

CONGRESO DE LA REPÚBLICA
SEGUNDA LEGISLATURA ORDINARIA DE 2001
COMISIÓN INVESTIGADORA ENCARGADA DE ANALIZAR LOS DELITOS
ECONÓMICO-FINANCIEROS PERPETRADOS EN EL PERÍODO 1990-2001 EN
EL PROCESO DE PRIVATIZACIÓN, EL USO DE RECURSOS DEL ESTADO
PARA EL SALVATAJE DE EMPRESAS BANCARIAS Y NO BANCARIAS,
LICITACIONES PÚBLICAS, EL USO DE RECURSOS PÚBLICOS PARA
CONFORMAR UNA RED DE CORRUPCIÓN, EL USO DE LA SUNAT Y
ADUANAS COMO MECANISMO DE CHANTAJE Y PRESIÓN O DE EVASIÓN
TRIBUTARIA Y EL MAL USO DE DONACIONES Y OTRAS AYUDAS
RECIBIDAS, ENTRE OTROS
(Sesión Reservada)
(Matinal)

MIÉRCOLES 8 DE MAYO DE 2002

PRESIDENCIA DEL SEÑOR JUAN VALDIVIA ROMERO

—*A las 9 horas, se inicia la sesión.*

El señor PRESIDENTE.— Siendo las 9 de la mañana, vamos a dar inicio a la sesión de esta comisión investigadora.

En primer lugar, queremos agradecer la gentileza que han tenido de asistir a nuestra invitación.

Como ustedes saben, por mandato del Congreso esta comisión viene investigando los procesos de privatización. Uno de ellos es la privatización de esta empresa Sider Perú.

Debo expresar, en primer lugar, la disculpa del Presidente, puesto que se encuentra en otras tareas, sobre todo en esto de la reforma de la Constitución, que lo obliga a viajar.

Voy a dirigir este pliego de preguntas, teniendo en cuenta que soy miembro de la comisión y como chimbotano estoy un poco relacionado con la empresa. Además, esta investigación es de carácter reservada, no hacemos ningún tipo de declaraciones con respecto a las preguntas o a la intervención de los invitados; sin embargo, ustedes tienen toda la libertad, si es que son abordados por la prensa, a hacer las declaraciones que consideren.

Vamos a empezar con algunas preguntas de carácter personal que siempre acostumbramos hacerlas.

¿Podrían los señores Armando Echeandía y Gonzalo Cisneros darnos una breve reseña de su trayectoria profesional, tanto en el sector público como en el privado?

El señor ECHEANDÍA LUNA.— Señor Presidente, mi nombre es Armando Echeandía Luna, tengo 52 años de edad. Actualmente soy analista de negocios del grupo Gloria.

En la época me compitió ser, en primer lugar, director en Sider; posteriormente, aparte de director, integrante del comité de privatización, y en los últimos seis meses del proceso presidente del comité de privatización.

Posteriormente, se me encargó la presidencia del comité de privatización de Petro Perú, ya hablamos del año 96, por aproximadamente nueve meses, y por discrepancias renuncié hacia fines del año 96. Y de ahí hasta el año 2000 fui coordinador en la dirección ejecutiva Copri y hacia el primer semestre del 2000, me parece que hacia el mes de mayo o junio, renuncié y me incorporé al grupo Gloria.

El señor PRESIDENTE.— Muchas gracias.

Tiene la palabra, señor Cisneros.

El señor CISNEROS VIZQUERRA.— Señor Presidente, mi nombre es Gonzalo Cisneros Vizquerra,

tengo 71 años. Soy ingeniero civil, tengo una maestría en administración en Esan y un curso de especialización en la Universidad de Lovaina, en Bruselas.

He trabajado casi toda mi vida para empresas públicas. Me inicié y trabajé durante 14 años muy ligado a Chimbote, en el Santa y Sogesa en esa época. Después en varias empresas, en el Banco Popular, en Volvo.

Y desde el año 91 estoy en el sistema de la privatización, encargado de la liquidación de varias empresas públicas. Integré, junto con el señor Echeandía, tanto el Cepri como el directorio de Sider Perú; había integrado antes, unos 10 años antes, el directorio de Sider Perú. E integré junto con él, también, el Cepri de Sider.

Sigo en el sistema, soy el secretario técnico de Cepri Inmuebles dentro del sistema de privatización.

El señor PRESIDENTE.— ¿Han tenido algún vínculo con el consorcio Sider Corp o con el grupo Wiese?

El señor ECHEANDÍA LUNA.— No, señor Presidente.

El señor CISNEROS VIZQUERRA.— No, señor Presidente.

El señor PRESIDENTE.— En cuanto a su participación en la Cepri, ¿cuál era la remuneración que tenían? Y si tenían algún otro ingreso adicional en la actividad privada o pública.

El señor ECHEANDÍA LUNA.— En la Cepri quisiera distinguir dos momentos, cuando fui integrante no presidente y cuando fui presidente.

Cuando fui integrante, además era coordinador en la dirección ejecutiva Copri y mi sueldo era 3 mil 500 dólares; al momento de tomar, además, la presidencia por esos seis o siete meses mi sueldo pasó a ser 5 mil dólares.

El señor CISNEROS VIZQUERRA.— Mi sueldo creo que no lo pagaba el Cepri mismo de Sider, porque como yo pertenecía a otras juntas, a otras empresas, creo que lo pagaban entre una o dos. En esa época mi sueldo era 4 mil dólares, no tenía ningún otro sueldo aparte de eso.

