

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

**COMISIÓN INVESTIGADORA  
ENCARGADA DE CUMPLIR LAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE  
LAS CINCO EX COMISIONES INVESTIGADORAS RESPECTO AL PERÍODO DE  
GOBIERNO DEL EX PRESIDENTE ALBERTO FUJIMORI**

**JUEVES 27 DE FEBRERO DE 2003  
PRESIDENCIA DEL SEÑOR ERNESTO HERRERA BECERRA**

*—A las 10 horas se inicia la sesión.*

**El señor PRESIDENTE.**— Siendo las 10 de la mañana del día 27 de febrero de 2003 vamos a iniciar la reunión de trabajo de la Comisión Investigadora de los actos de corrupción del 1990 al 2000.

Se deja constancia la asistencia de Ernesto Herrera Becerra, como Presidente, quien habla, y los señores que han sido invitados, que se identificarán personalmente en el momento oportuno.

Se han excusado los congresistas Heriberto Benítez Rivas; Rafael Rey Rey, que está de viaje, de la misma manera el congresista Javier Velásquez Quesquén, y dentro de algunos momentos asistirá el congresista Javier Diez Canseco Cisneros.

Vamos a iniciar la sesión solicitando acá a los invitados que puedan, por favor, dar sus nombres e inmediatamente hacer el juramento del caso.

¿Usted está bajo juramento, sí? En el caso de usted, es la primera vez que viene.

Por favor su nombre.

**El señor MERINO TAFUR.**— Jorge Merino Tafur de 51 años, y actualmente soy coordinador técnico dentro de inversión en el asunto minería, y he sido citado para brindar mi manifestación sobre el proceso actual de privatización de Minero Perú.

**El señor PRESIDENTE.**— Muchas gracias.

El señor, por favor, se identifica.

**El señor VALVERDE BEJARANO.**— Luis Valverde Bejarano, de 59 años. He sido citado por el proceso de privatización de la Refinería de Cobre de Ilo.

**El señor PRESIDENTE.**— Domicilio, profesión.

**El señor VALVERDE BEJARANO.**— Ingeniero, domiciliado en Doña Rosaura 181, Los Rosales, Surco.

**El señor PRESIDENTE.**— Su edad, por favor.

**El señor VALVERDE BEJARANO.**— De 59 años de edad.

**El señor PRESIDENTE.**— Gracias.

Al señor Merino ya está bajo juramento en esta comisión, le vamos a pedir, por favor, a usted que lo haga.

Ingeniero Luis Valverde Bejarano ¿jura decir la verdad y nada más que la verdad ante los miembros de la comisión?

**El señor VALVERDE BEJARANO.**— ¡Sí, Juro!

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

Le pregunto al ingeniero Luis Valverde Bejarano si necesita un abogado para contestar a las preguntas que formularemos como parte de la comisión, o si desea hacerlo sin él.

**El señor VALVERDE BEJARANO.**— No creo necesitar a un abogado para lo que me va a preguntar.

**El señor PRESIDENTE.**— Muchas gracias ingeniero.

De la misma manera al señor Merino, le preguntamos si necesita un abogado para responder a las preguntas.

**El señor MERINO TAFUR.**— No. Considero que no necesito abogado.

**El señor PRESIDENTE.**— Muchas gracias.

Vamos también a registrar la presencia del asesor de la comisión, el señor Alfredo Silva Preciado para que pueda ayudarnos en el proceso del desarrollo de esta reunión.

Usted nos dijo, ingeniero Merino, que había formado parte de la Cepri, ¿de qué año a año, nos podría recordar?

**El señor MERINO TAFUR.**— Sí. En el caso de Minero Perú, fui miembro de la Cepri del 26 de setiembre de 1998 en que se formó un solo Cepri para Centromín y Minero Perú, y fui igualmente miembro conjuntamente con los señores Luis Morán, José León Barandiarán Hart, Jorge Kawamura y Juan Carlos Barselles.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Usted participó en el proceso de licitación, de convocatoria pública, de la licitación de la refinera de cobre de Minero Perú en Ilo?

**El señor MERINO TAFUR.**— No. No participe. Lo que correspondió al Cepri que yo participé, participamos en el relanzamiento del proyecto La Granja, dos grupos de prospectos, Ucallariaco, Payacocha, Hualatán, Geomarca, Huambo, Amistad, Pushaquilca, Socabón del Emperador, Cañariaco y Pariacocha.

En la venta de Iscay Cruz, del 25% del accionariado, el prospecto Alto Chicama, y hicimos el contrato de opción de constitución Tambogrande. En todos los anteriores procesos no he participado.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Quiere hacer una pregunta?

**El señor** .— Una aclaración. El ingeniero Merino ha sido citado para justamente ver más el post privatización de refinera de cobre, es el compromiso de inversión, todo eso, y también lo último de Minero Perú. Eso es en concreto. Los dos señores que han sido citados para ver el proceso de privatización de la refinera es el señor que está presente, y el señor Toledo que no ha sido ubicado en su domicilio.

**El señor PRESIDENTE.**— Ingeniero Merino, cómo no, tiene el uso de la palabra.

**El señor MERINO TAFUR.**— Señor congresista, si me permite. En el caso de post privatización de todas las ex unidades de Minero Perú el que corresponde dar cuenta es actualmente a Centromín por cuanto desde el 31 de julio del 2001 Centromín absorbió a Minero Perú, se fusionaron ambas empresas y el Copri, ahora Pro Inversión, el seguimiento del control post privatización lo ha encargado a la empresa Centromín. Entonces, la empresa Centromín es la que es responsable del seguimiento del post privatización.

Y respecto al proceso actual de Minero Perú, hay un nuevo Cepri de Pro Inversión, que se llama Cepri Activos, en el cual yo no soy miembro. Tiene 3 miembros y actualmente yo soy el coordinador técnico en asuntos de minería para Pro Inversión.

Entonces, señor congresista, si me permite, podría iniciar quizás mi participación explicando cuál es la situación actual de los ex activos de Minero Perú y le rogaría de esa forma porque tenía, como le expliqué, una reunión a las 11 con los ministros.

**El señor PRESIDENTE.**— Puede usted proceder.

**El señor MERINO TAFUR.**— Muchas gracias.

Actualmente están en proceso de promoción de la inversión, y lo voy a entregar a los señores congresistas, un folleto donde básicamente están considerados solamente ya pues proyectos que han sido antes de propiedad de Minero Perú y ahora están en manos de Centromín.

Básicamente tenemos 3 proyectos de cobre. Uno es el Proyecto de las Bambas, cuya descripción está en las hojas internas. Las Bambas es un yacimiento que está ubicado al sur este, hay un mapa donde están —todos en colores— los mapas en colores donde está la ubicación de todos los yacimientos. Y Las Bambas, como podemos ver, está en el Departamento de Apurímac.

El Proyecto de Las Bambas es quizás el proyecto más importante en cobre que tiene ahorita el Estado, sin embargo aún no ha sido convocado a este proceso porque está en un proceso contencioso administrativo en el Poder Judicial.

Este proyecto está al voto en la Suprema. La contingencia es que el proyecto tiene 30 mil hectáreas de concesiones mineras de las cuales mil 800 hectáreas están a nombre de Centromín y el resto de las concesiones está en una dirimencia judicial con un tercero.

Entonces, en la Superior ha ganado el Estado y se espera que en la Suprema ratifique los jueces a favor del Estado la propiedad de estas concesiones. Una vez que eso se defina se va a convocar la citación a este proyecto. Es un proyecto de cobre que tiene leyes superiores, el doble de lo que tiene Antamina, por ejemplo. Tiene reservas potenciales de 500 millones y es uno de los proyectos que puede ser el más importante que nos queda por privatizar en temas de cobre.

Luego, de lo que era anteriormente de Minero Perú nos queda el proyecto de cobre de Michiquillay. Este proyecto de cobre de Michiquillay está, como ustedes saben, en Cajamarca. Es un proyecto muy similar al de Toro Mocho,

que está en el centro del Perú. Michiquillay tiene información muy antigua y tiene ubicaciones que van hasta los 544 millones de toneladas. Pero tiene un problema, tiene una ley baja de cobre, tiene punto 67, comparado como, por ejemplo, tiene Las Bambas.

**El señor PRESIDENTE.**— Damos la bienvenida al congresista Javier Diez Canseco.

Puede continuar, por favor.

**El señor MERINO TAFUR.**— Señor congresista, buenos días. Estaba haciendo el comentario de que el que habla es coordinador técnico en Pro Inversión en temas de promoción minera, y no he participado en los procesos anteriores de Minero Perú porque no he sido parte de la privatización de las unidades de Minero Perú. Y estaba comentando cuál es la situación de la promoción de la inversión en los yacimientos que tiene el Estado y que eran de propiedad de Minero Perú y que a raíz de la fusión que hace Centromín con Minero en julio del 2001, actualmente son de Centromín.

