

**CONGRESO DE LA REPÚBLICA
SEGUNDA LEGISLATURA ORDINARIA DE 2002**

**COMISIÓN INVESTIGADORA
ENCARGADA DE CUMPLIR LAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE
LAS CINCO EX- COMISIONES INVESTIGADORAS RESPECTO AL PERÍODO DEL
GOBIERNO DEL EX PRESIDENTE ALBERTO FUJIMORI
(Sesión Reservada)
(Vespertina)**

**MIÉRCOLES 16 DE ABRIL DE 2003
PRESIDENCIA DEL SEÑOR ERNESTO HERRERA BECERRA**

—A las 14 horas y 45 minutos se inicia la sesión.

El señor PRESIDENTE.— Muy buenas tardes.

Siendo las 14 horas y 45 minutos del día miércoles 16 de abril de 2003, en la Sala Núm. 3 del Congreso de la República se reúne la Comisión de Investigación de los actos de corrupción de la década de 1990-2000, con la presencia del Presidente y de los asesores técnicos de la comisión: Señores Villeta Soria, Rosario Márquez, Jamil Caraval y el señor Adolfo Urquiza.

Hoy tenemos la invitación al señor David Mendoza Nieto, quien va a prestar el juramento previo a las preguntas que esta comisión le formule.

Señor David Mendoza Nieto, ¿jura decir la verdad y nada más que la verdad ante las preguntas que le formule la Comisión Investigadora?

El señor MENDOZA NIETO.— Sí, juro.

El señor PRESIDENTE.— Si así lo hiciera que Dios y la Patria lo premien, en caso contrario se lo demanden.

Señor David Mendoza Nieto, si usted fuera tan amable que nos diera su nombre completo, dirección, estado civil, sus generales de ley.

El señor MENDOZA NIETO.— Mi nombre es David Moisés Mendoza Nieto, casado, con 4 hijas, educación superior, mi domicilio es Manco Cápac 310 letra "A" Miraflores.

El señor PRESIDENTE.— ¿Su grado de instrucción o su grado profesional?

El señor MENDOZA NIETO.— Soy bachiller en Administración de Empresas.

El señor PRESIDENTE.— Su Número de documento de identidad.

El señor MENDOZA NIETO.— Mi DNI es Núm. 06737366.

El señor PRESIDENTE.— Señor Mendoza, ¿usted necesita la presencia de un abogado para responder a las preguntas de la comisión?

El señor MENDOZA NIETO.— Acá está presente el doctor Carlos.

El señor PRESIDENTE.— Le pedimos a su abogado que por favor dé su nombre y su número de registro.

El señor ABOGADO, doctor Carlos Furuquén Zegarra.— Carlos Furuquén Zegarra, con Registro Núm. 26467 del Colegio de Abogados de Lima.

El señor PRESIDENTE.— Muchas gracias.

Señor David Mendoza, el Congreso de la República ha nombrado a la Comisión Investigadora de los actos de corrupción en diciembre último y le ha encomendado la función de cumplir con las recomendaciones y conclusiones que las cinco comisiones anteriores en la legislatura pasada hicieran sobre todo los delitos que en la década de 1990 a 2000 se produjeron.

Por estas facultades y el tema específico de actividades que tienen relación con la Caja de Pensiones Militar Policial, es que lo hemos convocado para que usted responda a las preguntas a esta comisión.

Ese es el marco en el cual esta Comisión lo ha convocado.

¿Qué cargos desempeñaba usted en la Caja, nos puede relatar?

El señor MENDOZA NIETO.— Ingreso en mayo de 1994 como asesor de la Gerencia de Inversiones Inmobiliarias y en agosto me encargan esta gerencia hasta diciembre del mismo año, fecha en la cual me ratifican en el nombramiento de dicho cargo hasta mi retiro en febrero de 2000.

El señor PRESIDENTE.— ¿De Inversiones Inmobiliarias, en mayo de 1994?

El señor MENDOZA NIETO.— A partir de mayo ingreso hasta agosto, aproximadamente. Luego se me encarga la gerencia y en diciembre se me ratifica como gerente, en 1994.

El señor PRESIDENTE.— ¿Hasta?

El señor MENDOZA NIETO.— Hasta febrero de 2000.

El señor PRESIDENTE.— ¿Qué cargos desempeñó en FINSUR?

El señor MENDOZA NIETO.— En FINSUR desempeñé la gerencia administrativa.

El señor PRESIDENTE.— ¿En qué año?

El señor MENDOZA NIETO.— En el mes de mayo del año 1994, es que termino mi gestión. Son nueve meses anteriores.

El señor PRESIDENTE.— Nueve meses anteriores a mayo de 1994.

Señor Mendoza, usted nos puede decir qué tipo de vínculos tenía con el señor Duthurburu, Valencia, Venero y Montesinos?

El señor MENDOZA NIETO.— Señor Presidente, quisiera primeramente hacer una antesala antes de responder sus preguntas.

Yo me puse a derecho, me entregué en abril del año 2001. Hace una semana he variado mi mandato de detención ha arresto domiciliario. 24 meses he estado privado de mi libertad.

No se me dio la oportunidad de poder ejercer una defensa ni a mi ni a mi abogado defensor, en el sentido de que toda mi defensa, solamente, se ha constituido en base al recuerdo que yo he tenido desde que salí de la Caja de Pensiones.

No se me permitía a ningún acceso y todas las solicitudes que enviaba a la Caja de Pensiones para poder obtener la documentación y permitir una defensa, se me fue negada o ignoraron ese pedido.

Y es en ese sentido que quisiera referirme de que mis declaraciones se basan solamente en recuerdos de todos los acontecimientos que han ocurrido.

Respecto a su pregunta, sí conozco a las personas, excepto al señor Vladimiro Montesinos, a quien no conozco, solamente por los medios de comunicación.

Las personas que usted ha mencionado, el señor Venero, Valencia o Duthurburu los conozco por unas relaciones pero no había ningún tipo de relación comercial con ellos.

El señor .— Señor Mendoza, si usted nos detalla con el señor Duthurburu en qué condiciones o conoció y en qué fecha.

El señor MENDOZA NIETO.— A señor Duthurburu lo conozco, me lo presentó en una oportunidad me parece el señor Valencia, debe haber sido en 1998 aproximadamente en las oficinas de Finsur.

el señor Valencia tenía una oficina en el mismo edificio acá en Paseo de la República y en esas circunstancias es que me lo presentan.

El señor PRESIDENTE.— ¿El señor Duthurburu qué relaciones tenía con la Caja?

El señor MENDOZA NIETO.— Desconozco.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y el señor Valencia?

El señor MENDOZA NIETO.— Bueno, al señor Valencia me lo presenta el señor Venero.

Me lo presenta aproximadamente en el año 1995. Tengo entendido que él era representante del señor Venero en la Operadora del Hotel Las Américas y es en una reunión que me lo presentan al señor Valencia.

No conocía si él ejercía alguna función, sé que él era representante de la Operadora del Hotel Las Américas, lo conozco en ese sentido; en FINSUR también lo he visto, pero desconozco si ejercía alguna.

Posteriormente, en el año 1999 ó 2000 es que lo veía en FINSUR las veces que yo acudía por razones de trabajo que lo ubicaba ahí.

El señor PRESIDENTE.— ¿El señor Venero se lo presenta al señor Valencia en 1995, qué relaciones tenía usted con él, cómo es que la amistad o la relación personal se establece, en qué condiciones?

El señor MENDOZA NIETO.— Bueno, a él lo conozco en el año 1970, puede ser, él es casado con la prima hermana de mi esposa, de ahí conozco a esta persona.

Pero no tenía ningún vínculo estrecho, era una persona bastante independiente, yo antes de ingresar a FINSUR trabajé en Sedapal por 9 años, tuve a mi cargo ahí, he pasado por varias áreas. Él se comunica a mi domicilio y me invita a una reunión para ver si yo quería trabajar con él.

Si bien es cierto, como le digo, lo conozco de esa fecha, era casado, pero no frecuentábamos, cada uno hacía sus actividades en forma muy independiente. Las veces que nos reuníamos era para cumpleaños de la familia y allí quedaba todo.

El señor PRESIDENTE.— Señor Mendoza, dígame usted: Deja de trabajar en FINSUR en mayo de 1994 que ingresa a la Caja, ¿qué relación tenía usted con FINSUR después de eso, en 1998 por ejemplo?

El señor MENDOZA NIETO.— Nosotros estamos implementando un sistema de cobranzas por la venta de las propiedades de la Caja, entonces era necesario participar con ellos en ver la base de datos de los compradores, porque FINSUR efectuaba la cobranza y yo me reunía con la parte operativa de FINSUR para efectuar esta cobranza.

El señor PRESIDENTE.— O sea, ¿había una relación digamos interinstitucional entre la Caja y FINSUR alrededor de este programa que ustedes tenían, eso es lo que me trata de decir?

El señor MENDOZA NIETO.— Efectivamente.

El señor PRESIDENTE.— Señor Mendoza, usted debe recordar de una obra "El Paseo Prado" la cual fue ejecutada por Gessa S.A., el señor Espantoso que era Presidente de esta empresa ha dado declaraciones a esta comisión.

En las actas del Comité de Inversiones, este comité de inversiones que estaba formado por miembros del directorio, ¿eso es cierto?

El señor MENDOZA NIETO.— Es cierto.

El señor PRESIDENTE.— Se advierte que la gerencia a su cargo era la encargada de fundamentar, exponer los proyectos que después seguramente iban a ser, con la aprobación del Consejo Directivo aprobados, ¿eso es cierto?

El señor MENDOZA NIETO.— Efectivamente, la gerencia a mi cargo era la responsable de evaluar técnica y económicamente estos proyectos a fin de determinar su viabilidad técnica y económica. Luego eran presentados al gerente general y éste a su vez elevaba el informe nuestro al Comité de Inversiones, una instancia previa del Consejo Directivo que, generalmente, era el responsable de aprobar estos proyectos.

El señor PRESIDENTE.— ¿Usted recuerda quién informaba el Comité de Inversiones?

El señor MENDOZA NIETO.— El Comité de Inversiones estaba formado por los mismos miembros del Consejo Directivo. (2) El Consejo Directivo estaba integrado por dos miembros de cada instituto armado y eran aproximadamente cuatro miembros que conformaban el Comité que integraban así mismo el Consejo Directivo. En estos momentos no...

El señor PRESIDENTE.— Pero en el caso de Gessa. Usted recuerda. ¿Quién formaba el Comité de Inversión?

El señor MENDOZA NIETO.— Bueno. Al que recuerdo ahorita es el General Dante Suárez.

El señor PRESIDENTE.— Dante Suárez.

El señor MENDOZA NIETO.— General FAP.

El señor PRESIDENTE.— Él era el Presidente.

El señor MENDOZA NIETO.— Él era el Presidente del Consejo Directivo y también era el Presidente del Comité de Inversiones.

El señor PRESIDENTE.— ¿Quién más estaba con él? Dos más seguramente.

El señor MENDOZA NIETO.— Cuatro más. No me acuerdo en estos momento.

El señor PRESIDENTE.— Yo le voy a decir y usted confirma, en este caso, específicamente, porque esto consta en un acta del Comité de Inversiones del año 1995.

El Teniente General FAP Dante Suárez Carranza como Presidente.

El señor MENDOZA NIETO.— Sí.

El señor PRESIDENTE.— El General de Brigada Marco Rodríguez Huerta.

El señor MENDOZA NIETO.— Ya. Conforme.

El señor PRESIDENTE.— El Contralmirante Mario Gálvez Pinillos.

El señor MENDOZA NIETO.— No recuerdo.

El señor PRESIDENTE.— El General Policía Nacional Néstor Tafur.

El señor MENDOZA NIETO.— Sí. Sí, recuerdo.

El señor PRESIDENTE.— Ya.

Este hecho es importante porque aquí se realiza una transacción de mucha importancia para la institución, valorada en 50 millones 443 mil 934 punto 84 dólares; según tenemos, incluido el IGV.

¿Esto es producto de una licitación pública?

