

**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 PERIODO DEL  
GOBIERNO DEL EX PRESIDENTE ALBERTO FUJIMORI FUJIMORI  
(Sesión Reservada)**

**VIERNES 21 DE MARZO DE 2003  
PRESIDENCIA DEL SEÑOR ERNESTO HERRERA BECERRA**

*—A las 16 horas y 20 minutos, se inicia la sesión.*

**El señor PRESIDENTE.**— Vamos a empezar la reunión de trabajo de la comisión de investigación de los actos de corrupción de la década del 90 al 2000, y en esta oportunidad lo hacemos con la presencia del congresista Heriberto Benítez, quien les habla, el señor Alfredo Silva Preciado, asesor de la comisión, y el invitado de hoy Rafael Isaac Toledo Segura, a quien agradecemos por su asistencia, y le vamos a pedir el juramento correspondiente para formular las preguntas.

Señor Rafael Isaac Toledo Segura, ¿jura decir la verdad y nada más que la verdad ante las preguntas que formule esta comisión investigadora?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Sí.

**El señor PRESIDENTE.**— Si así lo hicieras, que Dios y la patria os premien; en caso contrario, os lo demanden.

Vamos a pedirle al doctor Rafael Toledo que nos pueda dar sus generales de ley, su nombre, fecha de nacimiento, estado civil, DNI, domicilio.

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Rafael Toledo Segura, 54 años, DNI 09179266, domicilio profesional en Javier Prado Este 1838, San Borja y domicilio real Avenida La Marina 224, departamento 302.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Doctor Toledo, usted necesita un abogado para dar las respuestas?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— No.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Nos puede decir qué cargo desempeñaba en el año 1994?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— En el año 1994 era miembro del Cepri de Minero Perú, para los efectos de investigación.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Desde cuándo y hasta cuándo?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Fui miembro del Cepri desde el 92, si mal no recuerdo, hasta el 95 ó 96.

**El señor PRESIDENTE.**— En ese lapso de tiempo, el Cepri por cuántas personas estaba conformada.

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Éramos tres personas: presidía el ingeniero Raúl Otero, el que habla y el ingeniero Luis Valverde.

**El señor PRESIDENTE.**— Que se mantienen durante estos años que usted también...

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Sí, durante el tiempo que estuve yo, estuvimos los tres.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Cuáles eran las funciones que tenía esta Cepri?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Bueno, las que le fija la ley, el Decreto Legislativo 674, que era básicamente ejecutar un plan de privatización, a la que se le dio el nombre de promoción de inversión privada, pero más conocido ese proceso como privatización, a partir de las decisiones que tomaba la Copri.

La primera decisión es incorporar a Minero Perú entre las empresas privatizables, y a partir de allí nosotros proponíamos cómo debería ser la privatización. Había todo un modelo, al cual había que sujetarse a los mandatos que planteaba este modelo, como por decir contratar a una entidad valorizadora, contratar a una entidad promotora, preparar todo el proceso para la venta, un proceso transparente, analizar todas las variables que se tenía que tener en cuenta para una operación de esta naturaleza.

Y en el caso de Minero Perú era particular, y creo que usted lo conoce bastante bien, era peculiar porque había que dividir la empresa, primero no había experiencia en el país en ese momento de lo que era dividir una empresa de la magnitud que era Minero, que tenía cuatro unidades de producción. Yo no sé si me extendiendo, porque sé que usted conoce bastante de Minero Perú; pero si usted quiere me extendiendo todo lo que sea necesario.

**El señor PRESIDENTE.**— No, no. Usted tiene la libertad para...

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Okay.

Entonces, la división de la empresa ya de por sí era un trabajo sobre el que no había mucha experiencia en el país, para lo cual tuvimos pues que tomar una serie de decisiones, estudios adicionales a lo que era la privatización de cualquier empresa en que usted simplemente la valorizaba y vendía sus acciones. Acá no. Acá había que dividirla primero, ver como se asignaba el personal, etcétera.

Entonces, no había experiencia en el Perú. No es como ahora, pues, que con estas cosas de todas estas reestructuraciones empresariales, cualquier estudio de abogados le domina ese tema; en esa época no. Entonces, fue un trabajo muy laborioso.

**El señor PRESIDENTE.**— Doctor, ustedes tenían, digamos, la función importante de privatizar todo.

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Sí.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Era todo? ¿No había que evaluar, no había que determinar en qué momento, sino había que vender todo al más corto tiempo o, digamos, había algunas apreciaciones particulares? Esa es una parte.

Y la otra parte era, la Cepri dependía obviamente de la Copri, y la Cepri se reunía, digamos, regularmente con la Copri, ¿y quién en ese momento era el presidente de la Copri?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Respecto a la primera pregunta, sí, la idea era privatizar todo. Por ejemplo, nosotros vimos, aparte de todo Minero Perú, nos dieron Condestable y Condestable era el primer proceso que se vendía al 100% de una empresa y había apuro.

El gobierno que acababa de pasar por el trance del 5 de abril y de estas cosas quería dar una muestra distinta; entonces, nosotros tuvimos bastante presión para sacar Condestable. Yo tenía algún tipo de experiencia anterior en privatización, no mucha, pero digamos relativa de lo que había en el país, creo que era una de las pocas personas que la tenía. Entonces, hubo que empujar muy rápidamente para sacar Condestable, que lo sacamos en bolsa.

Y después tuvimos que ver Cerro Verde, que Cerro Verde sí ya no era tan sencillo, porque eso ya tenía que partir de la división de la empresa. Entonces, nos reuníamos con alguna frecuencia en la Copri, en el Cepri diariamente, el trabajo era muy intenso, y eso que contábamos con profesionales. Antes yo había sido, no sé si ustedes lo recuerdan, gerente legal de Minero Perú desde el año 80 al 85, yo conocía a la empresa, ¿no?, y sabía de gente profesional de muy buena calidad que tuvo Minero Perú.

Ilo, por ejemplo, era una cuestión de un grupo de profesionales y de trabajadores con mucha mística, una cosa que se podía disponer de esa gente para hacer mucho trabajo con mucha confiabilidad.

Entonces, en ese sentido, se facilitaba el trabajo, pero no era un trabajo sencillo. A nosotros nos trataban de apurar con Cerro Verde y no podíamos de ninguna manera.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Quién los trataba de apurar?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— La Copri, obviamente.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Quién estaba?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— El interlocutor era Montoya, pero quien más presionaba era Yoshiyama, ¿no? Yoshiyama tenía interés, no le digo de mala fe, yo nunca advertí mala fe, si la ha tenido, no lo sé; pero el apuro nos venía a través de Carlos Montoya, que era el director ejecutivo en esa época.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿En el caso específico de la refinería de cobre de Ilo ustedes habían revisado, digamos, los balances económicos, las pérdidas y utilidades en el caso de la unidad de refinería de cobre?, ¿tenían conocimiento antes de privatizarla?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Sí, claro, por supuesto. Le repito, no solamente antes de privatizarla sino siempre he sabido de las bondades del contrato que existía de la refinería de cobre de Ilo. O sea, no es para mí un tema desconocido, no era un tema desconocido, lo he sabido de siempre.

