

**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)**

**LUNES 31 DE MARZO DE 2003  
PRESIDENCIA DEL SEÑOR ERNESTO AMÉRICO HERRERA BECERRA**

*—A las 12 horas y 33 minutos se inicia la sesión.*

**El señor PRESIDENTE.**— Siendo las 12 y 33 minutos de la mañana, del día 31 de marzo de 2003, vamos a dar inicio a la reunión de la Comisión de Actos de Corrupción del 90 al 2000.

En esta oportunidad tenemos la presencia del Coordinador General de la Comisión, Antonio Zapata; asimismo, los asesores de la comisión: Rosario Márquez, Adolfo Urquiza, Violeta Soria y José Yrribarren.

Hoy contamos con la presencia del señor Alberto Espantoso Pérez quien ha sido convocado para esta reunión.

Vamos a pedirle el juramento de estilo para que pueda responder a las preguntas que le formule esta comisión.

Señor Alberto Espantoso Pérez, ¿jura decir la verdad y nada más que la verdad a las preguntas que formule la comisión investigadora?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Sí, señor congresista.

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

Muchas gracias.

Le vamos a pedir, por favor, que nos de su nombre, su dirección, estado civil, grado de instrucción, número de DNI, para poderlo registrar en el Acta. Si fuera tan amable.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Mi nombre es Alberto Espantoso Pérez, nací el 12 de setiembre de 1940 en el distrito de Bellavista, Callao; casado con Silvia Salón Prado de Espantoso, mi documento DNI es el 08787285, mi RUC es el 10087872853 y mi registro del Colegio de Ingenieros es el 1887, mi domicilio es Monte Carmelo 106, Chacarilla del Estanque, distrito de Surco, Lima; mi centro de trabajo es en la avenida Primavera Of. 201-A, en urbanización Chacarilla del Estanque, también en el distrito de Surco.

**El señor PRESIDENTE.**— Señor Espantoso, ¿usted requiere, para dar respuesta a las preguntas que le formule la comisión investigadora, la presencia de un abogado?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— No, señor congresista, no considero necesaria.

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

Usted sabe que la comisión formada en diciembre último de 2002, tiene que cumplir con las conclusiones y recomendaciones de las 5 comisiones anteriores que han investigado el proceso de los delitos de corrupción en el Estado del 90 al 2000.

El tema que nos trae es un área de trabajo que es delitos financieros en torno a los casos que tienen que ver con la Caja de Pensiones Militar y Policial.

Este es el encargo que nosotros tenemos y el marco en general en las cuales le voy a formular varias preguntas, o lo pueden hacer también los asesores del equipo.

Dígame, ¿cuándo y a través de qué personas GESSA Ingenieros Sociedad Anónima inicia sus operaciones inmobiliarias con la Caja?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Señor congresista, yo quisiera hacer una breve introducción al respecto, porque hoy día he podido recopilar en el poco tiempo que recibí la citación, los documentos que estaban a mi alcance.

GESSA Ingenieros hoy día es una empresa que está en proceso de liquidación a través, obviamente de Indecopi, la

Junta de Acreedores se formó en noviembre del año pasado y hoy día estamos en proceso de liquidación.

Razón por la cual solamente he podido tener algunos documentos para alcanzárselos y dejárselos a ustedes, el grueso de los documentos ya están en poder de la Junta Liquidadora que es la empresa Imagen Empresarial, ellos son los que fueron designados por la Junta de Acreedores en los últimos días del mes de octubre.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿En qué año fue eso?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— El año pasado.

**El señor PRESIDENTE.**— El año pasado, 2002.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Y el día 8 de noviembre, aquí también he traído, sale la publicación de la disolución y liquidación de GESSA Ingenieros.

Sin embargo, le he traído, como me pudieron ustedes ahí, un currículum de lo que represento yo, tanto en mi actividad profesional de más de 37 años y que es casi coincidente con la vida de nuestra empresa, GESSA Ingenieros, hoy día materia del punto de investigación de la Caja de Pensiones.

He traído acá unos documentos en que refleja que nuestra empresa ejecuta trabajos desde el año 1967, desde que se hizo; y dejamos de ejecutar trabajos importantes ya hacia fines del año 98, 99, que son las obras que tengo detalladas acá, es un resumen que es cuando cumplimos 30 años nosotros; también si usted lo cree conveniente, se lo voy a dejar.

Nuestra vinculación con la Caja de Pensiones data de muchos años anteriores. Yo tendría que ver un poco acá, y si usted me lo permite, recordar un poco, porque nosotros construimos el actual local de la Caja de Pensiones, materia de una licitación que fue, pienso, alrededor del año 87, 88 una cosa así. Puede ser que me equivoque por las fechas, pero esto se va a encontrar en la relación de obras que nosotros tenemos acá.

Este local que está ubicado en la avenida Basadre en San Isidro, seguramente, para no quitarle mucho tiempo mientras venimos a esta entrevista, vine yo diciéndole que encontraría de alguna manera el año exacto que construimos esta obra. En el año 88.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Quiénes conforman GESSA?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— ¿Quiénes forman GESSA?

**El señor PRESIDENTE.**— Si.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Yo tendría que decirle que lamentablemente formaban GESSA.

**El señor PRESIDENTE.**— O formaban en todo caso.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Éramos 4 socios.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Me dice los nombres?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Ricardo Gómez Ríos, Mariano Ugarte Almonte, José Ortiz Rivera y el que habla, Alberto Espantoso Pérez.

Yo desde la fundación de la empresa he sido presidente de la empresa; Ricardo Gómez, vicepresidente y gerente general; Mariano Ugarte, accionista y gerente técnico, y director el ingeniero José Ortiz.

La participación accionaria de la empresa, el 85% de las acciones las teníamos repartidas en parte iguales el ingeniero Ricardo Gómez y yo, o sea, 42,5% cada uno; Mariano Ugarte 10%, y el ingeniero José Ortiz, 5%. Eso da el total del 100%.

**El señor PRESIDENTE.**— Señor Espantoso, por qué recurrir a una Caja, como la de Pensiones, si obviamente es de conocimiento público que los intereses son mucho más altos que cualquier entidad financiera, ¿hay alguna razón?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Bueno, nosotros recurrimos a la Caja de Pensiones, como le digo, en el año 88 que acabamos de ver acá, es producto de un concurso de invitación que hicieron ellos para la construcción de su local.

Invitaron a empresas constructoras, con arquitectos en forma conjunta y presentamos nuestra propuesta para la construcción del local. Eso fue el año 88; tal vez un poco antes fue el concurso, la obra la tengo yo asignada como que la hicimos el año 88.

Esta obra se construyó íntegramente con dinero de la Caja de Pensiones, construimos el edificio donde funciona actualmente la Caja.

Posteriormente la Caja entregó o hizo, entró al campo de créditos y nosotros solicitamos un crédito para construir un edificio en Miraflores, en el Malecón De la Reserva, construimos esto con un crédito de la Caja de Pensiones, este edificio se terminó, se entregó; ya venía una crisis transitoria en ese momento de la construcción, en la parte

inmobiliaria sobre todo, había trabajo pero no había trabajo inmobiliario.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Estamos hablando al final del gobierno de Alan García?

Usted dice el 88 construyó la Caja.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Sí, sí.

**El señor PRESIDENTE.**— Bueno, Antonio.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Señor Espantoso, buenas tardes.

Mi nombre es Antonio Zapata. Aunque es un asunto de detalle probablemente pero quería mostrarle que GESSA Ingenieros, según declaraciones de la Caja, tiene 3 socios, Alberto Espantoso, Ricardo Gómez y José Méndez Villegas, puedo mostrarle a usted un documento, un reporte de crédito que han recibido ustedes, fedateado por la Caja y que da estos 3 socios, ¿es correcto o no?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Tiene usted razón, tiene usted razón, señor Zapata.

Lo que pasa es que el ingeniero Ugarte, acá está en este resumen, él es el ingeniero Ugarte, el ingeniero Ugarte se acababa de separar, entonces, el ingeniero Méndez que es un ingeniero que trabajaba con nosotros lo reemplazó en sus acciones.

Pero tiene que obrar en un sitio y que los accionistas de la empresa éramos nosotros 4. Méndez en un momento ha reemplazado al ingeniero...

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Méndez ha reemplazado a 2, ustedes son 3.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— No sé qué fecha tendrá eso, señor Zapata.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— 92.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— 92. Bueno, seguramente, como le digo, Ugarte tenía el problema de su separación y se volvió a casar y seguramente allí había una regularización.

Esto es cuando nosotros cumplimos 30 años, o sea, esto debe ser más o menos el año 1998, 1999 más o menos; o sea, seguramente hemos vuelto a la posición original.

Originalmente los socios de GESSA eran Ricardo Gómez y yo, perdón, y el ingeniero Stosa\*, por eso se llama GESSA. Gómez, Espantoso y Stosa\*. Stosa\* estuvo muy poco tiempo con nosotros; salió vino el ingeniero Ugarte, posteriormente vino el ingeniero Ortiz.

En un momento, por esa razón cambié, yo no la recordaba, que el señor Ugarte dejó de ser socio.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— ¿Ortiz?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Ortiz fue socio de nosotros hasta el año, me parece que junio del 2000.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Pero aquí en el 92 no lo encontramos.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— No, porque seguramente él todavía en esa época no era socio. Él tenía una empresa que era Constructora Maranga.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Se incorpora ...

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Sí.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Para terminar, ingeniero, sobre este punto que nos gustaría tener alguna claridad, en una ocasión posterior usted nos podría entregar como un récord de la evolución de los socios de la empresa.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— ¿Se refiere a la parte accionaria?

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Sí. (2)

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto** .— Sí, claro que sí; pienso que sí.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— O sea, un récord histórico, el año 92 éramos tales y luego pasó esto y el 94...

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Voy a tener que sacar una ficha registral, señor Zapata, porque todos estos documentos ya obran.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— En poder de INDECOPI.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— No, de la liquidadora, que es Imagen Empresarial, pero con el mayor gusto se la haré llegar.