El señor MENDOZA NIETO.— Exactamente, es una licitación por invitación.

El señor PRESIDENTE.— Por invitación.

Este resultado se dio el 4 de setiembre del año 1995. Obviamente, previo a ello, en una reunión usted sustenta, digamos, la factibilidad de este proyecto aprobado.

¿Cuál es la opinión que usted sustenta?, ¿recuerda esto?

El señor MENDOZA NIETO.— Sí. En agosto de 1995 es que el comité aprueba este proyecto.

Como le digo, tenía a mi cargo un departamento de estudios y evaluación de proyectos que estaba a cargo del arquitecto Miguel Ángel Aguirre, que era el área responsable de determinar la viabilidad de este proyecto.

Posteriormente se expone en el comité y se decide aprobar el proyecto, el que es ratificado luego por el Consejo Directivo.

Esta propuesta, donde se exponía el alcance del proyecto, así como su viabilidad, mostraba que era rentable para la institución, el desarrollo de este proyecto.

El señor PRESIDENTE.— Dígame. ¿En su gerencia tenían, digamos, que revisar el expediente técnico?

El señor MENDOZA NIETO.— Nosotros desarrollábamos el expediente técnico, había un departamento de estudios y evaluación de proyectos que se encargaba de elaborar el expediente técnico.

El señor PRESIDENTE.— Y dígame. Ese expediente técnico tenía como base fundamental, obviamente, la elaboración del proyecto.

El señor MENDOZA NIETO.— Lógico.

El señor PRESIDENTE.— En el caso de este proyecto Paseo Prado, ¿quién se encargó de elaborar el proyecto?

El señor MENDOZA NIETO.— Nosotros lo que hacíamos era un anteproyecto o sea se discutían ideas de propuestas en función al entorno urbano del terreno.

La característica de la zona, su posibilidad de “P inmobiliario” como llamábamos y una vez ya teniendo el anteproyecto avanzado se convocaba o se invitaba a arquitectos de prestigio acá de Lima, a efectos de que ellos puedan encargarse del desarrollo de este proyecto.

Específicamente, Paseo Prado se le encargó al arquitecto Guillermo Málaga.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y él cumplió con la entrega de lo que se le había encomendado en un contrato?

El señor MENDOZA NIETO.— Sí cumplió con el desarrollo del contrato.

El señor PRESIDENTE.— Es decir. Nosotros tenemos una carta N.º 3 de 1998, fechada el 6 de enero de 1998. El gerente general de la asesoría técnica y la gerencia financiera requieren a FINSUR la emisión de un cheque de 247 mil 800 dólares a nombre de Guillermo Málaga, que es obviamente el arquitecto que se encarga de elaborar este proyecto o de desarrollar, como usted dice, este proyecto; para cancelar los servicios contratados para la ejecución del proyecto Paseo Prado. No obstante que el contrato venció el 28 de febrero de 1996 y no existen evidencias que haya cumplido con la entrega del expediente técnico, integral, compatibilizado.

El señor MENDOZA NIETO.— Usted requiere que no exista la evidencia de la entrega del proyecto ¿Podría, por favor explicarme?

El señor PRESIDENTE.— Sí. Porque en ese caso, hay, como seguramente vamos a ir avanzando en el desarrollo de este complejo problema entre Gessa, la Caja —¿cómo se llama la empresa de cines?— Arcamax, entre los pagos

de los fondos que quedaban como garantía, es que no se había desarrollado completamente el proyecto para poder, en el caso de la construcción de cines, y eso ocasionó un enredo.

Si usted nos ayuda a desenredar esto. Le agradecería.

El señor MENDOZA NIETO.— Efectivamente. El proyecto original había sido desarrollado de acuerdo a la propuesta que hizo el arquitecto Málaga.

Entonces, él proponía en una de las áreas proponía el desarrollo de locales comerciales y un cine. Nosotros, lógicamente, no esperábamos que el proyecto esté concluido para iniciar la venta, o sea iniciábamos el proyecto y hubieron hasta 5 interesados en anclar ahí el negocio de los cines, uno de ellos fue el señor Prado, no recuerdo ahorita su nombre, que es el propietario de Arcamax.

Entonces, él dice: “Yo deseo acá 5 cines, no uno, porque eso ya no es negocio”. Estaban de moda los cines hasta 120 butacas, 80 butacas y ya estaba desarrollado.

O sea el arquitecto Málaga había cumplido ya con el desarrollo del proyecto, entonces, él se ofrece y dice: “Yo voy a desarrollar este proyecto de los cinco cines, sin ningún costo para la Caja”. O sea con esa condición él asumía la compra de los cines; con la condición que él se encargaba de desarrollar esto.

Siendo una venta importante y cuanto no existe mucho comprador de cine, esto se elevó, se informó al comité a efectos de decirle que había esta propuesta, donde había necesidad de modificar el proyecto original que ya había sido concluido; y se firmó un contrato con Arcamax, cuyo representante era el señor Prado —no me acuerdo ahorita su nombre— y él se compromete a entregar el proyecto completo en 90 días, lo cuál no sucedió.

El señor PRESIDENTE.— ¿A quién?

El señor MENDOZA NIETO.— A Arcamax. Se comprometió a entregar el proyecto desarrollado, compatibilizado en 90 días, lo cual no ocurrió; parece que comenzó a tener problemas y una manera de dilatar las cosas era seguir postergando la entrega y Gessa estaba esperando. Un buen tiempo estuvo esperando porque no podía avanzar la obra en razón que no le entregaban los planos debidamente compatibilizados y ya se entró a un problema legal con Arcamax, en ese sentido.

El señor PRESIDENTE.— ¿Hay algún documento que registre estos reclamos de Gessa?

El señor MENDOZA NIETO.— Existen en la Caja, las correspondencias que tanto Arcamax como Gessa, también, requiriéndonos a nosotros la entrega de parte de Arcamax de los planos compatibilizados para poder concluir la obra; tal es así que antes de mi retiro, ya, prácticamente, estaban concluyendo toda la parte que finalmente entregó este señor.

El señor PRESIDENTE.— Pero aún así y regresando al tema del señor Málaga, usted remite la carta N.º 63, fechada el 1997, esto hace un año antes del 98, y va dirigida a Guillermo Málaga —dice— Arquitectos, en la cual le dice:

“Con respecto al asunto de la referencia y de acuerdo al compromiso por usted contraído en sucesivas reuniones y de coordinación, aún queda pendiente la entrega total y compatibilizada del expediente técnico. Es arquitectura, estructuras, instalaciones eléctricas, electromecánicas, detalles y otros, que se viene postergando, contraviniendo los términos del contrato suscrito con nuestra institución”.

Usted me preguntó, ¿quién había dicho que no se había cumplido con el contrato con Málaga? Y, yo le digo que usted revise. Esta es la carta que usted mismo dirige. Al otro lado está su firma.

El señor MENDOZA NIETO.— Hubieron ampliaciones de entregas, pero posteriormente, en incumplimiento de estas ampliaciones es que se suscribe, hay un acta de entrega del expediente técnico.

Bueno. Como le digo había un área encargada de supervisar eso, por lo que yo me acuerdo era —para presentar al municipio— necesario que el arquitecto Málaga iba a suscribir los planos, el desarrollo de Arcamax; existía un convenio con Arcamax, pero Málaga era quien firmaba los planos, a efecto de presentarlo, creo, al municipio.

Él cumplió. Lo que pasa es que para efectos del municipio, era el arquitecto Málaga el que presentaba el proyecto.

Entonces, yo le enviaba una especie de formalismo, si quiere, para poder este... Porque ahí está refiriendo al área del cine, al C-3. Es parte del problema. Ya posteriormente se obvia y ya directamente con el señor Prado comienza, inclusive, la demanda. Hay unas demandas que se presentaron, me parece.

Esto se elevó al área legal. El área legal ya era la que comenzó a manejar estos problemas.

El señor PRESIDENTE.— Señor Mendoza. Usted me está asegurando por segunda vez que el señor Málaga cumplió.

El señor MENDOZA NIETO.— Efectivamente. Yo le he dicho que el arquitecto Málaga cumplió con entregar el expediente, ¿cuándo empieza el problema? Cuando al comprador del cine no le satisfacía esa solución que (3) daba

en el C-3, que era un área de comidas y un solo cine. Él dice: “Yo compré, siempre y cuando me desarrolles el proyecto que yo quiero. Yo quiero cinco cines ahí”. Entonces, firmamos un convenio con él, el me dijo: “Yo desarrollo el proyecto sin ningún costo para la Caja”, porque ya estaba cancelado el proyecto.

Entonces, yo le dije: “Yo desarrollo acá el proyecto, yo me encargo de hacer los planos, sin ningún costo para la Caja”. Esto elevó yo al Consejo Directivo y aprueba, se firma el contrato y el arquitecto Prado se compromete, creo, en 90 días, 60 días, no me acuerdo exactamente; entregar todos los planos compatibilizados, ¿correcto?

Pero como el proyectista ante el municipio era el arquitecto Málaga, él lo desarrolla pero lo suscribía el arquitecto Málaga.

El señor PRESIDENTE.— Señor Mendoza. Esa parte puede explicar por qué se retrasó, pero usted está asegurando por tercera vez que el arquitecto Málaga entregó el expediente técnico.

Yo tengo un documento escrito que usted ha revisado y que además, en el párrafo final dice: “Por lo expuesto, mucho agradeceré se sirva hacer entrega a la brevedad, el expediente técnico completo, sustentado por sus respectivas memorias y compatibilizado con las especificaciones, especialidades correspondientes, levantando las omisiones u errores que el proyecto original no completó”.

El señor MENDOZA NIETO.— Señor congresista.

El señor PRESIDENTE.— Permítame terminar la pregunta para que usted, quizás, pueda responderla también de manera completa.

Es decir, por tres veces me dice que el arquitecto cumplió; obviamente que hay un documento donde usted le está reclamando, quizás completaría después de 1997, pero hasta acá usted estaba reclamando.

En segundo lugar, nos está diciendo que llegó un acuerdo de Arcamax para que la parte que no había satisfecho y que había presentado Málaga, la haga Arcamax, de todas maneras, en una institución cuando se firma un contrato se tiene que cumplir y recién, obviamente, se pasa, digamos, al cumplimiento de las partes. Uno cumple con entregar lo que se ha comprometido a elaborar, en este caso, el arquitecto, el proyecto; y la Caja, seguramente, al cumplimiento de esto, a depositarle el valor por sus honorarios. Eso es lo que corresponde, sea cual sea. Así alguien, como en este caso, Arcamax se comprometa hacer sin costo alguno para la Caja, de todas maneras el arquitecto Málaga tenía que presentar.

Entonces, usted me dice por tercera vez que el arquitecto Málaga cumplió. Yo lo que quiero decirle es que tenemos declaraciones del arquitecto Málaga y ha dicho que no ha cumplido.

Entonces, hay una seria contradicción que agradecería que usted me lo explique.

El señor MENDOZA NIETO.— El arquitecto Málaga, vuelvo a repetir, señor congresista, cumplió con la entrega, tenemos un acta al respecto; que la haya cumplido posterior a ese reclamo, es muy distinto, pero él ha cumplido con entregar, yo tengo, digamos, la carta, debe obrar esto en la Caja de Pensiones Militar Policial, hay un acta al respecto.

El señor PRESIDENTE.— Este contrato que tenía el señor Málaga con la Caja y que usted administraba o en todo caso era parte de esta institución, estaba en un contrato, ¿no?, que señalaba un tiempo límite.

El señor MENDOZA NIETO.— Así es.

El señor PRESIDENTE.— Además acá hay un adendum de ampliación a la cual usted ha señalado, de locación de servicios N.º 57, fechado el 4 de agosto de 1995, celebrado entre la Caja y Guillermo Málaga Arquitectos, representado por su gerente general, arquitecto Málaga, el proyectista; y que señala en una cláusula adicional que la fecha de entrega definitiva del expediente completo es el 28 de febrero de 1996. Eso es lo que dice; obviamente, en función de eso usted le manda esa carta. Le manda en enero, estamos hablando del 28 de febrero. En enero de 1997 le manda esa carta.