**El señor PRESIDENTE.**— Y en el caso específico de la unidad de refinería de cobre de Ilo, Minero Perú, ¿había arrojado en algún momento pérdidas o manejaba utilidades?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Creo que, si mal no recuerdo, pero no le podría decir con precisión, en los últimos años, en el 88, 89, no habían sido tan buenos los resultados. No estoy tan seguro, le digo la respuesta, porque yo como abogado estaba mucho más orientado a la parte legal.

Nosotros nos dividíamos en el Cepri un poco las funciones, como el asunto era tan intenso, mientras que Valverde veía todo lo que era la parte técnica, toda la parte numérica, y con el apoyo, por decirle, de Luis Coello y toda la gente que trabajó en la empresa, que prácticamente todos nos remangábamos las mangas y nos poníamos a trabajar. No había mucho Cepri, no había mucha gerencia, nada, el asunto era los que estábamos de acuerdo con esto íbamos para adelante, ¿no?

Yo veía básicamente la parte legal, que también era un trabajo bien arduo.

**El señor PRESIDENTE.**— Obviamente, usted da cuenta que sí tenía conocimiento, que no lo puede recordar ahora, en todo caso; pero yo le voy a precisar lo que hemos recogido de información. La refinería en el 91 maneja una utilidad de 18 millones de dólares, en el 92 de 20 millones y medio de dólares, y en el 93, según los datos que tenemos, 34 millones de dólares. ¿Por qué monto se vende la refinería?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Por casi 68 millones de dólares.

**El señor PRESIDENTE.**— Y eso se realiza en el año...

**El señor TOLEDO SEGURA.**— El 94 creo.

**El señor PRESIDENTE.**— Por qué vender una empresa, es la pregunta automática, en principio, que tenía un contrato, digamos, protegido hasta el 2000, y que además en ese contrato protegido al 2000 no podía bajar el servicio de maquila por debajo de 200 ni por encima de 300, que eso establecía un privilegio muy importante que arrojaba estas utilidades. Era un buen contrato, en todo caso, y que si había referencia que en el año 93 había tenido estas utilidades, obviamente venderla por 68 millones de dólares, podíamos esperar, lo lógico, algunos años más para poder realizar la venta.

O sea, ¿por qué se vendió? La lógica, ni matemática ni, digamos, elemental, nos dice por qué apurarnos a vender una cosa que era todavía rentable.

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Bueno, nosotros no tomábamos la decisión. La decisión de la venta no la tomábamos, la decisión de la venta es una decisión exclusiva de la Copri, así está en la ley. Y a nosotros nos llaman bajo ese encargo, nos llaman para vender Minero Perú en todas sus unidades, sin ninguna excepción.

Y usted seguro que lo sabe, las facultades del Cepri no incluyen la decisión de vender o no vender, es una decisión que la toma la Copri. Respecto a eso tendrán que... me parece como una cuestión de política generalizada, no era una cuestión de que se vendía unas sí y unas no, las que dan utilidades y las que dan pérdidas; querían transferir todo del sector estatal al sector privado.

**El señor PRESIDENTE.**— Doctor, pero ustedes, además, tenían seguramente la función de evaluar las condiciones que tenía la empresa, ¿y ustedes no dijeron, no reportaron que efectivamente había estas condiciones ventajosas, no necesariamente para venderla de forma inmediata?

Pudo venderse, digamos, en determinado tiempo posterior al 94. Eran seis años que teníamos todavía para poder tener utilidades, o quizás establecer mejores condiciones para la venta, más allá de los 68 millones.

Es decir, consta en el Cepri algún informe, alguna recomendación después de esta evaluación positiva, ¿ustedes hicieron este tipo de evaluación?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Bueno, evidentemente que el tema estaba latente, no obstante que no era nuestra facultad la de decidir si se vendía o no, pero el tema estaba latente. Tanto es así que se pidieron informes, porque usted recordará que el origen del contrato es una obligación de abastecimiento prioritario que parte de la ley, creo, el Decreto Legislativo 42, que lo ratifica el Decreto Legislativo 109, que después hay una disposición transitoria de una ley, creo, si no me equivoco es la 25998, en donde por excepción mantiene ese abastecimiento prioritario, pero recae en solo un contrato.

Entonces, se pidieron opiniones a abogados y dijeron que esto sería vulnerable solamente por ser un solo contrato.

¿Y qué podría pasar? Dos cosas, nos dijeron: una acción de inconstitucionalidad o una acción de amparo. O la acción de amparo en la vía judicial o sino también la posibilidad de que Southern, en el juicio de conocimiento, interponga una acción, y en dos años y medio puedan obligarlos a deshacerse del contrato, ¿no?; o sea, a resolver el contrato.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Southern presentó eso oficialmente?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Southern presentó una carta cuando estábamos empezando el proceso.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Inició el proceso?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— No, no inició el proceso.

**El señor PRESIDENTE.**— O sea, la decisión de venderla fue en base a una posibilidad negativa, a una posible amenaza, pero nada concreto.

**El señor TOLEDO SEGURA.**— No, nada concreto no, porque nunca llegó a plantearse la demanda, al menos que yo supiera. No, no la hubo (2) definitivamente; pero yo creo que la decisión de privatizarse era anterior a eso, no se revierte ante la posibilidad de que Southern pudiera iniciar algún tipo de acción para resolver el contrato, ¿no? Ese era el tema. Pero, repito, la decisión era una decisión absolutamente política.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Usted recuerda las empresas consultoras que fueron convocadas para realizar esta convocatoria?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Sí.

**El señor PRESIDENTE.**— Son empresas consultoras para hacer una valorización, me imagino, del bien; ¿recuerda cuántas fueron, quiénes fueron?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Sí, sí. Estaba tratando de recordar ahora para venir a conversar con ustedes. La valorización la hizo una empresa que se llama IMC; tengo acá la lista inclusive de las empresas, se la puedo dejar.

**El señor PRESIDENTE.**— Yo le agradecería, doctor Rafael Toledo.

**El señor TOLEDO SEGURA.**— En este memorándum que es preparado por la Gerencia de Proyectos hay una primera relación de 45 empresas, creo, de las cuales, como esto iba a ser financiado por el PNUD, nos obligaron a que hagamos una lista corta. Entonces, de estas 45, participaron estas 8 en el proceso que fueron evaluadas. Le dejo esta copia para usted.

**El señor PRESIDENTE.**— Gracias.

El doctor nos está entregando un memorándum sobre la selección de los invitados a participar en el concurso internacional de valorización de Minero Perú y sus unidades operativas. En todo caso, acá hay una relación.

¿Pero usted recuerda, de estas u otras que no están acá, cuáles fueron las que estuvieron a cargo?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— La que estuvo a cargo fue IMC, International Mining Consultants. Esta fue la que ganó, y después se hizo un estudio complementario con una firma que se llamaba \*Crup\*.

**El señor PRESIDENTE.**— Usted recuerda, no sé si manejaba el informe.

**El señor TOLEDO SEGURA.**— No, el informe yo no lo manejaba, no era mi especialidad el área de todo lo que sea técnico. Era un informe muy extenso, el informe que presentan son cuatro volúmenes, que no debe bajar pues de dos mil o tres mil páginas en inglés.

**El señor PRESIDENTE.**— Porque en verdad, y es una de las cosas que me interesaría conocer, y a la comisión en especial, qué parte se había contemplado en la valorización.

Entendemos que no solamente, digamos, una instalación como es la refinería, que tiene un valor en sí mismo, todos los bienes de capital, ¿no?, sino también la calidad del producto que elabora, como es el supercátodo, inscrito en la Bolsa de Valores de Londres con, digamos, los premios respectivos.