Y me refería que teníamos dos proyectos de cobre importantes que aun no han sido convocados, uno es en Apurímac, el proyecto de Las Bambas, que tiene reservas importantes de cobre estimadas en 500 millones de toneladas y que... Sí, y no ha hecho honor a su nombre. Ese es el proyecto que creo que puede ser en leyes en más del 2% de cobre, como se ha comprobado, y se dice que puede ser un proyecto tan igual como La Escondida de Chile.

Hay cuerpos que tienen 6%, 4% para el promedio tiene 2%, y el tema es que, por ejemplo, Antamina tiene 1%. Este proyecto es importantísimo.

Estas concesiones están en el Poder Judicial y lo voy a explicar. Son 30 mil hectáreas de concesiones mineras. Mil 800 hectáreas están a nombre de Centromín y eran antes de Minero Perú. Estas mil 800 hectáreas tienen 12v juicios sobre las mil 800, de las cuales el Estado a través de Centromín las ha ganado los juicios, 3 de ellos y los otros 9 juicios, que son por las mismas razones, deben caer por lo mismo.

Inclusive ha ido al Tribunal Constitucional, y el Tribunal Constitucional ha fallado a favor de Centromín. Esas mil 800 están bien, pero el resto de las concesiones ahí hay problemas. O sea, de las 30 mil, quitándole las mil 800.

¿Qué pasó ahí? Minero Perú en el año 1994-1995 consideró que las áreas eran muy grandes, entonces, (2) renunció a las áreas y solamente retuvo las mil 800 donde estaban los cuerpos.

**El señor DIEZ CANSECO CISNEROS (UPD).**— ¿Quién tomó esa decisión en MineroPerú?

**El señor MERINO TAFUR.**— No conozco, pero fue en el año 1995 más o menos.

Después de eso hubo un arrepentimiento de la decisión y se retiró la decisión, entonces, cuando se hizo el pedido al Ministerio de Energía y Minas no se llegó a cursar el ciclo administrativo de ponerlo a libre disponibilidad en el mercado esas concesiones renunciadas, porque eso tiene que hacerse en *El Peruano*. Se ha hecho en *El Peruano* y se titula en *El Peruano*.

En el ínterin hubo un tercero que hizo el petitorio por esas concesiones, a pesar un tercero que se llama Guido Del Castillo, a pesar que no había salido en el periódico.

Cómo MineroPerú retiró su pedido de renunciar, el otro había hecho su petitorio y lo habían admitido en el Ministerio, entonces, Centromin o MineroPerú inició un juicio al Consejo de Minería para que mantenga sus derechos sobre las concesiones, y el otro dijo: Bueno, ya me admitieron a mí, ahora tengo el derecho yo. Y se han ido al Poder Judicial.

Entonces, esto viene desde 1995 en el Poder Judicial y está en la Corte Superior que le ha dado la razón, ni a MineroPerú ni al tercero y han dicho que eso regresa al Estado.

**El señor DIEZ CANSECO CISNEROS (UPD).**— Una pregunta: El planteamiento ha sido en el caso de este señor Del Castillo, ¿qué es lo que fue admitido, fue registrada su denuncia o inició el proceso?

**El señor MERINO TAFUR.**— Él hizo el petitorio en el Ministerio por esas concesiones.

**El señor DIEZ CANSECO CISNEROS (UPD).**— Eso no le da derecho, obviamente.

**El señor MERINO TAFUR.**— Pero el petitorio tiene a lugar cuando hay una renuncia formal.

**El señor DIEZ CANSECO CISNEROS (UPD).**— ¿Quién otorga la concesión?

**El señor MERINO TAFUR.**— Para hacer un petitorio tiene que salir publicado en *El Peruano*, lo que se llama la libre disponibilidad de las concesiones, eso no salió, entonces, él hizo un petitorio sobre esas concesiones.

Entonces, el tema para MineroPerú fue nulo su pedido por cuanto MineroPerú no culminó su renuncia a las concesiones, porque no salieron publicadas en el *Diario Oficial El Peruano* como lo manda el ciclo administrativo de una renuncia o una libre disponibilidad de concesiones.

Entonces, eso ha llevado al Poder Judicial, en la Corte Superior ha ganado -digamos- ninguno de los dos ni a MineroPerú ni al tercero le han dado la razón, le han dicho: Eso vuelve al Estado. Al volver al Estado se puede volver a promocionar la inversión; pero ha ido a la Corte Suprema porque apeló el tercero, en la Suprema está al voto, entonces, esperamos que la Suprema ratifique lo que ha dicho la Superior; y finalmente, quede en el Estado. De paso de quedar en el Estado, ya nosotros vamos a promocionar este yacimiento. Esa es la situación.

El otro yacimiento importante en cobre que está bajo promoción de inversión es el de Michiquillay en Cajamarca.

Ahí hay 30 mil hectáreas, ahí data antigua 540 millones de toneladas de cobre. El problema que tiene es que tiene baja ley; sin embargo, los últimos adelantos tecnológicos en perforaciones geológicas, ambas se hacen en vallas más chicas, y se espera que ojalá como ha sucedido en Alto Chicama encontremos algo de oro.

**El señor DIEZ CANSECO CISNEROS (UPD).**— Una pregunta: Usted ha dicho 30 mil hectáreas, pero aquí se habla de 18 mil 978.

**El señor MERINO TAFUR.**— No, en Michiquillay -¿dije 30? Disculpe. Sí, son 18 mil.

Michiquillay para poder convocarlo, primero, tenemos que ponernos de acuerdo con la comunidad de Michiquillay porque hay unas tierras que están a nombre de Centromin, pero que están siendo utilizadas por la comunidad.

Entonces, hay que hacer un intercambio de áreas para proyectar para el desarrollo del proyecto nuevas áreas para el manejo. Ese es el primer punto, si llegamos a un acuerdo en eso, podríamos convocar a Michiquillay, en realidad.

El tema de Michiquillay es que dado los precios del cobre es bien difícil encontrar postores; sin embargo, estamos trabajando en eso y esperamos tener como hemos visto en Toromocho algún interés, por lo menos, de alguna empresa que venga a confirmar si hay otro tipo de reservas o minerales.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Me permite?

Ustedes han aproximado un informe sobre este tema de las subastas y el tema que yo quisiera plantearle aparte de lo que está señalado aquí en términos de volumen de la concesión, calidad de las reservas, en fin; es si el gobierno ha introducido variantes, la cual en relación a los temas de promoción de inversión privada en minería en los siguiente terrenos:

1. ¿Hay alguna política dirigida a la transformación de los minerales, la concesión va atada a tratar de generar una cadena productiva, explotación, transformación, exportación con valor agregado?
2. ¿Hay metas en materia laboral, ocupacional?
3. ¿Hay relación entre el proyecto y el desarrollo regional?
4. ¿Hay necesariamente en estas concesiones variaciones respecto a los compromisos de estabilidad jurídica? Porque por ejemplo, los temas que está discutiéndose es modificar el concepto del canon en el mismo Congreso para vincularlo al valor bruto de la producción como una cifra fija si suscribieran convenios de estabilidad en este terreno y no se tomaran en cuenta o ese tema está comenzándose planteado.

Es decir, cómo las regiones reciben un impacto frente a la explotación de un recurso que es agotable, no renovable.

Luego, el tema que usted ha mencionado, el tema ecológico. Y finalmente, esta conflictiva relación que hay entre minería y comunidades campesinas.

Creo que casi el 75% de las comunidades del país tienen conflictos con las explotaciones mineras y hay una legislación, en mi opinión personal, poco arbitraria respecto a como se resuelven los conflictos porque si las partes no se ponen de acuerdo, el Ministerio resuelve, unilateralmente, en el tema y esto está provocando una reacción.

Entonces, a modo de ilustración porque, evidentemente, este no es el tema específico. Si me interesaría entender y aprovechar su presencia para ver si es que hay variantes en este terreno, respecto al esquema anterior de entrega de concesiones porque una de las recomendaciones de la Comisión Investigadora de delitos económicos y financieros del periodo anterior en materia de privatizaciones, es que había que rediscutir el modelo de cómo se promovía la inversión privada y complejizar los factores que intervienen en el tema, incluyendo región, incluyendo ciclo productivo y transformación de la materia prima, generación de empleos, tributación, etc.

**El señor MERINO TAFUR.**— Como no, señor congresista.

Yo quisiera empezar refiriéndome al tema social y al tema laboral y quizás, al tema ecológico para luego dejar el tema del mercado.

Desde la nueva orientación que se está llevando, es primero llegar a un consenso social, sacar la licencia social antes de convocar cualquier proceso.

Por ejemplo, en el caso de los procesos de Bayóvar. Básicamente, quiero hablar de Bayóvar como un ejemplo.