Estábamos en el tema de los préstamos. Nosotros conseguimos un préstamo de la Caja de Pensiones para construir un edificio en el Malecón de la Reserva, edificio que lo terminamos y que no lo pudimos vender; y esto incrementaba nuestras disposiciones que teníamos para Caja. Entonces, llegamos a la conclusión de que ese edificio se la entregábamos a la Caja.

No recuerdo si en ese momento ya habrían algunos departamentos que estaban vendidos, pero lo que fue el saldo del departamento se lo entregamos y le hicimos unas daciones en pago de unas propiedades de un centro comercial que está en La Molina, el Centro Comercial La Molina. Entregamos una propiedad que se llama...

**El señor** .— Molicentro.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Molicentro, exactamente.

**El señorPRESIDENTE.**— ¿Eso es en qué año?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Yo, señor congresista, le diré una cosa. Yo he hecho unas declaraciones ya en la Policía Anticorrupción y ellos nos pidieron a nosotros muchísima documentación cuando todavía nosotros estábamos en GESSA, no estábamos en proceso de liquidación; y entregué muchísimos volúmenes de las cosas que nos pidieron, la totalidad de las cosas que deben avalar un informe como el que estamos haciendo.

Habían unos documentos, es verdad, que no se los pude entregar, por ejemplo, cuando me pidieron planos de las obras que había realizado. Les expliqué que yo no tengo los planos, los planos son de propiedad de la entidad propietaria, sin embargo me comprometí con ellos a conseguirle los planos a través de la Caja de Pensiones, pero la Caja de Pensiones tampoco tenía los planos, o muchos de ellos no los tenía.

Lo que yo sí tuve era copia de todos mis expedientes, o sea, los que eran del expediente técnico para una construcción, porque eran construcciones grandes: los presupuestos, análisis de costos, memorias descriptivas, las declaratorias de fábrica.

Todos esos documentos a la Policía Anticorrupción se las entregamos; y esto debe haber sido, calculo yo, en el mes de agosto, setiembre del año pasado en una segunda reunión, porque fuimos citados dos veces. Una, que sería en el mes de mayo; y de ahí nos volvieron a citar en julio, una cosa así.

**El señorPRESIDENTE.**— Pero dígame una cosa. ¿Pero en ese tiempo un financiamiento de la Caja en comparación con la banca comercial era más atractivo? Esa era la pregunta, ¿o era igual o era mayor.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Yo diría que tal vez un poco más económico. Ya en ese momento la construcción venía teniendo dificultades en el sistema financiero; ya los bancos veían con bastante recelo los créditos a la empresa constructora.

**El señor PRESIDENTE.**— Verdad, ustedes tienen una relación con la Caja en varias acciones, en varias acciones, lo cual , yo tengo acá documentado un valor por 6 millones 521 mil 842 mil dólares, en la cual ustedes han recibido créditos de la Caja por ese monto y le pagan a la Caja, como usted dice, uno de los ejemplos es con inmuebles. Acá nosotros registramos 8 inmuebles; y esta operación se llevó a cabo a través de un broker, Mar Egeo S.A., ¿eso es cierto?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Bueno, yo no le podría decir el nombre de los brokers, pero sí, la Caja siempre trabajaba con brokers. Todas las operaciones las hacía. No me acuerdo de Mar Egeo, pero si supera el nombre de la persona le...

**El señorPRESIDENTE.**— Carlos Valdizán Paredes, él fue el que realizó el...

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Con él hemos conversado, pero no recordaba lo de Mar Egeo.

**El señorPRESIDENTE.**— Ya.

**El señor ZAPATA, Antonio** .— Una pregunta sobre el punto.

**El señor PRESIDENTE.**— Sí, Antonio.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— ¿Ustedes eran los que elegían el broker o era la Caja, como me parece sugerir su última respuesta, la que elegía el broker.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Nosotros presentábamos nuestro documento a la Caja y la Caja nos designaba un broker. Yo desde que entré a la Caja invitado por esa licitación de la construcción del local central de la Caja, siempre ellos se manejaban con brokers, para todo tipo de operaciones, las inversiones financieras que hacían en los bancos y todo lo hacían a través de brokers. ¿Por qué? No le sabría decir, señor Zapata.

**El señorPRESIDENTE.**— Díganos, ¿cómo logran que se produzca esta transacción?, ¿cómo logran que la Caja acepte las transacciones?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— O sea, ¿las acciones en pago?

**El señor PRESIDENTE.**— Sí.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Bueno, porque el edificio lo teníamos, no lo podíamos vender y esta cuestión cada vez iba en aumento de mayores costos financieros Y quedamos, en un momento con la Caja, en entregar instalaciones en pago.

**El señor PRESIDENTE** .— Sí, una de las cosas que nosotros estamos tratando de ubicar, que obviamente usted ojalá nos ayude con su contribución e información.

El 5 de julio del 94 GESSA compra los inmuebles de Sogewiese y se los transfiere a la Caja. El precio por el que adquiere Sogewiese resulta 3 ó 4 veces menor de los que se los transfiere a la Caja, ¿tiene alguna explicación esto?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— No, señor congresista. No sé a qué bienes se puede referir.

**El señor PRESIDENTE.**— Nosotros estábamos constatando de que obviamente un bien que ustedes han comprado en 124 mil dólares, lo transfieren a la Caja por pago de sus deudas en 477 mil dólares. ¿Esta acción en qué condiciones se da?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— ¿Es un bien mueble, un bien inmueble?

**La ASESORA, Violeta Soria Alvarado.**— Mi nombre es Violeta Soria.

A lo que se refiere el señor congresista es a los testimonios que se han suscrito con ocasión de la dación en pago de algunos inmuebles por la deuda que tenía GESSA. Entonces, acá tenemos, por ejemplo, este testimonio del local comercial, el Centro Comercial Molicentro, donde se modifica un arrendamiento financiero que tenía GESSA con Sogewiese Leasing y se lo transfieren ese mismo día a la Caja.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Yo me acuerdo que había un conjunto de inmuebles en el centro comercial, entre ellos funcionaba, me acuerdo, creo que era Galax en esa época y otras tiendas chicas, que esto habría sido materia de un crédito de construcción que se habría hecho con Sogewiese, pero no le podía decir, es el año 1994, le digo doctora que no sabría responder.

**El señor PRESIDENTE.**— Bueno, usted nos habló sobre este inmueble de Malecón de la Reserva. Es ofertado por su empresa en 2 millones 300 mil dólares, para cubrir parte del pago de la deuda; sin embargo, la Caja a ese valor le agrega el 18% del pago del IGV, un equivalente a 411 mil dólares, lo que significa un desembolso mayor de la Caja. Esto no está en beneficio de la Caja, sino en beneficio de GESSA. ¿Usted nos puede explicar por qué se dio este mecanismo?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Yo supongo que en ese momento que los bienes inmuebles estaban afectados por el IGV. O sea, si nosotros le hicimos una dación en pago, en ese momento la Caja tuvo que aplicarle un IGV. Los momentos son diferentes; es verdad también que nosotros obtuvimos de la Caja un préstamo no en base del valor comercial del edificio sino un préstamo para la construcción del edificio.

Entonces, no estaba involucrado el terreno que lo dimos nosotros en garantía y en base a esa garantía es que la Caja nos seguía haciendo los desembolsos. A la hora que la Caja recibe esto como dación en pago toma la totalidad del inmueble. Pienso que esa es la razón por la cual ya incide el IGV.

**El señor** .— Perdónenme, señores, con todo respeto. Yo tengo acá dos preguntas. Una primera es para terminar de aclarar lo de Mar Egeo y ustedes.

Fíjese la carta que tenemos, en ella Mar Egeo habla en representación de ustedes y realiza una propuesta a la Caja. Es justo de lo que estamos hablando, la operación que estábamos hablando.

Entonces, por la reacción, por el tenor de la carta, por ser quien la dirige, a nombre de quién y haciendo propuestas, dio la impresión de que Mar Egeo trabaja para ustedes haciéndole una propuesta a la Caja. Yo quisiera que usted me comente esto. Si esto era así o no lo era. Y si no lo era, la práctica habitual era que la Caja tenía su corredor y que hacía firmar papeles con este tenor.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Claro, pero este documento está firmado por Mar Egeo.

**El señor PRESIDENTE.**— Sí, pero lícito. Mire lo que dice.

Dice: “asumiendo la representación de GESSA le propongo a ustedes, Caja, tales y cuales cosas”; entonces, diera la impresión, por el tenor, que Mar Egeo trabaja para ustedes y no para la Caja.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Bueno, yo le digo. Mar Egeo trabajaba para la Caja, era una cosa que nosotros nunca hemos tenido un contrato con Mar Egeo. Acá dice: “Nos dirigimos a ustedes a solicitud de los señores GESSA Ingenieros, con el objeto de ofrecer la venta de los inmuebles”. Pero tendría que haber un documento. Claro, el tema se desprende obviamente, “Nos dirigimos a ustedes a solicitud de los señores GESSA Ingenieros”.

**El señor** .— Por eso mi pregunta, y para hablar claramente. Si esto es cierto o si por el contrario la Caja

tenía sus brokers y los brokers firmaban este tipo de documentos como procedimiento normal.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Yo he conocido a los señores, De la Torre creo que fue?

**El señor** .— Valdizán Paredes.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Valdizán. De la Torre también me acuerdo.

Nosotros cuando hablábamos con la Caja, la Caja nos enviaba a nosotros unos brokers y con ellos preparábamos la propuesta, no es que ellos trabajaban para nosotros.

**El señor PRESIDENTE.**— Ellos preparaban la propuesta.

**El señor** .— Yo pienso que esto se debe ajustar simplemente al tema.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Yo tendría que buscar alguna documentación de nosotros que sustente (3) esto a Mar Egeo, porque Mar Egeo, por iniciativa propia, no puede redactar esta carta, si es que nosotros no se lo hemos planteado de esa manera, ¿no?