En segundo lugar, en ese momento ya estaba en pleno funcionamiento el tratamiento de la planta de lodos anódicos donde se trataba, ya no se vendía, digamos, los concentrados de los lodos anódicos a Centromin; sino, por el contrario, se había ya instalado la planta de tratamiento de oro y plata, que eso le da además un valor agregado. Mi pregunta es si usted tenía conocimiento o si, en todo caso, en ese informe constaban esos valores.

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Bueno, le repito, yo no veía eso porque no era mi especialidad, no tendría yo capacidad. Le puedo traer acá, por ejemplo, pensando que podría ser el precio un tema de la conversación de ahora. Le traigo lo que fue la recomendación del promotor de inversiones y después de que ellos revisan conjuntamente con el... hubo una reunión en Londres inclusive, donde el valorizador con el promotor de inversiones, que era Morgan Grenfield Macroinvest, se reúnen con Valverde, con Otero en Londres, y yo simplemente no voy porque no era mi especialidad, ¿no? Qué voy a meterme, yo soy abogado, pero obviamente sí participaba de la decisión, y en la exposición que hicieron habré entendido con las limitaciones que pueda para un tema de esa naturaleza.

Usted sabe que cuando se reúne un órgano colegiado es multipropósito, digamos, hay especialidades distintas, y yo no entraba a ese tema, no por eso digo que no lo he avalado; sí lo puedo haber avalado, como transmitir esta recomendación como que hubieron exposiciones a la Copri. Esta es la recomendación que finalmente fue, le digo, y acá está lo que nosotros planteamos el precio a la Copri, y después vinieron acuerdos de eso.

**El señor PRESIDENTE.**— Esta es la recomendación de la empresa.

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Esta es la recomendación de Morgan Grenfield, después de analizar y ver las condiciones del mercado, etcétera, ¿no?

**El señor PRESIDENTE.**— Y estas son las condiciones mínimas para la venta, ¿no?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— El estudio de valorización es un estudio muy grande, muy amplio; entonces, no sé si de repente haya alguna forma de conseguirlo, creo que de eso hay copias en la Copri, hay copias por todos lados, porque no era una versión, hay siete u ocho versiones que deben de estar por diferentes lugares para que quieran hacer el análisis y está lo que usted dice, los lodos anódicos, todo.

**El señor PRESIDENTE.**— Y seguramente en algún momento se habrá presentado eso; ¿por qué considerar 75 millones si antes había dado utilidades por más de 20 ó 30 millones de dólares? Y si quedaba todavía tres años, digamos, por divergencia, ¿no? Es una pregunta elemental que, creo, cualquiera se haría.

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Fíjese, la verdad es que el problema que había era que el contrato se había debilitado legalmente, se había producido una serie de reformas en la legislación que ya no existía el abastecimiento prioritario, las condiciones internacionales.

¿Se acuerda usted de eso? Usted se tiene que acordar perfectamente, es un tema que ha sido de una discusión permanente, Southern estaba siempre al acecho de ver como se deshacía este contrato. Y no se olvide usted que hubieron dos procesos.

**El señor PRESIDENTE.**— Claro. O se deshacía el contrato o se hacía de la refinería. No quedaba salida, ¿no?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Efectivamente.

Entonces, si a usted le hubiera preguntado Southern cuánto estaban dispuestos a pagar por el contrato, le hubieran dicho 30 millones. Entonces, eso fue una puja.

Tanto es así que hicimos un primer concurso.

**El señor PRESIDENTE.**— Pero acá es un tema... esas son las cosas que dentro de lo que es el ejercicio de la gestión del Estado, no es normal. Le pregunto a usted que seguramente lo conoce.

Si el proceso de privatización debe pasar por las normas que implica licitación con venta de bases, es decir, por otro lado, había aparentemente ya un solo comprador, ¿no? ¿Eso no le parecía raro?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Hubieron hasta cinco precalificados.

**El señor PRESIDENTE.**— Fue en la primera...

**El señor TOLEDO SEGURA.**— La precalificación era para los dos procesos, si mal no recuerdo. Pero hubieron hasta cinco precalificados. Estaba Mitsui, estaba Marubeni, estaba una gente que quería hacer canje de papeles que nunca se llegó a acceder a eso, o sea, canjear papeles de la deuda, que no me acuerdo cómo se llamaba; estaba la misma Cyprus, que había comprado Cerro Verde, y Midland Bank, que era al que me refiero, que insistía por todos lados y nos llamaron, inclusive nos quisieron hacer una invitación a Uruguay, lo que rechazamos porque sabíamos que no íbamos a aceptar de ninguna manera. Pero nunca se accedió a eso, ellos precalificaron, pero nosotros sabiendo de que estábamos vendiendo una planta que podía tener un potencial comprador, que existía un potencial comprador, como ustedes lo saben perfectamente...

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Había un cronograma de ventas o estaban ustedes presionados por un cronograma de ventas? Presionados, entre comillas, obviamente.

**El señor TOLEDO SEGURA.**— No, siempre es entre comillas estas cosas, ¿no? El proceso quería llevarse lo más rápido posible, pero no nos presionaban al estilo: oiga, si no es mañana, te vas o una cosa por el estilo. Eso no había.

**El señor PRESIDENTE.**— Pero, estábamos en que aparentemente hay un solo comprador, o sea, no había salida para esto.

¿Qué pasó, en todo caso, con las otras opciones en la primera convocatoria?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Bueno, aparentemente, llega un momento en que uno ya se desengancha de la gente que está haciendo la auditoría, en un momento se corta, la gente: hasta acá nomás vamos, y ya uno no sabe quién va a ser o no, porque comienzan a jugar con sus precios. Y le digo que la misma Southern no sabía si se presentaba Mitsui o Marubeni, porque ellos mismos fueron al primer proceso y fueron con sobres dispuestos a meterlos, cuando vieron que no había nadie, no lo pusieron. Entonces, Southern no estaba tan seguro como aparentaba.

Nosotros sí pensábamos que Southern debería ser el único, y usted lo sabe perfectamente. Pero llega un momento cuando estos se presentan, nos desconcertó a nosotros mismos, ¿no?

Entonces, viendo que no se presenta nadie, entonces, vamos al segundo proceso, lo cual demuestra las dos cosas, ¿no?, que nadie iba a pagar más y que Southern era el único realmente interesado en comprarlo.

Ahora, el valor, si usted ve ahí en este monto de acá y va a ver el valor propuesto, el monto propuesto de los valorizadores, como empresa en marcha era 50 y nosotros le atribuimos al contrato un valor de 25 millones de dólares, al contrato mismo, ¿no?

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Y cuál fue la evaluación de la Cepri cuando vio que era el único postor en la segunda convocatoria?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Le otorgamos la buena pro, no había límite para uno o más.

**El señor PRESIDENTE.**— Alfredo Silva, asesor de la comisión.

**El ASESOR.**— En este proceso de privatización ha intervenido tanto el Banco Mundial como el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, usted mencionó anteriormente eso.

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Sí.

**El ASESOR.**— ¿En qué participaban?, ¿cómo participaban estas organizaciones internacionales?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— Bueno, la primera etapa es donde se ve más directamente la participación de ellos en la asesoría para la contratación del valorizador y el banco de inversión, ellos disponían de los fondos. Y después ya solamente con recursos, ¿no?