Desde el mes de mayo del año pasado, se han empezado a tener reuniones de coordinación y de participación de la

Comunidad de San Martín de Sechura, sobre los beneficios que el proyecto puede tener directamente en primera instancia para la comunidad.

Sechura por ejemplo, es un caso especial, en toda la provincia de Sechura son comuneros de acuerdo a los estatutos. Es la comunidad más grande que hay en el Perú, se estiman hasta diez mil comuneros y tienen una extensión de 716 mil hectáreas. Es la comunidad más grande del Perú.

Entonces, hemos seguido esbozando con ellos un esquema de un convenio marco en que cómo la inversión privada puede generar trabajo sostenible para ellos y se ha llegado a diseñar la creación de una fundación de la comunidad San Martín de Sechura, que va a ser manejada por un Consejo Directivo de autoridades y miembros de la comunidad de Sechura para garantizar que los aportes que haga el inversionista, directamente a esta fundación sea para uso de proyectos que ellos mismos han priorizado.

Hay beneficios directos económicos, directamente del inversionista y luego a través de este acuerdo, tienen una serie de otros beneficios que están en plena discusión con ellos. Actualmente, también con el alcalde provincial, los alcaldes distritales porque todos son comuneros. Y luego con la región hemos tenido reuniones.

Hemos tenido reuniones con la región Piura y es un claro ejemplo en que se está llegando a un consenso social para convocar Bayóvar. Eso es en el aspecto social.

Básicamente, en el caso de Bayóvar, por ejemplo, ahí no hay problema ambiental; pero a pesar que no hay problema ambiental porque los fosfatos están en el desierto, van a ser lavados con agua marina hay siendo los fosfatos residuos de mar no hay ningún problema.

Allí el esquema que se está dando es un esquema en que permite la participación del inversionista que va a ser un concurso por inversión tipo Antamina, en que se espera que cree las condiciones portuarias, por ejemplo, en Puerto Bayóvar de un mega puerto y que en los siete años que se espera -no hay bases todavía, estamos conversando con la región, estamos trabajando- haya un desarrollo gradual. Una primera inversión de unos 300 millones se calcula para una exportación anual de 3 millones de toneladas de concentrados de roca. Y en función del mercado se va a poner una planta.

**El señor PRESIDENTE.**— Y solamente la exportación y la explotación de la roca, ¿no hay ningún grado de transformación?

**El señor MERINO TAFUR.**— Sí, claro. Lo que sucede es que en el caso de la roca, por ejemplo, la roca de Bayóvar es de aplicación directa sobre los ácidos. Entonces, ya con la roca concentrada es prácticamente un abono directo.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Y no es una ventaja utilizar -digamos- la oferta o la sobreoferta que hay de ácido sulfúrico en el caso, por ejemplo, de fundición para mezclarlo con la roca fosfórica y obtener un trifosfato, que es mucho más caro y mucho mejor?

**El señor MERINO TAFUR.**— Así es.

Lo que se espera es que en realidad Bayóvar inicie la conciliación de muchas sinergias, como por ejemplo, el ácido sulfúrico que usted menciona. Como sabemos el ácido sulfúrico, actualmente, ya es un problema para las refinerías, porque cada vez van a tener que regalarlo porque no se sabe qué hacer con eso.

Se espera que la producción de roca obligue a la gran minería que también está interesada en Bayóvar a sentarse con los productores de roca y además, que ahora que viene Camisea con el amoniaco, crear un valor agregado en una planta de fertilizantes (3) que sea una DAP y como está el mercado mundial en relación a la demanda de roca.

El mercado mundial, actualmente, básicamente va a haber una necesidad alrededor de 10 millones anuales el sudeste asiático por el crecimiento que tiene la economía de China y de la India; pero básicamente, el sudeste asiático, porque Estados Unidos y Europa, prácticamente, tienen un equilibrio por lo que es consumo y oferta.

Ahora, el tema es que en el tema particular de la roca, los precios se han mantenido estables alrededor de 40 dólares por tonelada, pero en donde ha habido un grave problema es en fertilizantes en el DAP.

El DAP que el commodity que se conoce en el mundo, normalmente, oscilaba entre los 200 y 240 dólares la tonelada, hasta hoy en día está en 160 dólares la tonelada y llegó a bajar a 135 el año pasado.

Esto ha obligado que además de esta bajada de precio, hay una capacidad instalada ociosa en el mundo de alrededor de 50% de DAP, entonces, proyectos de DAP en este momento no se están construyendo en el mundo.

Entonces, se espera que cuando el precio del DAP está sobre 200 dólares, entonces, se hace rentable un proyecto.

Sin embargo, Bayóvar tiene un atractivo. El atractivo es su situación geográfica y, básicamente, porque primero que frente al gran mercado asiático tiene una salida directa y frente a la falta de materia prima de los Estados Unidos, cuyas reservas especialmente el Estado de La Florida ha ido decayendo no solamente en volumen, sino en grado; hay una urgente necesidad de sustituir esas reservas, y lo más cerca que tienen los gringos es Bayóvar a través del

Canal de Panamá.

Por otro lado, los gringos tienen el mercado asiático, entonces, no quieren perder el mercado porque dejan de abastecer a su planta y van a perder el mercado. Además está mirando Brasil.

Entonces, ¿cuál es el esquema? El esquema es que las empresas americanas -y esa es la idea que se está trabajando- es que en una primera instancia van a consolidar el desarrollo de una planta acá de roca y luego, inicialmente, van a seguir llevando roca a los Estados Unidos; pero lo que van a hacer es, paralelamente, a cómo se vaya comportando el mercado van a poder una planta de DAPAK.

Entonces, ya se va a tener gas, se va a tener el ácido y de repente en el norte con Tambo Grande va a estar más cerca también el ácido sulfúrico. Hay gas también en Piura, la Olímpica está haciendo pozos ahí, esperamos que haya la suficiente cantidad de gas en el mismo Piura o de repente la planta de DAP la ponen más cerca acá, puede ser en Huacho, Huaral o en Pisco. No necesariamente tiene que estar la planta en Piura, porque el transporte de ácido sulfúrico, el amoniaco en Ilo, no sabemos dónde. Esa es una decisión que ya se tomará en su momento.

Pero, ciertamente, este proyecto de Bayóvar es un ejemplo como la integración, por ejemplo, la parte de la región que van a recibir beneficios directos del inversionista, no a través del MEF, sino directos. A través de un proyecto que esperamos hacerlo modelo en el Perú para autogenerar proyectos sostenibles. Ha sido discutido en el mercado, o sea, yo he puesto a los inversionistas cuál es la idea y los inversionistas lo han aceptado porque ese es el nuevo concepto que también tienen los inversionistas, una convivencia social.

Esperamos que Bayóvar, llegue a un acuerdo en marzo por la comunidad, -porque hay una nueva directiva de la comunidad- pueda ser convocado muy próximamente. Ojalá que sea en el mes de abril, ¿por qué?

Porque los gringos, por ejemplo, que son uno de los importantes postores, están buscando roca para su planta en otro sitio del mundo y Marruecos es la mas grande del mundo.

Si nos demoramos, estos gringos pueden irse para allá y una vez que hacen inversión en un lado en el tema de roca es por 50 años y ya no vienen más acá.

Entonces, lo ha entendido muy bien, por ejemplo, el Presidente de la Región de Piura y él está apoyando cien por ciento a que se creen las comisiones que se haga una convocatoria. Ese es un comentario que hago.

Ahora, sobre la inquietud del señor congresista, respecto al valor agregado; evidentemente, que eso depende de cada tipo de proyecto. Por ejemplo, un proyecto como el de Michiquillay que es marginal, ha salido varias veces y nadie se ha presentado.

Entonces, por lo menos, lo que hay que hacer es que lo exploren, que confirmen si hay oro, por ejemplo, para que el MIX lo haga rentable. Hay proyectos en que no puedes pedirle más allá de lo que el proyecto puede dar, sino al momento al saque, nada más, lo está matando. Si le va a exigir que ponga una refinería, simplemente va a decir: No puedo porque hay capacidad ociosa entra fundición y refinерías donde yo como TEC, por ejemplo, como \*\*\*Noranda tengo refinерías que están vacías.

Entonces, cuando se cree las condiciones como espero que se cree en el sur, ¿en el sur qué va a pasar? Tenemos Tintaya, tenemos Cuajone, tenemos Toquepala, tenemos Tiabeco y tenemos Las Bambas que es un Belt; ahí se va a tener que potenciar sea la fundición de Ilo. Si se va a crear una refinерía más arriba, no lo sé; porque ahora, obviamente, con el tipo de mineral que a la licitación ahora es la nueva técnica que ha ayudado al cobre, pero también ha hecho un negocio medio atractivo.