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Eso es lo que yo interpretaba, salvo que fuera todo una ficción. Eso es lo que quería determinar, si era completamente ficcional o si es parte de un procedimiento que usted recuerda.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— No. Es parte de un procedimiento cuando entregamos esto.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Y para serle muy claro, señor Espantoso, nuestra impresión es que aquí hay una gran sobrevaloración. Que ustedes tenían una deuda con la Caja, ustedes entregan un conjunto de inmueble y da la impresión que los inmuebles están sobrevalorados, que la Caja acepta por precios muy por encima de los precios habituales, de los precios de mercado, bastante más que el IGV.

Entonces, ¿queremos saber cómo fue este proceso?. En realidad tenemos cifras, usted las puede ver, por ejemplo, son bastante más que lo del IGV.

¿Ustedes le pagan a SOGEWIESE estas cantidades? Y luego, la Caja acepta estos inmuebles a estas cantidades. Esta es la diferencia, y la diferencia es significativa, usted puede verla.

El resumen ya nos ha preparado el contador y nos preguntamos entonces, cuál es la causa, cuál es la razón, usted lo recuerda de esta manera, ¿qué nos puede comentar?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Yo le podría decir, señor Zapata, y le digo de verdad en este momento porque creo que todo el año 1994 yo no lo tengo en la cabeza, pero también podría decir, creo. Puede ser un sustento y esto no debe ser tampoco el total de lo que pagó GESSA a SOGEWIESE, a lo mejor había ya ... El valor de los locales podría ser esto y el saldo por pagar a SOGEWIESE podría ser esto.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Me da la impresión que no es así. Vamos a verlo en documento ahora pronto.

**El señor PRESIDENTE.**— Esperaremos acá que nos muestre el documento la doctora.

**La señora ASESORA.**— Esta es la ficha registral de la transferencia.

**El señor PRESIDENTE.**— Ya. Puede ver los documentos que sustentan lo que estoy diciendo, son las fichas registrales de transferencia donde se contempla que lo que ustedes pagaron a SOGEWIESE, esta cantidad es el 100%, de tal modo que como la diferencia es significativa, es ahí donde tenemos una inquietud, una duda que querríamos que usted nos ayude a despejar.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Yo tendría que ver cierta parte. Yo, de memoria no se lo puedo decir, porque no lo tengo; indudablemente las cantidades son substantivamente diferentes pero no...

**El señor PRESIDENTE.**— Y da la impresión que la Caja acepta, en contra de sus propios intereses y nos preguntamos si en ello tiene que ver MAR EGEO. Si MAR EGEO era una pieza clave para lograr que la Caja acepte transacciones en contra de sus propios intereses.

Y si esto es así, nos preguntamos por la relación del señor Valdizán Paredes con Luis Duthurburu ¿Usted recuerda algo de esto?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Yo, al señor Duthurburu lo he conocido más adelante, en otro tipo de operaciones con la Caja, pero no los he vinculado a ellos. Ellos son así.

Y esto, tendría que tener yo un tiempo, tratar de buscar esos documentos dentro de lo que me puede permitir mi imagen empresarial para hacerle llegar los documentos.

**El señor PRESIDENTE.**— Señor Espantoso, hay no solamente un ejemplo, sino varios que nos hacen mantener un razonamiento lógico sobre esta presunción que ha esbozado Antonio, en el sentido que SOGEWIESE se compra a un precio, se vende a otro precio y hay una diferencia sustantiva, estamos hablando de más de 300 mil dólares.

En el caso del inmueble de Malecón de la Reserva hay una diferencia por el pago que asume la Caja de 400 mil dólares en el caso del IGV.

Nosotros creemos, inclusive, CONATA ha valorizado Paseo Prado en 35 millones 611 mil y fracción de dólar y dicha obra GESSA, digamos, tiene una valoración incluido IGV de 50 millones de dólares, es decir, hay una diferencia de 14 millones de dólares.

Cuando suceden cosas con valores tan grandes, obviamente, seguramente usted necesita informarse, pero esas cosas quedan suficientemente claras. Yo creo que en el recuerdo usted las tendrá y nos ayudará.

Por ejemplo, en el caso de Malecón de la Reserva, ¿quién pago el IGV, usted, la Caja?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— SI la Caja recibió esto en dación de pago, indudablemente esto tenía que ser aumentado al valor del inmueble.

**El señor PRESIDENTE.**— O sea lo pagó la Caja, no usted. Y eso se lo cargaron como parte, valorizándole más su deuda. Es decir su deuda que era de 30 aumenta a 33, producto de este pago y obviamente ustedes cargan más. Eso es correcto.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Sí.

**El señor PRESIDENTE.**— Por qué razón, en este caso de GESSA, el 16 de diciembre de 1994 se emite la factura y la transferencia se realiza en julio, ¿usted recuerda?

Hay una diferencia. Yo hago esta transacción pero después de 6 meses recién emito la factura, eso altera obviamente los balances, cualquier contabilidad, ¿usted recuerda por qué?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— No, señor congresista.

Sí tengo respuesta para lo que me ha hablado de Paseo Prado que, seguramente, usted me lo preguntará más adelante.

**El señor PRESIDENTE.**— Antonio.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Mire. Yo quiero mostrarle unos documentos. Aquí hay otro documento de MAR EGEO también, ofertando en 2 millones 343 mil el inmueble del cual estamos hablando. Okay.

Luego, ustedes emiten una factura, todavía se concretó la operación y esto ya son ustedes emitiendo una factura; y en esta ocasión están añadiendo el IGV. Okay.

411 mil dólares adicionales ¿Esto lo paga quién?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— La Caja.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— ¿Y usted se lo cobra a la Caja?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— No. La Caja lo paga porque este es el valor del inmueble sin IGV.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— ¿Usted pagó a la SUNAT?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Claro que sí.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— No hemos logrado encontrar, ¿usted lo tiene?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Bueno, no sé. Esto es año 1994, tendría que verlo señor Zapata dentro de los balances de GESSA. Nosotros nunca hemos tenido problemas con SUNAT.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Ya. Nosotros lo que hayamos es, aquí, una duda; entonces, queremos despejarla, aparecen 411 mil dólares, no hay papeles.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— No necesariamente cuando uno recibe 411 mil dólares paga a la SUNAT 411 mil dólares; porque en una empresa constructora se va creando créditos fiscales.

Yo cuando construyo compro cemento, una bolsa de cemento cuesta 100 soles —vamos a ponerle así— más el 18%; yo por la bolsa de cemento pago 118 soles, se me crea un crédito fiscal de 18 soles; entonces cuando recibo esto, contra esto es lo que voy a liquidar mensualmente.

O sea, no quiere decir que yo cobro 411 por vender un inmueble y pago 411; todos los meses hay que hacer una liquidación y se paga la diferencia o lo que corresponde. Si no hubieran habido ingresos, no hubieran habido compras por parte de una empresa; indudablemente es esa la cantidad a pagar. Pero no necesariamente tiene que coincidir con eso.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Entiendo. Pero usted cree, entonces, que esta cantidad debe ser registrada, esta o una cifra parecida, derivada de la operación que me está describiendo.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Claro. Tiene que estar registrado los 411, con seguridad; y de ahí vendrán los créditos fiscales que se han devengado en ese mes, ¿no?

**El señor PRESIDENTE.**— Sí. Pero hace un momento entendí que la Caja había pagado y no usted; pero usted lo paga como GESSA.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— No, no. Perdóneme. Ahí dice: GESSA le vende en 2 millones 200, ¿no es cierto? Más 411 son 2 millones 700.

Entonces la Caja desembolsa 2 millones 700. GESSA recibe 2 millones 700, ingresa a su libro 2 millones 700; entonces, tiene que pagar a la SUNAT 411, pero al final del mes vienen todas las compras que ha hecho GESSA que tienen IGV, entonces se hace un balance de 411 que se recibió por ventas, el 18% LE correspondieron a las compras. Entonces, se paga la diferencia.

**El señor PRESIDENTE.**— Lo cual para GESSA es un buen negocio y no un buen negocio para la Caja.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Si no fuera el justiprecio del inmueble, ¿no?

**El señor PRESIDENTE.**— Sobre el tema de GESSA, ¿hay alguna otra pregunta, en este caso de Malecón de la Reserva o de SOGEWIESE? Si no hay más preguntas, entonces pasamos al tema de Paseo Prado.

Haber nos explica usted.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Mire, señor congresista, esta obra que es la que nos ha causado a nosotros los grandes problemas. Lo voy a decir con toda transparencia porque yo al respecto considero que no tengo nada que ocultar.

A mí me avisaron por dos sitios diferentes que la obra estaba sobrevaluada, y no solamente sobrevaluada en poco sino con el 20%.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Cuáles fueron esas dos voces?, ¿quiénes le avisaron?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Gente que de alguna manera había sido ligada para que hicieran alguna supervisión, una investigación.

Le digo, no es nada confidencial. La Superintendencia encargó a la Caja de Pensiones que fijaran...

**El señor PRESIDENTE.**— ¿La Superintendencia de Banca y Seguros?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Sí. Que fijara el valor comercial y el valor actual del Paseo Prado, como se llama; y para eso la Caja contrato a CONATA. (4)

Entonces, tenemos que entender bien... Perdón, la Superintendencia pide a la Caja que establezca los valores comerciales actuales y el valor de reposición —que le llaman— de esa construcción que ya estaba terminada.

Nosotros contratamos esa obra en el año 95, ya estaríamos hablando del año 2000 cuando sucede esto, 2000, 2001 podría ser.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Perdón, una interrupción, señor Espantoso.

Le muestro un papel que aunque va también una cuestión de detalle, quisiera ser claro o tener claridad.

Aquí aparece que es la Superintendencia quien contrata a CONATA y no es la Caja, ¿no?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Puede ser.

Y el tema para mí es el siguiente, que se produce la diferencia. Ese número que está allí de 35 millones, yo también lo escuché mucho. Le digo: Mire, señor Zapata, cuando nosotros construimos, y yo tengo un cuadro que preparé para eso cuando fui a la Policía Anticorrupción, fui a tratar de conseguir (Ininteligible) un cuadro que yo mismo lo preparé. Debo tenerlo entre mis documentos.