A mí, entre otros, por ejemplo, nos contrató el banco en algún momento, el PNUD, ¿no? Nos pagaba una remuneración, la remuneración nos la pagaban ellos, ¿no?

**El ASESOR.**— En todo caso, la participación tanto del Banco Mundial como del Programa de las Naciones Unidas era para el pago de remuneraciones de algunos funcionarios tanto de la Cepri, la Copri, me imagino, también deberá estar ahí. Y yo no sé si pagó a funcionarios de empresas también; ¿usted conoce algo de eso?

**El señor TOLEDO SEGURA.**— ¿A funcionarios de empresas? No le entiendo la pregunta. (3)

**El ASESOR.**— Por ejemplo, hubieron funcionarios de empresas que participaron en este proceso de privatización conjuntamente con la Cepri o con la Copri.

**El señor TOLEDO.**— Que yo sepa no.

**El ASESOR.**— La otra pregunta es, efectivamente ahí hay —como dijo el presidente de la comisión— hay algunos temas de conflicto con la Southern definitivamente.

Nosotros conocemos de que hubieron presiones, además de las carpetas que usted plantea al inicio, que hubieron presiones posteriores, no solamente de la iniciación del juicio que nunca lo hubo, sino también presiones a miembros de la Cepri, ¿usted conoce esa presión?

**El señor TOLEDO.**— Yo no conozco ese tipo de presiones. Por ejemplo tengo acá inclusive la primera carta, tengo la carta que también la traje y se la puedo dejar, de repente pueda ser que haya otra, pero presiones indirectas no lo sé.

Esta es una de ellas, que se quieren oponer a la privatización, hablan del contrato, que es un contrato que ya no tendría validez, que se podía resolver, no recuerdo exactamente. Y que me parece que hay otro por ahí, no estoy seguro.

**El señor PRESIDENTE.**— O sea, que había una posibilidad de revisar el contrato, porque una cosa es venderla por presión de la revisión del contrato; lo otro es: o la vendo o reviso el contrato y ver en qué condiciones. Obviamente, la revisión del contrato en ese lapso de tres años para ver qué resultaba, si necesariamente vender todo. ¿Ustedes estudiaron esta posibilidad?

**El señor TOLEDO.**— No le he entendido bien su pregunta.

**El señor PRESIDENTE.**— Dice, la decisión por la cual la Cepri se basa en que había que vender sí o sí, no solamente porque estaban autorizados, sino porque además en tres años de acuerdo a la información que ustedes tenían, ante una revisión del contrato por parte de Southern a Minero Perú éste podía quedar sin efecto y eso era una desventaja ¿no es cierto?

**El señor TOLEDO.**— Sí, claro.

**El señor PRESIDENTE.**— Esa es una de las decisiones fuertes.

**El señor TOLEDO.**— Sí.

**El señor PRESIDENTE.**— Pero ustedes desarrollaron la hipótesis de que podían llegar en ese momento a renegociar el contrato, antes de venderla, y que eso podría tener un beneficio para el país.

**El señor TOLEDO.**— Yo no creo que necesariamente va crear un beneficio. Eso, si Southern hubiera aceptado declinar en alguna de sus posiciones, pero ellos —me imagino, estoy suponiendo ahora— sin yo ser un especialista en las comisiones cómo se establecían estos precios ni cosas por el estilo, yo no obstante que trabajé en Minero Perú

no vi el original del contrato, que creo que se firma en el año 75, imagínese. En el 87 ya yo no estaba, yo nunca negocié con Southern un contrato. Entonces, no era un especialista en el tema.

Pero me imagino por la posición de Southern era, qué le digo, un poco hostil, pero no en el sentido de que se había modificado toda la legislación no para ellos. Entonces, ellos consideraban de que se había caído en una decisión inconstitucional.

Pero esto lo manejaban más de manera —qué le digo— en conversaciones ¿no? por eso no querían por nada que se privatice.

**El señor PRESIDENTE.**— Pero había una doble oportunidad, yo no sé si en ese momento la Cepri tenía la posibilidad de licitarla, de privatizarla. Como usted bien lo ha dicho en la primera convocatoria hay cinco precalificados. En ese momento, es un momento donde la CEPRI seguramente y de la misma manera Southern están pensando diferente. Southern está con el temor de que se la vendan a un tercero y no se la vendan a él, lo cual es mejor que me revisen el contrato. A esa situación me refiero.

La CEPRI no analizó en ese momento que podría ser una mejor posibilidad el revisar el contrato, mantener hasta el 2000, o revisarla antes, pero no venderla.

**El señor TOLEDO.**— Lo que yo creo, me imagino, así como uno tiene una estrategia de privatización, de su trabajo para vender, ellos también una estrategia de compra. Ellos también —supongo— como la mayoría de los casos tienen un equipo profesional que están midiendo todos los pasos que uno va dando, asesores legales, estas auditorías que les hacen a la empresa, a la empresa le miden todas sus facetas.

La demostración de eso es, fíjese los estudios de abogados de hoy día en el Perú están desde que se terminó la privatización, están prácticamente quebrados porque se fueron a otro nivel. Eso le costaban a las empresas un mundo de plata. Cuando hablamos de una empresa grande 200, 300, 400 mil dólares, sabían ellos tanto o más de Minero Perú que nosotros. Y Southern que estaba instalada acá y que era manejado por gente de la competencia, que usted conoce, imagínese, también nos estarían evaluando permanentemente porque creo que eso es normal, tanto el que vende como el que compra tiene que hacer sus mejores esfuerzos para sacar el mejor resultado.

**El señor PRESIDENTE.**— Claro, esa es la evaluación del otro lado. Yo le digo como Cepri, usted era miembro de Cepri, la evaluación no era más ventajosa? ¿No era una ventaja que se podía utilizar para no venderla?

**El señor TOLEDO.**— Qué cosa era una ventaja, o sea, estirar el contrato dos o tres años, dice usted.

**El señor PRESIDENTE.**— Claro. Si me están diciendo que en algún momento la Southern está asustaba porque la voy a vender a terceros. Y que yo puedo renegociar el contrato en vez de venderla en mejores condiciones, ¿había la posibilidad o no?

**El señor TOLEDO.**— Yo creo que había un momento en que Southern se había plantado, creo ah.

**El señor PRESIDENTE.**— Estoy hablando de la Cepri.

**El señor TOLEDO.**— La Cepri seguía una instrucción muy clara, la Cepri no podía dudar de lo que hacía, la Cepri o vendía o no servía. Esa era la verdad del asunto.

Alfredo Silva, asesor.

**EL ASESOR.**— Efectivamente, yo creo que volvemos al comienzo. Qué decisión tenía los Cepri de las empresas que se iban a privatizar frente a una opinión que ya estaba formada en la Copri. O sea, cuáles eran las actividades principales, aparte de la legal, bueno, según las legales que ustedes tienen, si realmente ustedes proponían alguna modificación a las decisiones ya tomadas en la Copri, ¿eran escuchados?

**El señor TOLEDO.**— Yo creo que no, porque nuestras funciones estaban acá, por ejemplo, en este artículo 6.º de la 1674: elaborar el plan, el diseño, el esquema de valorización, los plazos, el cronograma, promover, pero no entrábamos a la toma de decisión de si vendía o no. A nosotros cada cierto período nos llamaban a la Copri, teníamos que hacer exposiciones y querían ver los avances. Y esto un poco que también tiene que ver con nuestra estancia, porque usted sabe que la gente tiende a quedarse en los cargos públicos por no perder la oportunidad de trabajo. Entonces, estas cosas eran muy puntuales.