El cobre, ahora los márgenes son cada vez menores porque los costos han bajado y todo el mundo ha bajado costos y los que era antiguamente con procesos tradicionales ya están en dificultades de competir.

Entonces, en esa situación del sur, dada la característica, por ejemplo, de cobre puro y que hay yacimientos grandes que pueden complementarse para poner una gran refinерía, una gran centro de transformación, ir más allá, yo creo que ahí sí funciona el tema.

Entonces, hay que crear las condiciones para que la inversión cambie y vaya ya sea a una fundición, ya sea a plantas de mayor valor agregado como el alambre, aleaciones.

En ese sentido, creo que hay que ir viendo como evoluciona la inversión, pero al saque ponerles una obligación, depende mucho de qué estamos hablando, de qué yacimiento.

Eso es lo que podría yo comentar.

**El señor PRESIDENTE.**— Solamente una cosa, a veces en estas políticas de promoción se obvian, que pequeñas cosas pueden ser trascendentes, por un ejemplo: En el sur hasta antes de Antamina éramos mayoritariamente exportadores de cobre; sin embargo, para la artesanía que genera y puede articular un desarrollo interesante, hay que ir a comprarlo a Chile.

Entonces, yo he visto en Catacaos cuando se introdujo la plata para filigrana, eso generó y hasta la fecha hay toda un

sistema de orfebres, de pequeños empresarios que han logrado mantenerse a través del trabajo de este metal importante, que el Perú exporta pero que no le da valor agregado.

En las promociones, por ejemplo, se ignora que una cosa tan insignificante que en la refinera la botan, la reciclan; eso en vez de reciclarlo -que son marginales- estamos hablando de una tonelada mensual frente a las 300 mil o 350 mil toneladas anuales que puede haber de cobre.

Yo creo que lo que señalaba Javier en ese sentido, es que deberíamos en la promoción del cobre no buscar solamente los grandes articuladores y decir: Si no es alambra, otro rebobinado, hacer bobinas. No sé.

También cosas creativas que permita esta idea de sostenibilidad de relación de buenos vecinos y que haga sostenible esta industria. Yo vengo de una experiencia del sur donde, obviamente, el cobre que ha servido para dar trabajo, también sirve para matar la salud a la gente por los zumos, por las esporias, por los relaves.

Creo que esos elementos-esto es un comentario aparte- que a veces parecen pequeños, pero que la importancia que tuvo la micro empresa, cómo generó y articuló tanta industria, tanta posibilidad económica de hacer que la sociedad no esté pensando en las grandes empresas, sino articulándose en las pequeñas empresas.

Yo creo que esas cosas deberían tomarse en cuenta, estamos hablando de cosas muy sencillas y no estamos hablando de cosas complicadas.

Entonces, sería importante también mantenerlas.

**El señor MERINO TAFUR.**— Sí, señor congresista.

En realidad, creo que aquí hay dos rangos en la promoción de inversión: La inversión del minero -digamos- la gran minería y la promoción industrial que sí en el tema de los programas de ProInversión se está discutiendo. Por ejemplo, el tema porqué la industria de la batería de plomo en el Perú cada vez tienen menos nivel de producción. El tema del Zamac que es otra de las aleaciones.

Se ha ido perdiendo, ¿por qué?

Evidentemente, hay todas las razones para eso, pero hay que reconvertir la promoción de la inversión en el sector industrial.

**El señor PRESIDENTE.**— Otra cosa que a mi me parece importante que debe incluirse en el tema -ya que usted está trabajando este tema-

Creo que la mejor manera de mantener vigente, de ser competitivo e invirtiendo en el conocimiento humano, los recursos. Entonces, la promoción debería estar ligada, íntimamente, a que en su relación de buenos vecinos o su presencia que en una imagen positiva y una reacción de impacto de la empresa en relación a la sociedad donde está directamente, pueda generar posibilidades de mejoramiento de la capacidad técnica a través de apoyo a las universidades, becas que finalmente es una buena inversión para la misma empresa, porque ya no traigo, no contrato, bajo los costos y tengo la gente del costado.

No he visto el caso de sur, es una actividad más allá del Cenati que ha sido interesante, pero que haya una política de promoción a la inversión; pero que vaya, íntimamente, ligada a estas condiciones que son buenas para la empresa y también son buenas para el país.

**El señor MERINO TAFUR.**— Sí, congresista.

Efectivamente, por ejemplo, esa es la proyección de lo que es la capacitación técnica y la formación de cuadros. Se ha hecho, por ejemplo, las promociones de las privatizaciones de La Oroya y Cerro de Pasco donde se ha puesto Cenati. Ahora Cenati, el Consejo Directivo Regional está integrado por las empresas que están ahí de alguna forma.

En el tema de Bayóvar hay un Instituto Ramos que trata pescado seco, por ejemplo, y otras técnicas para lo que es Agricultura y también está dentro de la fundación y el inversionista tiene que apuntar, inclusive, con ayuda internacional ha comenzar cuadros para sus propias operaciones y para otras actividades en la zona.

Ese concepto se ha incorporado.

En realidad, yo tenía solamente mencionar esto cuando ya saquemos adelante y la convoquemos, quizá, sería la ocasión para que les informemos a ustedes cómo vamos. (4)

Y como le decía, señor congresista, rogaría si me autorizarían retirarme porque a las once hay una reunión y si hay algunas preguntas, por favor. Es muy importante.

**El señor SILVA.**— Mi nombre es Alfredo Silva.

Solamente para decirle que en la reunión anterior quedaron en enviar algunos documentos y todavía no lo hemos recibido.

**El señor MERINO TAFUR.**— Justamente, hoy día tenemos una reunión porque no sabíamos si ustedes nos lo iban

a pedir o nosotros lo íbamos a enviar. En todo caso, nosotros podemos organizarlo y enviarlo.

**El señor SILVA.**— No, en el acta está que ustedes lo iban a enviar.

**El señor MERINO TAFUR.**— Perfecto.

Justamente, nosotros tenemos una reunión hoy en la tarde de todos los que vinimos acá para hacer los bloques de la información y canalizar.

Muchas gracias, señor congresista.

**El señor PRESIDENTE.**— Gracias a usted.

**El señor SILVA.**— Yo no sé si es posible que se quede porque con el señor vamos a tener una conversación sobre el proceso de privatización de la refinería, no sé si unos cinco minutos o diez minutos, quizá salgan unas preguntas, si es posible.

**El señor MERINO TAFUR.**— Yo le rogaría lo siguiente: A las once hay una reunión con el Ministro Silva Ruete y Quijandría sobre el tema de financiamiento para el proyecto de Yucán y está la región ahí esperando, y no puedo fallar porque yo soy el que tengo que mostrar las láminas.

**El señor PRESIDENTE.**— No hay ningún inconveniente.

**El señor MERINO TAFUR.**— Muchas gracias, estoy a su disposición.

**El señor PRESIDENTE.**— Agradeciendo la participación de ingeniero Merino, vamos a continuar.

En esta oportunidad con el ingeniero Luis Valverde Bejarano: ¿Usted nos puede señalar la responsabilidad, el cargo que ocupaba en el año 1994, o qué relación tuvo con la empresa Minera del Perú o con el proceso de privatización?

**El señor VALVERDE BEJARANO.**— Fui miembro del CPIA desde el año 1992, no recuerdo bien.

En el año 1994 todavía estaba en el CPIA porque fuimos designados para todos los procesos de la sociedad productiva de la empresa, vale decir, Cerro Verde, Cajamarquilla, Ilo, San Antonio de Poto y algunos yacimientos.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Usted era miembro o era Presidente? Y si usted conoce los demás miembros. Si fuera tan amable en decir sus nombres y sus cargos, por favor.

**El señor VALVERDE BEJARANO.**— El Presidente era el ingeniero Raúl Otero, que era un miembro honorario y en estos momentos, creo que está de viaje. El otro miembro del CPIA era el doctor Rafael Toledo. Yo lo llamé para conversar sobre el tema y me dijo que no lo habían citado.

Creo que él ha cambiado de domicilio en los últimos años y es titular de la Notaría Toledo. Yo era el tercer miembro que veía la parte económica técnica.

**El señor PRESIDENTE.**— Gracias.

Usted tenía conocimiento o en todo caso diga no, ¿cuál era la condición económica, en ese caso, de la refinería de cobre?

Conocíamos que esta unidad de producción de MineroPerú, la refinería de cobre de Ilo generaba utilidades, tenía un contrato estable hasta el 2000, tenía al momento de la privatización que en 1994; pero la privatización se efectúa en el año 1994 que había seis años todavía -digamos- con un contrato estable.

El año anterior a la privatización, la unidad de refinería había obtenido utilidades: Dígame, entonces, ¿por qué razones y qué ventajas superiores a esas, eran las razones para poder vender y tenía la CEPRI?