Le explico lo siguiente, cuando nosotros contratamos la Caja en el año 95, en la construcción hay insumos que son los que mandan en un presupuesto. Uno es el concreto, sobre todo en todo este tipo de edificación.

Les muestro, esto es más o menos el proyecto de la Caja, es la obra más grande que hicimos nosotros en los (Ininteligible), ustedes la deben conocer en la avenida Javier Prado.

Los insumos que concurre más a esto son el concreto, el fierro y la mano de obra. Vamos a analizar solamente esos tres temas.

Cuando nosotros construimos esta obra, la tonelada de fierro costaba 800 dólares. El momento que se hace esa tasación, le fierro costaba 550 dólares.

Los jornales que han estado detenidos desde el año 95 hasta hace unos meses atrás que los han regularizado en algo, nosotros contratamos la obra cuando el dólar estaba a 2,35; y el dólar al momento que hicieron esa tasación el dólar



estaba casi en 3,40.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— ¿Cuándo piensa usted que hicieron esta tasación?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— A ver, déjeme ver.

Esto puede haber sido hacia mediados del año pasado.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Nosotros tenemos fecha del año 95, señor, mire, le muestro.

Esta es una tasación hecha en el momento que ustedes estaban construyendo, no muchos años después.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Yo no la conozco, yo me estoy refiriendo a la que yo...

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Ha visto.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— No he visto, sino que me dijeron. Yo me defendí con esos argumentos.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Sabiendo ahora que fue hecho el 95 y que esos argumentos, por lo tanto, no son lógicos ¿qué nos diría al respecto?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— ¿Qué le podría decir, señor Zapata? O que esto está equivocado o que yo tendría que aceptar que hice una sobrevaluación a la obra, otra cosa no le puedo responder con la misma transparencia.

Ahora, le digo...

**El señor ZAPATA, Antonio.**— ¿A usted le parece, piensa usted que está equivocada CONATA? Es posible también.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Es posible, pero ¿sabe lo que me parece raro? La fecha de junio del 95, porque nosotros en junio del 95 todavía no habíamos comenzado la obra. Entonces, no sé con qué expediente técnico podían haber presupuestado esta obra.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— ¿Cuándo lo hicieron?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Esta obra se ha iniciado a fines del 95. No sé cómo el 30 de junio podían tener un...

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Ha escuchado usted, solamente para que quede registrado, el contrato es de setiembre y con precios de junio, y es sobre la base de esos precios de junio que están trabajando ¿no?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— No, el argumento que yo le estaba dando era diferente.

Nosotros acá estamos hablando de cosas que yo presupuesté en 50 millones con IGV, eso está con IGV, es 35.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Así es, 30 millones de total y 18% (5 millones y pico) hace 35 y dicho pico.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Yo le digo, sinceramente, no tendría un argumento en este momento para contradecir ese documento.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Entendiendo esto, ahora quisiéramos seguir un poco el proceso.

En una primera fase, la Caja le presta a usted dinero.

En una segunda fase, usted le paga a la Caja con inmuebles ¿no es cierto? Sobre esos inmuebles hay la duda sobre si fueron o no sobrevalorados, y hay una discusión al respecto, es un tema controvertido.

Ahora, luego, ¿la Caja lo convoca para que sobre ciertos terrenos que usted había entregado usted mismos construya GESSA, construya luego a continuación?, ¿es cierto?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Sí, nosotros en estos terrenos que entregamos a la Caja como (Ininteligible) en pago nosotros teníamos unos proyectos que pensábamos llevar adelante. Esos proyectos se los hicimos conocer a la Caja, y la Caja para ello invitó a unas empresas constructoras a unas licitaciones. Como la Caja en esa época hacía licitaciones, estaba construyendo bastante, no solamente los proyectos que tenemos nosotros, entonces nos invitó a nosotros a construir. Nosotros ganamos ahí. Y en otros proyectos que nos invitaron no los ganamos.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— ¿Y este caso de Paseo Prado es uno de ellos?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— No, no, Paseo Prado es un terreno propiedad de la Caja.

La Caja, esta manzana que compraron casi toda la manzana, no pudieron comprar dos casitas que quedaron ahí que hasta ahora existe, las fueron comprando poco a poco durante muchos años. Después, sacaron un concurso para hacer este proyecto.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— ¿Y nos puede contar qué era el Fondo de Contingencia en el caso de Paseo Prado?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— ¿A qué se refiere Fondo de Contingencia?

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Las bases de la licitación por invitación y el contrato de obra para la construcción de Paseo Prado no se estipulaba la entrega de un fondo contingente; sin embargo, ustedes lo solicitan, un fondo contingente que alcanzó los 4 millones 300 mil dólares. Queríamos saberlo, ¿no?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Seguramente era...

**El señor ZAPATA, Antonio.**— De dónde viene.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Esa plata para asegurar materiales, compra de materiales, que era lo que en ese momento los materiales estaban fluctuando mucho, es decir compra de materiales.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Y no obstante en el contrato se decía que ustedes tenían un adelanto, y ese adelanto era el 60% del total: 40 para materiales y 20% en efectivo. Entonces, teóricamente, al menos, quisiera que usted me aclare, teóricamente al menos los materiales ya estaban cubiertos.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Claro, lo que pasó es que la Caja no disponía de entregarnos el 60%, tal como estaba acompañando al contrato, y lo entregaron en forma fraccionada.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Ya, porque acá le iba a mostrar el documento del recibo del Fondo de Contingencia, por si existía alguna duda de su existencia. Aquí tiene el recibo que firman.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Debe ser ésa, porque nosotros nunca recibimos el 60% que correspondía al contrato.

Yo me acuerdo, si no me equivoco, un primer adelanto de esa obra de un cheque como 10 millones de dólares me parece que es, que no era el 60% porque la Caja no disponía de los fondos.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— ¿Y se culminó la obra o no se culminó? Nosotros tenemos la impresión que antes de...¿Perdón?

(Intervención fuera de micrófono).

Usted escuchó a la señora. En realidad, aquí está el cronograma de entrega de dinero y lo que queda claro de ello es que sí les habían entregado el 40%. Y que, entonces, ese fondo de contingencia fue sobre el 40%.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Claro, pero si usted se da cuenta, señor Zapata, nosotros firmamos un contrato, usted ve, leyendo en alguna parte, en setiembre del 95 cuando recibimos estos 10 millones 300. Y el 60% de 50 millones, incluyendo el IGV son más o menos 30 millones. Esos 30 millones los hemos recibido nosotros entre setiembre del 95 y marzo del 95.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— ¿Y los 4 millones del Fondo de Contingencia de cuándo son?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— No sé...

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Bueno, tenemos otra duda.

El fondo de garantía, había un fondo de garantía que usted había entregado a la Caja por 2 millones 200. Y tenemos la idea de que le devolvieron este fondo de garantía antes que usted concluya la obra. ¿Recuerda usted esto o no?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Podría ser, puede ser que en el contrato contemple que cuando uno llega, porque así son los contratos de obras públicas, cuando uno llega al avance del 75% puede retirar el fondo de garantía.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Ya, pero tenemos acá, mire, el contrato que usted firmó, esta parte de aquí decía que no debería ser de este modo, sino que debería haber sido cuando usted termine completamente la obra.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— ¿El fondo de garantía cuándo nos entregaron?

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Antes que termine. Ahora va a precisar la señora.

**La señora** .— En agosto del 97 una parte. La otra parte en marzo del 98. Y el saldo, en diciembre del 98.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Esta obra tenía 4 zonas muy marcadas. Tenía 2 sótanos; la parte de las viviendas (que son éstas que están acá); y los edificios más bajos, que son las áreas comerciales; y una zona comercial, que eran unos cinemas. (5) Esos cinemas La Caja los negoció con una empresa equis que no sé quiénes son y ellos cambiaron todo el proyecto. Entonces, esa demora trajo que esa parte del proyecto estuviera paralizada más de un año.

Pienso, señor Zapata, que en ese tiempo es que nos habíamos, debíamos haber cursado algunos documentos para

decir que nos retengan el fondo de garantía de la parte que corresponde a la parte donde están los cinemas y el patio de comidas y que nos devuelvan la otra parte. Pienso que por ahí puede ser eso.

Esa parte de los cinemas, seguramente, podría representar un 8% ó 9% del total de la obra, pienso que por ahí puede estar la razón.

**El señor** .— Y dígame, por último, para seguir con Paseo Prado.

¿Al final usted pidió un préstamo para terminar la obra?

**El señor** .— Sí, señor. Yo pedí un préstamo ¿Por qué razón?, porque lo que teníamos que terminar de la obra era la parte de los cinemas y todo esto ya tenía un desfase en cuanto a los costos de nosotros que teníamos que terminar esta obra.

Entonces, llegamos a un acuerdo de que parte del trabajo lo asumíamos nosotros, parte lo asumía La Caja por los cambios que se habían hecho en el proyecto, el proyecto fue totalmente diferente al originalmente planteado.

Esto motivó, inclusive, que se tuviera que sacar en San Isidro una licencia complementaria para esta parte del proyecto y ya nosotros, en esa época, ya teníamos problemas difíciles en la empresa y conseguimos un préstamo que nos hizo La Caja para poder terminar la parte de la obra.

**El señor** .— ¿Y ese préstamo no lo han terminado de pagar?

**El señor** .— No.

**El señor** .— Antes es que se declaran insolventes.

**El señor** .— Inclusive, tengo entendido que La Caja es parte de los acreedores de Gessa.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Y ahora, haciendo una evaluación integral del asunto y a nivel un poco hipotético, o sea, lo que vemos nosotros es una línea un poco irregular en el sentido de, bueno, se valoriza por Conata en un precio, se vende a un precio sensiblemente superior, luego, durante el camino ustedes reciben por un lado un préstamo, este último que estamos estableciendo, antes el adelanto en una fecha probablemente anterior a la que la deberían de haber realizado y son como empujones que le da La Caja a usted o a ustedes, perdón, para que terminen.