El señor PRESIDENTE.— ¿Ustedes tienen conocimiento si sus sueldos provenían del PNUD o del Tesoro?

El señor ECHEANDÍA LUNA.— En el caso de Copri, creo que en la totalidad de los casos venían del convenio con el PNUD.

El señor PRESIDENTE.— ¿Cuál era la situación de la empresa previa a su proceso de privatización? ¿Por qué demoró el proceso de privatización más de tres años y por qué se configuraron más de tres Cepri para la venta?

El señor ECHEANDÍA LUNA.— Señor Presidente, esta empresa fue incluida en el proceso de privatización, en algunos momentos voy a tener que referirme porque no estaba yo en esa época. Para ser exactos, fue incluida en el proceso de privatización en el año 1992, el 22 de mayo, según la Resolución Suprema 291-92-PCM, que incluyó a Sider Perú en el proceso de privatización y nombraron el primer comité, que estaba presidido por el señor José Moya e integrado por los señores Lastres, Valcárcel y Yoshimoto. Este comité estuvo básicamente dos años, ninguno de nosotros era miembro de ese comité; honestamente desconozco los avances de ese comité.

Pero hacia el año 94, exactamente el 17 de marzo del 94, bueno, me imagino que se le solicitó la renuncia a estos señores y se conforma un segundo comité que lo presidía el ingeniero Julio Caveró, lo integraba el ingeniero Gonzalo Cisneros y el señor Álvaro Castañón. Este comité prácticamente estuvo vigente durante casi un año y algo, con la salida solamente, a los tres meses, del ingeniero Castañón y el reemplazo por el que habla, por unas discrepancias, entiendo, bastante de fondo con el presidente de la época que era Julio Caveró.

Entonces, si pudiéramos hacer una suerte de resumen, hay básicamente dos momentos: el momento del 92 al 94 y del 94 a la conclusión, donde una parte sustancial de ese momento estaba presidido por el ingeniero Cavero e integrado por el ingeniero Cisneros, y casi todo el tiempo, salvo tres meses, por el que habla. Y faltando meses para la privatización renunció el ingeniero Cavero, quedó la presidencia con el que habla, el ingeniero Cisneros y uno de los directores de Sider, que era el señor Munárriz, subió a ocupar la tercera plaza, digamos, de integrantes del comité.

El señor PRESIDENTE.— El señor asesor va a hacer una pregunta.

El señor .— Buenos días.

Quizás el señor Cisneros nos puede dar un alcance de cuál era la situación al momento en que él entra en el comité especial, en la medida en que de alguna manera él sí tiene un contacto directo con el Cepri saliente. Y por qué se había demorado alrededor de dos años este proceso de privatización, cuál era la situación en la cual se encontraba ya la evaluación del proyecto de venta, etcétera.

El señor CISNEROS VIZQUERRA.— El Cepri que se formó con la presidencia del señor Cavero, inicialmente con la participación del señor Castañón, yo no participé en la inicial, yo participé solamente a partir de Cavero, el 94.

La primera discrepancia surgió porque había una idea de que lo que se debía hacer con Sider era liquidarla; pero la mayoría de los miembros del comité, el señor Cavero y yo, no participamos de esa idea, pensamos que debía venderse porque era una empresa que tenía posibilidades. Tenía muchos problemas, venía arrastrando muchísimos problemas; pero tenía posibilidad de surgir en el futuro y valía la pena hacer un gran esfuerzo y vender esta empresa y no liquidarla.

Sobre todo porque una liquidación en el medio de Chimbote iba a producir un caos social. Chimbote vive nada más que de dos fuerzas: la pesca y la siderurgia. Si se liquidaba la siderurgia, estábamos matando uno de los grandes fundamentos de vida de Chimbote.

Ese fue el motivo de algunos cambios en el comité y demora en tomar decisiones, porque si no estábamos de acuerdo los tres miembros del comité se demora más las decisiones.

Inmediatamente después, integrado el señor Echeandía, comenzamos a hacer el programa de venta. Ya estaba en marcha los primeros estudios, ya había comenzado el Cepri anterior, el Cepri del señor Moya. Ya estaba terminado el estudio de los ingleses, de Mc LeLlan, que ya recomendaba la venta dentro de determinadas pautas, y estaba en marcha también un segundo estudio de actualización de activos de la señora *Brigitte Vouché*. Así lo encontramos nosotros.

Nosotros concretamos un nuevo estudio de tipo auditoral, de valor de los activos, de Coleridge, es una firma nacional. Y ya más avanzado para llegar, para poder establecer el programa de venta contratamos un estudio de Seoto, un técnico brasileño.

De esos estudios surgió la idea de limpiar cosas, de preparar unas bases indispensables para poderlo vender, pero siempre dentro de la idea de que había que vender Sider y no liquidarla de ninguna manera.

El señor PRESIDENTE.— Cómo se podría explicar que en este proceso de privatización, cuando las pérdidas acumuladas al 30 de junio del 92 de la empresa era de 62 millones de soles, al 31 de diciembre del año 94 se elevan a 588 millones y al 31 de diciembre del año 95 se incrementaron a 635 millones de soles las pérdidas acumuladas que tuvo Sider Perú; a qué consideran ustedes este acelerado proceso de deterioro de la empresa llevándolo casi a la insolvencia total.