**El señor VALVERDE BEJARANO.**— Efectivamente, la refinería de cobre había rendido utilidades en los últimos años gracias a un contrato muy ventajoso, que justo en la reasignación por el cual se paga una Maquila bastante por encima del mercado.

Entonces, lo que se pensaba era de que con la nueva legislación que fomentaba el libre comercio y la libre contratación, la Southern nos iba a tratar de declarar nulo el contrato por alguna acción.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Puede repetir esta última parte, por favor? (Acérquese un poco al micrófono porque tenemos dificultad para grabar y transcribirlo).

Adelante, señor.

**El señor VALVERDE BEJARANO.**— Le decía que los cambios y la nueva ubicación del gobierno entrante, iba por el lado del libre comercio y la libre contratación, entonces, este contrato con la refinería obligaba a Southern entregar el suministro a la refinería y a devolverle el \*\*\*CATOR.

Entonces, recibimos cartas de la Southern, en el sentido que nos advertía que la refinería no podía transferir a terceros sin su consentimiento y que estaban preocupados porque pensaban que la nueva disposición legal del



contrato ya no era constitucional, se disponía a este libre comercio.

La CEPRI, considerando todas estas cosas decidió iniciar el proyecto de atención cuanto antes, porque se contó con abogados que en tres años máximo la Southern podía declarar nulo el contrato.

Entonces, se pensó que si se hacía inmediatamente, se podía ganar el tiempo y entrar en una posición mejor que se necesitaba más tiempo.

**El señor PRESIDENTE.**— Ingeniero, haber si he entendido.

La Southern señala que para ellas es un problema la privatización, porque si se privatiza ellos estarían obligados a entregar a alguien que no tenía ningún contrato el cobre Lister para hacer procesado y hacer el servicio de la Maquila y esa es la razón. Entonces, esa sería una razón a favor de no privatizar.

**El señor VALVERDE BEJARANO.**— La Southern pensaba de que su contrato ya no era tan legal, pensaba que con la nueva ley del libre comercio, la Southern no estaba obligada a entregarle el cobre Uniter a MineroPerú.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Y la CEPRI evaluó de que ese contrato que lo obligaba era ilegal, esa era la evaluación, hay un informe legal sobre ello?

**El señor VALVERDE BEJARANO.**— Hay informes legales que se consultó a dos compañías de abogados -no recuerdo los nombres-

Y los informes determinaban que, efectivamente, aunque no era tan clara la situación, pero en ningún tiempo dado la Southern podía conseguir que ese contrato quede sin efecto, porque era anticonstitucional de acuerdo a la nueva vigencia de la situación del libre comercio.

**El señor PRESIDENTE.**— Pero en todo caso, si la Southern no quería objetar el contrato, lo que estaba directamente diciendo era: Véndemela a mi. Eso es lo que decían: Yo no quiero que haya otro, además, yo te voy a revisar el contrato porque no me puedes obligar.

Esas no son -digamos- apreciaciones muy claras para decirle el Estado: Oye, o te reviso el contrato o me la vendes a mi.

¿Eso no evaluó la CEPRI en su momento?

**El señor VALVERDE BEJARANO.**— La CEPRI evaluó en su momento y creo que la Southern tenía todas las bendiciones del contrato. Y la consulta con los abogados es en ese sentido, tres años era el tiempo que se podía conseguir que la Southern podría conseguir que ese contrato quedara sin efecto. Entonces, era una carrera contra el tiempo, había que hacerlo de inmediato para estar en mejores condiciones con el contrato vigente para hacer un proceso de privatización.

**El señor PRESIDENTE.**— Dígame y, ¿cuáles son los objetivos de la CEPRI que iba a crear las condiciones para la privatización dentro de las normas establecidas; es decir, procesos de licitación, y los procesos de licitación no son venta directa, o la CEPRI también tiene adjudicaciones directas?

**El señor VALVERDE BEJARANO.**— No fue una venta directa, entró a un concurso internacional.

**El señor PRESIDENTE.**— Pero si fue un concurso presionado por la Southern y la Southern ganan porque dicen: O yo te hago juicio o te cuestiono el contrato mediante un juicio y te gano en tres años.

¿Esto no le parece que estaba muy dirigido, ya no era un concurso, por el contrario era una adjudicación directa?

**El señor VALVERDE BEJARANO.**— No. No recuerdo mucho la parte legal. Quisiera que el doctor esté presente. De lo poco que he revisado, es evidente que la Southern tenía intenciones de no seguir pagando un contrato oneroso para ellos porque el contrato, realmente, era oneroso en esos momentos para ellos.

Entonces, se hizo un concurso para buscar las condiciones, lógicamente estaba orientado a que la Southern iba a ser la ganadora, por ejemplo, no se pensó que el usar el mecanismo del precio bajo era para alentar a más postores. Se vuelve a hacer todo el proceso y se pone un precio bajo para alentar a más postores y que la puja del concurso era levantar el precio.

Acá se puso el precio alto de frente y la evaluación la hizo una firma Mining Consulty, creo, donde se valorizó la refinería en 50 millones de dólares y el contrato en 25 millones.

**El señor PRESIDENTE.**— Usted es encargado de la parte -digamos- más económica de esto, ¿no?

Quiero hacerle una pregunta: ¿Usted sabe cuánto costó la refinería el año 1975?

**El señor VALVERDE BEJARANO.**— Creo que costó 56 millones.

**El señor PRESIDENTE.**— 56 millones, ¿y a precio actualizado? Porque se supone que tenía una planta en Deselenio, tenía una planta de oro y plata que producía, ¿se depreció o se revaloró?

**El señor VALVERDE BEJARANO.**— Bueno, el informe más cercano que se tenía, era el informe de valorización que hizo la compañía asesora.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Se contrató una compañía para que valorizara la empresa?

**El señor VALVERDE BEJARANO.**— En esa valorización se incluye una serie de alternativas, un caso base que no recuerdo cuál era, pero las alternativas eran dirigidas a las inversiones de nueva tecnología.

Esto era la alternativa dos, creo, y se consideró también que se podía ampliar hasta 225 mil toneladas. O sea, en varios escenarios se valorizó y entonces se vio cuál era la mejor alternativa que podía encontrar, la más razonable.

O sea, la valorización incluye todo lo que tenía en esos momentos la Planta de los Onoicos, y además la posibilidad de ampliación, porque en el concurso se exigía una inversión que creo que fue de 20 millones de dólares con el compromiso con la Southern.

La evaluación en ese momento agarra todo lo que pueda tener la refinería, lo que tenía y lo que podía tener en supuestos económicos.

**El señor** .— Entonces, ¿la valorización es en 50 millones?

**El señor VALVERDE BEJARANO.**— 75 millones en total. 50 por la refinería y se valorizó en 25 millones el contrato de la S Southern. En que la Southern dejaba el contrato -digamos- que significa que para la Southern, por ejemplo, ya no pagaba tanto una cantidad tan alta que no pagaba al mercado, descontado en tres años que es el tiempo que más o menos estimaba que la Southern podía tener como plazo para poder entrar al nuevo contrato, tenía un valor de 25 millones que quedó en total 75 millones.

**El señor** .— La valorización fue 50 millones, la empresa pagó 60 millones y hubo un compromiso de inversión de 20 millones 200 mil dólares. Pero ese compromiso de inversión es para mejoramiento de la refinería, eso no va al Estado. O sea, lo que fue al Estado fueron los 60 millones. (5)

**El señor PRESIDENTE.**— Eso es correcto, ingeniero.

Me dice, por favor, puede prender el micrófono y declarar de nuevo para que quede grabado.

**El señor** .— El precio con que salió la refinería a concurso era de 75 millones de dólares, en total, porque fue la suma de dos componentes, y hubieron dos concursos. El primero fue declarado desierto, no se presentó nadie; la segunda se bajó el precio a 65, me parece.

Entonces, la Southern ganó con un precio de 68 millones y algo más, pero renunció a las casas de los trabajadores y renunció al hospital. Entonces, se descontó como tres millones y algo más, en lo cual quedó la cifra que pagó finalmente de 65 millones.

**El señor PRESIDENTE.**— Esa última parte, renunció a la casa de los trabajadores y al hospital.

**El señor** .— La privatización se puede hacer por dos formas: por la venta de activos o por la venta de acciones. Generalmente se cubrió la venta de activos. Pero Southern renunció porque estaba por hacerlo a las casas de los trabajadores y al hospital.

Entonces, como tenía un valor eso previamente establecido, se descontó el valor que había ofrecido la Southern y que quedó la cantidad que pagó, que finalmente fue 65 millones de dólares.

**El señor PRESIDENTE.**— Dígame, usted cuando juramentó, asumió el cargo de la Cepri, ¿cuáles eran los objetivos que tenían y las funciones específicas de la Cepri?

