras y no financieras, las Instituciones Armadas y las personas naturales nacionales.

**Precio.-** Se determinó que el precio por acción sería equivalente al que se fije para el Tramo Internacional, al tipo de cambio promedio de compra y venta del día de la operación, de acuerdo a la Superintendencia de Banca y Seguros.

#### **11.4.- Procedimientos operativos**

Como hemos indicado, los procedimientos operativos propios de cada fase se describen con mayor detalle en las Bases Generales de la Oferta (ver Anexo 12). En términos generales, la Oferta Institucional comprendió tres etapas: venta, adjudicación y postventa.

**Fase de venta.-** Consistió en la promoción de la oferta por parte del Comité Especial y las entidades Sindicadas, y en la recepción de las Ordenes de Compra de acciones por las SABs que se inició el 2 de diciembre y culminó el 10 del mismo mes. Las órdenes de compra podían ser retiradas hasta el último día del plazo de presentación de solicitudes de compra.

**Fase de asignación.-** Consistió en la centralización informática de todas las órdenes de compra, en la consolidación de esa información y en la asignación de acciones a cada comprador. Se asignó acciones sólo a aquellas propuestas de compra que eran iguales o superiores al precio final de la colocación. Se establecieron criterios de asignación en caso que la demanda fuera superior a la oferta de acciones asignada al Tramo Institucional.

**Fase de Adjudicación.-** Consistió en el cobro de la venta y el traslado de las acciones a las cuentas de cada comprador en la Caja de Valores y Liquidaciones de la Bolsa de Valores de Lima.

La fijación del volumen y del precio, los criterios de asignación, la descripción del aseguramiento y el ámbito de la Oferta están descritos al detalle en la Circular de la Oferta o Prospecto de Colocación Institucional Local que se incluye en el Anexo 17 del presente informe.

#### **12.- Tramo Internacional**

El Tramo Internacional se llevó a cabo bajo la Regla 144 A, Regulación S, dirigido a inversionistas internacionales (Qualified Institutional Buyers - QIBs), principalmente localizados en Estados Unidos y Europa, los cuales adquirieron American Depositary Shares (ADSs o "Acciones emitidas por el Depositario Norteamericano"), equivalente a quince acciones de la Clase B de Luz del Sur. Los ADSs son representados por American Depositary Receipts (ADRs o "Recibo de acciones del Depositario Americano").

##### **12.1.- Formación del Sindicato Internacional de Colocadores**

Con el fin de realizar una Oferta Internacional, se formó el Sindicato Norteamericano y el Sindicato Internacional de colocación de acciones. El Sindicato Norteamericano fue el encargado de asegurar la oferta y realizar la colocación en Estados Unidos y Canadá y el Sindicato Internacional fue el encargado de asegurar la oferta y realizar la colocación en países distintos al Perú, Estados Unidos o Canadá. Ambos sindicatos

estuvieron liderados por CS First Boston como Coordinador Global Internacional. Los Sindicatos son integrados por bancos de inversión de Estados Unidos y Europa.

Los documentos relacionados al Tramo Internacional: Formación del Sindicato de Colocación, Roadshow y Bookbuilding se incluyen como Anexos 16 del presente Informe. Los documentos legales de este Tramo se encuentra en el Anexo 18.

El Anexo 16 contiene la propuesta remitida por el Coordinador Global con las entidades que deberían conformar el Sindicato y los criterios para la selección de las mismas. Como es sabido, la selección del sindicato de colocadores forma parte de las funciones del Coordinador Global del Tramo; en tal sentido, dicha selección se hace a propuesta del Coordinador Global, en función a las características y condiciones de la oferta.

Los participantes en el Sindicato Internacional firmaron un contrato de aseguramiento y colocación, por el cual se obligaron a cumplir con lo que a cada uno le compete en las actividades de aseguramiento y colocación. Por el contrato de aseguramiento ("underwriting agreement"), las entidades se comprometieron a cubrir con sus propios recursos la demanda generada por sus clientes que no fuese cubierta en el momento del pago. Los contratos que se firman como parte de la operación se encuentran en el Anexo 18, correspondiente a los documentos legales del Tramo Internacional.

#### **12.2.- Características y condiciones de la venta**

La Oferta de Internacional de acciones de Luz del Sur tuvo las siguientes características:

**Condiciones.-** Las acciones se vendieron en condiciones de mercado, sin incentivos.

**Precio.-** El precio se determinó siguiendo el sistema denominado de construcción del Libro de Demanda o "Bookbuilding" (aprobado por COPRI conjuntamente con el Plan de Privatización y ratificado mediante acuerdo COPRI adoptado el 03 de setiembre de 1996). El 10 de diciembre se llevó a cabo la sesión de fijación del precio.