Y cuáles fueron las acciones que ha tomado la Cepri respecto a esto, teniendo en cuenta que las pérdidas acumuladas darían como consecuencia también el debilitamiento de la empresa en un proceso de privatización.

El señor ECHEANDÍA LUNA.— Señor Presidente, Sider Perú obviamente produce unos bienes, (2) unos productos, para llamarlo así, que en el mercado pasan a ser lo que son un commodities; es decir, la barra de construcción son para todos los fines prácticos iguales o similares a las que produce el

competidor nacional, que es Aceros Arequipa, igual que lo se puede importar, igual las planchas, ángulos ranurados.

En el mercado de commodities basta con que haya una o dos fuentes sean nacionales o extranjeras que bajan el precio y pues se convierten casi en unos reguladores del precio.

En mucho del período, posiblemente yo no esté muy al tanto, pero en mucho de este período había un ingreso de productos en cantidades más o menos importantes, dependiendo de si eran productos largos o planchas. Por ejemplo siderúrgicas de Ucrania, Turquía, Venezuela y algunos otros que llegaban a unos precios que Sider simplemente no podía competir. En muchos casos había planchas originarias de Venezuela que llegaban puestas en el Callao a un precio inferior que el costo de fabricación de Sider. Esto hacía como consecuencia de que los márgenes naturalmente se redujeran y pues hubiera muy poca contribución a las utilidades.

En adición, Sider, ya venía desde el año 89, es la referencia por ejemplo que hemos encontrado en documentos con deudas que ya tenía por ejemplo del Banco de la Nación, deudas que ya tenía con Sunat. En algún momento entre el 89 y el 92 se comenzó a encontrar deudas con Electroperú, con Hidrandina, con Aduanas, deudas que no podía honrar, y que año a año se iba incrementando por los intereses moratorios y por la necesidad de seguir operando. O sea, incluso en algún momento comenzó a financiar capital de trabajo con deuda, como fue un caso de un préstamo algo anterior a nosotros con la CAF.

Por otro lado, durante el propio ejercicio había el problema de una demanda que se estaba en franca contracción, vamos a llamarle así algunos hipos de crecimiento.

Usted sabe el producto largo que es el producto de mayor importancia, quien sabe para Sider que eran los fierros de construcción está íntimamente ligado a la actividad de la construcción. Actividad que además tiene una fuertísima correlación con el gasto del Estado.

Entonces en la medida que el Estado en algunos años invertía, pues, ese año sí Sider hacía una buena venta.

El señor PRESIDENTE.— Precisamente estos años, sobre todo el 94 y el 95 que fue el proceso electoral de la reelección de Fujimori hubo una gran expansión del gasto público, mucha construcción de escuelas, mucha construcción de edificios públicos, se gastó mucho.

El señor ECHEANDÍA LUNA.— Sí, señor, ciertamente.

El señor PRESIDENTE.— Cómo se explica entonces que Siderperú que tuvo la oportunidad de vender, cuanto más vendía más perdía.

El señor ECHEANDÍA LUNA.— El problema, señor, es que Sider no tenía el monopolio de la oferta. En el Perú estaba Aceros Arequipa y además los grandes constructores y voy a soltar solamente un par, tipo Cosapi y Graña y Montero hacían sus importaciones directas.

Entonces Sider básicamente vendía a constructores pequeños o a lo que se llama la autoconstrucción. No vamos a negar que Sider en esos años vendió una importante cantidad de fierros de construcción, pero también tenía otros productos, por ejemplo las planchas. Las planchas está íntimamente ligado al sector manufactura, ese es un sector que casualmente es uno de los sectores que sufrió con la apertura económica del régimen del señor Fujimori, no podía competir por ejemplo en la fabricación de refrigeradoras o motores, incluso ensamblaje de automóviles, que es donde más se utiliza planchas. Incluso el rubro planchas navales, se suprimió prácticamente completo.

En algunos años al comienzo de la administración del señor Fujimori la construcción naval en el Perú prácticamente desapareció, comenzando por el Sima.

Ya a partir del año, me parece que es fines del 95 ó 96 por ahí o de repente un poco más, que ya no es el período este, pero ya comienza una caída en la construcción, pero desde antes sí venía una caída de manufactura, mas o menos ese es el escenario que se recibió.

Sider también tenía una carga financiera muy fuerte por anteriores endeudamientos, tenía un problema indudablemente fuerte de un exceso de personal, que después en el proceso de privatización se hizo un programa de racionalización de casi mil 700 personas.

No sé si hay algún otro aspecto que de repente valga la pena informar.

El señor PRESIDENTE.— Qué ministro dentro de la Copri dirigía el proceso de privatización de la empresa, con quiénes los miembros de la Copri sostenían la mayor cantidad de reuniones y quién era más proactivo en este campo.

El señor ECHEANDÍA LUNA.— Ha habido algunas variaciones, pero en una parte inicial me parece que fue durante el año 94 el presidente de la Copri era el señor Hokama.

Luego por algunos meses pasó a ser presidente de Copri el señor Amado Yataco y me parece que en los últimos dos o tres meses de la gestión del Cepri, el presidente de la Copri era el señor Dante Córdova.

En los tres casos a la Copri se asistía cuando era citado, que en algunos casos era así para que se informe del avance, o cuando el Cepri tenía que acudir a solicitar aprobación para ciertos eventos importantes como era definir la modalidad de venta, perdón, pedir el plan de privatización para establecer o definir las bases de la subasta, obviamente para solicitar la aprobación del precio base, cronogramas, y en el aspecto exclusivo de Sider al final también fue a pedirse autorización para establecer el precio de venta de los trabajadores.