El señor MENDOZA NIETO.— ¿Y la adenda es?

El señor PRESIDENTE.— Hasta el 28,

El señor MENDOZA NIETO.— El 28 de febrero.

El señor PRESIDENTE.— Hasta el 28 de febrero de 1996 y usted ya le está pasando la voz en enero de 1997, un año después, y todavía no le había entregado.

La pregunta es... Y en la cláusula siguiente dice: “El proyectista, en caso de no cumplir con la entrega del expediente completo a la fecha señalada, deberá pagar por concepto de indemnización, la suma que resulte de aplicar el 1 por mil por día de retraso, ¿esto se hizo?

El señor MENDOZA NIETO.— Me parece que hay otro adendum al respecto.

Como le digo, los planos que venía desarrollando Arcamax eran asumidos por el arquitecto Málaga, en razón que en el trámite era Guillermo Málaga con el municipio para aprobar el proyecto.

Entonces, al demorar el arquitecto Prado la entrega para la suscripción de los planos. Prado de Arcamax, lógicamente. O sea él desarrollaba el plano y el arquitecto Málaga lo suscribía a fin que vaya su trámite al municipio.

El señor PRESIDENTE.— Pero eso, inclusive, ustedes formalmente tenían que aplicar el cumplimiento de los contratos, ¿cómo resguardaba usted los intereses de la Caja si había un contrato entre terceros, digamos así, que tenían implicancia directa para el beneficio o de lo contrario con la Caja?

El señor MENDOZA NIETO.— Sí. Me parece que hubo una demora de parte de él, pero finalmente cumplió en entregarlo. Yo recuerdo, le digo, que es por el volumen del proyecto, por la magnitud del trabajo que estaba desarrollando el arquitecto; en algún momento él nos entregó, digamos, he ayudado a verificar por que era una cantidad de planos, felizmente se suscribió un acta.

No se llegó a aplicar, me parece, porque hay un adendum adicional. El problema era por parte del municipio que devolvía el expediente para efectos de la compatibilización o sea un poco que por ahí venía la demora, no lo puedo recordar exactamente qué es lo que ocurrió.

Pero finalmente, yo si estoy seguro que se entregaron todos los planos, sino el municipio no hubiera recepcionado la obra.

Permítame. Si Gessa no hubiera concluido la obra, excepto este problema de los cines, en los tiempos contractualmente convenidos que era 730 días, más o menos.

El señor PRESIDENTE.— Dígame ¿Quién formulaba los estudios de factibilidad de los proyectos inmobiliarios de la gerencia a su cargo?

El señor MENDOZA NIETO.— El departamento de estudios y evaluación de proyectos.

El señor PRESIDENTE.— ¿A cargo de quién estaba?

El señor MENDOZA NIETO.— Del arquitecto Miguel Ángel Aguirre.

El señor PRESIDENTE.— Usted señala tener amistad con el señor Valencia, obviamente, lo conocía en ese tiempo, ¿qué función desempeñaba en la Caja el señor Valencia?

El señor MENDOZA NIETO.— Como le digo, él asistía a la Caja, lo he visto ingresar a las sesiones del Consejo Directivo en su calidad, me parece, de representante de la operadora de hoteles Las Américas.

El señor PRESIDENTE.— ¿Usted sí lo conocía y sabía que él era accionistas de FINSUR?

El señor MENDOZA NIETO.— De FINSUR, no.

El señor PRESIDENTE.— El señor Espantoso nos ha señalado que el señor Valencia se acercó para señalarle que lo invitaba a este concurso para adjudicación de proyectos. Un momentito.

El señor Espantoso ha señalado que el señor Valencia le señalaba que él lo invitaba a participar en los concursos, en este caso, que hacía la Caja, en éste, específicamente, y cuando salía ganador como en este caso, le entregaba 5% de comisión.

¿Usted conocía esto?

Sí doctor.

El ABOGADO del señor MENDOZA NIETO.— Perdón. Mi patrocinado refiere que existe correlación a las inversiones inmobiliarias de la Caja hasta una investigación prejurisdiccional ante la Primera Fiscalía Provincial Penal Especial a cargo del doctor Cortez, expediente N.º 014-00, precisamente, ante dicho órgano fiscal y conjuntamente con la procuraduría Ad Hoc, mi patrocinado ha presentado una solicitud de colaboración eficaz, la misma que se encuentra en trámite.

Consecuentemente, con relación, me precisa mi patrocinado, yo sí no recuerdo, específicamente, si dentro de la solicitud de colaboración eficaz se encuentra ésta. Lo que sucede es que es una lectura de todo lo que se percibía, que precisamente, es el ámbito de la colaboración eficaz.

Consecuentemente, mi patrocinado solicita por intermedio de mí y se lo hago llegar a la Presidencia, se exonere de esta respuesta o de esta pregunta en razón a que podría ello generar una duplicidad de las investigaciones, máxime si inclusive a nivel jurisdiccional se encuentran, me parece, declaradas; precisamente es en el expediente N.º 27-2001, Quinto Juzgado Penal Especial, Secretaria Raquel Mizari. Eso es en el proceso seguido en agravio del Estado contra mi patrocinado y otros por el delito de colusión.

El señor PRESIDENTE.— Doctor del señor Mendoza. El Congreso de la República —yo reitero— no es un poder

que esté facultado para administrar justicia. Nosotros tenemos la función legisladora, normativa y fiscalizadora, como en este caso, e investigadora; y usted ha venido invitado y seguramente dará cuenta bajo juramento, como lo está haciendo, porque el país ante estos hechos necesita llegar a la verdad de manera voluntaria, si usted tiene toda la facultad para consultar con su abogado y responder a las preguntas.

Es más, le digo, esta comisión, ni siquiera ha declarado que es mejor reunirse en reserva porque sino estaría lleno de periodistas. Entonces, la reserva tampoco significa secreta porque estos son actos públicos, nosotros damos cuenta con informes preliminares que hemos sido, digamos, emitiendo.

No es el ánimo nuestro, por la experiencia y por el prestigio del Congreso, hacer publicidad innecesaria ni tampoco medrar con la eficacia y la eficiencia de la investigación. (4)

Entonces, yo quiero que usted tenga en cuenta esto, somos un poder distinto del Estado, nosotros no perseguimos acusarlo a usted, sino se trata de investigar sobre instituciones que fueron, digamos, utilizadas por funcionarios o, digamos, autoridades que tenían cargos públicos; y que si se necesita acusaciones, lo que nosotros hacemos son de las presunciones hacer acusaciones constitucionales que el Poder Judicial tomará en cuenta. Ese es el ámbito, no somos la Policía, pero sí nos interesa recoger toda la información, no creo que haya incompatibilidad en todo caso, se lo digo y el abogado puede señalarlo, inclusive usted al final puede recoger, a través formalmente, una transcripción de todo este interrogatorio.

El señor MENDOZA NIETO.— Señor congresista, antes manifestarle que mi deseo es colaborar. Yo, así como muchos que estamos de alguna manera comprometidos en este problema, requerimos justicia también. Y en mi caso, creo que no se está dando porque no se me ha permitido ejercer, como le digo, mi defensa, no tengo un debido proceso. Por eso al margen, sólo para informarle. Mi voluntad es llana a colaborar.

Cuando refiere el doctor Furuken, a que yo tomo una lectura, es cierto. O sea, me invitan a mí a trabajar, a mí no me dijeron: oye, vamos a coludirnos para hacer esto o aquello; me invitaron a trabajar y me puse a trabajar, y ya estando adentro, tomo una lectura más o menos como funcionaba.

Usted me pregunta concretamente si sabía de esas gestiones de Valencia, no me consta, pero sí podría decir que se leía eso. Pero yo no he participado ni he visto ninguna reunión privada entre Valencia, no me consta a mí.

El señor PRESIDENTE.— Mire, lo que pasa es que nosotros estamos preocupados porque, por ejemplo, una licitación que realiza la Caja y que se otorga bajo la modalidad de invitación por un proyecto como Paseo Prado por 50 millones de dólares, de los cuales se le da el 40%, el 60% se le da de adelanto y encima se le presta 4 millones, o sea, 4 millones, en el transcurso no cumple, no cumple y se le devuelve el fondo de garantía.

Entonces, nosotros creemos que... además nos dicen que estos actos, en el caso de la constructora Gessa, el señor Espantoso acá ha señalado claramente, sí le damos el 5% de comisiones al señor Valencia para que nos entregara.

Lo que nosotros queremos reconstruir es esa estructura que representaba al Estado que estaba conformada a través del comité directivo, así, el consejo directivo, que además tenía este consejo de inversiones y que usted leí. ¿Hasta dónde leía? ¿Leía que efectivamente esto sucedía a través del señor Valencia?, ¿participaba el consejo directivo?, ¿había algo en el Comité de Inversiones de Inmobiliarias o el consejo de supervisión?

El señor MENDOZA NIETO.— Yo ingreso el 94, en ese momento todavía no tenía muy clara la cosa. Una lectura ahora la puedo dar completa.

Bueno, como le refiero, señor congresista, yo la lectura en ese momento no la tenía muy clara, eso es posteriormente a raíz de todo lo que...

El señor PRESIDENTE.— ¿En que año, más o menos, usted da esa lectura más completa? Usted está hasta el 2001 ¿no?

El señor MENDOZA NIETO.— Sí. Exactamente será 95 a 96, como le digo, poco a poco, más o menos, estoy tomando lectura.

Cuando se hacían estas invitaciones, yo recibía, en este caso de parte del Presidente del Consejo Directivo, las empresas que debían ser invitadas a la licitación. O sea, nosotros teníamos...

El señor PRESIDENTE.— ¿Ustedes no invitaban, no había...

El señor MENDOZA NIETO.— Había un registro de empresas que calificaban —ahí está el registro—, digamos, las que habían sido aprobadas, correcto; las tenía también el gerente general y el presidente. Entonces, sobre ello decía, estas son las empresas a las que hay que cursar la invitación, no era pública, era privada por invitación. Lógicamente que estas empresas tenían...

El señor PRESIDENTE.— ¿Quién le entrega eso?

El señor MENDOZA NIETO.— En este caso específico, me parece que es el general Danfer, me parece, y eran ciertamente Sagitario, Fujita Gumi, Ingenieros Contratistas, Gessa y Balarezo.

El señor PRESIDENTE.— En el caso específico de Gessa...

El señor MENDOZA NIETO.— Y se envió las invitaciones a efecto de que puedan comprar las bases y posteriormente en un acto público, con notario, se hacía la apertura de los sobres 1 y 2, una que contenía la oferta técnica y la otra la parte económica.

El señor PRESIDENTE.— Ahora, ya lo he entendido. Es decir, a pesar de que había una invitación pública, usted recibía por intermedio del señor Danfer Suárez, que era presidente del consejo directivo, una relación, en el caso de Gessa, de cuatro empresas, para que se haga las invitaciones y después se realizaba el acto que formalizaba todo este hecho.

El señor MENDOZA NIETO.— Efectivamente, como le digo, nosotros, me refiero a la gerencia a mi cargo, preparábamos el expediente técnico, era aprobado este expediente por la gerencia general y por el comité y, posteriormente, era ratificado por el Consejo Directivo.

Luego para llevar a cabo ya la licitación se me da a mí las empresas que iban a participar en este concurso, sea a través de la gerencia general o, en este caso, creo recordar que fue el presidente que me alcanzó la relación, se preparaba las cartas, era firmado por el gerente general. Había un manual de procedimiento donde está detallado ese aspecto.

El señor PRESIDENTE.— Señor Mendoza, yo quiero decirle con transparencia y con precisión que usted me diga, había un procedimiento institucional que había que seguir.

El señor MENDOZA NIETO.— Exactamente.

El señor PRESIDENTE.— Pero ese procedimiento no se cumplía completamente. Sí o no.

El señor MENDOZA NIETO.— Sí se cumplía.