#### **12.3.- Procedimientos operativos**

El procedimiento operativo de la Oferta fue, como hemos indicado, el que usualmente se sigue en las Ofertas Internacionales. Luego de la selección del Coordinador Global Internacional (CS First Boston) y de la firma de abogados que asesoró al Comité Especial (Davis, Polk & Wardwell), el siguiente paso es la realización del Due Diligence y la inscripción de las acciones bajo la Regla 144A.

#### **12.4.- Aspectos Promocionales**

Dos elementos importantes para el éxito de la operación fueron la preparación, impresión y distribución del prospecto de venta y la realización del Road Show



#### **12.4.1.- Prospecto Internacional**

El prospecto de venta es el instrumento imprescindible en las ofertas internacionales. Este documento contiene información para el potencial inversionista respecto de la empresa emisora de las acciones, del accionista vendedor, de las características de la oferta, y en general, sobre cualquier otro aspecto relevante para un inversionista al momento de decidir si adquiere o no las acciones materia de la oferta.

Debe ser presentado a los organismos reguladores de los mercados financieros en los cuales se realiza la oferta y se elabora conforme a la legislación vigente en tales plazas.

En la elaboración del prospecto de venta participan, generalmente, la empresa, los bancos de inversión líderes de la colocación (coordinadores globales), los auditores, y los abogados domésticos e internacionales de la empresa, de los bancos de inversión y del accionista vendedor. e implica la realización de una exhaustiva auditoría legal y financiera de la empresa (Due Diligence), que es otra etapa importante de una oferta internacional.

El prospecto, luego de revisado, corregido y aprobado por los organismos reguladores de los mercados financieros es distribuido entre los potenciales inversionistas y sirve de base para las preguntas de los inversionistas en la gira promocional o Roadshow.

Debido a que el Prospecto es un instrumento para llevar a cabo la venta, los gastos que demandan su elaboración (corrección e impresión) y distribución son asumidos por el vendedor. Se debe tener en cuenta también que, luego de la adjudicación y cierre de la oferta, se publica el prospecto final con los resultados de la operación para información de los nuevos accionistas y del mercado.

Cabe agregar que el Comité Especial también preparó Prospectos Informativos similares tanto para el Tramo Nacional Minorista como para el Tramo Nacional Institucional.

Los ejemplares de los prospectos correspondientes a cada tramo se encuentran en el Anexo 17 del presente Informe. Para el Tramo Internacional se hacen prospectos para el Tramo Americano y para el Tramo Internacional.

#### **12.4.2.- Gira Promocional o Roadshow**

La publicidad de la oferta se realiza a través de un Roadshow, que consiste en realizar una gira promocional por las principales plazas financieras en donde se pretenda colocar las acciones. En dichas giras se llevan a cabo diversas presentaciones ante potenciales inversionistas, seleccionados por los bancos de inversión líderes de cada tramo internacional. Dichas presentaciones se realizan ante grupos reducidos de inversionistas o en reuniones particulares (one-to-ones).

Los Roadshows normalmente son organizados por los Coordinadores Globales de la colocación, e implica la participación de los principales ejecutivos de la empresa y, eventualmente, de representantes del gobierno. Los organizadores pueden contratar a

una empresa especializada en la organización de estos eventos o encargar a su equipo la organización del mismo.

Como es habitual también en este tipo de ofertas, el Roadshow debe ser pagado por el vendedor quien es el principal beneficiado de dicha actividad.

Los documentos relacionados con el Roadshow Internacional, así como el itinerario seguido para las presentaciones se incluye en el Anexo 16.

### **12.5.- Construcción del Libro de Demanda o Bookbuilding y Fijación del Precio o Pricing**

Como hemos señalado, las acciones en el Tramo Internacional, se ofertaron en condiciones de mercado, sin atributos adicionales. Para la colocación se utilizó el mecanismo denominado de "Bookbuilding" o Construcción del Libro de Demanda, de acuerdo con los procedimientos normalmente utilizados en los Mercados Internacionales.

El Libro de Demanda es, en resumen, el conjunto de órdenes de los inversionistas institucionales recogidas por el Coordinador Global durante un periodo determinado y que el día del pricing, se traducen en una recomendación por parte del Coordinador Global en un precio, atendiendo a la demanda generada en cada uno de los tramos y subtramos, a los precios recogidos en las mencionadas órdenes y las condiciones del mercado.