O sea, si nos contrataron para eso, si nos llamaron para eso, eso es lo que teníamos que hacer, o sea, a nosotros no nos llamaron para analizar la toma de decisión de si se privatiza o no, o cuando se privatiza. Todo querían que sea lo antes posible. No digo que nos dijeran o nos hayan dicho: ustedes saltéense este paso, dejen de hacer tal cosa. No, en ese sentido no.

**El ASESOR.**— Bueno, efectivamente creo que ese era un poco el trabajo de acuerdo a lo que usted ha leído, el trabajo del Cepri. Pero yo creo que habían, como ha manifestado el presidente de la comisión, algunos factores positivos de esta unidad. Por eso es que hemos tomado aquí en la comisión como ejemplo esta unidad, porque era la única unidad que rendía utilidades. Y nos parece que podía haberse no eliminado la posibilidad de ésta sino prorrogado, digamos. O sea, no hacerla en 1994 sino en 1997 ó 98, casi a la mitad o al final del vencimiento del contrato.

Por eso es que nos preocupa mucho esta decisión apresurada y que efectivamente, como usted acaba de mencionar, no ha sido una decisión del CEPRI, sino de la COPRI.

**El señor PRESIDENTE.**— Vamos a agradecerle, si no hay más preguntas, la participación del doctor Rafael Toledo. Y no sé si quiere agregar algo más, lo puede hacer en este momento.

**El señor TOLEDO.**— Me hicieron un pedido en la citación que recibí y que quiero dejarle, respecto de mi currículum vitae actualizado, y adicionalmente de las remuneraciones.

**El señor PRESIDENTE.**— En todo caso le agradecemos los documentos que nos han dejado.

No queremos abusar del tiempo, vamos a reanudar la reunión ahora con la presencia del ingeniero Jorge Kawamura Antich, a quien le vamos a solicitar su juramento de estilo.

Ingeniero Jorge Kawamura, ¿jura decir la verdad y nada más que la verdad ante las preguntas que formule la comisión investigadora?

Puede darnos su nombre, dirección, estado civil, DNI, profesión.

**El señor KAWAMURA ANTICH.**— Sí, juro.

**El señor PRESIDENTE.**— Si así lo hiciera que Dios y la Patria os premie, caso contrario lo demande. Gracias.

Puede darnos su nombre, dirección, estado civil, DNI, profesión.

**El señor KAWAMURA ANTICH.**— Me llamo Jorge Kawamura Antich, tengo 52 años de edad, casado, cuatro hijos, vivo en la calle Fitopatólogos 132, Urbanización Las Acacias, La Molina, actualmente desempleado. Esa es mi ocupación.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Ingeniero, usted necesita la presencia de un abogado para dar respuestas a las preguntas que le formule esta comisión?

**El señor KAWAMURA ANTICH.**— No, no necesito.

**El señor PRESIDENTE.**— Ingeniero, dígame, ¿qué cargo usted desempeñó o en qué fecha se desempeñó como miembro de la Cepri?

**El señor KAWAMURA ANTICH.**— En Cepri de Minero Perú estuve el año 98, 99 y parte del 2000. Y como funcionario de Minero Perú estuve como director del 92 al 94, y como director gerente del 94 al 95, y como presidente el año 96 y 97.

**El señor PRESIDENTE.**— Ingeniero, la comisión de investigación de los actos de corrupción en la década del 90 al 2000 tiene un interés en conocer un poco sobre el procedimiento de privatizaciones. Y hemos escogido un tema que nos parece singular e importante el caso de la Refinería de Cobre.

Usted ha sido funcionario y obviamente no miembro de la Copri en ese momento, pero funcionario y además como profesional qué evaluación tiene de la venta de la Refinería de Cobre.

**El señor KAWAMURA ANTICH.**— Efectivamente, como funcionario de la empresa por encargo del directorio yo firmé el contrato de compra venta de acciones de la Refinería de Cobre, y después tuve a mi cargo la supervisión de los compromisos de inversiones no solo de la refinería sino de toda la minería peruana. (4)

Esto es muy importante, porque el seguimiento que teníamos que hacer a Hierro Perú, a Tintaya, a Cajamarquilla, la Refinería de Cobre, es decir, todas las empresas mineras que se han establecido. Tal es así, que cuando yo recibí el contrato de Hierro Perú hubo un incumplimiento de parte de la empresa china, y yo fui nombrado por una resolución como presidente de la Comisión Renegociadora, con un miembro de Economía y Finanzas y uno de la Copri, y después de cuatro meses de muy ardua labor renegociamos el contrato, pusimos nuevos compromisos de inversiones, le pusimos una carta fianza, y le pusimos una penalidad que no tenía. Tal es así que después de ese período incumplieron una parte los de Shougang y tuvieron que pagar 12 millones de dólares de compensación al gobierno. Entonces, hemos hecho una labor importante en la supervisión de los compromisos de inversiones.

**El señor PRESIDENTE.**— Ingeniero, Kawamura, y en el caso específico de la Refinería de Cobre, hemos recogido información a través de las preguntas que hemos formado a miembros de la Cepri, nos dicen de que esta unidad tan importante se vendió en 68 millones de dólares a la empresa Southern.

Pero también por otro lado recogemos información que refinería era una unidad de producción que tenía utilidades en los años anteriores a la venta el 91, usted me lo puede confirmar eran 18 millones, en el 92 20 millones de dólares y en el 93 treinticuatro millones, ¿esto es cierto?

**El señor KAWAMURA ANTICH.**— Las cantidades exactas no me acuerdo, pero sí es cierto que la refinería tenía buenas utilidades.

Lamentablemente dentro del contexto general de Minero Perú al final resultaba como una empresa que tenía pérdidas. No hay que olvidarse que la contabilidad se llevaba en forma centralizada en Lima; entonces el servicio que daba la refinería se acumulaba dentro de las ventas de toda la empresa, se cargaban todos los gastos y salían pues las pérdidas que todos conocemos ¿no?

Ahora, el precio es bien relativo. Yo pienso que lo más importante en el caso de Ilo, dada digamos las leyes que habían, dadas por el Congreso y por las disposiciones del Ejecutivo o la Copri, los Cepris eran pues unos agentes de venta y las empresas tenían que actuar de acuerdo a las disposiciones que daba el Cepri hacia el directorio, y la Ley 674 era bien clara, decía que cuando la Cepri daba una instrucción el directorio simplemente lo que tiene que hacer es ejecutarla.

Entonces, el precio es bien relativo. Si bien es cierto la refinería tenía utilidades, pero ya para la época del año 94 habían las leyes antimonopolio y definitivamente yo no he visto nunca ese documento, pero sí se comentaba mucho que la Southern ya había apelado al Gobierno peruano y le había dicho: O vendes la refinería o ya no te doy cobre para que tú lo refines.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿O me la vendes, o la vendes? Es en todo caso dos cosas distintas.

**El señor KAWAMURA ANTICH.**— Podría ser, de repente, entenderse lo mismo ¿no es cierto? Pero creo que la idea era: o vendes, o lo transfieres a un tercero, que era lógico que no iba haber muchos postores, o simplemente cierras. Ya no me vas a dar servicio, porque ya no te voy a dar yo materia prima.