Y, entonces, viéndolo todo integralmente ¿podría ser que hubo apalancamiento político de sus relaciones con La Caja?, ¿contempla usted esto como una hipótesis que tendría algún grado de veracidad?

**El señor** .— Señor Zapata, yo lo descarto totalmente porque yo en La Caja he conocido, por la envergadura de esta obra, a los directores principales cuando ya teníamos la obra y cuando se hizo el concurso de esta obra, es a través de las invitaciones que os llegaron a nosotros a través de los brokers para participar en las licitaciones.

O sea, cuando La Caja tenía un proyecto para una determinada obra, entonces, a los brokers encargaban que escogieran a los constructores, o sea, los constructores venían y vamos a invitar a ustedes a una obra.

Y le digo, mire, con toda franqueza, me acuerdo que uno de los presidentes del directorio que pasó, esta obra duró como 2 años y medio, que estuvo en La Caja y que era un general del Ejército, yo lo fui a buscar en 2 oportunidades para invitarlo a que fuera a la obra a conocer la obra, una obra tan grande y que él no la conocía y pude lograr, en una oportunidad, que fuera él a hacer una visita a la obra porque me parecía que, realmente, era importante.

A nosotros, la obra ésta se nos adjudicó con una junta directiva anterior.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Y antes de terminar totalmente con esta obra de Paseo Prado hay un tema pequeño pero también significativo que tiene que ver con el total de departamento construido, no sé si ha escuchado anteriormente esta reflexión, pero la idea es que ustedes entregaron 132 departamentos y que habían firmado un contrato y cobrado por 136 que, por lo tanto, habría un faltante de 4 departamentos.

¿Conoce esta historia o primera noticia de ella?

**El señor** .— Primera noticia, le digo, señor Zapata, porque esto, indudablemente, tiene que haber un error.

**El señor** .— (Ininteligible)

**El señor** .— Sí, claro que sí, por favor.

**El señor** .— Aquí es ...

**El señor** .— ¿Dice 132?

**El señor** .— La entrega de 132. Usted tiene un contrato por 136. Entonces, tenemos una duda ¿no?, aquí faltan 4 departamentos. ¿Qué ha pasado?

**El señor** .— Claro, pero bueno, eso yo se lo puedo responder en una próxima reunión le puedo mandar una notita porque esto era un edificio de 21 pisos, me parece, 18 y 15, ó 18, 15 y 12, una cosa así, ahí está el total de los

departamentos.

Aparte, esto no sé cuál sea posterior, el de 132 ó el de 136 y nosotros hemos construido 136.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— No, al revés. Ustedes han firmado un contrato para construir 136 y están entregando 132, entonces, es ahí donde nos preguntábamos qué cosa rara que hay aquí ¿no?, o sea, faltan 4, se modificaron o no se modificaron los contratos, quizás en el camino algo se modificó y no lo sabemos. Entonces, queríamos su versión.

**El señor** .— Bueno, no me acuerdo que se haya modificado el número de departamentos, sinceramente, no me acuerdo.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Y antes de abandonar entonces este tema y pasar a otro, yo querría, entonces, resumir un punto. Lo que estamos dejando pendiente es una explicación de por qué valorizaciones tan distintas entre Conata, por un lado, y una diferencia grande y lo efectivamente arreglado con La Caja, es decir, lo efectivamente contratado, lo efectivamente pagado. Este punto lo dejamos pendiente.

**El señor** .— Sí, yo le agradecería porque yo quisiera ver, si es posible con la gente de Conata cómo pudieron ellos tener un presupuesto en junio del 95, cuando nosotros hemos comenzado la obra en setiembre del 95.

**La señora** .— Perdón, esa diferencia de meses se refiere a lo siguiente:

Cuando se hace la convocatoria para la invitación del contrato de Paseo Prado, los precios referenciales son a junio del 95, incluso en el presupuesto que presenta Gessa con el Que gana la buena pro son presupuestos a junio del 95. Por eso es de que Conata cuando hace la tasación la hace a esa fecha.

**El señor** .— Pasemos adelante ¿no es cierto?, lo dejamos pendiente, conversaremos nuevamente, le pediremos que tenga clara una respuesta en torno a este punto para cuando volvamos a conversar poder encarar el asunto.

**El señor** .— Estamos en el fondo de garantía y yo quería preguntarle por el ingeniero David Mendoza Nieto.

¿Qué tipo de relaciones tenía usted con él?

**El señor** .— Creo que el señor Mendoza no es ingeniero, creo que el señor Mendoza es el que veía la parte inmobiliaria de La Caja, es a quien nosotros presentamos nuestras valorizaciones, una vez que pasaban el trámite de la supervisión de la obra.

Creo que él era el gerente inmobiliario ¿no?, que yo sepa, bueno, a lo mejor nunca lo supe, no era ingeniero, yo nunca supe bien, no lo conocí como ingeniero.

**El señor** .— Aceptando que, probablemente, es un error el título de ingeniero para el señor David Mendoza Nieto, gerente de Inversiones Inmobiliarias de La Caja.

Entonces, yo quería preguntarle por él: ¿Qué tipo de vínculos tenía?

**El señor** .— Simplemente, vínculo de trabajo, nada más, como funcionario de La Caja.

Es a quien llegaban las valorizaciones de nosotros para que siguiéramos trámite.

**El señor** .— Yo le preguntaba a propósito de este tema que hemos conversado inmediatamente antes del fondo de garantía. Cuando les devuelven el fondo de garantía él argumenta, mire, lo tengo acá la letra, dice: Más por reconocimiento a los logros alcanzados en la obra que por lo indicado en el contrato.

Entonces, el señor David Mendoza Nieto es alguien que se coloca fuera de la legalidad del contrato en el momento que emite el informe y eso, me parece, que solamente se hace de parte de un gerente en condiciones de vínculo estrecho, de una amistad muy cercana.

Entonces, le pregunto: ¿Había algo de esto?

**El señor** .— No, no, no. Yo le repito, pienso que esa entrega del adelanto o del fondo de garantía.

El fondo de garantía es el que se va constituyendo del 5% que uno va restándole a cada valorización hasta que la obra se reciba a satisfacción como dicen los contratos, pero como acá se presentó el problema de la parte comercial, de la parte de los cinemas, nosotros entregamos la obra y hemos regresado a la obra un año después.

Pienso que la única razón por la cual el Fondo de Garantía se devolvió en esa parte proporcional del ... reteniendo la parte de los cinemas haya sido por el espacio tan largo.

**El señor** .— Dígame, el Fondo de Garantía es ese porcentaje que usted dice, pero también no es de la carta de garantía que cuando por licitación hace la empresa, deja una carta fianza.

**El señor** .— Sí, claro. Esa carta fianza...

**El señor** .— Y, entonces, ustedes han pedido, usted pidió que se le entregue la carta fianza sin haber terminado la obra. ¿Eso es lo que sucedió?

**El señor** .— La carta fianza, señor congresista, se va rebajando conforme se avance la obra, uno puede ir pidiendo la disminución de la carta fianza, en cuanto amortice el adelanto.

**El señor** .— Que yo sepa no, que yo sepa la carta fianza es la que se mantiene como fianza, obviamente, como una garantía hasta que en la recepción se valorice cuando se entrega con el acta de recepción recién se valoriza cuánto es lo que falta ¿no? de acuerdo al contrato ¿no?, entonces, no se puede ir disminuyendo, que yo sepa.

En todo caso, usted nos puede explicar qué pasó en este caso, o sea, ustedes se vieron beneficiados efectivamente. ¿Se le devolvió la carta fianza? ¿Se le devolvió el fondo de garantía?

**El señor** .— Sí, claro.

**El señor** .— ¿Todo? ¿El 100%?

**El señor** .— No creo. En forma, antes de terminar la obra, solamente se retuvo la parte que correspondía a la parte de los cinemas.

**El señor** .— Yo estoy un poco, quizás, poniéndome en el otro, pero muy suspicaz. Usted tiene una relación (6) con una financiera que le da muchas ventajas, que le valoriza mejor los inmuebles, que le paga los impuestos y esos impuestos considerados.

Hay una valorización que usted tiene, de un bien que adquirió y que lo vende con una valorización mejor. Usted tiene un tratamiento especial en la caja donde usted dice: “Devuélvame fondo de garantías, incluido la carta fianza”, y se la devuelven sin haber cumplido.

Entonces, ¿qué tipo de relación existía realmente entre vuestra empresa y la caja de beneficios?, ¿por qué tenían estas ventajas que otros no tenían?

**El señor ESPANTOSO PEREZ, Alberto.**— Señor congresista, le digo.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Antes un paréntesis, en la misma línea de lo planteado por el congresista, cuándo terminó la obra.

**El señor ESPANTOSO PEREZ, Alberto.**— Yo le diría que con los cenizas hará un año atrás, y sin los cenizas, la obra la hemos entregado en el 2002 y pienso que la obra se terminó seguramente en el año 99.

**El señor ZAPATA.**— Abonando, entonces, lo dicho por el congresista, acá tiene usted que en el 99 cobra un pequeño saldo del fondo de garantía, pero que prácticamente el fondo de garantía había sido cobrado íntegramente desde el año 98.

Entonces, da la impresión de que acá hay favor político y no transacciones normales y habituales entre contratistas.

Y es por ellos que queremos conversar con usted el punto.

**El señor ESPANTOSO PEREZ, Alberto.**— Está bien. Estoy justamente para poder aclarar lo que ustedes crean conveniente.

En las obras públicas hubo entrega, una carta fianza por el adelanto. Y esa fianza se comienza a achicar —vamos a decir— conforme se va a avanzando la obra. Si la fianza inicialmente debió haber sido por 60 millones de dólares, pero nunca recibimos nosotros los 60 millones de dólares adelanto. Conforme llega un avance de la obra, esa fianza se puede reducir.

El fondo de garantía se va incrementando con ese 5% en una obra de 50 millones, de fondo garantía, acumulado al final debería ser 2 millones y medio.