El Comité Especial, tomando en consideración la recomendación del Coordinador Global y de sus asesores, propone a COPRI para su aprobación el precio de venta, el mismo que luego de aprobado es aplicado tanto a la oferta institucional como a la minorista. Conjuntamente con la propuesta del precio se aprueba la asignación de acciones para cada tramo y subtramo de la oferta.

Los documentos relacionados con el pricing se adjuntan dentro del Anexo 16 del presente Informe.

El sistema de fijación de precio y asignación de acciones a través del mecanismo del "book building" fue aprobado por COPRI conjuntamente con el Plan de Privatización y ratificado mediante acuerdo COPRI adoptado el 03 de setiembre de 1996.

El anexo incluye los cuadros conteniendo la evolución de la demanda hasta la fecha de cierre del libro así como los cuadros de asignación final (Pricing Materials).

### **13.- Cierre de la Operación y Transferencias al Tesoro Público**

El cierre de la operación en los tramos internacionales se produce con posterioridad a la suscripción de los contratos de underwriting (aproximadamente una semana después). En el cierre se produce la transferencia definitiva de las acciones a los compradores y se recibe el pago del precio de venta de las mismas, una vez satisfechas todas las condiciones previstas para el efecto en los contratos.

El cierre de la operación se hizo efectivo a través del mecanismo de pago mediante Cartas de Crédito. Este mecanismo fue aprobado mediante Acuerdo COPRI de fecha 17 de octubre de 1996 y se utilizó, al igual que en la Oferta de Telefónica del Perú, por recomendaciones realizadas a la COPRI y sus abogados.

Los documentos correspondientes al pago con Cartas de Crédito se encuentran en el Anexo 16 y 18 del presente Informe.

En el tramo minorista, la adjudicación y transferencia de las acciones a los compradores se realiza luego de la fijación del precio. El pago del saldo de precio adeudado por los compradores al contado se realiza dentro del plazo fijado para dicho efecto en las Bases de la Oferta, usualmente dentro de los 60 días siguientes a la fecha de fijación del precio.

El pago del saldo de precio adeudado por los compradores a plazos se realiza mensualmente durante el periodo establecido para cada oferta. Para el caso de la Oferta de acciones de Luz del Sur el plazo fue de 18 meses. Las transferencias al Tesoro Público de los fondos recaudados por el pago de las ventas a plazos se encuentran en el Anexo 13, referentes al Convenio de Fideicomiso.

Las Transferencias al Tesoro se realizaron de acuerdo a las instrucciones impartidas por COPRI, a solicitud del Comité Especial. Las autorizaciones de la Dirección Ejecutiva de COPRI, relacionados con la distribución de los fondos recaudados en las colocaciones tanto locales como internacionales, se encuentran en el Anexo 2.

#### **14.- Documentos Legales Tramo Internacional**

En este Anexo se encontrarán todos los documentos elaborados para llevar a cabo el Tramo Internacional de la Oferta. Entre ellos se encuentran los contratos de Underwriting (US Purchase Agreement e International Purchase Agreement), el contrato Intersindicatos, los documentos de cierre (Closing and Option Closing Memorandum), etc. (ver Anexo 18).

#### **15.- Estrategia de Marketing del Sistema de Participación Ciudadana**

Para el Tramo Nacional Minorista, la estrategia de marketing seguida por el Comité Especial se preparó y ejecutó en coordinación con el Consorcio Asesor y con la Agencia de Publicidad Internadina.

El éxito de la Oferta de Telefónica del Perú sirvió para posicionar al Sistema de Participación Ciudadana como un sistema de ahorro-inversión al alcance de todos los ciudadanos. La gran demanda que se presentó en la primera oferta quedó insatisfecha, de modo tal que se pudo canalizar dicha demanda hacia la Oferta de Luz del Sur.

Dado que el diseño de la estrategia de marketing para la primera Oferta llegó a comunicar los mensajes a vastos sectores de la población, en esta segunda oferta se pudo disminuir el volumen de publicidad, apelando principalmente a la recordación del paraguas, es decir, las bondades del Sistema.