**El señor** .— Los objetivos que teníamos eran conseguir las mejores condiciones de venta para las unidades de producción de Minero Perú y además fomentar, promover la inversión en estas unidades para, o sea, lo que no estaba al alcance del Estado en esos momentos.

**El señor PRESIDENTE.**— Ingeniero, esto incluye a que en este proceso de privatización se haga de manera transparente y pública como lo hacen en las licitaciones, en las convocatorias a venta. ¿Se ajustaba la Cepri a esta reglamentación?

**El señor** .— Totalmente, congresista, totalmente.

**El señor PRESIDENTE.**— Y a usted no le parece extraño, ingeniero, de que siendo esos objetivos de la Cepri, con esas reglas de juego y en el argumento que mostraba Southern presionando al gobierno, se está haciendo, usted ha dicho que la primera licitación fue desierta, la segunda se le vendió directamente a Southern por ser el único postor, ¿no estaba siendo dirigida?, ¿a usted no le pareció que la Cepri no estaba cumpliendo con los objetivos y con la ley?

**El señor** .— La Southern no quería que nosotros vendiéramos la refinería porque no quería tener un contrato, nos advertía que si vendía la refinería, el contrato de (ininteligible) no iba a ser vigente para ellos, iba a...

**El señor PRESIDENTE.**— Eso lo comprendemos y usted nos ha explicado, pero eso estaba contra la ley. ¿Y usted,

digamos, como técnico y además como responsable que había recibido esta responsabilidad, no solamente de vender sino de cumplir la ley, no le parecía incompatible?

**El señor** .— Todas las cartas, toda la posición de la Southern fue consultada legalmente por compañías especializadas, no recuerdo los nombres, pero se hizo hasta dos consultas, recuerdo, sobre el mismo tiempo. O sea, primero una consulta y después una ampliación de la consulta por una respuesta que hubo de la Southern. Los documentos los podría yo traer la próxima sesión. Si usted gusta se los envió, pero los informes de los abogados sobre el tema.

Pero la intención de la Southern era simplemente iniciar un proceso para que en el más corto tiempo posible, que se estimo en tres años, ese contrato dejara de ser, de tener vigencia para ellos, que realmente vencía en diciembre del 2000.

**El señor PRESIDENTE.**— Dígame, en este caso, este documento que remitió a la Southern solicitando la posibilidad de que sea revisado este contrato, ¿existe en algún momento en el archivo, se puede leer, se puede revisar?

**El señor** .— Existen las cartas que mando la Southern, que fueron más de una, existen las consultas a los abogados, los informes a los abogados, todo está en el libro que tenemos nosotros ordenado de esto.

**El señor PRESIDENTE.**— Nosotros quisiéramos tener esas copias. Yo no sé si usted puede, si las tiene, las puede proporcionar o decirnos qué institución las tiene para ser solicitadas.

**El señor** .— No hay ningún problema, congresista, tenemos, sé dónde están los documentos porque nosotros todo lo tenemos en lo que llamamos Libro Blanco, con toda la documentación legal y todo paso por paso, todo el proceso está en las copias, se las puedo hacer llegar sin ningún problema.

**El señor PRESIDENTE.**— Sí. Yo quiero precisar que el pedido formal que lo vamos a hacer a través de la comisión, es solicitarle que nos envíe las cartas donde, o los pedidos, la empresa Southern señalaba la necesidad de la no conveniencia de tener una venta libre de la refinería, porque eso implicaba, obviamente como usted ha argumentado, un problema.

Y lo otro que nos interesa también es conseguir, usted ha hecho mención a estas empresas, a estas consultoras que habrían opinado en relación a la refinería de cobre dándole prácticamente la razón o diciendo, sí, efectivamente, en dos o tres años este contrato se puede romper y no es lo más conveniente. Esos datos nos encantaría tenerlos, ingeniero.

**El señor** .— También se los envió sin ningún problema, congresista. Sólo quiero hacer una observación.

Que el primer informe legal no le da totalmente la razón a la Southern; una ampliación del informe fue lo que dijo que esto contravenía normas constitucionales.

**El señor PRESIDENTE.**— Dígame, no escuché bien. Usted actualmente tiene un cargo, ¿qué cargo desempeña y qué dónde trabaja?

**El señor** .— Trabajo por mi cuenta en un compañía de importaciones, señor congresista.

**El señor PRESIDENTE.**— Gracias.

**El señor** .— Quería agregar que al final del proceso de hizo un ajuste del precio, producto de comparar el balance proyectado con el balance real; significó un ingreso más para el Estado en un millón y medio de dólares más o menos. Eso fue lo último que pasó.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿La Cepri tuvo alguna directiva de parte del Ejecutivo a través del ministerio, del Presidente de la República en relación a la conveniencia de darle la razón a Southern?

**El señor** .— La Copri, todos estábamos siempre bajo la buena, la aprobación de la Copri, todos nuestros actos eran consultados a la Copri y la Copri los aprobada. Pero, no le damos la razón a la Southern, lo que pasa es que sentíamos, queríamos saber estratégicamente cuánto era lo que razonablemente podía tomar la Southern en conseguir un contrato, que ese contrato dejar de tener efecto. Si había esa posibilidad, entonces había que actuar rápido para poder conseguir que el concurso se haga todavía cuando esté vigente el contrato y que no (ininteligible) Southern en ese sentido, ¿no?

**El señor PRESIDENTE.**— O sea, ustedes tenían la directiva de vender en las mejores condiciones. ¿Eso es lo que me trata de decir?

**El señor** .— En las mejores condiciones de precio. Por eso el precio se puso alto desde un principio, y felizmente se consiguió que la Southern se acogiera a ese precio.

La Southern tenía dos caminos: o no entrar en la licitación o entrar con las condiciones que habíamos puesto nosotros. Finalmente, conseguimos.

Ahora, conseguimos cinco empresas precalificadas para todo esto, y las cinco primeras fueron a recoger información, fueron al (ininteligible) de datos, visitaron la empresa muchas veces, las instalaciones, mostraron realmente un interés, y eso quizás preocupó un poco a la Southern porque realmente no se sintieron solos, creo, en un momento dado, pensaron que podía haber competencia.

Una compañía japonesa Mitsui, Marubeni también estaba interesada. Los japoneses podía ser postores realmente, la (ininteligible) hecha por una compañía japonesa.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿La \*Sai Plus mostró algún interés en esto?

**El señor** .— La \*Sai Plus también se precalificó.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Se presentó para la primera o la segunda?

**El señor** .— Precalificó para la primera.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Y en la segunda cuántos se presentaron?

**El señor** .— Solamente se presentó la Southern.

**El señor PRESIDENTE.**— Ah, a la primera se presenta \*Sai Plus, Marubeni... ¿qué otras más recuerda usted.

**El señor** .— Se precalifican cinco postores, a la hora que se hace el primer concurso no hay postores; desierto el concurso.

Entonces, se abre la segunda fecha para dos, tres meses posteriores y esta vez solamente se presenta la Southern, y gana la Southern.

La precalificación es previa, hay una serie de requisitos que tienen que cumplir cada postor que precalifique y cinco cumplieron con los requisitos: \*Sai Plus, Marubeni, \*Mitsui, una compañía inglesa y Southern Perú.

**El señor PRESIDENTE.**— O sea, la lógica de la Cepri era, yo mejor la vendo y casi en forma directa a la Southern porque vamos a perder en un juicio supuesto de acá a tres años donde este contrato de maquila hasta diciembre del 2000 ya se cumplía y no iba a ser renovado. ¿Esa era un poco la apreciación? Me puede explicar las razones, porque ese es el esquema que más o menos estoy captando lo que usted me declara. ¿Eso es efectivamente un resumen, un buen resumen de lo que usted ha expuesto?

**El señor** .— Sí. Yo creo que sí, congresista.

**El señor PRESIDENTE.**— Es decir, estaba dirigida la compra. O sea, primero el objetivo era vender y había que venderle de todas maneras a Southern pasando por las licitaciones para darle forma y cumplimiento a las cuestiones legales, no al mejor postor. ¿Eso es cierto?

**El señor** .— Mire, congresista, nosotros realmente pensamos que sí podía conseguir, en una oportunidad, un postor que se interesara. Inclusive se realizó esa posibilidad, se pensó que se podía. Cualquier otra empresa que se presentara tenía que comprar cobre de Chile, por ejemplo, en otra cuenta que no sea la Southern. Entonces, se hicieron los cargos, los análisis, se trabajó mucho en eso para ver, o sea, se hizo más informes por conseguir otro postor que se interesara. (6)

Hasta el último nosotros pensamos que pudiera haber otro postor interesado, teníamos la expectativa que pueda pasar eso.

**El señor PRESIDENTE.**— Ahora, lo otro es, pensemos en forma negativa de que la opción no, por qué le voy a vender. Ese fue el escenario que se actuó, se evaluó y la lógica que usted establece, la Southern me presiona porque en tres años voy a perder este contrato a través de un juicio y obviamente estoy obligado a venderle a él. Además no hay ningún postor y tengo que vender y la idea es cómo le vendo mejor.