No hay que olvidarse que la refinería era una planta de maquila, que fue impuesta por el gobierno militar, y en una negociación muy ardua. Tal es así, que Southern producía 150 mil toneladas de cobre, el gobierno militar le impone una refinería de 150 mil toneladas y Southern le saca a cambio abrir el proyecto Cuajone por otras 150 mil; de tal forma que sus refinerías en el exterior no se queden sin materia prima y se negocia un contrato de maquila, que en el fondo era realmente oneroso. O sea, cuando las maquilas a nivel internacional se pagaban 350 dólares, 380 dólares, creo que a la Southern se les cobraba 500. Bueno, eran otras épocas.

Entonces, yo creo que dada la situación de cómo se movía el país en esos momentos no hay otra: o se cerraba la planta o se le hacía una subasta, no quedaba otra ¿no?

**El señor PRESIDENTE.**— Claro. Hemos recogido además no solamente información, sino opinión de que se realizaron dos convocatorias a subasta, en las cuales en la primera hubo cinco postores y en la segunda solamente Southern.

Sin embargo, la Cepri a criterio suyo tenía la posibilidad de hacer una evaluación y poder posponer no en forma inmediata la venta, sino posponerla a dos o tres años y quizás por una fórmula que permita renegociar el contrato en otras condiciones, obviamente, sin dejar de venderla por un lado, ¿era posible eso?

**El señor KAWAMURA ANTICH.**— Yo creo que de repente, lo que pasa es que como hay una corriente privatizadora me da la impresión que la idea de las personas que en esa época trabajaban porque en el software estaba, ya era vender, privatizar. De repente lo lógico hubiera sido mas bien decir: Okey, no voy a vender, ya no te voy a dar servicio tampoco y voy a comprar cobre para refinarlo, pero suponía pues un enorme capital de trabajo.

Bien sabemos que en esa época y hoy, a la fecha, cuando uno presenta el presupuesto de inversiones en junio lo aprueban en noviembre, sujeto a que den autorización expresa para hacer el gasto si es que hay recursos. Eso es lo más importante. En marzo o abril del siguiente año dicen: bueno, dan pase a algunas inversiones. Cuando uno quiere hacer algo, resulta que ya es junio o julio, y resulta que no se puede hacer nada.

Entonces, manejar una empresa de esa envergadura con ese tipo de dispositivos es un suicidio prácticamente, porque tendría que quedarse la refinería tal como está y no se haría nada.

No nos olvidemos que Southern, la Refinería de Ilo cuando se construyó era de 150 mil toneladas al año, Minero Perú con sus propios ingenieros, de los cuales yo me enorgullezco de haber pertenecido a ese equipo, hicimos una ampliación hasta 180 mil toneladas. Hoy, la refinería de cobre debe estar por más de 320 mil toneladas anuales, es la segunda refinería de cobre más grande del mundo. Eso no lo hubiera podido hacer el Estado, porque no había recursos, no había caja, no había nada.

Lo mismo, haciendo un paréntesis, ustedes pueden pedir información también...

**El señor PRESIDENTE.**— Claro, en las condiciones de Holding, en las condiciones de Minero Perú, pero sí como una unidad de producción totalmente independiente y autónoma.

**El señor KAWAMURA ANTICH.**— Claro, si eso se vendía y lo compraba un tercero tenía que comprar cobre, y lo probable era que Southern le venda o no le venda.

Nosotros en una época que Southern tuvo problemas con cobre hicimos unas importaciones de Chile, y la verdad que con toda la logística, el flete, porque cuando uno compra uno compra al valor del mercado libre, es un comodities, el manipuleo, la logística, el flete hasta la refinería de Ilo y de ahí sacar el producto hasta los mercados, bien difícil. O sea, significa trabajar con corporaciones que estén metidas en el negocio. Definitivamente habían varias alternativas: vender, vender acciones, transferir, no vender, asociarse con un tercero. Es interesante, yo por ejemplo cuando estuve en el Cepri de PetroPerú yo fui el que propuse hacer una asociación para Talara, y que en buena cuenta si es que se hace sería la única posibilidad de atraer a un inversionista que entre de socio, no hay otra, es imposible.

**El señor PRESIDENTE.**— Pero la Cepri daba esa oportunidad, daba la oportunidad diversas. No solamente sí o sí, venderse y vender. Pero la Cepri sí, usted ha sido miembro posterior, no estoy juzgando por lo que se hizo en la refinería porque yo sé por la relación de trabajo que ha tenido, sino me refiero como Cepri, como función. Es decir, yo puedo recomendarle al gobierno que me ha dicho y me ha dispuesto para que venda estos activos, si lo puedo vender hoy o lo puedo vender el 2000, o lo puedo vender el 98 ó el 99. O si puedo a presentarle alternativas para venta que puedan permitirme asociaciones. ¿Eso era posible en la Cepri?

**El señor KAWAMURA ANTICH.**— Sí, completamente. Ahora, no solamente eso, yo pienso de que muy importante también es la función de los directores de la Copri, que siempre han sido cuatro o cinco ministros. Cuando uno se presenta con toda una gama de alternativas se discute en el seno de la Copri, y de ahí salen las iniciativas, salen acuerdos de la Copri, muchas veces a pedido de los Cepris y muchas veces por la discusión en las sesiones esta es la modalidad y se arranca ¿no?

Lo que pasa es que definitivamente en esa época el gobierno casi nadie pensaba en las otras modalidades, la idea era vender y vender todo. Sin embargo, con el transcurrir del tiempo se fueron optando por otras modalidades.

**El señor PRESIDENTE.**— Pero en el caso, y lo digo por la cercanía de refinería que está en Moquegua en la parte sur con el norte chileno, en el caso de la Coelco de Chuquicamata, la mina más importante creo o más grande en el caso de América Latina, era del Estado, mantenía el Estado una producción y había llegado a desarrollar, yo he tenido la suerte de conocer, quizás la misma experiencia y quizás paralelamente en caso de refinería cómo participar en la eficiencia de la gestión para hacer más competitiva. Es decir, lo que yo quiero preguntarle, a pesar de tener

esos elementos de que hay condiciones y hay posibilidades, ¿la Cepri pudo haber manejado alternativas para recomendar al gobierno de todavía no venderla?

**El señor KAWAMURA ANTICH.**— Yo creo que si nos situamos en la posesión de la refinería como una planta, lamentablemente era la parte más débil de toda la cadena, porque tener una refinería sin tener minas, sin tener concentradoras es una locura. Fue una imposición de un gobierno anterior que dijo pongo mi planta y me entregas el cobre para refinar. Es como que yo, no sé pues, haciendo un paralelo, yo tenga una sastrería del gobierno y le diga a las fábricas de telas sabes voy hacer uniformes para los escolares, pero tú me das la tela y yo corto, yo coso, yo cobro, y te devuelvo par que tú lo vendas, no sé a dónde ni a cuánto, y te cobro tanto por terno. Exactamente esas eran las condiciones, yo pongo la planta, me entregas el cobre en forma obligatoria y yo lo refino, yo te impongo la maquila y de devuelvo y tú verás que haces con el cobre, si lo vendes o lo regalas.

Entonces, tener una planta sola bien difícil. O sea, yo creo que hubiera sido bien difícil conseguir inversionistas. Y hay cosas, paradojas ¿no es cierto? la siguiente privatización que hacemos de Quellaveco, Southern pierde por dos millones de dólares, una mina que es de Southern, o sea, acá está Toquepala, y pierde por dos millones, casi lo botan al gringo Prewel.