Los documentos correspondientes al área de Comunicaciones se encuentran en el Anexo 19 del presente informe. En él se incluyen los guiones para televisión, radio, avisos de prensa, marketing directo; las labores realizadas con la prensa y en el área de relaciones públicas, los documentos referidos al plan de medios, los resúmenes de inversión, y finalmente, los principales artículos publicados por la prensa referidos a la venta de acciones de Luz del Sur

### **15.1.- Situación del Mercado**

Como se ha reseñado en el informe de la Oferta de Telefónica del Perú, la situación del mercado respecto al Sistema de Participación Ciudadana y al mercado de valores antes de dicha Oferta no era muy alentadora; sin embargo, los estudios de mercado realizados a fines de 1995 contribuyeron a detectar la oportunidad para el lanzamiento del Sistema ya que revelaron que el 78% de la población consideraba una buena idea la venta de acciones al público a través del Sistema, pero al mismo tiempo, advertía sobre las barreras para la compra como la falta de dinero, el desconocimiento para la adquisición de acciones, malas experiencias financieras (Clae, Refisa), etc.\*

\*Para mayor detalle, ver el Anexo 28 de la Oferta de acciones de Telefónica del Perú y el Anexo 20: Estudios de mercado, del presente informe.

El gran impulso que significó la exitosa Oferta de Telefónica del Perú introdujo una nueva percepción respecto a la privatización creando un producto financiero competitivo con otros del mercado (como las promociones para depósitos en ahorros en los bancos) y logró borrar los temores respecto a las malas experiencias financieras.

Frente a este panorama, la Oferta de Luz del Sur era esperada con expectativa por la ciudadanía.

### **15.2.- Objetivos**

Los objetivos para la segunda Oferta del Sistema siguieron el camino de la Oferta de Telefónica del Perú y fueron los siguientes:

- Continuar con la ampliación de la base de accionistas que participan en el mercado de valores hasta alcanzar por lo menos 400,000 ciudadanos
- Fortalecer la imagen y notoriedad del Sistema aumentando el nivel de recordación de la "marca".
- Mantener la participación de provincias de por lo menos 30% del total colocado.
- Continuar canalizando los ahorros de la población hacia mecanismos formales

- Profundizar el proceso de privatización contribuyendo a su consolidación.

### **15.3.- El Producto**

El producto no incorporó cambios sustanciales respecto de la anterior Oferta y sus características ya han sido descritas en la sección correspondiente al Tramo Nacional. Se mantuvieron los incentivos dado que su éxito había quedado demostrado con Telefónica del Perú.

Ya se ha dicho en el Informe Ejecutivo preparado para la Oferta de Telefónica del Perú que el producto fue diseñado “teniendo en cuenta las oportunidades y barreras que se presentaban en el entorno, detectadas a través de investigaciones de mercado mediante técnicas cualitativas y cuantitativas, de tal forma que éste despertara el interés de la población por participar en un proceso hecho a la medida de todos”.

En cuanto a la empresa, Luz del Sur encajaba dentro de las características necesarias para ser ofrecida a través del Sistema: empresa privatizada, administrada eficientemente, con comprobados indicadores de rentabilidad y solidez, con buena imagen pública e inscritas en la Bolsa de Valores de Lima.

### **El Proceso de Compra**

Durante el plazo de inscripción, la persona que deseaba comprar acciones se podía acercar a cualquiera de los puntos de venta (cerca de 900 oficinas entre bancos y sociedades agentes de bolsa) que conformaban la red de colocadores a nivel nacional. Llenaba un formulario sencillo y abonaba el 10% del monto que deseaba adquirir.

Luego de terminado el proceso de adjudicación, el accionista recibía un documento (carta de adjudicación) en la que se detallaba el número de acciones adjudicadas y el cronograma de pagos que debía cumplir.

### **15.4.- El Precio**

Al igual que en la Oferta de Telefónica del Perú, el precio fue otra característica singular del Sistema. Éste no se fijó de antemano sino que fue el mercado el que determinó cuánto se pagaría (ver Punto 12.5: Construcción del Libro de Demanda). El precio para el Sistema fue el menor entre el precio de la Bolsa de Valores del día del pricing y el precio resultante para la oferta internacional. Sobre el menor entre ambos se aplicó el descuento para las compras al contado y a plazos.

No se vendieron unidades de acciones sino “paquetes de acciones” en montos determinados que iban desde S/. 500 hasta S/. 20,000 con una cuota inicial de 10% y el saldo en 18 cuotas mensuales. Así, quien quería comprar, por ejemplo 500 soles, pagaba 50 soles de inicial y 18 cuotas mensuales de aproximadamente S/. 30 (o un sol diario).

### **15.5.- La Distribución**

El rol de los canales de distribución lo cumplió nuevamente lo que se denominó el “Sindicato de Colocación”, integrado por instituciones bancarias y sociedades agentes de bolsa que constituyeron una amplia red de colocadores con puntos de ventas en todo el territorio nacional.

Esta red de colocación integrada por más de 50 colocadores que sumaron más de 900 puntos de venta permitió cubrir todo el territorio nacional acercando un producto de “elite” al ciudadano común. Tomando en cuenta a los funcionarios, ejecutivos de cuenta, cajeros y promotores, se tiene a más de 10,000 personas en labor de promoción y ventas.