Con quién teníamos el mayor diálogo. Pues, con ningún ministro, el Cepri tenía de por medio o entre el Cepri y los ministros la dirección ejecutiva de Copri, que es en realidad el organismo puente o filtro antes de los ministros.

En la dirección ejecutiva de Copri estuvo, casi en el noventa por ciento del tiempo de nuestra gestión, estuvo el ingeniero Carlos Montoya, y sólo al final me parece los últimos cinco meses o de repente un poquito más el ingeniero Juan Asseretto.

A su vez la Copri está organizado, bueno, no está organizado pero sectoriza porque en un momento puede manejar dieciocho o veinte procesos a través de unos coordinadores, el coordinador es el que sí está en directo contacto con el comité, algunas veces asiste incluso a las reuniones del comité, en otras ocasiones es a él a quien se le dirige todas las solicitudes para los puntos que he mencionado enantes. Él es el puente de regreso de observaciones tanto de la dirección ejecutiva como de los ministros.

En fin, este funcionario en el caso nuestro era el ingeniero Manuel Llosa.

Mas o menos esa era la organización, señor Presidente.

El señor PRESIDENTE.— Hemos visto en la pregunta anterior durante la época del 92 al 95 hubo un deterioro muy acelerado de la empresa y sobre todo, como usted lo ha explicado, era por la decisión del gobierno de permitir la importación de productos de plantas y fierros de construcción, porque explicaba que Cosapi importaba sus fierros. Y después en las investigaciones esos productos venían con precios rebajados, precio dumping.

Ustedes hicieron gestiones a través de la junta de accionistas de la empresa o directamente con los funcionarios de más alto nivel, en este caso los ministros, para detener este proceso de deterioro acelerado de la empresa por una mala política del gobierno de permitir productos importados precio dumping que iba a dificultar el proceso de privatización de Siderperú, porque cuanto más perdía menos valía la empresa y más dificultaba su privatización, o en el caso de privatización iba a ser pues un precio demasiado bajo.

Y cuál fue la reacción, si lo hicieron, de los ministros con quienes conversaron.

El señor ECHEANDÍA LUNA.— Señor Presidente, este tema. Bueno, indudablemente el primer punto de conocimiento de las autoridades superiores incluyendo a la junta de accionistas, donde esta en esa época Inversiones Cofide, obviamente era a través de los balances. Inversiones Cofide tomaba

conocimiento a los balances auditados anuales y por supuesto los aprobaba en sendas sesiones de junta de accionistas. Simplemente para recalcar con esto de que el accionista estaba en total conocimiento de la situación de la empresa.

Ahora, durante los meses en que tuvimos participación tanto en el directorio como en el comité, obviamente conocíamos de este —como usted bien lo señala— deterioro progresivo. Una de las razones casualmente de algunas postergaciones se debió a que el Estado no terminaba de ejecutar la asunción de deudas que imponían a Sider un costo financiero muy elevado y que los competidores, por ejemplo, no lo tenían.

No sé si está en los documentos, pero la primera decisión de Copri de asumir la deuda de Sider viene desde el año 93, hay hasta cuatro acuerdos Copri que van modificando la fecha de corte, porque no se iba asumiendo la deuda y por lo tanto cada vez había que incrementar ese momento y solicitar que la fecha de corte se hiciera más actual.

Hay una fecha de corte inicial al 30 de setiembre del 93, que es la primera vez que el 15 de octubre del 93 Copri autoriza a asumir la deuda, pero pone como corte el 30 de setiembre del 93.

Luego, el 25 de abril del 94, como no se concretaba porque nunca llegó a salir esa resolución suprema, Copri otra vez saca un acuerdo donde prácticamente lo mismo: acuerda la asunción de deudas, pero con la fecha de corte al 31 de marzo del 94 y por supuesto por un monto mayor, porque los intereses estaban impagos por ejemplo con la Sunat, porque se seguía el endeudamiento con Hidrandina, se seguía el endeudamiento con Electroperú, se seguía sin poder pagarle el IGV que se retenía.

Luego hay otra sesión en octubre del 94 donde acuerdan que la fecha de corte sea al 30 de setiembre del 94, pero tampoco llegaba a salir el instrumento. Hasta que por fin hubo el último, ya creo que son cuatro, que sí se concretó con el decreto supremo que es el día 29 de mayo del 95 y que se dijo que la fecha de corte era el 31 de mayo del 95, que fue el que ya se ejecutó, hubo una conciliación. Y, obviamente, los montos fueron subiendo, este último llegó a ser —me parece— que 148 millones.

Pero si la Copri hubiera tomado o hubiera ejecutado lo que acordó, que fue en octubre del 93, en ese momento la deuda que debió asumir el Estado era 80 millones 347 mil.

Entonces me parece, señor Presidente, que el Cepri o los Cepri porque en este caso hubieron hasta, creo que los tres Cepri estuvieron involucrados, cumplieron con solicitar. Y si bien no hay documentos que consten, pero le aseguro que esto era materia de una insistencia permanente con el coordinador Copri, con el director ejecutivo Copri, lamentablemente no había forma de llegar a los ministros.

El señor PRESIDENTE.— Y con respecto a la competencia desleal de los productos importados qué gestiones hicieron ante el gobierno.