El señor PRESIDENTE.— Sí se cumplía. Pero además había, digamos, una recomendación a través del presidente Danfer Suárez que le entregaba estas cuatro invitaciones especiales.

El señor MENDOZA NIETO.— Para el caso específico de Gessa eran cinco. Eran Corporación Sagitario, Fujita Gumi, Ingenieros Civiles Contratistas Generales, Gessa Ingenieros y Balarezo Contratistas Generales.

El señor PRESIDENTE.— Además de eso, ¿había alguna indicación sobre quién debería tener preferencia?

El señor MENDOZA NIETO.— No, no había ninguna indicación.

El señor PRESIDENTE.— Obviamente eran los que debían ser escogidos.

El señor MENDOZA NIETO.— Claro, se me alcanzaba la relación, como le digo. Y por posterior hay un cronograma de actividades, y en ese cronograma está la fecha de apertura, está la fecha de apertura de sobres, donde era un acto público con notario, y en ese mismo instante que se daba apertura a cada uno de los sobres y se otorgaba al menor postor, al que tenía la oferta más baja.

El señor .— Perdón, no sé si la comisión tiene conocimiento sobre un problema que surgió a principio del año 2000, era con relación si la Caja de Pensiones Militar Policial se encontraba o no obligada a hacer licitaciones públicas. No sé si eso ya ha sido determinado, porque sobre ese particular hay un oficio de la Contraloría General de la República cursado a la doctora Ana Cecilia Magallanes, entonces a cargo de la Primera Fiscalía Provincial Penal Especial Anticorrupción, expresándole que, atendiendo a la Ley creación de la Caja, aquella no se encontraba obligada a efectuar licitaciones públicas sino únicamente; y al contrario, se encontraba exonerada de las normas que regulaban al sector público por expresa disposición de su ley de creación.

En consecuencia, sólo se regían por los manuales de organización y funciones y directivas internas, las mismas que preveían efectuar, en el caso de proyectos de ejecución, de proyectos inmobiliarios por ejecutarse licitaciones privadas. No sé si de esto tiene conocimiento la comisión.

El señor PRESIDENTE.— Sí, la comisión en interrogatorios anteriores ha tratado este tema, y es un tema que obviamente no nos corresponde a nosotros determinar. Sin embargo, hemos seguido a través de la Ley de creación de la Caja de Pensiones Militar y Policial, en el artículo 36.º, es un poco lo que nos orienta en todo caso, que la Caja utilizará —dice— sus recursos después de cumplir sus prestaciones y gastos administrativos en inversiones que aseguren una rentabilidad no menor de la tasa de interés de depósito bancario a plazo fijo luego de reducido los gastos que requiera cada inversión”. Me imagino que el comité que dirigía el señor Mendoza tenía como base ese análisis.

Y la factibilidad de los proyectos de inversión se determinarán teniendo en cuenta en forma concurrente las normas siguientes: seguridad de su valor real, la garantía del equilibrio financiero de la caja, la liquidez, la contribución al desarrollo socioeconómico del país.

Es por eso que a nosotros nos preocupa que cuando el Consejo Nacional de Tasaciones sobre esa obra de 50

millones tiene una tasación muy por debajo, que llegan a los 35 millones 611 mil 595 dólares. Es decir, estamos hablando de una sobrevaloración de lo que realmente se prestó, se aprobó, se le dio a Gessa de 14 millones 832 mil 339 dólares de más. O sea, ¿qué nos puede decir al respecto usted que era encargado en todo caso, bajo la creación de la ley, de obviamente resguardar los intereses de la Caja?

El señor MENDOZA NIETO.— Bueno, las valoraciones que pueda realizar el CONATA realmente no, particularmente yo le diría que no refleja... Habría que ver cuál era el sistema que ha aplicado para efectuar la tasación. Entiendo que la CONATA tiene como referencia los valores arancelarios. En ese momento, en el 94, los terrenos, específicamente en esas zonas, estaban cotizados a 2 mil dólares metro cuadrado, no había una... regla la oferta y la demanda. ¿Y CONATA en cuánto tasaba esos terrenos? 100 dólares, 200 dólares.

Ponemos un ejemplo. Usted mande a tasar ahorita su propiedad y CONATA va a tasarlo a valores de arancel, y su propiedad que en el mercado puede estar a 100 mil y CONATA se lo va a tasar en 20 mil, 25 mil dólares. Entonces, no creo que CONATA sea la voz más autorizada en ese sentido; impugnaría, en todo caso, eso.

El señor PRESIDENTE.— ¿Usted quería intervenir? (5)

El señor .— Precisamente, con relación a los dictámenes de CONATA, igual el señor (ininteligible) ha sido mi patrocinado, perdón, ha sido injustamente procesado en un proceso judicial ante el Quinto Juzgado Penal Especial precisamente utilizando como criterio la CONATA, y que a lo largo del proceso 7 tasaciones han demostrado la inviabilidad de las técnicas y parámetros utilizados por CONATA para efectos, justamente por aplicar únicamente valores arancelarios. Entre ellos, hay dos firmas internacionales Bureau Veritas y el Cuerpo Nacional de Tasaciones, diferente a CONATA, precisamente que demuestran que las técnicas utilizadas por CONATA, para los efectos de una valorización comercial o una ejecución de un proyecto que tenga rentabilidad, no resultan aplicables.

El señor PRESIDENTE.— Hasta donde nosotros hemos recogido información del CONATA es que este precio de tasación que establece el Consejo Nacional de Tasaciones obviamente está incluido el valor de reposición y que además se hace sobre la edificación, es decir, metro cuadrado construido a todo costo, eso incluye obviamente todos los factores.

El señor MENDOZA NIETO.— Habría que ver la tasación, seguramente habría que ir rebatiendo punto por punto. Creo que el metro cuadrado que se contrató con Gessa era 465 dólares metro cuadrado.

El señor PRESIDENTE.— Señor Mendoza, acá nosotros tenemos la información de que el terreno pertenecía a la Caja.

El señor MENDOZA NIETO.— Sí, pero tiene un costo.

El señor PRESIDENTE.— Que no había que pagarle obviamente a Gessa porque era el que construye. Yo no le voy a dar el precio de mi terreno al que me va a construir mi casa, obviamente en el contrato le voy a pagar, le voy a suscribir de acuerdo al expediente técnico que yo elaboro a través del...

El señor MENDOZA NIETO.— Si usted me habla, señor congresista, de la valorización del inmueble...

El señor PRESIDENTE.— No, estamos hablando, por eso...

El señor MENDOZA NIETO.— ...tiene que constituir terreno y edificación; es el todo.

El señor PRESIDENTE.— Señor Mendoza, me permite formular la pregunta porque yo no estoy en contra suyo. Estoy tratando de recoger información que me lleve a la verdad. Es mi obligación.

Entonces, la Caja hace un contrato de 50 millones de dólares con una constructora, es como si yo encargara a alguien que me construya mi casa.

Entonces, después de construir y todos los problemas, lo que está haciendo el Consejo Nacional de Tasaciones es hacer una valorización sobre el edificio, y obviamente está determinando si la casa que yo mandé a comprar —en este caso el edificio o el complejo o el proyecto que mandó a construir la Caja— es o corresponde a los 50 millones que pagaron a Gessa para que le construyera la casa; ahí no tiene que estar incluido el valor de mi terreno para nada, para hacer una comparación.

Yo entiendo que los valores que se manejan en el mercado puedan variar efectivamente, pero podemos tener dos, tres, cinco, pero no una diferencia de 14 millones. 14 millones vendrían a ser casi el 30%, un poco menos o el 30%.

Entonces, ahí hay márgenes muy grandes que seguramente serán discutibles desde su punto de vista.

Pero yo quería avanzar un poco más y preguntarle cuáles eran los criterios por los cuales al ganador se le otorgaba la buena pro.

El señor MENDOZA NIETO.— Fundamentalmente la oferta más baja.

El señor PRESIDENTE.— ¿Solamente era esa?

El señor MENDOZA NIETO.— Sí, esa era la que tenía mayor peso.

El señor PRESIDENTE.— No había una precalificación previa del cumplimiento de la garantía. Por lo general, yo he participado en licitaciones y entonces mi record de proyectos califican, si yo cumplo o no cumplo. O sea, la garantía, mi credibilidad eso tiene un puntaje porque a veces lo barato cuesta caro y, obviamente, invertir 50 millones era muy riesgoso.

¿Usted solamente aplicaba en ese índice, ese criterio?

El señor MENDOZA NIETO.— Antes de ingresar al registro de empresas constructoras eran calificadas dada su experiencia y cumplimiento también de ejecución de obras de similar magnitud. Eso estaba en el primer sobre, la experiencia que tenía.

Después había un primer sobre que era...

El señor PRESIDENTE.— Yo conozco perfectamente el mecanismo de cómo se hace la apertura de sobres. Lo que yo, en general, no estaba diciéndole en el segundo o en el primer sobre, en general, ¿cuáles eran los criterios que tenía para seleccionar al ganador para entregarle la buena pro?

El señor MENDOZA NIETO.— Era la experiencia, la capacidad de contratación, el pool de equipo que iba a poner a disposición de la planta y experiencia en la construcción de obras similares. Pero fundamentalmente el de mayor peso era la oferta económica más baja.

El señor PRESIDENTE.— Señor Mendoza, si ustedes descubrían que las empresas eran, digamos, similares o eran empresas que tenían casi los mismos intereses, ¿ustedes observaban ese tipo de cosas?

El señor MENDOZA NIETO.— No le entiendo.

El señor PRESIDENTE.— Le voy a explicar mejor. Claro, tiene razón, me voy a explicar mejor.

Por ejemplo, precisamente en el otorgamiento de la buena pro a Gessa se presentan cinco empresas que Danfer Suárez le entrega a ustedes, que son, entre ellas estaba, Gessa Ingenieros y estaba Balarezo Contratistas. ¿Eso es cierto?

El señor MENDOZA NIETO.— Cierto.

El señor PRESIDENTE.— Y de acuerdo a la participación en las acciones o en la conformación de la propiedad de estas empresas, ¿ustedes sabían y podían detectar que tanto Lelio Balarezo como Alberto Espantoso formaban parte de ambas empresas?

El señor MENDOZA NIETO.— Desconozco.

El señor PRESIDENTE.— Entonces, ¿cómo se hacía la selección o la calificación que usted señalaba, porque usted me está diciendo hacíamos una calificación previa donde identificaban la empresa obviamente, la experiencia y obviamente un seguimiento de qué empresa se trataba?

El señor MENDOZA NIETO.— Sí, pero no teníamos nosotros la ficha registral y la conformación de accionistas. En realidad, como persona jurídica, la experiencia que tenía en el mercado, nos alcanzaban un *brochure*, donde ahí solamente detallaban las obras desarrolladas, las cartas de recepción de parte de la empresa que asumía la contratación, la maquinaria, el pool de maquinaria que tenía, pero no referían esos aspectos.

El señor PRESIDENTE.— Mire, porque venía una orden, no una orden, perdón, venía una relación que le presentaban a usted de parte del Consejo de Inversiones, cinco empresas, y usted ya tenía ese corsé si se puede decir, tenía ese parámetro para decidir, y en función de eso como era adjudicación, no había, como dijo su abogado, que someterse ni al acto de licitación, usted realizaba, digamos, lo que le llaman en la administración pública concurso más o menos dirigido, ya hay determinadas empresas a las cuales se las convoca con una preselección. Acá la preselección no era una preselección pública, era una preselección de rango, de nivel superior, como usted la señala, que le daban y en función de eso usted seleccionada. ¿Estoy en lo correcto?

El señor MENDOZA NIETO.— Sí, como le digo, era una licitación privada por invitación —correcto—, donde yo recibía la relación de empresas que estaban dentro de un registro que habían sido aprobadas para trabajar con la institución. De esa relación sacaban cinco y me entregan para yo poder oficializar los oficios, dirigir las cartas, perdón, invitándolas a que adquieren las bases y posteriormente participen en este acto.

El señor PRESIDENTE.— Señor Mendoza, ¿qué hubiera pasado si usted le mandaba a otros?