### **15.6.- La Retribución**

La retribución se dio básicamente a través de comisiones que fueron:

#### **15.6.1.- Comisión de colocación**

Para incentivar la labor activa de los bancos y SABs hacia la venta, se diseñó una política de comisiones diferenciadas de acuerdo a los objetivos buscados por el Sistema. Esta comisión se distribuyó de acuerdo a las responsabilidades asumidas por cada participante dentro de la estructura del Sindicato de Colocación.

Comparativamente con la operación de Telefónica del Perú a través del Sistema, se notó una disminución del interés de los bancos por lograr el liderazgo en el resultado final del monto colocado y adjudicado, aunque se mantuvo la tensión entre los tres principales bancos de la red: Banco Continental (Coordinador Global del Tramo Minorista), Banco de Crédito y Banco Wiese.

La comisión premió el monto total adjudicado, reservando el mayor porcentaje de la comisión propuesta en el Concurso para los colocadores.

Los bancos, tomando como experiencia la colocación de Telefónica del Perú, acentuaron la formalización de los ahorros, tratando de “bancarizar” a la mayor cantidad de personas que acudían a sus oficinas para efectuar la compra. Esto contribuyó a difundir la información dada la efectividad de la comunicación directa que, como se sabe, tiene un efecto multiplicador en la información “boca a boca”.

#### **15.6.2.- Comisión de Administración Post-venta**

Debido a la naturaleza del “producto” y su complejidad -por la escasa cultura financiera- fue necesario incentivar a las entidades administradoras de post venta para que luego de la venta, brinden un buen servicio a los accionistas que estarían vinculados a ellas durante los 18 meses que dura el período de financiamiento.

Las entidades Administradoras de Post-venta son los mismos bancos Directores que se encargan de realizar las cobranzas, entrega de dividendos y suministrar información a los nuevos accionistas.

Al estar motivadas, estas entidades se preocuparían de hacer seguimiento a los accionistas, orientarlos en el desempeño de la acción, sobre los resultados de la empresa, el cobro de dividendos, acciones liberadas y pago de cuotas mensuales.

De esta forma, mientras más bajo sea el índice de morosidad, el monto percibido por este concepto será mayor.

### **15.6.3.- Otros incentivos brindados**

Adicionalmente a las comisiones se utilizaron algunos incentivos a los Canales de Distribución que no se traducían en dinero sino más bien en apoyo a la labor de ventas y administración de sus clientes, entre estos se encuentran: campaña de comunicación centralizada, publicidad en punto de venta, bases de datos de potenciales clientes extraídos de la central de telemarketing contratada por el Comité Especial.

### **15.7.- Estrategia Comunicacional**

La estrategia comunicacional siguió la línea de la oferta anterior, específicamente fueron los siguientes:

- Continuar difundiendo la cultura financiera y el mercado de valores en los NSE B y C
- Dar a conocer las características del producto
- Difundir que la oportunidad es para todos
- Lograr cobertura de información en todo el territorio nacional
- Generar sensación de escasez y oportunidad única de convertirse en accionista de empresas sólidas y rentables

El **posicionamiento** buscado fue: “A través del SPC puedo ser accionista de empresas sólidas y rentables invirtiendo con grandes facilidades”

**Público objetivo:** La audiencia a la que está dirigida la comunicación son todos los hombres y mujeres mayores de 25 años de edad, de NSE B y C con ingreso mínimo familiar de S/. 800.

#### **15.7.1.- Campaña de comunicación centralizada**

La campaña de comunicaciones fue centralizada, con diseño y ejecución bajo la supervisión del Comité Especial. A los bancos que integran la red de colocación no se les permitió hacer publicidad masiva en televisión y radio; esto evitó la guerra publicitaria entre las entidades colocadoras que generalmente ponen en desventaja abrumadora a las entidades más pequeñas por tener menores recursos. Por otro lado, tiende a saturar y confundir a la población generando fenómenos ya experimentados en nuestro país como las campañas políticas y el lanzamiento del sistema previsional.

### 15.7.2.- Fases de la campaña

Como se ha señalado, la campaña aprovechó el éxito de la Oferta de Telefónica del Perú, el posicionamiento del Sistema y la demanda insatisfecha para, con una campaña con muchos menores recursos, lograr el éxito propuesto.