El señor ECHEANDÍA LUNA.— Señor Presidente, el tema de probar el dumping me parece que ahora se ha agilizado, Indecopi está mucho más ágil, pero en la época esta era muy complicado.

Yo recuerdo, personalmente me interesé algo sobre el tema de las planchas, esta que le contaba que las planchas provenientes de Sidor de Venezuela, Siderúrgica del Orinoco, llegaban puestas en el Callao a un costo menor que nuestro costo de fabricación. (3)

Entonces, obviamente había que considerar algunas cosas. Primero, Hierroperú, el proveedor de Pelex, ya era privado en esa época; Electroperú, el que proveía la energía, si bien era estatal, pero trataba como una empresa privada a Sider, y el precio por kilowatt hora era 13 centavos.

En Venezuela el yacimiento de hierro era estatal, las empresas eléctricas eran estatales y la siderúrgica estatal; entonces, ellos se cobraban, porque llegamos a tomar conocimiento, se cobraban 2 centavos punto 6 por kilowatt hora, o sea, 5 veces menos el costo del kilowatt hora del Perú.

Claramente en esa época no entendíamos cómo, hoy día estamos en ese orden ya de costos. Hoy día las diversas generadoras cuando compiten por un cliente importante están ofreciendo ese rango, entre dos tres, dos cuatro o dos ocho, pero en el año 94 era impensable, nuestros costos de fabricación tenían que

incorporar costos de energía de 12, 13 hasta 14 centavos de kilowatt hora en hora punta.

Ese era un problema para Sider, que tenía hornos eléctricos, me imagino que era un problema mucho mayor para Aceros Arequipa que tenía exclusivamente hornos eléctricos.

El problema, por ejemplo, del hierro, Hierro Perú, Shougang, ¿no es cierto?, tenía un contrato de provisión de hierro con Sider, pero también tenía un contrato de provisión de hierro con sus principales en la China.

Entonces, a Sider el hierro le daba algo tardío, lo que obligaba a hacer un sobre stock de Pelex para no quedar sin hierro. Le daba de muy baja calidad, había un contenido demasiado alto de polvo al punto que obligó a la administración a comprar hierro a Chile, al yacimiento de Huachipato, que con flete llegaba algo mayor en precio, pero no tenía el contenido de polvo. Y lo que le llaman en términos siderúrgicos, la torta que se arma en el alto horno con la cal y eso resultaba de un rendimiento mayor a lo nacional.

Pero a veces como había un contrato fijo de provisión, también había un contrato fijo de compra a Hierro, a Shougang; entonces, ahí había una limitante. Todo aquello que excedía se prefería comprar al extranjero.

Entonces, en ese caso, por ejemplo, se hicieron gestiones, se comenzó a hacer investigaciones con el Ministerio de Industria y en esa época, pues, la situación del Pacto Andino estaba bastante delicado, había la posibilidad incluso que el Perú se retirara; entonces, nos decían que políticamente no se podía acusar a Venezuela de dumping.

Se contrató, por ejemplo, laboratorio de la UNI y al laboratorio de la Católica para que hicieran pruebas de torsión de las barras de construcción que venían de Turquía y de Ucrania.

Sider Perú siempre tenía como un timbre de orgullo, que como su fierro de construcción era en 100% producto de alto horno y no eléctrico, o sea, no producto de chatarra, sino de mineral de hierro, el radio de curvatura llegaba en exceso a lo que recomendaba los manuales de la norma técnica, me parece que la norma técnica llegaba a 100 grados y nosotros llegábamos como a 120, 130; entonces, se contrataban estos laboratorios.

Nosotros comprábamos parte del stock de Ucrania y Turquía para hacer la prueba y por supuesto se quebraba, no llegaba a 90.

Entonces, nuevamente, nosotros no éramos el comprador final, el comprador final del producto de Turquía era un tercero; entonces, tendríamos que supuestamente, no sé, avisar de estas pruebas a ese cliente para que no le compre a quien traía de Turquía.

Todo eso, por ejemplo, fue informado al Ministerio de Industria, no recuerdo si fue por escrito, pero sí a Copri también se le mantenía informado. Al Ministerio de Industrias sí se le informó en forma detallada.

Incluso tuvimos una campaña periodística que decíamos, hasta me acuerdo del slogan: “señor albañil, cuide a sus hijos, no arriesgue su vida comprando fierro que no cumple las especificaciones, compre fierro de Sider Perú”, pues Indecopi nos obligó a suspender esa campaña porque decía que no podíamos ir en contra de, en forma puntual a un tercero, sino que eso tenía que ser una resolución final de Indecopi.

El camino por lo menos en ese lapso de tiempo, el camino para demostrar el dumping era muy complicado y sin embargo, señor Presidente, a pesar del tiempo que ha pasado y que algunos detalles ya no los tengo a la mente, pero sí se hizo, comenzando por la investigación en la práctica de laboratorios, pasando por denuncias al Ministerio de Industria, por lo menos informe a Copri y hasta como le digo una campaña periodística que después fue interrumpida.

El señor PRESIDENTE.— Señor, en la determinación del precio base, ¿por qué hubo tanta diferencia entre el precio fijado por las empresas consultoras Mc Lelan y *Parter* 49 millones, Arnaldo Croto, Joan Nunez Neto 47 puntos 2 millones y Cepri, Sider Perú 106 millones?

El señor ECHEANDÍA LUNA.— Sí, señor.