El otro el escenario es que los argumentos que hubiéramos tenido para no venderle. Usted sabe o la CEPRI tuvo conocimiento de que esta empresa siempre tuvo utilidades, por un lado. Y las utilidades no estaban solamente forzadas por este contrato sino también por la calidad del servicio que se daba.

Es decir, ustedes sabían de el cátodo el súper cátodo (falla en grabación)..., estaba inscrito en la Bolsa de Valores de Londres con un bono y un especial y que eso también iba a afectar las ventas futuras de una empresa que ya había estado por más de 20 años haciendo uso de este servicio y que obviamente los clientes iban a verse afectados. ¿Ese escenario no lo desarrollaron?

**El señor** .— Nosotros los tres miembros de CEPRI éramos todos ex funcionarios de MINEROPERÚ. El señor Rómulo Tello había sido gerente general de MINEROPERÚ, el doctor Toledo gerente legal y yo era gerente de planeamiento de la empresa y creo que teníamos un buen conocimiento.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Usted fue gerente de planeamiento de MINEROPERÚ en qué año?

**El señor** .— Hasta que salí de la empresa.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿De qué año a qué año?

**El señor** .— Yo terminé el año 71, o sea pasé por una serie de etapas, finanzas, proyectos hasta que finalmente llegué a planeamiento.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿En qué año entró en planeamiento?

**El señor** .— Entré en el año 86, no, no, 85.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Usted estuvo entonces con Lescano cuando era presidente?

**El señor** .— Lescano ha estado en la empresa el año 71.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Pero cuando era presidente de directorio?

**El señor** .— Todavía estaba yo como gerente financiero en ese momento.

**El señor PRESIDENTE.**— Le digo porque conozco más o menos todo el procedimiento. Dígame las razones, el escenario ese negativo.

**El señor** .— Nosotros pensábamos, no pensábamos, sabíamos que la refinería tenía problemas de concepción. O sea, la Southern envía a la refinería y la refinería lo vuelve a fundir, o sea hay doble fundición ahí, un gasto inútil e innecesario.

**El señor** .— Claro, pero eso podía ser superado si hubiera habido un horno flash que ese paso de intermedio se elimine.

**El señor** .— Claro, ahí habían ingredientes de por medio que la empresa no estaba en condiciones de hacer y es una cosa que se buscaba con la inversión privada y se pensaba que se iba a mejorar y el otro escenario era que la CEPRI recibió la instructiva de la COPRI de vender.

**El señor PRESIDENTE.**— No había otra opción, eso es lo que usted me dice, ¿y de dónde venía esa decisión?

**El señor** .— De la COPRI.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Quién era presidente de la COPRI?

**El señor** .— El secretario general era Carlos Montoya, me parece.

**El señor PRESIDENTE.**— Ahora, deme su opinión más personal, ¿usted creía que era posible mantener la refinería como parte de la empresa estatal?

**El señor** .— Usted sabe que tantos años en la empresa uno le tiene cariño a la empresa, como pasó conmigo y pasó con el doctor Toledo y como el doctor Otero.

—**No se percibe la grabación, habla fuera de micro.**

**El señor PRESIDENTE.**— Pero usted sabe si es trabajador del 71 con mayor razón, que la refinería tuvo un solo año que no tuvo utilidad, que dentro de los costos de la refinería y seguramente como ejecutivo, funcionario de MINEROPERÚ era un poco el que compensaba los déficit de San Antonio de Poto, de Cajamarquilla o de Bayóvar y de Cerro Verde, era el hermano mayor que repartía para todos y que yo no sé si ustedes evaluaban que de ese escenario no tan positivo una maquila más baja pudo ser reajustada si había una autonomía, una independización de la refinería, ¿no consideraban esa evaluación?

**El señor** .— Todas fueron analizadas y cuando se determina el valor de una compañía se tienen en cuenta todas las utilidades futuras que puede generar la compañía con distintas alternativas y si el precio de venta obedece a ese tipo de análisis es un precio de venta que es igual que mantenerse con la refinería.

Estas utilidades a futuro van a tener por un lado o simplemente o todo lo tengo en este mismo momento, son alternativas equivalentes. Me da lo mismo tener un 70 menos, 65 menos por ese concurso ahora a tener utilidades por tantos años.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿En este análisis y en este estudio estaba considerado el impacto social, laboral?

**El señor** .— Solamente esos cálculos económicos, en la transferencia se exigió que se transfirieran los activos, pasivos, se transfiriera el personal de la empresa y tenía que ser aceptada por el comprador. Eso sí fue algo que recuerdo claramente que fue en la base del contrato.

**El señor** .— Yo estoy imaginando cuáles hubieran sido las razones y obviamente los fundamentos por lo cual la CEPRI dijo: yo creo que todavía tenemos un horizonte hasta el 2000, eso nos deja seis años, si las utilidades han sido el año anterior 20 millones, creo, en seis años podrán ser casi seguras si 100 millones de dólares, por qué la voy a vender en 60.

Se hizo este razonamiento, yo no soy especialista, pero mi lógica, ¿yo quisiera que usted me de las razones si mi

lógica no es correcta?

**El señor** .— Las utilidades con que se valoriza una planta en marcha van a generar no tanto las que han sucedido. Creo que la última utilidad registrada en ese momento era 15 millones de dólares.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿15 millones el año 93 ó 94?

**El señor** .— El año 92.

**El señor PRESIDENTE.**— Digamos que faltaban seis años, 15 millones por seis, son 90 millones, 90 millones es un precio más alto de los 75 que se vendió, ¿cómo reaccionaron ante esa hipótesis?

**El señor** .— Nosotros no podíamos proyectar 15 millones por todos los años, se suponía que en tres años ya se pasaba una maquila de mercado que era bastante más bajo.

**El señor PRESIDENTE.**— Perdón, para ver si he entendido.

El 94 se privatiza y el contrato es hasta el 2000, lo cual nos deja seis años o cinco años de margen, ¿por qué habla de tres años?

**El señor** .— El escenario que nosotros teníamos que considerar era el escenario en que la Southern iba a hacer las acciones legales para conseguir que el contrato quedara sin vigencia.

**El señor PRESIDENTE.**— Pero tenía un contrato. Inclusive de ese escenario de tres años eran 45 millones, estamos hablando de 15 millones más con todas las implicancias, quizá en esa negociación hubiera habido un escenario más favorable para venderlo directamente si es que se pretendía eso, ¿por qué tomar la decisión tan rápido antes de tres años, cuáles eran las razones que motivaban la venta inmediata y además de manera directa, como se hizo?

**El señor** .— Como le digo, la decisión que teníamos todos es que estábamos con una lucha contra el tiempo, mientras más rápido vendíamos mejor estábamos para negociar una venta. Si pasaba el tiempo ya podríamos entrar a un escenario en que ya la maquila era de mercado y el valor ya vendría mucho menor porque el valor de una empresa más se mide por las utilidades futuras que trae y que piensa generar.

Si pasamos en esos tres años de utilidades futuras mucho menores o quizá hasta pérdida, pasamos a un escenario en que el valor de la refinería de repente era más bajo.

**El señor PRESIDENTE.**— Claro, de repente, usted bien lo ha dicho, posiblemente. Pero los datos con los cuales se decide y ustedes habían tomado, me está diciendo que el año 92 era quince millones, me parece que el año 93 fue 20, en vez de decrecer se incrementó y en tres años podría de tener la venta de lo que lograba, porque ustedes inclusive la valorizaron en 50.

Yo no logro encajar un razonamiento lógico que determine o que sustente que la CEPRI dice: sí, es mejor venderla. Por eso yo desarrollaba ese escenario para decidir venderla obviamente se necesitaba desarrollar todos los escenarios, como usted ha dicho, o quizá también confirma lo que estamos más o menos concluyendo era que no interesaba desarrollar el otro escenario sino era vender, porque ya había una orden de la COPRI y no había nada más que hacer, es una de las conclusiones mucho más clara de la que usted me explica.

**El señor** .— Los escenarios se hicieron realmente cuando ya se había determinado que el proceso es así y ya estaba en pleno proceso, pero la decisión de vender era un poco cualitativa. Se dejaba todo esto a que cuando se valorizaba a la empresa, en el momento que se valorizara lo iba a ser técnicamente, iba a considerar todos los escenarios posibles y el precio mínimo salió de los 75 millones, como le digo, y eso era lo que se usó.

**El señor PRESIDENTE.**— Ingeniero, lo que usted me dice, en todo caso, es que había que vender y había que lograr las mejores condiciones de venta, a pesar que era una venta directa, había que conseguir el mejor precio en esta venta directa, casi directa, digamos.