El señor MENDOZA NIETO.— Sencillamente no me atendían.

El señor PRESIDENTE.— Sencillamente...

El señor MENDOZA NIETO.— Me imagino que lo desestimaría, me imagino. O sea, en ese momento yo no ponía, venía, estas cinco empresas hay que invitar, proseguía la invitación.

El señor PRESIDENTE.— El doctor Juan José Maertens, asesor de la comisión.

El señor MAERTENS MOSTAJO.— Dígame, señor Mendoza, a usted no le llamaba la atención el que no convocaran a empresas de la naturaleza de Cosapi que haya intervenido en el Jockey Plaza, Graña Montero, empresas, digamos, con muchos años de experiencia en el desarrollo de estos proyectos. No le permitía este consejo que presidía el señor Danfer Suárez hacer alguna observación o usted en algún momento hizo alguna observación y dijo, miren, señores, yo considero que dentro de estas cinco empresas se debe abrir el abanico de una manera mucho más eficiente para que pudieran participar otras empresas. ¿Usted sostuvo alguna comunicación con esta alta dirección?

El señor MENDOZA NIETO.— No hice esa observación, o sea, era directamente. Pero sí recuerdo, en algún momento, haber cursado, a fin de poder actualizar la base de datos de estas empresas constructoras, haber invitado a Cosapi para que presente la información, después a esta empresa brasileña Odebretch. O sea, se cursaron, claro, y la incorporábamos al registro.

Graña y Montero, Tizón, Fujita Gumi, Guiconsá, Amazonas Contratistas Generales, Constructora 2 de Mayo. O sea, estaban todas las...

El señor MAERTENS MOSTAJO.— Perdón, específicamente para este proyecto, digamos la alta dirección, el señor Danfer Suárez le envió solamente y exclusivamente cinco empresas, no se permitió la incorporación, el proyecto importante más de 50 millones de dólares, no se permitió que ninguna otra empresa se incorporara.

El señor MENDOZA NIETO.— No es que no se me haya permitido, solamente se me alcanzó la relación para invitar a estas empresas. Y eso fue en esos primeros momentos de mi ingreso, posteriormente ya las invitaciones se me hacían llegar a través de la Gerencia General o de los secretarios de la presidencia.

El señor MAERTENS MOSTAJO.— Y dígame, ¿en este proyecto, Cosapi, Graña y Montero, Tizón, la constructora brasileña Odebretch, ningún funcionario de estas empresas se interesó en conversar con usted para ver que le den la oportunidad de incorporarse en este proyecto?

El señor MENDOZA NIETO.— No, ninguna.

El señor MAERTENS MOSTAJO.— Gracias.

El señor PRESIDENTE.— Señor Mendoza, con fecha...

Sí, abogado, disculpe.

El señor ABOGADO.— Sólo para precisar.

Gracias, señor Presidente; perdón, señor congresista.

Era en relación a que mi patrocinado ocupaba la Gerencia de Inversiones Inmobiliarias, subordinado a la Gerencia General y subordinado al Comité de Inversiones y además subordinado al Consejo Directivo en pleno. Consecuentemente, debo precisar, y probablemente las preguntas están dirigidas más a como si mi patrocinado tuviera la capacidad de decisión de contratar o elegir de la base de datos a la empresa o a las empresas que participan de licitación privada por invitación, debo recalcar que de acuerdo a las directivas internas y el Manual de Organización y Funciones, la evaluación y selección corresponde exclusivamente al Comité de Inversiones, en primera instancia, posteriormente ratificado por el Consejo Directivo en pleno. Si fuera el caso, nosotros alcanzaríamos las directivas que precisamente regulan ello.

La Gerencia de Inversiones Inmobiliarias actúa conjuntamente con el jefe del departamento de proyectos así como la asesoría jurídica de la Caja participan como asesores del Comité de Inversiones Inmobiliarias, pero no tienen ninguna facultad de decisión ni de selección siquiera.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE.— Queda claro.

Señor Mendoza, el 10 de noviembre del 95 se suscribe una *addendum* con Gessa, mediante el cual se acuerda otorgarle un total de 4 millones 300 mil dólares en calidad de habilitación de fondos contingentes sin aplicación específica. ¿Usted recuerda este hecho? Si lo recuerda, lo detalla, por favor.

El señor MENDOZA NIETO.— Si recuerdo el hecho.

Me parece que en este caso se pacta el adelanto de materiales en pagarlos en armadas, no había (ininteligible) en ese momento.

En el año 94-95, sabemos que es el *boom* de los materiales, y este contrato tenía la particularidad de no haberse pactado fórmula de reajuste del precio. Al menos eso confluye de una carta que envía Gessa —me parece— a la gerencia o al presidente en el sentido de que necesitaba una habilitación para comprometer específicamente fierro corrugado de construcción que iba a escasear y que iba a funcionar como una especie de adelanto contra una carta-

fianza. (6)

Yo recibo la instrucción de la presidencia, que se hace a través de un acuerdo, un acuerdo del consejo, a efecto de poder desembolsar y poderlo registrar dentro del control que teníamos del desembolso de este proyecto para atender estos 4 millones.

El señor PRESIDENTE.— Señor Mendoza, ¿quién fue el que dispuso este pago, esta entrega, estamos hablando del 60% de adelanto por inicio de obra y los 4 millones 300 mil dólares bajo la modalidad que usted señala?, ¿quién dispuso esto?

El señor MENDOZA NIETO.— El adelanto efectivo de materiales está reflejado en el Manual de Organización y Funciones... perdón, en el Manual de Procedimientos. Hay una directiva expresa.

Los 4 millones dados fuera de... o sea que no estaban pactados contractualmente, viene un acuerdo del consejo directivo a fin de atender este desembolso.

El señor PRESIDENTE.— O sea, ¿a usted le remiten el acta, el acuerdo de consejo para cumplir con esta disposición?

El señor MENDOZA NIETO.— Me parece que... No acuerdo específicamente si se me remitió el acta.

El señor PRESIDENTE.— Bueno, nosotros en el interrogatorio que hemos tenido con el señor Revilla, con el señor Danfer, señalan de que no ha habido ningún acuerdo del Consejo directivo para la entrega de estos 4 millones como parte, además del adelanto para inicio de la obra.

El señor MENDOZA NIETO.— Me parece que hay un acuerdo. En todo caso, yo no era la persona que tomaba la decisión literalmente. Eso era imposible, era imposible. Más aún, le puedo...

El señor PRESIDENTE.— Yo tengo acá un informe, el 448-A, que está dirigido de la Gerencia de Inversiones Inmobiliarias, señor David Mendoza, a la Gerencia General, Javier Revilla. Dice, con fecha 10 de noviembre, “acusamos recibo de la carta N.º 201-95 de parte del contratista Gessa, encargada de la obra Orrantia, en la cual adjunta carta-fianza del Banco Wiese por un monto de un millón 270 mil 240.50 dólares a favor de la Caja como garantía al respectivo material para la obra de la referencia. Al contratista se le solicita le reembolse el pago realizado correspondiente al fierro corrugado y alambreado para construcción según la presente compra factura número tantos por el importe de un millón 270 mil 240.50 dólares, suma que será descontada de las valorizaciones de avance de adquisición de materiales”.

Es decir, acá usted le está diciendo, hemos recibido efectivamente la carta-fianza y tenemos que depositarle, ¿y en función de qué se hacía esto si obviamente no estaba en el contrato?

El señor MENDOZA NIETO.— Como le repito, señor congresista, hay un acuerdo, me parece, y más aún hay, se suscribió un *addendum* respecto de ese desembolso, existe un *addendum*.

Por su intermedio, le agradecería, en todo caso, que sea solicitada a la Caja de Pensiones Militar Policial. Existe ese documento. Además que no estaba dentro de mis facultades autorizar ningún desembolso.

El señor PRESIDENTE.— Sí, lo que yo estoy certificando a través de estos documentos que usted dirige a la gerencia general, dando cuenta que efectivamente se ha depositado la carta-fianza y hay que pagar. Obviamente no estamos diciendo que usted. Pero lo que nosotros queremos saber es por qué se genera esta informe y un posterior memorándum a la gerencia financiera de parte de la gerencia de inversiones que usted dirige. Acá está firmado, David Mendoza. “Por intermedio de la presente solicitamos —esto lo hace el 15 de noviembre del 95— se sirva usted ordenar a quien corresponde el giro del cheque por el monto de 3 millones 20 mil 800 dólares por concepto de avance de obra de adquisición de materiales, programa Orrantia”.

Es decir, por lo general en una institución cuando alguien da este informe es porque hay una orden, hay un...

Yo le reitero, ¿quién dispuso se pague esta cantidad de dinero para que usted elabore estos informes?

El señor MENDOZA NIETO.— Como le digo, señor congresista, hay un adicional al contrato, un *addendum* donde se especifica los antecedentes y la modalidad para este desembolso, suscrita por el gerente general de la institución. Hay una...

El señor PRESIDENTE.— Es decir, primero, nos dice que es una disposición del consejo directivo.

El señor MENDOZA NIETO.— Un acuerdo exactamente.

El señor PRESIDENTE.— Y después, además, de la gerencia general.

El señor MENDOZA NIETO.— Los acuerdos del consejo directivo eran remitidos al gerente general y posteriormente derivados a mi área, o sea, se acopia al procedimiento del trámite de la instrucción. O sea, yo para dirigirme también al comité lo hacía a través de la gerencia general. En este caso se me... no podía tener la libertad de pactar ni de suscribir ningún contrato ni autorizar ningún desembolso.

Como le digo, yo le puedo afirmar que existe en la institución un contrato que debe reflejar que el acuerdo del consejo, del comité, del consejo directivo o del presidente en todo caso, que ha llegado una instrucción del gerente general y posteriormente me haya comunicado a mí.

El señor PRESIDENTE.— Pero además de eso, tenemos otro problema que hemos detectado, que hay una devolución del fondo de garantía, en el caso de Gessa. Gessa no había cumplido con el 100% de la ejecución de la obra que le fue entregada y se le devuelve, digamos, su fondo de garantía. ¿Por qué, como es normal, con la liquidación de obra, obviamente con el cumplimiento del contrato, recién regresarle la devolución?, ¿por qué se le hizo antes?

El señor MENDOZA NIETO.— Primero se le devuelve el 75% —me parece—, y posteriormente se le devuelve contra una fianza el saldo, me parece.

El señor PRESIDENTE.— Usted, señor Mendoza, tiene un informe, el 530 del 97, que dirige a la gerencia general, en el cual dice: “Debido a que el contratista tiene un avance real acumulado del 76,60%, es que solicitamos a su despacho, más por reconocimiento a los logros alcanzados en la obra que por lo indicado en el contrato, se sirva autorizar la devolución del fondo de garantía”. ¿Explíquenos qué quiso decir con estas frases?

El señor MENDOZA NIETO.— La obra estaba marchando de acuerdo al calendario de ejecución de obra, y a ese nivel de avance, no solamente contractualmente sino también como teníamos como base, como guía, el RULCOP permitía la devolución de este fondo de garantía.

El señor PRESIDENTE.— Bueno, acá lo que yo entiendo es que usted más por el reconocimiento, diciéndole la empresa está bien, está logrando avances, pero no está cumpliendo con el contrato. En esta redacción es lo que yo entiendo. Dice: “más por reconocimiento a los logros alcanzados en la obra que por lo indicado en el contrato”. Es decir, había un conflicto entre lo que señalaba el contrato y lo que lo que estaba ocurriendo en la obra que para usted era de su satisfacción.

Eso es lo que yo percibo en esta redacción y que además, si nos remitimos al contrato dice: “La devolución del citado fondo —este en la cláusula sexta del Fondo de Garantía— de garantías se efectuará en la oportunidad que el contratista cuente con el acta de recepción de obra y entrega correspondiente de la memoria definitiva valorizada y la minuta de declaratoria de fábrica y de todos y de cada una de las obligaciones que asume el contratista en virtud del presente contrato”. Es decir, ¿a eso se refería?, ¿a pesar de que no se cumplía, había que pagarle?