La conclusión de ambos estudios, y permítame, por favor, referirme al último de ellos, que es el del señor *Seoto*, porque en realidad fueron dos, Aroldo Seoto y Joan Núñez Ferreyra, ellos efectivamente concluyeron que el valor presente del flujo de caja es descontado. Porque lo que hicieron fue eso, fue una proyección de flujos bajo ciertos supuestos y luego lo descontaron en una familia de tasas de descuento, que iba desde 15 y algo hasta el 18 y algo, la media, digamos, estaba me parece que en 16 puntos 2, punto 5 y ese es el número que usted ha mencionado.

Sólo como un marco, este estudio, esta valorización partía de la premisa que el Estado ya había asumido la deuda; partía de la premisa que Siderperú ya había racionalizado personal en un número no menor a mil 700 personas; partía de la premisa de un comportamiento de la demanda que, claro, a hoy día ex post facto podríamos decir que fue mal leída esa proyección de la demanda.

Los señores Seoto y Nunez Ferreyra concluían que para el año 2000, que ya hemos pasado, pero que estaba algo lejano que cuando ellos lo hicieron, que era diciembre 94. Decían que para el año 2000 la demanda del acero iba a llegar a un millón de toneladas, pues nunca llegó al millón, la demanda nacional ¿no?, aún hoy día no está en el millón.

Bueno, pero obviamente hay un margen de cuando uno proyecta en el futuro tiene que basarse en tendencias, ¿no es verdad?, entonces la tendencia en ese momento, como usted muy bien lo ha indicado, por un mayor gasto del Estado en carreteras, en construcción, aparentemente daba que ese iba a ser la tendencia.

Entonces, con este marco referencial hacen sus corridas y llegan efectivamente a esa cifra, pero había que considerar, señor Presidente, algunas variantes. Uno es de que en el camino este estudio de 47 punto 2 asumía que se iba a mantener una deuda con la CAF de 17 millones de dólares.

En la práctica, durante el año 95 Siderperú llegó a tener 9 millones de utilidades producto únicamente de gestión, después de tener, como usted muy bien lo ha mencionado, pérdidas acumuladas hasta de 600 millones de soles durante la gestión de los que estamos presentes, y no es por vanagloriar, pero creo que también hay que reconocer que hicimos algo bueno, dejamos utilidades en Sider por 9 millones ¿de soles o dólares era? 9 millones de dólares.

Ahí tuvimos la oportunidad de pagar el préstamo que nos había hecho el PNUD para racionalización de personal, que fueron 17 millones de dólares, pudimos amortizar 2 millones y medio de dólares de este préstamo de la CAF; por lo tanto, al número de los señores Seoto y Ferreyra, que partía de la premisa de que se iba a cargar con 17 millones, para empezar se le sumaron dos, ya hemos cancelado dos, por lo tanto al número que nos dieron hay que subirlo en dos.

Y luego el Ministro Amao Yataco contrató en una oportunidad, debe haber sido hacia octubre del 95, unos asesores financieros especializados más en contabilidad de costos y la conclusión de estos asesores, que no tengo ya memoria de los nombres o creo que nunca nos la dieron, era de que había un exceso de capital de trabajo.

O sea, que le íbamos a dejar demasiado capital de trabajo, básicamente inventarios al postor que obtuviera, y se recomendó que se consideraran 20 millones de dólares adicionales al precio base como compensación por una aparente demasía en el capital de trabajo. Esto llegaba a un gran total en valor presente de 73 millones de dólares.

Esto solamente como un primer paso para decirle que en realidad el 47, 2, me parece que es el número, fue un punto referencial que inmediatamente pasó a ser 73.

Si el 106 que es el precio base final, calculamos, señor Presidente, el valor presente, porque creo que todos conocemos que la estructura aprobada por Copri fue 26 millones en papeles de deuda al precio referencial que aprobara para este efecto el Ministerio de Economía y que en su momento dirigió una comunicación de que era 69,23%, en efectivo 80 millones, ese efectivo a su vez se componía un octavo, 12,5% en cash, vamos a llamar así, y 7 octavos diferido a 8 años, ¿no es cierto?, a unas cuotas que los cuatro primeros años eran como uno y los cuatro segundo años eran como dos y esta diferencia, este escalón de uno a dos era porque además en esos cuatro primeros años se les estaba exigiendo el compromiso de inversión de 30 millones.

Por lo tanto, entre comillas, se suavizó la magnitud de las cuotas de pago para permitir la viabilidad del compromiso de inversión, que desde el año 93 fue una condición *sine qua non* desde incluso ese comité, que tenía que garantizarse una inversión en Sider para levantar, digamos, algunos equipos que estaban francamente obsoletos.

Entonces, señor, para retomar el tren de raciocinio, calculando el precio base de este, perdón, el valor presente de este precio base, arrojaba alrededor de, no sé si está entre 69 ó 72 millones de dólares, por ahí los números. ¿El valor actual del precio? 74 millones de dólares era el valor actual de los 106.

Y otra vez retomando la sumilla que rápidamente hice en la cabeza estaban los 47 y pico, o 47 dos que recomendaban los asesores, 2 millones y algo que era la amortización a la CAF y 20 millones y pico de demasía de capital de trabajo quedaba 73, y los 106 equivalían a 74 en valor presente.

Lo que pasa, señor Presidente, es que posiblemente llamaba la atención el hecho de que estamos comparando dos cifras que están diferidas en el tiempo.