Las fases de la campaña fueron las siguientes:

**Campaña del Sistema de Participación Ciudadana**, fue la campaña dedicada a potenciar el éxito de la venta con mensajes dirigidos a destacar la rentabilidad de las acciones, el número de accionistas que participó en la venta de Telefónica y lo positivo del reparto de acciones o prorratio. Se generó expectativa sobre la próxima oferta que fue la de Luz del Sur.

**Campaña Corporativa**, que buscó potenciar la imagen de Luz del Sur, transmitiendo rentabilidad, crecimiento, seguridad y solvencia de la empresa.

**Campaña de Venta**, cuyo objetivo principal era transmitir las ventajas de la oferta, generando a la vez sensación de escasez y oportunidad única.

### 15.7.3.- Estilo y tono de la comunicación:

A diferencia de la Oferta de Telefónica en que cada una de las fases tuvo un estilo y tono diferente, en esta ocasión se integraron las fases dando una sensación de unidad de producto, con el paraguas del Sistema envolviendo todas las fases dado que se tenía que explotar el éxito de la campaña anterior. En la campaña institucional se recurrió a imágenes sencillas, directas y con personajes cotidianos, haciendo uso de elementos conectados a la energía eléctrica, en ambientes cálidos, relacionando el producto con la sensación de algo confiable y sencillo. En la fase de venta se recurrió a los artefactos eléctricos comunes llamando a la acción y generando urgencia, dando la sensación de una oportunidad que se escapa.

### 15.7.4.- Soportes utilizados

Cada una de las fases contemplaron varios soportes de comunicación:

**Relaciones Públicas**, con líderes de opinión de diversas áreas y con llegada a diferentes NSE

**Comunicación directa**, vía charlas en universidades, colegios profesionales y cámaras de comercio de todo el país.

Estos dos soportes se realizan antes y durante la campaña publicitaria. Antes, para "preparar" un grupo de líderes de opinión para que promuevan la idea del Sistema, y durante la campaña, para retroalimentar los avances y hacerlos parte del proyecto.



**Centro de telemarketing**, en el mes de noviembre, la Central funcionó con 7 puestos promedio, desde la 8.00 de la mañana hasta las 23.00 horas. En los primeros días de noviembre se remitió la información sobre la Campaña de Luz del Sur (nota de prensa, datos estadísticos de la empresa, características y cronograma de la oferta, etc.), con los cuales se preparó el argumentario. Con esa información se capacitó a las teleoperadoras y gracias a ello se pudo responder adecuadamente a las consultas de las personas que llamaban a la Central. Al igual que en la anterior oferta, se ingresaron a la base de datos los registros de las personas que deseaban recibir mayor información de la oferta y a los cuales se les envió folletos informativos. Durante el mes de noviembre se recibieron 14,667 llamadas, a un promedio de 564 por día.

**Correo directo** mediante la base generada con los compradores de acciones de Telefónica se realizó una campaña a través de este medio.

**Cobertura informativa** en los medios noticiosos se logró una amplia cobertura a costo cero. Por ser un sistema con fines sociales y con alto interés económico, se logra gran cobertura informativa.

**Fuerza de ventas** de las entidades colocadoras que suman más de 10 mil personas

**Merchandising** que fue distribuido en todos los puntos de venta

**Campaña publicitaria masiva** como medio de recordación y reforzar el posicionamiento.

El eje del mensaje del SPC continuó siendo "nuestra oportunidad ahora"

### 15.8.- Logros y resultados

Luego de las Ofertas de acciones Telefónica del Perú en junio y Luz del Sur en noviembre, la situación se había revertido radicalmente. Los resultados más saltantes respecto a lo señalado anteriormente fueron los siguientes:

- a. La participación en el Sistema de más de 400 mil personas, es decir cuatro veces más de lo proyectado para el año 1996.
- b. A diciembre del 96, el 84% de nuestro público objetivo respondía correctamente a la pregunta ¿Para qué sirve el Sistema de Participación Ciudadana?. En este mismo mes del año anterior, sólo lo hacía un 23%.
- c. La venta minorista generó una demanda de S/. 1,408'296,300, y luego del proceso de adjudicación se colocó un total de S/. 935'227,042
- d. Se ha considerado un hito en la difusión del mercado de capitales. El número de registros de personas que negocian en la Bolsa de Valores de Lima pasó de 60 mil a más de 400 mil.

- e. Se logró una participación muy importante de la ciudadanía fuera de Lima (el 38% de los nuevos accionistas residen en provincias), a pesar de haber un mayor desconocimiento sobre mecanismos bursátiles, menor acceso a información y menor capacidad adquisitiva.
- f. Finalmente, el promedio de compra entre las dos ofertas fue de S/. 3,000. Esto indica dos cosas: primero, que la concentración en los paquetes menores fue adquirido por el NSE medio bajo, y segundo, que el promedio de compra relativamente bajo refleja una mayor cobertura.