Ese fondo de garantía, cuando uno llega a 75% puede pedir parte de la evolución de ese fondo de garantía. En este caso específico, había el cambio del proyecto en la parte de los cenizas y lo que es el patio de comidas, que hizo que la obra estuviera paralizada más de un año.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— El contrato cuándo terminaba; o sea, qué señalaba. Cuándo debía terminarse la obra.

**El señor ESPANTOSO PEREZ, Alberto.**— Podríamos verlo, por favor. No me atrevería a. Parece que era 24 meses.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Porque si el contrato especifica que se ejecuta y usted pide la ejecución; o sea, que le entregue la carta fianza, el derecho que tenía la caja a ejecutar su carta fianza, mientras usted no termine el contrato.

Si usted no cumple el contrato, la Caja podía decir: “Ah, usted tuvo hasta diciembre”. Paso diciembre, enero,

febrero, a junio le ejecutaban la carta fianza. ¿Sucedió en este caso?

**El señor ESPANTOSO PEREZ, Alberto.**— Nosotros teníamos un plazo de 730 días para ejecutar la obra.

El contrato creo que es setiembre del 95. 8 de marzo.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— ¿Cuándo debió ejecutarse?

**El señor ESPANTOSO PEREZ, Alberto.**— Acá dice: “Ejecución de la obra se contará a partir de la entrega del terreno y el adelanto que para esa etapa contemple el contrato, y el otorgamiento de la correspondiente licencia de construcción”.

O sea, tenemos que ver desde cuándo fue la licencia de construcción..

**El señor ZAPATA, Antonio.**— 8 de marzo del 96. Acá está, señor.

8 de marzo le entregan y se establece que es la fecha de inicio.

**El señor ESPANTOSO PEREZ, Alberto.**— Entonces, nosotros debíamos entregar 730 días, son 2 años. En el 98.

Nosotros entregamos la obra en el 98, excepto la parte de los cenzas, porque se cambió el proyecto. Y le diría que le entregamos...

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Hubo una adeuda del contrato?

**El señor ESPANTOSO PEREZ, Alberto.**— Sí, una adenda del contrato.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Y en esa adenda qué señalaba?, ¿la variación de ese tiempo?

**El señor ESPANTOSO PEREZ, Alberto.**— Lo que pasa, señor congresista, es que la Caja, en el proceso de la ejecución de la obra, ellos vendieron la parte de los cinemas a una empresa. El proyecto estaba contemplado para que, creo, 4 salas de cine. Ellos quisieron poner a la del cine.

Entonces, se cambió íntegramente ese proyecto. Inclusive, el arquitecto, para esa parte del proyecto, fue reemplazado.

Lo que me acuerdo es nosotros haber entregado la obra antes de los 730 días que marcaba el contrato; o sea, el resto de la obra.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Si el contrato establece el 8 de marzo del 96 como fecha de inicio y es por 2 años, y se debería haber terminado el 98, cualquier fecha del 99, más de un año posterior.

**El señor ESPANTOSO PEREZ, Alberto.**— Le digo por la cuestión de los cinemas.

Señor Zapata, la obra estuvo parada. Nosotros terminamos la obra sin los cinemas antes de los 730 días. Y la obra se paralizó por la cuestión de los cinemas prácticamente algo más de un año, por decir; y hemos regresado a terminar esto con un nuevo proyecto para los cinemas.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Y ustedes presentaron algún tipo de documento ante la Caja diciéndole: “Mire, nosotros hemos entregado, tenemos una desventaja”. Obviamente el tener el fondo.

**El señor ESPANTOSO PEREZ, Alberto.**— Muchísimos documentos.

**El señor PRESIDENTE.**— ¿Y cuál era la respuesta de la Caja?

**El señor ESPANTOSO PEREZ, Alberto.**— Que están negociando lo de los cinemas. Inclusive le pusieron fecha, que si no terminaban ellos de concordar iban a rescindir el contrato con los operadores de los cinemas.

No sé hasta ahora en qué están los cinemas, pero los cinemas no funcionan.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Hace un rato usted me contaba que sobre el señor Duthurburu me iba a informar a continuación, cuándo lo conoció, en qué circunstancias.

**El señor ESPANTOSO PEREZ, Alberto.**— Nosotros al señor Duthurburu lo conocimos a raíz de la —yo lo conocí, mi socio sí lo conocía por algunos amigos comunes— relación a la obra esta de Paseo Prado.

Ahí lo conocí yo a Duthurburu. Eran un grupo de brokers que se desarrollaba con el señor Valencia. Ellos vinieron y le dijeron: “La Caja va a hacer esta obra, ¿ustedes tienen en participar en la obra?”, obviamente teníamos interés.

Para eso había que desarrollar un proyecto y más o menos evaluar cuánto podía costar esto, para que la Caja pudiera hacer al final un concurso.

**El señor ZAPATA.**— ¿Y no hubo nunca la menor insinuación de diferencial de costos para comisiones?

**El señor ESPANTOSO PEREZ, Alberto.**— Sí, señor.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— ¿Podría relatarnos, por favor?

**El señor ESPANTOSO PEREZ, Alberto.**— En las obras que nos invitaron a nosotros, siempre nos pidieron una participación de 5% en el supuesto que ganáramos; o sea, ellos hacían invitar a diferentes compañías y a las compañías les decían: “Quien gane la obra tiene que dar 5%”.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— ¿Y en el caso específico de usted y de esta obra grande, de la que estamos hablando, quién fue el que le cobró este 5%?

**El señor ESPANTOSO PEREZ, Alberto.**— Generalmente Juan Valencia.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— ¿En este caso específico también.

**El señor ESPANTOSO PEREZ, Alberto.**— Sí.

Yo nunca me acuerdo, y le digo: La responsabilidad de la entrega del dinero la asumió directamente el ingeniero Gómez y yo, para cumplir con las obras que ganamos, como en muchas otras que nos invitaron y no las ganamos, ganó otro. Ese no era tema nuestro.

Y les digo una cosa, señor congresista, señor Zapata y señores: Son cosas que puede parecer de corrupción, vamos a decirlo así, pero dentro de las empresas constructoras uno acepta.

Digo esto, porque esto lo declaré en la Policía Anticorrupción. Es de uso y costumbre que venga una persona y diga: “Yo tengo una persona que va a construir un edificio, pueda se que te inviten al concurso” —privado o público, lo que sea—, “pero me consideras una participación si ganas”. Cosa que lo hemos hecho nosotros, no es excepción de la Caja.

Lo que son cosas muy transparentes, lo que son muy engorrosas son las licitaciones públicas. A las licitaciones públicas uno se presenta con su propuesta, uno va ante el notario. Se presentan 10 ó 15 postores de diferente monto de la obra, se abren los sobres, se saca un promedio y se adjudica la obra en mesa al que más se acerca a ese promedio, y se acabó.

Todas esas obras hemos hecho nosotros muchísimo, hemos ganado obras públicas.

Pero cuando son obras por invitación, normalmente viene con un interés de quien le propone el trabajo.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Y en este caso concreto, dígame, ¿cuándo se pagó esta comisión?

**El señor ESPANTOSO PEREZ, Alberto.**— En el proceso. Nosotros recibíamos la plata y eso se iba pagando conforme iban pagando.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— El fondo de contingencia, por eso es que lo veo extraño, no estaba previsto en el contrato, aparece ese fondo de contingencia, ese fondo de contingencia es el 8,5% del total.

Entonces, le pregunto, ¿estaba vinculado al fondo de contingencia la comisión?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— No, con toda seguridad.

Se pone contingencia, señor Zapata. De lo que puedo recordar es que se pueda haber producido por el tema de que nosotros no recibimos el dinero en el momento como decía el contrato. Era una cantidad muy grande que la Caja no tenía disponibilidad para entregarnos los 30 millones de dólares. Eso se fraccionó y se creo este fondo de contingencia.

Pero acá la única forma, y más aun se los adelanto, total me van a preguntar, cómo salía este 5%. El 5% salía, tanto mi socio Ricardo Gómez y yo, con conocimiento de nuestros socios, somos gente que nos conocemos mucho tiempo, hacíamos un préstamo personal a nosotros, a los socios, y este 5% le entregamos a los que nos habían hecho invitar a la licitación.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Pasando brevemente de tema, ¿qué otras obras han hecho ustedes para el Estado durante los años 90? ¿En su memoria aparece información al respecto?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Acá tengo 90, bueno.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Siendo transparentes me interesa saber sobre (7) todo en cuales de ella se ha pagado comisión.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Bueno, lo que sea el Estado lo veo difícil por que eran materia de licitaciones. A partir del año 90, por ejemplo, acá tengo Minera Urbinas que es un grupo italiano, no pagamos absolutamente nada le digo porque (Ininteligible) Arequipa.

Después tuvimos una licitación, una obra de 246 departamentos para empleados del Fondo del Banco de la Nación, una licitación que queda cerca donde está el cementerio de Surquillo, en la Av. Tomás Marsano, un agrupamiento grande que hay.

**El señor PRESIDENTE.**— Pagaron comisión en aquella oportunidad.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— No, es una licitación, después acá hay unas obras del Ministerio de Defensa del año 1991, tampoco hay comisión porque son licitaciones, después acá hay una obra Cavenecia en el año 1994, que es de la Caja de Pensiones, pago comisión.

En el año 1994, también, la Caja de Pensiones se pagó, después tenemos una... bueno, hay cosas particulares de acá, Disul\*, Casino Social de Miraflores, Ministerio de Transportes y Comunicaciones en la carretera Cañete, la rehabilitación entre Quilmaná y Cerro Azul. Acá hay otra carretera Tarma La Merced, redes de alcantarillado en Arequipa, otra carretera, unas obras para Sedapal Tecsup, otra obra de Sedapal, para la Marina de Guerra del Perú, Petroperú, Sedapal, el Inpe, nosotros construimos la cárcel de Chorrillos, la de Socabaya, el Pronaa.

**El señor PRESIDENTE.**— En suma señor Espantoso lo que yo observo es que ustedes pagaron comisión en aquellos trabajos con la caja más no en los demás, eso es más o menos lo que me queda como resumen en general

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Como obra del Estado. En obras particulares hay gente que nos traían trabajo para la empresa, nosotros le reconocíamos una comisión.