**El señor** .— Incluso, recuerdo el cuadro, le puedo contar también la valorización que hizo la consultora y el cuadro establece dos posibilidades: que lo compre un tercero o que lo compre la Southern y todas las alternativas que el precio sería más alto si lo compraba la Southern y para nosotros nos convenía que la Southern comprara y no comprara un tercero, porque el tercero tendría que buscarse otra fuente de abastecimiento de otro país y eso lo hacía más difícil.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Eso no incluía no vender, solamente era vender, no incluía la posibilidad de no vender?

**El señor** .— Cuando ese contrato era valorizado ya estábamos en pleno proceso de venta y ya se inició el proceso.

**El señor PRESIDENTE.**— Vamos a dar el uso de la palabra al señor Humberto Campodónico, asesor de la comisión. ¿Alguna pregunta que tengas, Humberto?

**El señor CAMPODÓNICO.**— La pregunta que yo quisiera hacer es la siguiente. Esta lógica de solamente vender, en el caso de PETROPERÚ en el 94 hay una carta del Banco Mundial dirigida al ingeniero Yoshiyama, ministro de Energía y Minas en la época, sobre la necesidad de vender PETROPERÚ, incluso de forma desintegrada. (7)

¿Es que en el caso de la refinería hubo algún tipo de planteamiento por parte de algún organismo multilateral?

**El señor** .— No que yo sepa.

**El señor** .— La otra pregunta que yo quisiera hacer es ¿de alguna manera usted piensa que hay algún tipo de criterio económico, conceptual en el sentido que es mejor que esto esté en manos de una empresa privada antes que en manos del Estado porque el Estado es mal administrador?

**El señor** .— Ésa era la política del momento, ¿no?

**El señor** .— ¿Y cómo evalúa usted esa política ahora? Por ejemplo, en el caso de muchas empresas, como la refinería que refiere acá el congresista, Refinería de Ilo; luego, por ejemplo, Petroperú, el ingeniero Fujimori mismo dijo que quizás no habría que privatizarla porque habían más utilidades si el Estado la preservaba; o el caso de las torres, empresa de torres eléctricas ETECEN y ETESUR; o el caso de EGASA y de EGESUR que motivó la protesta de Arequipa, todas hasta hoy día son empresas que dan utilidades y, sin embargo, se considera que se deben vender.

¿A usted le parece, ahora a los años, que está bien continuar con esta política de privatización o tendría usted alguna crítica o alguna autocrítica con referencia al marco conceptual de esa época?

**El señor** .— Yo creo que cada caso hay que tenerlo por separado. En su momento yo estaba con el (Ininteligible), tenía por misión vender todas las unidades de Minero Perú, y nosotros sentíamos que las unidades, bueno más en el caso de Cerro Verde y Cajamarquilla, necesitaba una gran inversión que no era capaz de hacer el Estado.

**El señor** .— ¿En el caso de refinería, específicamente, dice que necesitaba una gran inversión?

**El señor** .— En el caso de Cajamarquilla y Cerro Verde, y los yacimientos que había que desarrollar, eso ya estaba fuera del alcance de Minero Perú, habría que ir (Ininteligible) 20 años más, como tuvo el caso de Quellaveco, por ejemplo. Después, (Ininteligible) desarrollar, porque iba a generar empleo, iba a generar movimiento económico.

**El señor** .— Por ejemplo, pero ese razonamiento lleva a que las utilidades que generaba la refinería no se consideren como inversiones que podía realizar la empresa.

En el caso —si vemos— de ENAP de Chile (donde se busca petróleo en el extranjero) o CODELCO (la empresa de cobre) o la empresa colombiana ISA (que ha comprado nuestras torres eléctricas), o sea, las empresas públicas hacen inversiones y no les va mal. Es el caso, por ejemplo, ahora de la Refinería de Talara, donde Petroperú puede realizar esas inversiones, pero hay un sentimiento incluso en la actual Proinversión de no hacerlo; o sea, ¿por qué es que se piensa que aun habiendo utilidades que pueden ser reinvertidas para beneficio de la empresa, mejor que lo haga una privada? O sea, ¿cuál es la lógica que está allí detrás?

**El señor** .— En el caso particular, la refinería de cobre era una unidad de producción (Ininteligible), no era una empresa independiente. O sea, las utilidades que generaba la refinería de cobre era el sustento quizás de las otras unidades ¿no? y tenían pérdidas.

Pero en el caso de Ilo, como le digo, la razón de vender es que... el contrato de Ilo era un contacto muy favorable, que según la propuesta que llevó nuestro abogado, que se hizo, iba a tener una corta duración adicional, porque podía ser declarado anticonstitucional.

Entonces, entre vender dentro de tres años, que la gestión de la refinería fuera otra distinta porque ya el contacto con una maquila de mercado y no la maquila permanente que tenía ya no iba a proyectar las utilidades que proyectaba ahora, mejor sería venderlo en este momento cuando todavía...

**El señor PRESIDENTE.**— Sin embargo, en los años 98 y 99 el precio del cobre sube mucho más. O sea, digamos, desde el punto de vista del mercado se hubiera podido estar en una situación mejor ¿no?

**El señor** .— Corrección, porque el 94 ya había sido vendida Refinería de Zinc y Cerro Verde, o sea que ya la empresa había sido desintegrada por unidades, o sea que no había ya el tema ése de que Minero Perú era el que centralizaba todo.

**El señor** .— Tengo la idea que en el proceso de privatización de Ilo se estableció un momento en que tenía que independizarse como empresa. O sea, me parece que la empresa recién se estabilizó en ese momento.

**El señor** .— Sí, lo que me preocupa a mí en la línea que preguntaba Humberto es, y quería desarrollar ese escenario —no sé si la CEPRI lo hizo o no—, qué es lo malo que nos puede pasar si es que no vendemos, ¿no? Porque se trata de una empresa que comenzó, por ejemplo en el caso de la planta de lodos anódicos, no a venderlos a

Centromin, porque ésa es la ganancia finalmente de la refinería.

Usted conoce muy bien refinería por ser funcionario antiguo, cómo opera y todo, usted sabe que la refinería le da la maquila, pero la ganancia son los lodos anódicos que los vendía a Centromin. A partir de la —no recuerdo— década del 90 —me parece o antes—, antes del 90, se hace una planta de oro y plata que después, obviamente, los de Southern aumentan la producción por muchas razones, pero que eso fue un elemento adicional importante que le daba más valor. Si mal no recuerdo había unos 60 kilos de oro, creo, de producción anual y algunos miles de onzas de plata, sin contar el selenio y el telurio que estaba estoqueado ¿no? y el níquel, que además que son los...¿estas cosas no fueron valoradas? Es decir, tengo la mejor unidad de Minero Perú que tiene un contrato hasta el 2000, que ha ganado el año 92: 15 millones de utilidades y que en el 93, hasta donde tenemos conocimiento, 20; por qué las voy a vender por 60 millones si además tengo que es la mejor unidad, es una empresa que trabaja además de manera eficiente, porque los costos cada día se iban mejorando con lo que en ese momento se hacía la refinería, era lo que después le llamaron calidad total, es decir, cómo se fue haciendo más competitivo

Es decir, ¿si tengo una empresa que además está mejorando, está optimizando, mejorando su producción, su calidad de producción, optimizando sus recursos y que permite mejor, es más competitiva, está con más fuerza para enfrentar un escenario desventajoso, por qué venderla? Eso es lo que no comprendo, ¿qué razones habían?

**El señor** .— Si se vende a un buen precio puede ser tan bueno como mantener ese negocio permanentemente, ¿no?, y lo que se buscaba era el mejor precio posible. Entonces, se necesitaban todas las alternativas económicas posibles y técnicas para buscar el mayor precio posible como precio mínimo. Entonces, se buscó el mayor precio posible como precio mínimo, distinto (Ininteligible) que tuvimos en otras unidades en que se buscó un precio mínimo bajo para fomentar la competencia.

Acá se buscó, si se buscó el precio más alto, que fue 75 millones, se suponía que esto era igual a mantener la unidad como el negocio permanentemente, o sea, (Ininteligible) era lo mismo.

Entonces, ahí lo que primaba era la decisión de vender, y eso era una orden (Ininteligible) de la COPRI que nosotros (Ininteligible).

**El señor PRESIDENTE.**— Ingeniero, si usted tiene algo más que agregar lo puede hacer en este momento.

**El señor** .— Sí, yo les envío lo que he notado que ustedes quieren, que son las cartas de la Southern, los informes de los abogados y de repente el informe de la valorización también.

**El señor PRESIDENTE.**— Sí, yo le rogaría si usted nos hace llegar le agradeceríamos mucho a nombre de la comisión.

Muchísimas gracias, siendo las 11 horas y 25 minutos, vamos a levantar esta sesión.

Gracias.

*—A las 11 horas y 25 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.