### **16.- Post Mortem**

El informe denominado "Post Motem" refleja los resultados finales y estadísticos de la operación. En él se encuentran los detalles de la colocación, la colocación por cada banco y SAB, lo colocado en Lima y Provincias, la demanda generada por cada institución, y otros aspectos importantes del Tramo Nacional Minorista; asimismo, se incluyen los resultados finales de los Tramos Convencionales, Institucional Local e Internacional.

Como parte del presente informe, se encontrará a continuación el Post-Mortem que es el resumen estadístico final de la operación.

### **17.- Etapa de Post-Venta**

El Comité Especial determinó que era necesaria la existencia de un servicio de post-venta con la finalidad de que, luego de lograr que los ciudadanos ingresen al Sistema, éste se fortalezca.

La post-venta une el objetivo de venta de acciones con el de crear una cultura financiera y difundir el mercado de valores. El Comité Especial consideró que la adquisición de acciones de una empresa determinada por el ciudadano es considerada vital para el Sistema pues luego de dicha compra el nuevo accionista ingresa al mercado de valores teniendo como referente la acción que ha adquirido y la empresa que dicha acción representa.

El Comité Especial ha previsto que para conseguir dicho objetivo los ciudadanos deberían tener acceso a canales regulares de comunicación de manera que reciban información correcta y oportuna sobre los temas relevantes que le interesan en su condición de accionista.

Esta necesidad de información está sustentada en los estudios técnicos realizados por el CEPRI (encuestas a compradores y entrevistas a profundidad), las cuales reflejan un conocimiento incipiente de ciertos aspectos centrales del Sistema y del Mercado de Valores que era importante reforzar.

## Mecanismos

Las labores realizadas en concordancia con los objetivos planteados fueron:

**a.- Entidades Administradoras de Postventa.-** En el Contrato de Comisión de Confianza y Mandato con Representación para la Coordinación Global, Dirección, Colocación y Administración de Postventa del Subramo Nacional Minorista se estableció que las Entidades Administradoras de la Postventa, que son los mismos bancos que participaron como Directores del Subramo Nacional Minorista (Banco de Crédito, Banco Continental, Banco Wiese, Interbank y Banco Latino), se encargarían de lo siguiente:

- Informar, dentro de los tres días útiles siguientes a la fecha de adjudicación, sobre la cantidad de acciones finalmente adjudicadas.
- Brindar el servicio de custodia de acciones, debiendo transferir a cada uno de los compradores los dividendos, acciones liberadas y cualquier otro derecho de índole económica que les corresponda o pudiera corresponder en el futuro.
- Asignar una línea telefónica destinada única y específicamente a atender cualquier tipo de solicitudes, reclamos y/o incidencias que presenten los compradores durante todo el periodo de postventa.
- Resolver, con la mayor diligencia posible, cualquier reclamo que pudiera presentar alguno de los compradores en relación al proceso de adquisición de acciones

**b.- Centro de Telemarketing.-** La Central continuó brindando información durante esta etapa y se coordinó para introducir en las computadoras instaladas en red, la base de datos de todas aquellas personas que habían adquirido acciones y el monto que habían adquirido luego del proceso de prorrateo. Esto se hizo con la finalidad de que cualquier persona, con una sola llamada, pudiera obtener información sobre el monto asignado finalmente, en qué banco debía hacer sus pagos y solicitar información sobre su compra. La Central de Telemarketing continuó funcionando y brindando información luego de culminada la Campaña de Telefónica del Perú y antes, durante y posteriormente a la oferta del Sistema de Participación Ciudadana en la empresa Luz del Sur S.A. Así, en el mes de octubre, la Central funcionó con 6.8 puestos promedio, con un nivel de efectividad del 73% y un total de 14,560 llamadas; en el punto 14.7.4 hemos reseñado la actividad de la Central en el mes de noviembre, mientras que en el mes de diciembre se recibieron 5586 llamadas, a un promedio de 186 por día, en 14 horas de atención. Actualmente, la Central funciona con un número mínimo de puestos y continúan recibiendo llamadas para solicitar información sobre la entrega de dividendos, de acciones liberadas, etc.