Una, el de los asesores es presente, la otra incorpora una parte muy sustancial muy diferida; entonces, simplemente para poder compararlo trayéndolo en el tiempo, señor Presidente, espero que más o menos haya quedado claro mi explicación, están prácticamente ahí, los asesores, reformulado con un aporte a CAF y un exceso de capital de trabajo versus estos 106 traídos a valor presente éste llega a 73 y éste otro llega 74.

Perdón, señor Presidente, me han alcanzado sólo para terminar, la utilidad de que refería, de 9 millones, era en soles. (4)

El señor PRESIDENTE.— ¿Y esa utilidad pudo haberse referido a la venta de activos no productivos que se produjo en el periodo, prueba de la detención?

El señor ECHEANDÍA LUNA.— No señor, porque los activos no productivos, por ejemplo, el Fundo Guadalupito, Planta de Cal, por autorización de COPRI a quien se le solicitó autorización estaban destinados a otros propósitos, algunos de ellos fue a amortizar la deuda que había con el Instituto Peruano de Seguridad Social.

Casualmente, parte de ellos para amortizar también lo de la CAF para devolver un préstamo que nos había hecho PNUD para la racionalización de personal, o sea, no entró al balance del SIDER.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y los 17 millones?

El señor ECHEANDÍA LUNA.— Los 17 millones del PNUD se pagaron íntegramente.

El señor PRESIDENTE.— ¿Cuánto obtuvieron ustedes por la venta de esos activos no productivos, aproximadamente?

El señor ECHEANDÍA LUNA.— No lo tengo ahorita, pero eran cantidades bastante reducidas, eran básicamente terrenos.

Por ejemplo, hubo uno que fue las casas de la Urbanización La Caleta, que habían como 89 casas, se contrató a CONATA, hicieron una tasación. Tenemos que recordar que las 89 casas estaban ocupadas y estaban ocupadas por empleados que eran empleados vigentes de SIDER.

Entonces, se les vendió a ellos al valor de tasación contra su CTS. Había un Club Social en el ámbito de La Caleta, que a estos señores que habían accedido a la propiedad de sus casas, se les solicitó que se agruparan en una asociación y a esa asociación también se les vendió y esto por directiva de COPRI.

Obviamente no tendríamos que lucrar, vamos a llamarlo así, con trabajadores y empleados, se les daba el valor de tasación; pero por ejemplo, la planta de CAF fue materia de tres subastas, no había interés y como posiblemente ustedes saben, del valor de tasación de cada subasta infructuosa se puede reducir el precio hasta en 10%. En algunos casos no redujimos el precio en 10%; en algunos casos, yo me acuerdo, que lo hacíamos solo cinco porque nos daba la impresión de que alguien se estaba queriendo aprovechar

de que jugaban a agotar las instancias, ¿verdad?

Había un Fundo Guadalupito, un terreno; pero eran montos muy pequeños. El Vivero Municipal nunca se llegó a vender, no había interés. Se lo ofrecimos en primer lugar al Seguro Social encargo de la deuda, no quiso.

Hubo otra entidad pública, hubo otro en el camino; INABIF, para los jubilados, tampoco quisieron hacerse cargo y al final se dio en sesión a la Superintendencia de Bienes Nacionales, sugiriendo que a su vez se lo dieran en sesión en uso al Obispado de Chimbote.

Incluso, en ese caso, con unas condiciones mínimas y era que no se podía depredar el bosque, era un mal llamado vivero, era un bosque. La única área verde grande de Chimbote.

Tenía unas facilidades ahí, una pequeña piscina, un restaurancillo que fuera abierto a toda la comunidad chimbotana y no a un grupo a) b) ó c); pero básicamente, esto es, señor.

El señor PRESIDENTE.— Un par de preguntas más.

La primera es estas dos consultorías que se contrataron, ¿cuánto costaron al CEPRI? Porque al final, digamos que estas dos consultorías no se tomaron en cuenta, se tomaron en cuenta referencialmente; pero no fueron las que al final determinaron el valor que ustedes le dieron a la empresa. Ese es un tema.

Y segundo, es que nosotros también hemos encontrado una firma de un coordinador CEPRI, ¿era alguno de ustedes o era otra persona independiente.

El señor ECHEANDÍA LUNA.— Ese es el que yo me refería, que era el señor Manuel Llosa. El coordinador COPRI, ¿no cierto? Pero ese es el señor Manuel Llosa, que es el que yo mencionaba que así se organiza la COPRI.

La COPRI asigna a un coordinador para cada caso, este coordinador a menudo tiene dos o tres procesos. En algún momento la COPRI, por ejemplo, tenía seis coordinadores pero manejaba 20 procesos. Ese es el coordinador asignado al CEPRI, es el coordinador entre la COPRI y el CEPRI.

Por ejemplo, en ese caso el señor Llosa era coordinador de nuestro CEPRI. No, esta es la firma del señor Calderón, él es el secretario técnico.

El coordinador CEPRI en este caso está afirmado a él.

El señor CISNEROS VIZQUERRA.— Señor Presidente, ese nombre ha ido varando en el tiempo. Primero se llamó secretario ejecutivo y después secretario técnico, después coordinador y ahora lo llaman gerente; ha ido variando el nombre.

El señor ECHEANDÍA LUNA.— Si me permite para terminar de aclarar, digamos, ese punto.

Al interior del CEPRI, el CEPRI se compone por un presidente, normalmente por dos integrantes más y por un coordinador o secretario técnico o secretario ejecutivo o gerente, un poco los nombres desvarían, ¿no cierto?