Usted era un funcionario de la Caja que tenía que velar por este compromiso, por este contrato, sin embargo, usted le facilitaba el 75% del adelanto, acá dice el informe. ¿Nos puede explicar esto?

El señor MENDOZA NIETO.— No, no facilitaba yo. Lo único que daba es cumplimiento a que una vez llegado el 75%, le correspondía la devolución del fondo de garantía por ley, el RULCOP lo establece. Al término de la obra...

El señor PRESIDENTE.— Señor Mendoza, pero le devolvieron todo, el 100%.

El señor MENDOZA NIETO.— Lógico, pero ya entregó la obra.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y había entregado el 100% de obra? Le pregunto, una respuesta, ¿él había cumplido con el contrato y había entregado el 100% de la obra?

El señor MENDOZA NIETO.— No había cumplido por las razones que he explicado. De este parte del edificio, el Cetrec*, que lo denominábamos, que era el área de cines, que no era por responsabilidad del ejecutor de la obra esperar casi, casi más de dos años esperando y sin cobrar ningún tipo de reajuste; por eso que el consejo, el gerente general informa al consejo para que sea devuelto por cuanto él había concluido y estaba perjudicándose en ese sentido, él estaba esperando que le entregue los planos y aún así comenzó a ejecutar las obras.

Ahora lo que usted refiere que más por reconocimiento, no ha habido otra intención, sino reconocer el trabajo de la empresa. Ellos inclusive variaron algunas calidades específicamente de la porcelana, de las losetas, asumiendo un mayor costo de lo pactado en el contrato, sin costo para la caja no.

El señor PRESIDENTE.— Señor abogado.

El señor ABOGADO.— Era para precisar que en la carta que ha hecho mención, o el informe N.º 530, se solicita la autorización a la gerencia general mas no se dispone como se hace indicación en las dos preguntas anteriores.

El señor Mendoza o, en todo caso, se solicita a la gerencia general, pero en ningún momento se revela que aquél esté disponiendo de esta ejecución. Como se indica nuevamente, se encontraba sujeto a subordinación funcional por el Consejo de Inversiones y la Gerencia General.

El señor MENDOZA NIETO.— Yo quisiera agregar, señor congresista.

El señor PRESIDENTE.— Cómo no.

El señor MENDOZA NIETO.— No era el único funcionario que tenía el control de este contrato, existía la

inspectoría, tenía la parte del presupuesto, la gerencia financiera. Por mí sólo no iba a proceder esto.

Yo tenía una instrucción en ese sentido, y lo que hacía era formalizar a través de los documentos el requerimiento, pero era una solicitud que tenía que ser aprobada tanto por la gerencia general así como la gerencia financiera, la parte de presupuesto y tesorería.

El señor PRESIDENTE.— Sí, yo quiero enseñarle en todo caso la firma en un formato de solicitud de pago para este efecto que da cuenta que efectivamente usted daba no solamente el informe sino, obviamente, tenía que visar que la solicitud se tramitara.

El señor MENDOZA NIETO.— Sí, esta solicitud de pago es un documento que generaban todas las áreas, si correspondía el contrato, sea controlado por la administración, lo generaba administración; personal, general. Esto se generaba en el área donde se hacía el requerimiento. Además esto... era aprobado por el gerente general, cosa que no veo acá la firma del gerente general. (7) No ha habido ningún desembolso si no estaba aprobado por el gerente general.

El señor PRESIDENTE.— Bueno.

Pero usted era parte de ese escalón de decisiones que además con su firma...

El señor MENDOZA NIETO.— No decidía, señor congresista, yo estaba dentro de mis atribuciones...

El señor PRESIDENTE.— Pero era parte del procedimiento, o sea...

El señor MENDOZA NIETO.— Sí, dentro del procedimiento normal de pago.

El señor PRESIDENTE.— Perfecto.

Finalmente, usted sabe que este proyecto no fue un éxito. ¿Cuál fue el resultado final?

Usted conoce que un 39% del proyecto está todavía sin vender ¿no?

El señor MENDOZA NIETO.— El proyecto desde sus inicios, el anclarse de Telefónica prácticamente se vendieron el área de oficinas y tiendas; el problema solamente estaba en el área de vivienda. Pero había un contrato ventajoso con Telefónica que representaba más o menos 13 dólares por metro cuadrado de área construida.

El señor PRESIDENTE.— De los 50 millones que se invirtió, cuánto se recuperaron.

El señor MENDOZA NIETO.— Cuando yo salí ya de la institución no...

Debe tener la evaluación la...

El señor PRESIDENTE.— Y el contrato que usted señala ventajoso de Telefónica, cuánto significaba eso, solamente ese contrato.

El señor MENDOZA NIETO.— No tengo las cifras exactamente.

El señor PRESIDENTE.— Señor Mendoza, además tenemos otro proyecto en el cual usted participó, es el de adquisición de la inmobiliaria Santa Ángela, de las Galerías Yulli.

Usted conoce al respecto.

El señor MENDOZA NIETO.— Sí, señor congresista.

El señor PRESIDENTE.— El gerente general de Inmobiliaria Santa Ángela, Néstor Rojas Godines.

¿Usted conocía la relación que existía con Alberto Venero, de esta persona con Alberto Venero?

El señor MENDOZA NIETO.— Esto está contenido en una declaración de acogimiento de colaboración eficaz.

El señor PRESIDENTE.— Bueno, nosotros conocemos, por las declaraciones prestadas a la Comisión Waisman, sobre este hecho.

La oferta de venta a la caja, el inmueble en construcción denominado Galería Comercial Yulli así como dos ampliaciones de la tercera etapa de esta obra y que fueron adquiridas por un monto de 23 millones 400 mil dólares. ¿Esto es cierto?

El señor MENDOZA NIETO.— Sí es cierto.

El señor PRESIDENTE.— El 24 de julio de 1995, el Comité de Inversiones autorizó la adquisición de la primera etapa de la Galería Comercial Yulli, ubicada en la esquina de Gamarra y Sucre, en el distrito de La Victoria, abonándole a la firma de la minuta el 90% del valor del inmueble.

Usted conoce de esto.

El señor MENDOZA NIETO.— Sí, eso fue aprobado por el Consejo Directivo.

El señor PRESIDENTE.— Pero lo singular de esto es que le abonan el 90% del valor del inmueble que todavía está en construcción.

¿También tiene conocimiento de esto?

El señor MENDOZA NIETO.— Sí.

El señor PRESIDENTE.— Díganos, ¿es usual esto, que se compre, se le dé el 90% por algo que todavía no se ha terminado?

El señor MENDOZA NIETO.— Yo desearía en este caso, señor congresista, permitirme no dar respuesta, por cuanto esto ya está dentro de la colaboración eficaz. Todo eso ya lo he manifestado exactamente.

El señor ABOGADO.— ¿Me permite, señor Presidente, para explicarle?

Mi patrocinado, desde que empezaron los procesos judiciales con la Caja de Pensiones Militar Policial, no solamente se puso a derecho ni bien conoció el primer mandato de detención que tuvo. Al día siguiente se puso a derecho. Además, presentó una solicitud de colaboración eficaz. Lo que tengo temor es que esta investigación trunque esta colaboración, porque se han presentado dos solicitudes de colaboración eficaz.

Yo no sé, el problema es que si al momento de redactar las actas vaya a salir porque los colaboradores están identificados con códigos.

Consecuentemente, estos dos hechos, particularmente Inmobiliaria Santa Ángela y la empresa Inmobiliaria Venecia se encuentran sujetas al proceso de colaboración eficaz presentado con la anuencia de la Procuraduría Ad Hoc, así como también de la Primera Fiscalía Provincial Penal. Este procedimiento se encuentra actualmente en trámite. Es más, la Fiscalía Provincial antes reseñada, esto es la Primera Fiscalía Provincial Penal, tiene ya a cargo una investigación sobre todas las inversiones inmobiliarias de la Caja. Esta investigación está asignada con el número 014-00.

Esta investigación actualmente la lleva la Dirección de la Policía Nacional... la denominación es DIRPOC, no recuerdo cuál es el significado de las siglas. Pero esta policía especializada anticorrupción, por encargo de la Primera Fiscalía quien está realizando estas investigaciones, precisamente es la DIRPOC, la Fiscalía y la Procuraduría que en conjunción se está llevando a cabo las investigaciones con relación a estos casos de Inmobiliaria Santa Ángela e Inversiones Venecia, y además, éstas están incluidas en la solicitud de colaboración antes indicada.

En consecuencia, tenemos ahí un pequeño problema de duplicidad de funciones y además podría trancar las investigaciones que ya están en curso.

Gracias.

El señor PRESIDENTE.— Señor Mendoza, en principio nosotros podemos garantizar, y eso es lo que yo sé a través de los responsables para que las aficiones de éstos se mantengan en estricta reserva; podemos inclusive tomar el nombre del señor que va a hacer la transcripción y obviamente juramentarlo como es de estilo. Todos los demás son miembros de la comisión técnica que acompaña a la comisión, todos los que están acá. No hay nadie que no sea parte del equipo. Eso en primer lugar.

En segundo lugar, el objetivo nuestro es establecer cuáles han sido los núcleos y las redes. Nosotros, y quiero que lo entienda, señor Mendoza, no tenemos interés particular en acusar personas, o sea, inclusive la responsabilidad que yo tengo descubriendo esto, particularmente tengo que elaborar proyectos de ley que eviten que se repitan estas cosas, es decir, que hayan proyectos que estén articulados a un sistema anticorrupción en todos los ámbitos.

Entonces, lo que nosotros hacemos de toda esta experiencia no es castigar. Se remite al Poder Judicial, pero fundamentalmente el pasado debe enseñar al país, mirar al futuro para que nunca suceda y que seguramente personas como usted que con buena voluntad hicieron las cosas, finalmente se sientan comprometidas.

Entonces, esa es nuestra intención.

Yo voy a intentar en esa línea de hacer preguntas. Obviamente en el derecho que usted tiene, puede respondérmelas. Le agradecería las cosas que puede, hágalo porque es de mucha ayuda para la comisión.

Sí, cómo no, por favor.

Yo voy a hacer lectura del marco general tanto en el caso Yulli que ya empecé y continuaré.

El 24 de julio de 1995, el Comité de Inversiones autoriza la adquisición de la primera etapa del proyecto de Galerías Yulli, ubicada en la esquina de Gamarra y Sucre, en el distrito de La Victoria, abonándole a la firma de la minuta el 90% del valor del inmueble aún en construcción —ahí nos habíamos quedado—, advirtiendo a cambio una carta fianza otorgada por Finsur con el compromiso de culminar la obra en 180 días.

Acláreme, en todo caso, si esta obra es con qué empresa que hace la Inmobiliaria Santa Ángela, y que además la carta de garantía la da Finsur.

El 7 de noviembre de 1995, sin que haya culminado la primera etapa, se acuerda la adquisición de un proyecto y un terreno para la construcción de la segunda etapa, de la Galería Yulli, por un valor de 6 millones 300 mil dólares, solicitando usted a la gerencia general mediante informes 284 y 456 que se abone a la Inmobiliaria el 90% total. Esa es una información muy puntual.

¿Eso es cierto?

El señor MENDOZA NIETO.— Sí es cierto.

El señor PRESIDENTE.— El conjunto de la obra en sus tres etapas fue adquirido por un total de 23 millones 400 mil dólares, que corresponden al valor del terreno 5 millones 352 mil dólares, 18 millones 399 mil dólares de la edificación más el costo del proyecto; sin embargo, la tasación de Conata —acá hay una gran diferencia— está avaluada en 5 millones. Acá hay una diferencia de 12 millones.

Las propuestas elevadas para la aprobación del Consejo Directivo formuladas por la gerencia de inversiones inmobiliarias estuvieron revestidas de una aparente formalidad para darle visos de legalidad a las operaciones pero un análisis más detallado de los hechos de la documentación sustentatoria que obra en los archivos y el conocimiento de los personajes tan involucrados en ello nos permite entender que lo que hay es un favorecimiento a determinadas empresas.