Quiero dejarle, claramente, establecido que esas comisiones salían producto de una menor utilidad para nosotros. Nosotros no encarecíamos la obra como se podrá demostrar analizando los presupuestos, esas cosas.

**El señor** .— Sí, eso lo terminaremos de ver cuando analicemos, precisamente, ese diferencial.

Quería que me ayude usted a tener claridad absoluta, es sobre estas obras de Cavenecia a la que nos estamos refiriendo como obras construidas por la Caja, estas direcciones.

Y, dígame, usted juzga que estas comisiones pagadas a Juan Valencia y a la luz de lo que sabemos hoy en día, eran cruciales para las facilidades que ustedes tenían dentro de la caja.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— No, yo le diría que eran posibilidades de trabajo para nosotros, que teníamos que pagar una comisión que iba en desmedro de nuestra utilidad en la obra.

**El señor PRESIDENTE.**— Pero esa relación de beneficio y de retribución, ese beneficio muy particular en el caso de Gessa con el señor o con el que los invitaba a la convocatoria no establecía una relación también de preferencia en aquellos que tenían una participación importante como en el caso del señor Valencia y el señor Duthurburu.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— En que sentido preferencia.

**El señor PRESIDENTE.**— Si ellos son conocidos, digamos, gente que tiene un peso específico de influencia en las decisiones importantes de los créditos que otorgaba la Caja a través, seguramente, de la participación que tenían de Finsur; en esa relación que se iba aumentando cuando le decía, además, te invito, dame mi 5% pero yo después seguramente si hay alguna línea de crédito despreocúpate si te falta, si te apura el préstamo que te hemos hecho, te puedo digamos como se determino, y acá hay datos claros a los cuales me remito, es una presunción, en todo caso usted me la responde.

Te vamos a aceptar que pagues con inmueble, tratando de que tu deuda pueda ser cubierta. Usted recibió un tipo de este beneficio.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— No, primero las acciones en pago nosotros las hicimos antes de la entrega de las obras, antes que salgan los concursos de obra, porque la caja tenía un plan de desarrollo de obra. Nosotros primero arreglamos nuestra deuda con la caja en base de acciones en pago, y posteriormente la caja comenzó a hacer inversiones inmobiliarias y nos buscó a nosotros para invitarnos a estas licitaciones, a través de Juan Valencia.

**El señor** .— Y, dígame, una cosa Juan Valencia ha tratado de entenderlo que rol cumple en esto, porque él no era funcionario de la Caja, él formalmente no tenía nada que ver con ella, no era el broker. Si usted me dice yo le pague 5% de comisión al broker yo lo entiendo en cierto modo.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Ininteligible.

**El señor** .— Pero el broker era este otro que hemos hablado.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Eso será en la parte de las dotaciones en pago, pero ya para... dos cosas señor Zapata. Estamos ahora en el campo de las obras. En el campo de las obras yo con quien me entendía era con Juan Valencia.

**La señora** .— Es por invitación que hacía la caja, las hacía el Comité de Inversión de la Caja, no era a través de un broker, sino a través del Comité de Inversión que estaba presidido por el presidente del Consejo Directivo de la Caja, integrado por 3 directores más. Ellos eran los que convocaban las licitaciones y otorgaban la buena pro. Acá le muestro las actas en presencia del notario de la apertura de sobres.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Perdón, tal vez yo le estoy hablando de tiempos antes. La caja dice: “yo voy a construir sobre estos determinados terrenos”, ahí venía Juan Valencia me decía: “quieres participar tú en



estas licitaciones, la Caja tiene proyecto de hacer esto acá, acá...”, tengo interés. Okay, te vamos a invitar a todos estos proyectos 3, 4, 5, 6, 7; porque yo me he presentado a muchísimos y he ganado los que tienen ustedes anotados, otros los he perdido; entonces a mí me los hacía Valencia.

Ahora cual es el procedimiento regular para que la Caja determine voy a construir todo ese terreno, eso no lo...

**El señor PRESIDENTE.**— Pero para usted cual era la garantía de que estaba hablando con la persona que tenía capacidad para influir esa decisión.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Bueno, pero no era una decisión, la decisión era si el precio mío era bueno lo iba a aceptar la caja, yo iba a ganar porque la licitación se la daban al que presentaba una mejor propuesta, ese era el tema.

**El señor** .— Ahora, ahí tiene usted los documentos del acta, Juan Valencia no aparece por ningún lado y la verdad es que no lo tenemos registrado en la lista de broker de la caja, como si teníamos registrado, por ejemplo, a Marejeo\*. Eso motivó mi confusión de que Marejeo\* había intervenido en ambas operaciones.

Pero si usted me aclara Marejeo\* intervino en una y no en la otra, Okay. Pero careciendo nosotros de todo registro de Juan Valencia como funcionario de la caja, como broker de la caja, aparece como alguien extraño que, evidentemente, representa al poder político, al poder oculto de aquel entonces con lo que sabemos hoy en día que funcionaba como testaferro de Montesinos. Vemos aparecer alguien que cobra comisiones para garantizar que la Caja proceda de una u otra manera y que no aparece en los registros formales ni como funcionario, ni como nada.

Entonces, es ahí donde nos surge la idea de que en realidad era un apalancamiento político, usted pagaba por un apalancamiento político.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Qué cosa es un apalancamiento, qué se entiende por un apalancamiento político.

**El señor** .— Bueno, alguien que gestiona sin ser, necesariamente, del cuerpo directivo tiene influencia sobre el cuerpo directivo.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Yo no tendría que verlo de esa manera. A mí me invitaban a la licitación por la presencia de Juan Valencia que hacía que me inviten a las licitaciones.

**El señor** .— Hoy en día está su empresa en proceso de liquidación en Indecopi nos contó ¿no es cierto?

Cómo interpreta esta situación, como una empresa bastante bien ubicada en el mercado en los años 90, con un historial como una empresa constructora más o menos solvente perdido el favor político, aquel, pasa a Indecopi, o no.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— No, no es así. Nosotros y lo hemos tenido que explicar en la junta de acreedores, nosotros entramos a dos rubros de muy malas inversiones.

Tomamos una representación de lo que era todo el rubro de maquinaria pesada. Les contaré una anécdota Getech era la empresa manejada directamente por el grupo italiano dueño de Fiat de lo que era solamente maquinaria pesada, porque Fiat de automóviles tenía sus representantes y sus concesionarios, varios concesionarios.

Getech decidió irse del Perú pero quiso dejar que alguien los representara. Nosotros en alguna oportunidad habíamos comprado algunos camiones, teníamos ciertas vinculaciones con ellos y compramos la representación de Getech, y vimos que había tanto vínculo de Getech como Gessa, ellos se llamaban Fiat&Getech una cosa así. Nosotros lo cambiamos y nos quedamos solamente con el nombre de Getech porque medio que se identificaba con Gessa.

El primer año nos fue bastante bien, tuvimos una utilidad de más de 1 millón de dólares, el grupo de nosotros, Gessa, era el dueño del 50%, y un grupo familiar ajeno a nosotros era dueño del 50%, nos fue bien y nosotros pensamos en ese momento que sería bueno desarrollarlo de otra manera (8) porque creíamos que venía un impulso fuerte para la construcción y pensamos repartir este accionariado entre otras compañías, pero en la que pensábamos repartir fue en Copresa.

Por ejemplo, en esa época existía lo que era concreto premezclado, hoy día ya no existe. Hoy día se han unido con lo que es Unicon, pensamos hablar con Graña y Montero y hacer una cosa más grande en representación de esta maquinaria pesada, pero no lo hicimos.

El segundo año fue una catástrofe, se convocaron a varios concursos y se convocó un concurso que, si mal no me equivoco, eran 18 ó 28 millones de dólares en adquisición de maquinarias. Nosotros ganamos ese concurso con un 60% ó 70% de adquisición de las maquinarias, con maquinarias de Fiat, Fiat Dalis, Komatsu y días después esa licitación se anuló y nadie se explicaba por qué.

Obviamente, nosotros tratamos de hacer nuestras gestiones, defendernos, que nos anularan la licitación porque era muy interesante para nosotros. No se anuló la licitación y se recibió una donación china. Esos son los tractores y

camiones chinos que están tirados por todo el país, vinieron sin repuesto y todas esas cuestiones y ahí se acabó el tema

**El señor ZAPATA, Antonio.**— ¿Esa licitación era del gobierno central del Estado?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Sí, señor.

Eso nos ocasionó a nosotros un gran problema porque Fiat nos había requerido, de acuerdo al contrato, que nosotros teníamos que tener un stock de maquinarias acá, maquinarias que no la pudimos vender.

Entonces, entramos con los bancos al sistema leasing en el único país del mundo que es cuando usted vende una maquinaria, un tractor, un camión que andan en el orden de arriba de los 120, 150 mil dólares. La garantía de un leasing es el bien, el bien mueble, en cualquier país del mundo; acá pedían la garantía de Gessa y los avales personales de Ricardo Gómez y Alberto Espantoso.

Bueno, esas maquinarias en un 70% o 80% no se pagaron, no se recuperaron, se robaron muchísimas de ellas porque se las llevaron hasta Bolivia y el trámite era de lo más engorroso para ubicar estas máquinas y traerlas. Eso fue uno de los grandes problemas que tuvo Gessa.

Gessa en su historia como constructores, nunca nos ha ido mal. Cuando nos metimos a negocios paralelos a estos, no hemos tenido problemas.

Nos metimos al problema de hotelería, nosotros hicimos un pequeño hotel en el año 1983, el Hotel María Angola, que nos fue bien hasta que se dieron la autorización de los casinos de juego.

El primer casino de juego que se autoriza en el Perú es el casino en el Hotel María Angola, estoy hablando del año 1984 más o menos, era un hotel que tenía mucha concurrencia porque era un hotel chico, venía mucho empresario conocido.