Y como esta empresa, la que ha ganado en Mantos Blancos y Anglo American han tenido una serie de problemas para poder desarrollar Quellaveco. Hoy, yo sí creo que se da el gran paso en el sur del Perú, donde últimamente ha crecido, que los mexicanos hicieron de Southern, esa venta es exclusiva para el desarrollo de Quellaveco, es hoy con toda seguridad, cien por ciento seguro.

**El señor PRESIDENTE.**— No lo entiendo.

**El señor KAWAMURA ANTICH.**— Hace una semana se vendió Southern.

**El señor PRESIDENTE.**— En 700 se vendió. Asarco es vendida a American Mining.

**El señor KAWAMURA ANTICH.**— Y American Mining es socio de Anglomeración, dueña de Quellaveco. Está claro el tema, hoy, eso se va a desarrollar porque ya las tres minas van a ser de uno solo.

**El señor PRESIDENTE.**— Claro, siempre y cuando le otorguen el agua en la parte alta para el concentrado.

**El señor KAWAMURA ANTICH.**— El agua es lo de menos. Un agua bien usada y bien tratada sobra para todos.

**El señor PRESIDENTE.**— La comisión está preocupada en establecer algunos elementos de juicio, (5) opiniones como la suya, de ver si había otras alternativas en el caso. Había no solamente mejores condiciones de venta, sino alternativas que hubieran permitido con esa rentabilidad que tenía la refinería poder haber mantenido parte del patrimonio o en una empresa mixta asociada que permita quizás la permanencia del Estado y la presencia del Estado, y los peruanos obviamente recordarían su patrimonio. Entonces, usted me asegura que eso sí es posible.

¿Tú querías preguntar algo, Alfredo?

**El señor KAWAMURA ANTICH.**— Claro, lo que pasa es que si vemos dentro del contexto, digamos, multinacional, empresarial, entonces a qué usuario de un servicio de maquila, teniendo la posibilidad de comprar la planta donde le dan la maquila, va a entrar en otro sistema. Otro sistema podría ser: hoy valoro la empresa en su valor verdadero y para mí eso pasa a ser el 50% del valor y tú pones en efectivo el doble de eso para que hagas una ampliación y yo me quedo como socio del 50%, es una alternativa que se ha discutido, pero el mercado dice: No, si es así no entro, pues.

**El señor PRESIDENTE.**— Sí, pero el contrato le da obligación a la empresa de abastecerlo hasta el 2000 con no menos de 200, ni más de 300 dólares por tonelada de maquila, como maquila ¿no? por tonelada refinada. Teniendo un contrato de eso y todavía lo que hemos recogido es que no ha habido ningún documento formal. Había la amenaza, el rumor, las cartas muy informarles de la empresa respecto a que iba a producirse un reclamo; sin embargo, ni se desarrolló el reclamo, ni se desarrolló esa posibilidad.

**El señor KAWAMURA ANTICH.**— Efectivamente, como usted dice, hay una serie de situaciones importantes y que no hay documentación, pero una cosa que es concreta, ahí por el año 93 la Southern ¿qué decía? “Voy a cerrar Toquepala”.

Si uno hace una visita a Toquepala: la maquinaria vieja, no renovado en equipo, que se está acabando el mineral, que habían ingentes cantidades de reservas, pero no querían seguir haciendo inversiones. Y el PAMA era enorme, cuantioso en cuanto a las plantas de ácido sulfúrico, que dicho sea de paso creo que faltan dos plantas, o habían

hecho tres, o sea, faltan dos para cumplir con el PAMA. Entonces, Toquepala estaba en 4 mil toneladas diarias, Cuajone estaba, no, creo que era 28 mil y Cuajone era 60 mil.

Sé que hubieron conversaciones con el gobierno, de repente habría que ver en esa época quiénes estaban de ministros.

La Southern ofreció subir Cuajone a 60 mil, Toquela a 60 mil y Cuajone a 100 mil toneladas, 160 mil toneladas diarias a cambio que le den el plazo más amplio en el PAMA que permitía la ley, que eran 10 años, y seguramente que también vender la refinería. Entonces, hoy cuando se hizo la transacción es bien claro establecer eso, se hace la venta de refinería y a los 6 meses empiezan a invertir y a cambiar todo el equipo de Toquepala, maquinaería nueva, amplían la planta y amplían todo Cuajone.

**El señor PRESIDENTE.**— Alfredo, asesor de la comisión.

**El señor Alfredo.**— Yo creo que en el año 1991 el gobierno peruano firma el acuerdo de bases con la Southern y donde se compromete a invertir 300 millones de dólares en varias gestiones de medio ambiente, etcétera, pero la Southern invierte más inclusive, invierte 450 millones de dólares. ¿Por qué? Porque ese acuerdo de bases le permitía una operación de largo aliento, y por eso es que cuando se vende la refinería ya estaban las aguas calmadas, digamos, porque ese acuerdo de bases surge a partir de una discrepancia por el contrato de Cuajone, ¿no es cierto?

Entonces, ya estaban las aguas mansas, o sea, no habían esos problemas que usted está mencionando en este momento; por lo tanto creo que el tema de la refinería se da en una situación en la cual no había conflicto. El conflicto obviamente era el tema del contrato, que, como usted dice, era un poco que no guardaba intereses con la Southern.

Por lo tanto, yo creo que, según los datos que nosotros tenemos, las utilidades de Southern en el 93, perdón, las utilidades de la refinería de cobre fueron de 34 millones, 36 millones de dólares y después, el año anterior, en el 92, fueron de 32 y 18. Entonces, realmente era una locura para nosotros ahora en la comisión, o sea remontarnos 10 años atrás y ver de que se vendió por 60 millones cuando eso se recuperaba en dos o tres años.

Entonces, esa cantidad de 60 millones de dólares podía haberse, como dice el Presidente de la Comisión, podía haberse recuperado en dos, tres años; inclusive diciendo que la Southern ganaba el juicio. Esa es la preocupación que tenemos, ustedes estaban de funcionarios de Mineroperú y yo creo que esa evaluación no se hizo me da la impresión.

**El señor KAWAMURA ANTICH.**— Sí. Lo que quiero recordarles es que cuando se hizo toda la gestión previa a la venta, yo no estaba trabajando todavía en Mineroperú, yo trabajaba en empresa privada y estos temas como funcionario nosotros no teníamos ninguna injerencia en este tema, todo era Copri y Cepri.

Ahora, una cosa que sí es importante es ver en la oportunidad que se maneja el tema. Han habido muchos casos, no solamente el caso de la refinería, por ejemplo, una empresa donde yo trabajé poco tiempo, Química del Pacífico, creo que se vendió en 4 millones, hoy esa empresa vende 40 al año. ¿Pero cuánto le han metido de plata? Le han metido 60.

El caso de Southern en el mundo empresarial sucede eso, me comprometo en poner 300 millones cuando yo sé que tengo que meter 450 para vivir, o pongo o muero, o pongo 450 en inversiones o muero, así de fácil, pero seguramente ante el gobierno dicen: me comprometido en 300 para ampliar.