Quiero formularlo de la siguiente manera: es decir, ¿hubo, como en el caso de Gessa, una orientación por parte del Consejo Directivo para aprobar este proyecto?

El señor MENDOZA NIETO.— Todas las propuestas sin excepción de esta modalidad, esto no era licitación. Eran propietarios de terrenos o de inmuebles que ofertaban a la Caja y era a través del Consejo Directivo que venían todas las ofertas. Yo no podía recibir de un tercero, porque si un tercero lo elevaba decía esto no está dentro del plan que tenemos de desarrollo y hay que desestimar la oferta.

Solamente se evaluaban las que venían directamente del Consejo Directivo.

El señor PRESIDENTE.— Ahora, yo me refiero a una responsabilidad más individual. Seguramente que usted podrá responder.

Pero usted hacía la evaluación del proyecto.

El señor MENDOZA NIETO.— La evaluación lo hacía el Departamento de Estudios de Evaluación de Proyectos, a cargo de mi gerencia.

El señor PRESIDENTE.— Usted firmaba, obviamente, este informe.

El señor MENDOZA NIETO.— Así es.

El señor PRESIDENTE.— Y como me dice, tenía que darle esta formalidad porque había una disposición, una orden o una voluntad del Comité Directivo. Es cierto.

El señor MENDOZA NIETO.— Estoy tratando de recordar.

Este proyecto fue vendido como negocio en marcha, porque no solamente se trataba de la parte de construcción sino ya con una cartera de compradores.

No pudiendo lógicamente ir más al detalle por cuanto ya esto está relatado, yo le pediría que por favor lo enmienda.

El señor PRESIDENTE.— Solamente... a ver, lo intentaré.

Usted recomienda la primera y la segunda etapa y se pague el 90%.

El señor MENDOZA NIETO.— Yo no recomiendo, señor congresista. La oferta venía en ese sentido.

Evaluábamos la oferta de acuerdo a la oferta que llegaba.

Estos proyectos eran expuestos puntualmente en el comité y era el comité que finalmente aprobaban estas operaciones y eran ratificados por el Consejo Directivo.

En ese sentido, creo que ha sido aprobado unánimemente este proyecto y lo pueden verificar en las actas del comité.

El señor PRESIDENTE.— Nosotros tenemos el informe 284 sobre la adquisición de la Galería Comercial, ubicada entre las calles Gamarra y Sucre, en el distrito de La Victoria —se refiera a Yulli—; y me dijo usted que esto lo dirige a la gerencia general.

En verdad, el gerente también explica que como tenía el visto bueno suyo, se pagaba. Lo que estamos tratando de ver es de dónde venía la orden y cuál era el mecanismo de aprobación. En ese sentido va orientada nuestra pregunta.

(8)

Dice: "Me dirijo a usted para informarle que con respecto al asunto, fue aprobada el acta de comité de inversiones —efectivamente es 07-95 a que hace mención— la adquisición de la Galería Comercial Gamarra II.

Al respecto, le comunico que el personal técnico de la gerencia de inversiones de la inmobiliaria ha efectuado la revisión de la documentación respectiva, constituida por planos de arquitectura, estructuras, instalaciones eléctricas, instalaciones electromecánicas, memoria descriptiva, cuadros acabados de especificaciones —es decir había revisado el expediente completo—.

Asimismo, se ha constituido en el terreno para verificar...". Es decir, mire lo que están diciendo, este es un informe que le dice efectivamente hemos revisado el proyecto, hemos ido al terreno; y la Oficina de Asesoría Jurídica de la Caja ha revisado la documentación encontrándola conforme. O sea, usted estaba avalando que efectivamente era cierto lo que habían ofrecido y de acuerdo al informe anexo al presente, se propone la adquisición del inmueble.

O sea, usted hizo una parte de este procedimiento en la cual le dice que la Caja abonará a la vendedora el 90% del monto. Este es un documento que usted lo firma.

El señor MENDOZA NIETO.— Ese documento obedece también a la oferta del cliente.

El gerente general de éste y de todos los proyectos estaba perfectamente interesado, él está informado de la recepción porque se canalizaba del presidente a la gerencia y del gerente a mí. Él sabía perfectamente de esta operación de compra venta.

El señor PRESIDENTE.— Dígame, el gerente estaba informado también de las recomendaciones que daba el Consejo o el comité directivo cuando señalaban que de todas maneras había que agilizar, que había tramitar, que había en estas recomendaciones que daba, aprobar estos proyectos.

El señor MENDOZA NIETO.— Estaba informado absolutamente de todo.

El señor PRESIDENTE.— En declaraciones que yo he participado, señala que era el Consejo Directivo, con la aprobación de la gerencia de inversiones inmobiliaria, que como usted certificaba esto, obviamente él ejecutaba; o sea, acá hay una relación de que todo el mundo se tirara la pelota.

Por eso es necesario que usted me aclare. Esta es una cuestión muy puntual.

El señor MENDOZA NIETO.— Tanto el comité como el Consejo Directivo como el gerente general tenían la potestad y facultad de hacerse asesorar no solamente por técnicos de la Caja sino externamente; o sea, era una facultad que ellos tenían.

Como le digo, esto está ya dentro de un ámbito de colaboración. Ellos sabían perfectamente de esta operación.

El señor PRESIDENTE.— Cuando usted dice perfectamente, yo quiero ponerlo más claro y creo que esto le hace bien a usted también. Seguramente creo que es beneficioso para todos, porque acá hemos formulado preguntas a todos los niveles, al Consejo Directivo, a la Gerencia General, y ahora lo hacemos con usted.

Lo que nos damos cuenta es que todo este proceso se basa en que hay un mecanismo que garantiza que esto se ejecute.

Cuando preguntamos si Gessa, Yulli o cualquier proyecto era factible, nos dicen sí, pues; pero acá hay un informe, un informe que acredita efectivamente la factibilidad del proyecto. Y si yo en la institución tengo una gerencia de inversiones que está encargada de eso, con ese informe es la base de mi decisión.

Entonces, yo quiero que ahí me diga con precisión. El gerente general, cuando usted manifiesta, sabía que el Consejo Directivo..., ¿cómo es que actuaban, es decir, recomendaban proyectos específicamente para que se aprobaran?, ¿ese era el mecanismo?

El señor MENDOZA NIETO.— La ley de creación de la Caja como sus estatutos, ahí están las atribuciones, facultades del Consejo de Supervisión, integrado por el Ministro de Defensa y Ministro del Interior, el Consejo Directivo, el Comité de Inversiones y del Gerente General.

La responsabilidad del Consejo Directivo era la autoridad más alta dentro de la institución, cuya responsabilidad era aprobar estos proyectos no solamente inversiones sino las inversiones financieras. Y el gerente general era la autoridad administrativa de mayor rango, también era no aprobar sino recomendaba también las propuestas que eran elevadas por las gerencias de línea.

Yo, en todo caso, me tocaba elevar, hacer la evaluación y proponer. No estaba en mi ámbito aprobar y de esta forma que lo han entendido así los jueces de que los únicos que hemos estado actuando con plena libertad han sido el gerente general, David Mendoza; y todos los directores, los responsables de aprobar están libres. Yo no deseo que ellos estén en la cárcel como he estado yo, a nadie le deseo eso.

Entonces, creo que deben... es obvio darse cuenta. Ellos eran los que aprobaban.

El señor PRESIDENTE.— Queremos que eso obvio se manifieste porque creo que es la mejor manera que la justicia que usted solicita, se pueda efectuar.

Yo quiero preguntarle si usted nos está transmitiendo que esa jerarquía que existía desde el Consejo de Supervisión, que eran los ministros; el Consejo Directivo que estaba formado por estos representantes de las armas que enviaban los ministros, el gerente general era la línea en la cual obviamente se dirigía determinados proyectos para que se aprobara.

Eso es lo que le pregunto.

El señor MENDOZA NIETO.— Yo le agradecería, señor congresista, que usted me eximiera de dar esta respuesta por cuanto esto ya lo he manifestado no solamente oral sino en forma escrita, de una lectura que yo había tomado esta situación.

El señor PRESIDENTE.— Bueno, yo le preguntaba porque usted mismo ha estado, seguramente con mucho énfasis, con sentimiento y con razón, diciendo que ha estado preso, teniendo responsabilidades menores de aquellos que han tomado mayores responsabilidades.

Por eso le hacía la pregunta, señor Mendoza.

Sí, señor abogado.

El señor ABOGADO.— Con relación a los procesos judiciales, precisamente las investigaciones que se llevaron a cabo, si las denuncias formalizadas en un primer momento no incluyeron a los miembros del Consejo Directivo de la Caja de Pensiones Militar Policial por razones que hasta ahora desconocemos, no obstante ahora, en todos los procesos abiertos, la Sala Penal correspondiente ha ordenado que la investigación o por ende la denuncia formulada también incluya a los miembros del Consejo Directivo en pleno; pues obviamente aquellos, como es natural de su defensa, pretenden relevar su responsabilidad en los órganos inferiores, no obstante siendo ellos los que aprueban.

Justamente era lo que queríamos relevar en todo momento, que la gerencia de Inversiones e Inmobiliarias no tenía facultad de decisión alguna. Inclusive hay declaraciones, no sé si la comisión en algún momento podrá solicitar al juzgado sobre cómo se conformaban los consejos directivos. Pero esa es una información que se encuentra en los expedientes judiciales y que precisamente por la reserva, no corresponde ni a mi patrocinado ni a mi persona expresarlo.

El señor PRESIDENTE.— Muy bien, doctor.

Entiendo que por estas razones los informes eran favorables, en todo caso, señor Mendoza.

El señor MENDOZA NIETO.— Todas las propuestas que se me alcanzaban tenían una evaluación. Había algunos casos que era desestimado, pero se hacía una evaluación de los proyectos.

El señor PRESIDENTE.— Los casos mencionados, me refería yo.

El señor MENDOZA NIETO.— Eran evaluados.

El señor PRESIDENTE.— Señor Mendoza, usted podría aclarar por qué la operación que se da en estas condiciones no eran ventajosas para la Caja y beneficiosas para el señor Venero que era dueño de Santa Ángela. Usted podrá decirnos algunas razones al respecto; o sea, no había en este negocio muchas ventajas para la Caja, sino por el contrario, para el señor Venero.

El señor MENDOZA NIETO.— El Departamento de Estudio de Evaluación de Proyectos hace un estudio de viabilidad y nos muestra una rentabilidad de estos créditos, no me acuerdo, pero superaba creo el 16%.

El señor PRESIDENTE.— Claro, nosotros, por la información que tenemos, no tenemos esa apreciación tan positiva porque se paga el 90% de un inmueble que todavía no está terminado y eso no nos da a nosotros una impresión que tenga mucha ventaja. Nos parece que no es un negocio sólido, no es un negocio que tenía garantía.

Finalmente, qué pasa con este proyecto. ¿Tiene éxito este proyecto en su ejecución?

El señor MENDOZA NIETO.— En un inicio se venden los primeros pisos. Hay que tener en cuenta también de que a partir del año 97, el sector construcción comienza a mostrar cifras negativas en su crecimiento. Ya hubo problemas de mercado que hicieron bastante difícil no solamente para nosotros sino para todo el sector construcción.

El señor PRESIDENTE.— Entonces, esa evaluación que usted realizó que hacía positiva, en la realidad no tiene un buen resultado. Eso es lo que me dice; o, en todo caso, no confirma las presunciones que usted hizo al hacer una evaluación positiva para hacer este negocio.

El señor MENDOZA NIETO.— Quiero referirme cuando el año 94 entra el señor Fujimori a la Presidencia, empieza el boom de la construcción, confianza, créditos a 15 años, crédito hipotecario, y nadie iba a pensar de que 3, 4 años posteriores iban a haber problemas.

O sea, lógicamente que se vieron en varios escenarios y las proyecciones que se hicieron en ese momento el departamento veía una venta de este programa máximo en un año. Pero como le digo, comenzaron a haber problemas dentro del sector no solamente para Caja, sino para Greco, para Cosapi, para todas las empresas que se dedicaban a la venta inmobiliaria y ellos pueden también referir y hay publicaciones, revistas que hablan al respecto.