Con la presencia del casino al hotel no le fue bien, nosotros lo vendimos y entramos a un negocio hotelero más grande que es el Hotel El Olivar en San Isidro y la cadena de hoteles de Posada del Inca que hay en Puno, hay en Cusco, en Yungay; lo cual nos llevó a un endeudamiento muy grande y esas son las razones por las cuales Gessa, todo lo que le fue bien en la construcción, lo tuvo que pagar en estas malas inversiones que hicimos.

Esa es la razón por la cual Gessa llegó a endeudarse.

**señor PRESIDENTE.**— ¿Usted sabe algo de su socio, el señor Gómez, Ricardo Gómez Ríos?, ¿lo ve usted con frecuencia?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Todos los días, señor Zapata. Yo hablé con el señor Urquiza, no sé. No está el señor Urquiza.

Yo me atreví, cuando llamó la señorita, decía no hay ningún problema; de manera que recibí el día 11 ó el día 26, dije: mañana estoy ahí a las 11 de la mañana.

Pensé que el ingeniero Gómez también lo podía hacer, pero él no había recibido la esquila y no está acá porque no haya recibido la esquila, sino que a él le han hecho una pequeña intervención acá en el labio, están descartando si es maligno o benigno, esa es la realidad. Cuando ustedes lo vean lo van a ver, pues. Está con los puntos todavía y esa es la única razón por la cual no está él acá.

Yo le dije a la señorita que me llamó que me dejara la notificación en mi casa, no la he recibido.

En toda esta historia, el ingeniero Gómez perdió su casa en La Planicie, perdió su casa que tenía en la playa, por los avales que tenemos en Gessa, entonces él está viviendo en Surco, pero no tengo ningún inconveniente que la esquila me la den. Si la tienen acá me la dan a mí y se la entrego, para mí es muy fácil ubicarlo, lo veo a él todos los días.

**El señor PRESIDENTE.**— Tiene la palabra el señor Urquiza.

**El señor URQUIZA.**— Gracias, señor Presidente.

Señor Espantoso, usted se ha comprometido a traer una serie de documentación e información que ha quedado pendiente en esta primera reunión, ¿qué tiempo estima usted necesario para tenerla a disposición y entregarla a la Comisión?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Mire, señor Urquiza, yo voy a hacer todo lo posible para alcanzarles la documentación que ustedes me están pidiendo. Veo que ustedes tienen muchísima documentación que yo no la conozco.

Por ejemplo, un contrato, como están ahí de las cosas de la Caja, yo no se lo puedo traer porque yo no tengo absolutamente nada de Gessa.

En un acta, ustedes saben como son las liquidaciones, viene la junta liquidadora, entra a tomar posesión y todo lo tienen ellos en sus archivos. Entonces, algunos documentos que yo pueda tener, así como tengo esto, se los puedo

traer; pero por ejemplo copias de valorizaciones, entre otras cosas, los libros de contabilidad, no tenemos absolutamente nada.

**El señor URQUIZO.**— Obviamente, no nos referimos a la documentación o información que ya cuenta la Comisión, nos estamos refiriendo, por ejemplo, al caso de la valorización de Conata en el cual usted ha mostrado cierta duda en la fecha. Como por ejemplo esa.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Yo, la valorización de Conata no la tengo.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Digamos, este es el punto principal, hay algunos puntos secundarios que refuerzan la argumentación, pero todas las dudas, sospechas, las hipótesis que aquí hay algo irregular, no están basadas solamente en 5% valencias, sino están basadas fundamentalmente en una diferencia muy grande, entre una valoración de Conata y precios finales.

Entonces, sobre este punto es el que nos interesa tener claridad.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— A mí, señor Zapata, me llama muchísimo la atención que, bueno, tantas cosas han pasado en esos 10 años que yo tengo un contrato firmado en setiembre, por un monto con IGV de 50 millones de dólares y en el mes de junio, Conata dice que la obra vale 35 millones de dólares.

Entonces, yo no alcanzo a entender cómo la Caja lo primero que haría es llamar, oye usted no tiene. Le digo que no alcanzo a entender.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Se le muestra nuevamente el documento que nos provoca nuestra duda.

Es un documento firmado en marzo del 2001 que emplea datos, fechas, precios de junio del año 95 o 96, no veo bien, cuando la obra estaba por comenzar.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Mire, señor Zapata, yo conozco bastante de esto y no exactamente de esto, conozco la cuestión de la construcción.

Es muy difícil, señor Zapata, que el año 2001, a mí medio que me sorprendió cuando vi acá, no vi acá, pero le digo, me es imposible, imposible creer que con estos precios del 95 ellos puedan tener una diferencia de 14 millones de dólares con nosotros.

Yo sé lo que gana un ingeniero de Conata para que haga una tasación de esto. Hacer un presupuesto de esta obra a nosotros nos demoró dos meses, para poder hacer el presupuesto de la obra con los expedientes de los análisis de costo.

Por eso, yo tengo una tranquilidad, yo sinceramente, porque yo no tendría inconveniente en sentarnos con quien quiera, los expedientes que estén en la Caja, lo tiene la policía anticorrupción, están especificados precio unitario de cada uno de ellos, para poderlo discutir y volcarlos a metrados de obra y poder sacar un resultado.

Y le digo yo un procedimiento, lo conozco, yo estoy seguro que la gente de Conata no ha tenido, con toda seguridad señor Zapata, discúlpeme usted, que tenga 100 planos sobre una mesa, como mil costos unitarios y pueda emitir una opinión en el año 2001 de lo que costaba la obra en el año 95, es bien difícil.

Yo tengo una hoja de resumen que si la tengo en mi oficina, que yo hice unas cuestiones así en la policía anticorrupción y le demostré ahí que solamente en estos tres rubros que les he mencionado, que es mano de obra, fierro y concreto, había una diferencia como de 28%, que comparado de un presupuesto del año 2001, 2002, a lo que yo presupueste en el 95.

Hoy día usted construye mucho más barato que en el año 95, y hay cosas que yo no puedo estar ajeno a las cosas que pasan en la construcción.

Usted ve el gran problema que hay con la policía, que se quejan que las casas que se les vendieron en 35 mil dólares se les están cayendo. Esas casas hoy día valen 17 mil dólares, esa es la verdad.

Esa es la verdad, pero yo tengo los recortes de que a nosotros nos acusaron que éramos una compañía, una empresa de Montesinos. Yo a Montesinos nunca en mi vida lo he visto, nunca en mi vida lo he visto.

**El señor ZAPATA, Antonio.**— Pero le pagaba comisiones a su testaferro. Puede no haberlo visto, pero el vínculo no es tan lógico.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ, Alberto.**— Señor Zapata, a la persona que me venía a invitar a una licitación. Pero, aparte de eso, estas cosas en un momento reflejan los números que corresponden a las épocas que uno hace los presupuestos. No podemos retrotraernos a los valores como yo vi en el documento; porque yo en algún sitio en visto, de la Superintendencia, que dice que quiere los valores comerciales y los valores presentes de cuanto cuesta la construcción ahora. (9) Cuando yo vi, perfecto, ahora cuesta más barato; el tema es, ¿cuánto costó el año 95?

Esto que han hecho acá, indudablemente dice: “Fecha de tasación del año 95”, tienen que haberlo hecho en la forma que nosotros presupuestamos. Esto indudablemente es una contradicción a lo que nosotros podemos sostener. A mí

me costó la obra 50 millones y ellos dicen que la tienen en 36.

**El doctor ZAPATA.**— Ese es el punto que queríamos aclarar. Si usted le ha dado un cuadro muy completo de información a la policía anticorrupción, le solicitaríamos ese mismo cuadro, seguramente lo tiene en el disco duro de su computadora.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ.**— No lo tengo, no lo tengo.

El doctor ZAPATA.— **¿Pero cómo lo hizo?**

**El señor ESPANTOSO PÉREZ.**— Señor Zapata, yo no tengo nada de Gessa. Yo los documentos que le entregué es porque en ese momento todavía nosotros estábamos en Gessa. El que lo tiene todos estos legajos es la policía anticorrupción y lo tiene la Caja de Pensiones.

Para mí qué podría yo este... si lo he entregado a dos instituciones, traérselos a ustedes le lleno la mesa de documentos, pero no lo tengo desgraciadamente. Quien lo tiene es Imagen Empresarial, ellos tienen esos documentos, entonces con eso ustedes tendrían una cosa completa.

**El doctor ZAPATA.**— ¿Bueno o qué?

**El señor ESPANTOSO PÉREZ.**— Yo dentro de lo que pueda, como le dije al señor Urquiza, completarle, hacerle algunos apuntes, yo soy de los principales que quiero terminar esto y lo que iba a decirle a mí cuando comienzan estos problemas en los periódicos salía que eran unas empresas que se habían creado para favorecer al señor Montesinos y ponían ahí una serie de compañías y siempre terminaban diciendo al final, Giconsá, que es una compañía tan grande como fue la nuestra y Gessa Ingenieros.

Así terminaban estos resúmenes y eso repitieron como cliché en varios periódicos. Lo único que hice yo es a *La República* enviar una carta muy cortita de no más de tres o cuatro líneas diciéndole: “Señor, he leído en el periódico que a usted lo están vinculando con una empresa del grupo de Montesinos”.

Ahora tengo treintaitantos años y el señor Montesinos nunca perteneció a nuestro directorio; nada más le dije. Es al único periódico que alguna vez le he regresado algo.

Después al resto de las cosas le digo sinceramente. Si yo tuviera en la situación de ustedes tendría las mismas dudas, se lo digo de verdad, como yo tengo una gran duda sobre esto, una gran duda sobre esto. No puede ser que una persona con lo que le pagan el cuerpo técnico de tasaciones, puedan emitir una opinión de este estilo, pero solamente el tiempo lo podría decir.

**El señor PRESIDENTE.**— Si no hay más preguntas o si usted tiene algo más que agregar.

**El señor ESPANTOSO PÉREZ.**— No, no, señor congresista, le agradezco mucho.

**El señor PRESIDENTE.**— Perfecto.

Agradecemos la presencia del ingeniero Espantoso.

Siendo a las 2 y 20 de la tarde, levantamos la sesión.

Gracias.

—*A las 14 horas y 20 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.