Suponiendo que el gobierno no le dé facilidades para invertir, tiene dos caminos: o invierte o cierra; o sea, se ha visto cierres de minas importantísimas en todo el mundo por ese motivo; entonces la cosa es así, esta gente es bien fría cuando hace su análisis ¿no?

**El señor PRESIDENTE.**— Claro que en el caso de la refinería, si la inversión que se hizo igual iba a producir obviamente la inversión posterior que hicieron los 20 millones, yo creo que solamente por la planta de tratamiento de lodos lo ha recuperado ¿no?, solamente por esa parte.

Ahora, tengo entendido está en 250, 270 mil toneladas y una de las cosas que además no entendía, yo no sé, pero sí se lo hemos preguntado a los miembros de la Cepri, que vendieron en ese momento, era si se incluyó la valorización, la planta adicional, la planta de tratamiento de lodos anódicos, aparte de todo lo que es la planta en sí eso era muy importante. Y también, digamos, la calidad de producto que se votaba, que se producía, que eran los supercatos, yo no sé si eso estuvo en la valorización, porque ya la refinería de cobre se había apropiado de un título que era supercato en la Bolsa de Valores de Londres ¿no?

**El señor KAWAMURA ANTICH.**— La planta de tratamiento de residuos anódicos por supuesto que ha estado dentro de la valorización. Esa planta también, digamos, es uno de nuestros orgullos haber hecho esa planta allá cuando yo trabajaba todavía en Ilo, el 95% de esa planta la hicimos dentro de la refinería y no nos costó más de 470 mil dólares la planta.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿No le parece mal que lo hayan vendido en 60 millones, que la hayan regalado, no le parece mal, ingeniero eso?, o sea, ¿por qué justificar una decisión política que estuvo mala? Por eso digo, estoy dando la forma tan diplomática, o sea, el proceso de investigación es esa, si uno conoce que esa planta era valiosa, que le costó a los peruanos, que le costó a los ileños, que fue tan importante y después se vende tan barato, 68 millones de dólares, ese es un poco el fondo del tema.

**El señor KAWAMURA ANTICH.**— Claro, cuando yo me referí a la planta de lodos anódicos, esa planta costó 470 mil dólares, no costó más. Esa planta la única forma era construirla dentro de la refinería, solamente se compró un rectificador de corriente, el resto se construyó en la maestranza de la refinería.

Las cotizaciones que habían para hacer esa planta todos eran de dos, tres millones de dólares y en esa época era imposible que la empresa podía hacer esa venta y hoy sabemos que está totalmente renovada y totalmente diferente de lo que esa vez la construimos, hoy es una planta nueva

**El señor PRESIDENTE.**— Claro, es una planta nueva, pero sobre la base de la producción, el expertise y el funcionamiento de lo que ya creo se aportó mucho de los que trabajaron en ese tema.

Yo no sé si tienes algo más que preguntar.

**El señor Alfredo.**— Una última pregunta es referida al Banco Mundial y al Programa Nacional de Naciones Unidas para el Desarrollo, el PNUD. Tenemos información de que ellos han pagado a funcionarios del Cepri, del Copri, ¿qué información tiene de eso?, ¿los funcionarios de la empresa Mineroperú tenían conocimiento de todas esas transacciones que se hacían?, ¿cómo operaba esos pagos que se hacían?

**El señor KAWAMURA ANTICH.**— Lo que yo me acuerdo de esa época es que había un fondo que me parece fue de 50 millones de dólares, la verdad que la cifra no sé exactamente, aporte del gobierno japonés y el gobierno peruano tenía que aportar una cantidad similar y toda esa plata se lo entregó a PNUD para que administre.

Entonces ¿qué pasaba? Cuando, por ejemplo, querían contratar a un profesional de buen nivel y las escalas salariales que había en ese entonces no permitían, como es hoy en la actualidad, poder contratar con un buen salario, entonces se recurría a un contrato con las Naciones Unidas. El contrato era individual entre la persona y las Naciones Unidas, era un contrato individual de trabajo y mediante es contrato se asignaba al profesional a una empresa, a una entidad.

Por ejemplo, tengo entendido que todos los funcionarios de la Copri y todos los miembros de las Cepri sí ganaban dieta por Naciones Unidas o un contrato de remuneración, tal es así que yo les puedo comentar, en mi caso los seis primeros meses que fui Presidente de Petroperú, el año 97, yo tuve un contrato con las Naciones Unidas, ellos me pagaban a mí y yo tenía que hacer mi registro, hacer mi autodeclaración de impuestos y pagar mis impuestos sin que haya ni retención, ni documento oficial, porque el PNUD no es una entidad establecida en el país, no tiene RUC.

Entonces, cada uno tenía que hacer su autodeclaración, tal es así que a todos los que hemos trabajado en esa época nos han fiscalizado en la Sunat y en setiembre del año pasado he llevado todos los papeles, no he dejado de pagar un solo impuesto. He regularizado todos en su oportunidad, incluido todo lo que gané en las Naciones Unidas. A pesar que en la época que yo estuve en el PNUD no era obligatorio hacer el registro de los impuestos, pero yo sí lo hice por mi cuenta y tengo presentado todos mis papeles a la Sunat.

**El señor PRESIDENTE.**— Perdón, una última pregunta. Efectivamente, nosotros conocemos que la mayoría de los Cepri, incluida la gente de la Copri, recibía el honorario del PNUD a través del PNUD y el Banco Mundial también estaba ahí, la mayoría de consultoras, los bancos de inversión eran también extranjeros, ¿usted no cree que había alguna presión de que si a mí me pagas, oye, tú puedes contratar a ésta o ésta entidad para favorecer algunas empresas en el caso de la privatización?

**El señor KAWAMURA ANTICH.**— Yo creo que es relativo, en este mundo todo es posible, pero en las entidades donde me ha tocado trabajar para todo lo que era las contrataciones siempre había concursos, siempre había licitaciones públicas y siempre se ha hecho todo en orden. Seguramente habrán algunas Cepri que por ahí habrán contratado en forma directa cosas así.

Pero también no hay que olvidarse de que la mayor parte de consultoras son conocidas, son pocas ¿no? Morgan \*Greenfield\*, JP Morgan, el \*Dutshbank\*. Creo que la ventaja es que una de las cosas que siempre se les exigía era tener una empresa corresponsal peruana, ahí es que se desarrolló \*Macroinvest\*, se desarrolló Apoyo, que era en buena cuenta la gente que metía el hombro acá por los intereses del país; o sea, las peleas que habían con los bancos de inversión, por ejemplo, para el momento de fijar los precios base eran peleas a muerte, eran peleas muy interesantes y muchas veces cuando un banco decía: “mi precio es 30”, el Cepri decía: “no, 40”. “No vas a tener éxito”. “No importa, no es su problema, yo le pongo 40”, y así se hacía, eso está ahí en todos los papeles. (6)

**El señor PRESIDENTE.**— Le agradecemos ante todo, ingeniero Kawamura, su participación y la respuesta que ha dado a la comisión. Si tiene algo más que agregar, lo puede hacer en este momento.

**El señor KAWAMURA ANTICH.**— No por ahora, pero encantado las veces que quieran convocarme para cualquier tipo de preguntas estoy a vuestra disposición, cuanto más claro esté todo siempre va a ser mejor para todos.

**El señor PRESIDENTE.**— Muchísimas gracias.

Siendo las cinco y cuarenticinco de la tarde, levantamos esta sesión...

Muchas gracias.

*—A las 17 horas y 45 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.