El señor PRESIDENTE.— Lo singular de esto es que en proyectos bastante grandes significativos por los montos de inversión, estamos hablando de 23 millones, en el caso de Yulli 50 millones, en el caso Paseo Prado no hay éxito.

Entonces, la Caja, y usted como funcionario, no tiene la sensación de que no está tomando buenas decisiones; además, usted tiene una dirección que obviamente antes de la gerencia tiene que ver con la evaluación financiera. Usted aprueba estos créditos, además en este caso de Yulli tiene un poquito más de 30% de alquiler y no se ha vendido el resto. Entonces, estamos hablando de varios años, que a pesar de eso y en una zona en donde aparentemente todavía hay actividad comercial importante.

Entonces, por eso mi pregunta muy puntual dirigida a usted, diciendo que como es que usted aprueba proyectos que tienen factibilidad y después fracasan, no uno, ya vamos por el segundo.

Qué nos diría al respecto.

El señor MENDOZA NIETO.— Los proyectos tenían demanda. Hay una demanda de viviendas, de oficinas. El problema era país, un problema político. Sabe que el sector construcción es muy sensible a las decisiones políticas.

Hace 2 años que la Caja no hace ningún tipo de promoción. Es que fuera del interés de ellos es no vender, no reactivar, 2 años que la Caja no promueve. (9)

Entonces, prevalece la intención que va a llamar para tener una justificación y decir que han venido; porque acá se pretende de que todo ha sido un robo, que han querido asaltar la Caja, cosa que...

El señor PRESIDENTE.— ¿Adónde es acá, a qué se refiere?, ¿al Congreso...? ¿A quién se refiere?

El señor MENDOZA NIETO.— Usted sabe perfectamente, señor congresista, y esto lo pueden asegurar las personas que están metidas en el negocio de la construcción, que es un sector muy sensible a las decisiones políticas. Si no hay una decisión política firme de apoyar el crédito hipotecario, lógicamente nadie va a querer comprar. Si vemos que no hay crecimiento, quién va a querer un crédito hipotecario para meterse en un problema.

Pero en ese momento, en los 24, se comenzaron a vender programas en San Juan, se vendieron 354 viviendas en 6 meses; Ventanilla, 480 de paso. Hay otros edificios que se han vendido. Hay un promedio... cuando yo me he retirado, más o menos el 60% de las unidades que tenía la Caja habían sido vendidas, era un 40% que... ya había problemas en este sector.

Creo que hasta ahora sigue el sector construcción con cifras negativas, no tenían crecimiento. Ya era un problema país.

A eso me refiero.

El señor PRESIDENTE.— Sí, pero yo estoy hablando de manera concreta de 50 millones que no tienen resultado, de 20 millones que no tiene resultado; y que yo sepa ahora está reactivada la construcción y cualquier construcción que tenga una buena evaluación con un buen mercadeo, que obviamente eso lo había evaluado usted, debería tener éxito.

Pero yo cuento hasta dos cosas que son significativas: estamos hablando de más de 70 millones de dólares que ha sido una mala inversión, una mala decisión para la Caja en general.

En el caso de Inmobiliaria Venecia yo voy a leer las cosas que podamos preguntar en torno a esto y de acuerdo a lo que nos ha dicho su abogado, podrá responderse.

Adquisición de Inmobiliaria Venecia en la Galería Comercial Santa Patricia. Mediante acuerdo del 13 de octubre del 93, se aprueba la adquisición de la Galería Comercial Santa Patricia I, ubicada en la calle Castilla, en el distrito de Magdalena, por un millón 870 mil dólares. Esto se hace con la firma Constructora e Inmobiliaria e Inversiones Venecia. Ésta era propiedad de Alberto Venero, Luis Venero y Antonio Tito Garrido Montesino, representada por su gerente general Santos Tafur Arévalo, yerno de Alberto Venero.

El 2 de noviembre del 94 se aprueba la adquisición de la segunda etapa de la Galería Santa Patricia, en 540 mil dólares; el Conata tiene una tasación menor y ahí la diferencia es de 20 mil 641.

Igual que en el caso anterior, la gerencia de inversiones inmobiliarias, a cargo del señor Mendoza, propone ante el Comité de Inversión, la adquisición de la Constructora Inmobiliaria e Inversiones Venecia, de la segunda etapa de la Galería Santa Patricia.

En su exposición ante el comité, recogí el acta de fecha 8 del 94 al 31 del 94 y se repite el esquema para la adquisición como fue en la galería comercial Yulli; es decir, hay un precio propuesto, un precio de tasación y un

valor propuesto a la gerencia de inversiones inmobiliaria que carece de sustento técnico y están sobrevaluados en 20 mil 641 dólares.

¿Usted puede explicarnos esto?

El señor MENDOZA NIETO.— En la primera etapa, yo todavía no intervengo por cuanto no trabajaba en la Caja, la idea era tener una sola unidad comercial inmobiliaria. Y se alcanza esta propuesta de la segunda etapa a través de la presidencia del Consejo Directivo para que sea evaluada. Posteriormente se le da su aprobación.

A eso me refiero en la segunda etapa. En la primera etapa no trabajaba yo en la institución.

El señor PRESIDENTE.— ¿Usted recibe instrucciones de alguien, también la misma metodología para aprobar este proyectos? ¿Venía de un acuerdo, ya entregaban su opinión el Consejo Directivo?

El señor MENDOZA NIETO.— Ellos me remitían la oferta. Proseguía la evaluación al Departamento de Evaluación de Proyectos y elevaba al gerente general quien convocaba al comité y posteriormente al Consejo.

El señor PRESIDENTE.— Finalmente, existe una cancelación indebida de honorarios, que está con carta...

Ah, ya esto lo habíamos tratado, el caso Gessa lo habíamos separado, ya estaba claro.

Para finalizar en el tema de Santa Patricia, ésta era la forma como los directivos de la Caja resguardaban los intereses de los futuros pensionistas de esta institución; es decir, con este método, estas operaciones que no eran tan ventajosas para la Caja.

El señor MENDOZA NIETO.— Cuando yo llego a la institución, ya encuentro yo la mecánica operativa de cómo fusionar esto.

El señor PRESIDENTE.— ¿Usted conocía de alguna relación entre el señor Venero y el señor Montesinos?

El señor MENDOZA NIETO.— No he conocido.

Eso posteriormente ya a través de la...

El señor PRESIDENTE.— Ni el señor Valencia con el señor Montesinos.

El señor MENDOZA NIETO.— No.

El señor PRESIDENTE.— No puede identificar que estas decisiones obedecían a una red que se articulaba y que estaba en la Caja.

El señor MENDOZA NIETO.— Ahora, antes no.

El señor PRESIDENTE.— Doctor Maertens.

El señor MAERTENS.— A través de la Presidencia, yo quería preguntarle, señor Mendoza, ¿usted tenía la facultad de escoger a los tasadores no de Conata sino a los miembros de Repev para el registro de peritos valuadores o directamente había una nómina de tasadores con los cuales se debía trabajar sin excluir o incluir alguno otro de ellos?

El señor MENDOZA NIETO.— Era el departamento legal que tenía un control de los tasadores.

El señor MAERTENS.— Entonces, usted no podía sugerir ningún otro tasador para tener una opinión dirimente en el caso de algún proyecto.

El señor MENDOZA NIETO.— No.

El señor MAERTENS.— El departamento legal era el que...

¿Usted recuerda los nombres de algunos tasadores?, ¿siempre se repetían los mismos o eran una cosa muy transparente, muy abierta o usualmente se trabajaba solamente con algunos de ellos?

El señor MENDOZA NIETO.— Solamente cada fin de año, a requerimiento de la gerencia financiera, se requería que evalúen los proyectos.

El área legal mantenía una relación de estos peritos, tanto las personas naturales como firmas. Entonces, se les pedía a ellos nos den 2, 3, 4 tasadores para poder invitarlos.

Recuerdo a un ingeniero Julio Ríos, Valere. No recuerdo más.

El señor PRESIDENTE.— Señor Mendoza, nosotros registramos acá un documento en la cual hay conclusiones y recomendaciones que la Superintendencia de Banca y Seguros remitía a la Caja.

Yo voy a dar lectura y usted nos dice si recibió alguna instrucción a fin de implementar estas recomendaciones que recibía, en torno fundamentalmente a las inversiones inmobiliarias.

Debe asegurarse una máxima seguridad para la rentabilidad mínima de inversión, asumir la clasificación de una cartera crediticia establecida por la Superintendencia, registrar el déficit de provisiones para los créditos con riesgo de recuperación, adoptar acciones para la recuperación de cartera de créditos atrasadas, no conceder nuevos préstamos bajo la modalidad de pagarés o letras, evaluar la necesidad de reformular tasa de aportación y gestionar dispositivos legales pertinentes, orientar política de inversiones hacia activos de adecuada liquidez y rentabilidad.

¿Le recomendaron esto alguna vez?

El señor MENDOZA NIETO.— Se creó un departamento de ventas a fin de poder ejercer una mejor calificación de los futuros compradores, y a partir del año 97 —me parece— se suspendió toda inversión inmobiliaria.

No he visto el documento pero sí se me informó creo que a través de una convocatoria de gerentes que hubo, a efecto de hacer los planes operativos y se puso conocimiento de eso.

El señor PRESIDENTE.— Señor Adolfo Urquiza.

El señor URQUIZO.— Gracias, Presidente.

Señor Mendoza, en declaraciones a esta comisión, el ex gerente general Revilla, de la Caja, manifestó casi textualmente lo siguiente: que muchas o casi todas las operaciones de la Caja, venían prácticamente dirigidas, dispuestas, ordenadas por el Consejo Directivo, entendiéndose que a la vez este Consejo Directivo también recibía instrucciones ya precisas sobre cómo favorecer a ciertas personas que la recibían a través del Comité de Supervisión.

¿Coincide usted con esta apreciación o, en todo caso, cuáles son sus apreciaciones sobre el particular?

El señor MENDOZA NIETO.— Vuelvo a repetir, yo luego de un tiempo tomo una lectura y yo creo que cuando las personas se reúnen para un propósito sobre todo no de acuerdo a ley, no lo hacen públicamente ni con testigos. Solamente yo tomo una lectura y es lo que puedo decir, de que ésa es la lectura que puedo asumir.

El señor PRESIDENTE.— Bueno, yo he entendido que esa lectura era una lectura que tenía una jerarquía, con una preferencia para direccionar esta aprobación de proyectos.

El señor MENDOZA NIETO.— Por lo que he referido.

Cuando se me dan las empresas a invitar y que solamente atendía a las propuestas que venían del Consejo Directivo.

El señor PRESIDENTE.— Si no hay más intervenciones, de parte de la comisión le podemos dar el uso de la palabra, señor Mendoza o a su abogado, para que puedan agregar lo que crean conveniente.

Lo puede hacer el señor Mendoza o su abogado en este momento.

El señor MENDOZA NIETO.— Señor Presidente, solamente agradecer su invitación y volver a repetirles mi disposición ha sido el tratar de colaborar y si me he visto de alguna manera restringido en mis respuestas es por lo expresado por mi defensa.

Bueno, yo solamente lo que espero es justicia. Me siento de que no se ha seguido un adecuado proceso en mi caso, pero eso ya es materia judicial. Y si fuera posible, voy a hablar con mi defensa a efecto de poderle alcanzar, de repente, un resumen de mi hoja de vida que no pude alcanzarla, así como de repente, precisar lo que me puedo acordar en casa ya con mayor tranquilidad de repente algunas cosas que usted me ha preguntado y que creo deben conocer ustedes.

Ojalá lo pueda hacer.

El señor PRESIDENTE.— Le agradecemos su colaboración, señor Mendoza y a su abogado.

Siendo las 5 y 02 de la tarde, vamos a levantar la sesión, agradeciendo también a los demás miembros de la comisión técnica.

—A las 17 horas y 02 minutos, se levanta la sesión.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.