**c.- Campaña de recuperación de accionistas.-** Hacia fines de 1996 se produjo una fuerte caída en la Bolsa de Valores de Lima que afectó las acciones ofertadas a través del Sistema. Con el fin de disminuir la morosidad el Consorcio Asesor propuso un programa de recuperación de accionistas que consistía en el envío de cartas de aviso de

resolución de contrato y llamadas telefónicas a aquellos que se encontraban en el límite de cuotas impagas. Las llamadas telefónicas fueron aprovechadas para informar a los accionistas que la caída de la Bolsa de Valores era coyuntural y que ello era propio de una inversión en este tipo instrumentos.

**d.- Envío del Boletín del accionista.-** El Boletín del accionista se constituyó en un elemento central de comunicación con el accionista. A través del Boletín se mantenía informado al accionista de los hechos más saltantes del mercado de valores en general y de la acción que ha adquirido en particular. Se incluían cuadros en el que se detallaba la evolución del precio de las acciones ofertadas a través del Sistema (Cementos Norte Pacasmayo, Telefónica del Perú y Luz del Sur) y los derechos que reparte regularmente la empresa (acciones liberadas y/o dividendos en efectivo).

**e.- Envío de Estados de Cuenta Integrados.-** Otro elemento importante para el accionista es conocer la cantidad de acciones que ha cancelado, las acciones que todavía están pendientes de pago y que por lo tanto están prendadas a favor del Estado. Esto se comunica a través del envío de un Estado de cuenta integrado. El encargado de la emisión de dichos Estados de Cuenta es CAVALI con quien se firmó un contrato para la realización de este envío (Ver: Anexo 13: Contrato CAVALI).

**f.- Envío de Carta de Aviso de Resolución de Contrato.-** Con la finalidad de disminuir la morosidad y advertir a los nuevos accionistas sobre la posibilidad de perder la oportunidad de seguir obteniendo los beneficios del Sistema, el Comité decidió enviar a aquellos accionistas que tuvieran dos o más cuotas impagas una carta en la que se advertía sobre la resolución de su contrato si excedían el límite de cuotas impagas.

**g.- Información a través de Medios.-** Se establecieron canales regulares de información con los medios de comunicación (prensa, radio y televisión) con el fin de que éstos, como parte de su información diaria, mantengan secciones dedicadas a aquellos que adquirieron acciones a través del Sistema.

#### **18.- Convenio de Cooperación Técnica No Reembolsable ATN/MT-4909-PE entre el BID, la COPRI, CONASEV y la Bolsa de Valores de Lima.**

Cabe mencionar el Convenio de Cooperación Técnica No Reembolsable como parte del presente Informe, debido a que se continuaron utilizando los fondos con la finalidad de cumplir con los objetivos planteados en dicho Convenio.

Sólo como referencia, debemos señalar que en mayo de 1994, con el fin de continuar con la aplicación del esquema de transferencia de las empresas del Estado al sector privado, la Comisión de Promoción de la Inversión Privada (COPRI) presentó un proyecto de Cooperación Técnica no Reembolsable al Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para obtener el financiamiento para el diseño, estructuración y ejecución de un programa de accionariado difundido, con cargo a los recursos del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN).

Este proyecto fue presentado conjuntamente con la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV) y la Bolsa de Valores de Lima (BVL) donde cada una de las instituciones beneficiarias era considerada como organismo ejecutor.

Los objetivos fueron los mismos expuestos en la creación del Sistema: el propósito de aumentar y diversificar la participación de los ciudadanos en la propiedad de las empresas privatizadas, además de financiar la expansión y mejor supervisión de los mercados de capitales en el Perú, aumentar las alternativas para captar capital y contribuir a una distribución más equitativa de la riqueza y los recursos del país.

El Subprograma I correspondió a la COPRI y se denominó Apoyo al Programa de Participación Ciudadana.

El financiamiento tenía como modalidad la donación. El monto total del proyecto era de US\$ 3'637,000 de los cuales US\$ 1'730,500 eran aporte del FOMIN y el saldo eran aportes de contrapartida local. Para el Subprograma I, correspondiente a COPRI, el monto fue de US\$ 724.000 como aporte del FOMIN y US\$ 72,100 como aporte de contrapartida local.

Toda la documentación y el sustento relacionado al Convenio tales como objetivo específico, actividades del Subprograma, presupuesto asignado y contrapartida local, aprobación del Proyecto por el BID, Acuerdos COPRI, el Convenio mismo, el Contrato con la Entidad de Apoyo Administrativo, los procedimientos para la Ejecución del Convenio, y los documentos de Ejecución del Convenio, se encuentran en el Informe Ejecutivo de Participación Ciudadana preparado para la Oferta de Telefónica del Perú y los anexos a dicho informe (ver: Anexo 32, Tomos del I al IV del Informe Ejecutivo de la Oferta de acciones de Telefónica del Perú S.A.).