Normalmente, también hay un abogado, un asesor legal al interior del CEPRI que en este caso no era el doctor Víctor Llallico, sino el doctor Manuel Bonifaz.

Dependiendo de la magnitud del encargo, también a veces se contrata, por decir, un asesor financiero, se puede contratar un asistente. Forma parte del programa PNUD, barra y le asigna un número.

En el caso que nos compete, en algún momento la tapa final, yo era el presidente del CEPRI, pero a la vez era el presidente del directorio. O sea, yo estaba a tiempo completo ahí.

El señor Cisneros y el señor Munariz iban solamente a las sesiones del CEPRI que normalmente era una vez por semana.

Entonces, quién era el jefe del staff, vamos a llamarlo así; en este caso, era el coordinador CEPRI que era el ingeniero Calderón.

Ahora, aparte en COPRI había asignado un coordinador, lamentablemente el nombre se repite, para efectos nuevamente coordinar entre CEPRI y COPRI que en este caso era Manuel Llosa, pero cuya firma no es esa, señor.

El señor PRESIDENTE.— ¿Cuánto costaron las consultorías Macnelan y Seoto y Nunez Ferreyra?

El señor ECHEANDÍA LUNA.— El caso de Macnelan no fue en época mía, tendría que revisar, señor, no lo tengo presente.

El caso de los señores Seoto y Nunez Ferreyra, se les pagó 4 mil dólares semanales y el encargo tomó 20 semanas que fue el contrato, que después habían gastos de viaje, digamos, entre 80 y 100 mil dólares.

Solo una pequeñísima precisión. La valorización de los señores Seoto y Nunez Ferreira sí formó parte sustancial el precio base. El que sí se quedó como una referencia es el de Macnelan; pero Seoto y Nunez eran la base de llamarlos entre comillas, la ecuación. No discrepo de lo suyo, pero creo que a la precisión es que sí formó parte muy presente.

El señor PRESIDENTE.— De acuerdo a la Póliza N.º 123425 que SIDER PERÚ tenía contratada con la Empresa Popular y Porvenir, los activos declarados tenían un valor de 717 millones de dólares.

¿Estos activos fueron incluidos en el momento de la valorización y cómo se podría explicar tremenda diferencia entre el valor y los activos y el precio base de la empresa?

El señor ECHEANDÍA LUNA.— Señor Presidente, acá me llama a reflexión algunos puntos.

En primer lugar, de acuerdo a la norma que era el 674 y a la práctica COPRI optaba o podría optar, digamos, hasta tres o cuatro modalidades de venta.

Una de ellas era la venta de activos. O sea, independiente de empresa en marcha se vendían los activos. Para eso, obviamente, lo mandatorio era una valorización de activos y/o mirar el estado financiero, digamos la valorización otra vez de estos activos.

Otra modalidad era la venta de empresa en marcha y ahí típicamente el instrumento valorizador es una proyección de flujo de caja y una determinación de valor presente por flujo de caja descontado.

Una tercera, es como alguna vez he mencionado hace unos minutos, la liquidación. La empresa, digamos, se determina que no es viable y se tiene que hacer otra vez una valorización de los activos y una comisión liquidadora hacerse cargo.

Y la cuarta, solo para fines académicos es la extinción. Cuando uno vende activos, al final termina casi siempre en una liquidación y extinción. En este caso, el instrumento o la modalidad diseñada y escogida y aprobada por COPRI, como todos sabemos, fue la empresa en marcha.

Eso no obstante, las pólizas normalmente, señor Presidente, parten de un concepto que es valor de reemplazo. Digamos, si por alguna razón SIDER sufre una catástrofe y es totalmente destruida, la póliza seguramente, no he visto esa póliza, pero estoy casi seguro de que esa póliza comprende la puesta de otro SIDER, con más o menos las mismas capacidades, pero obviamente al día.

SIDER, todos sabemos es un complejo industrial de los años 50 que ha sido objeto de una serie de modificaciones, pero que al final hasta el día que tuvimos la oportunidad de conducir el proceso, no dejaba de ser un complejo industrial antiguo bastante obsoleto y creemos, más o menos bien parchado. Pero normalmente, las pólizas incluyen un valor de reemplazo.

Esto como concepto, no sé qué consideraciones pueden haber tenido para ponerle un valor de 700 millones de dólares, la verdad es que el número a todas luces es bastante exagerado, ninguna valorización y solo permítame, con todo respeto, señor Presidente, reiterar que la valorización, por ejemplo, de

Kolerich era una valorización de activos.

El señor PRESIDENTE.— Evidentemente, Popular y Porvenir para asegurar una empresa en estos montos, tiene que contratar un reaseguro y el reaseguro hace una valorización de la empresa, o sea, por lo que usted ha dicho, puede haber un siniestro de tal magnitud que tiene que reponerse toda la empresa.

Yo no creo que ningún reaseguro se corre el riesgo por ganarse una mejor comisión en el negocio, asegurar a valores que no representan el valor real de los activos de la empresa.

El señor ECHEANDÍA LUNA.— Sí, señor Presidente, yo comprendo perfectamente su punto de vista y no pretendo discutirlo porque, obviamente, no formé parte de este grupo que hizo esa valorización. Pero esa valorización no se condice con otras valorizaciones que firmas prestigiosas también efectuaron.

Como insisto, si me permite por favor el caso de Macnelan And Pharmax; ellos han hecho una valorización, casualmente, de activos, no en negocio en marcha y la valorización de Macnelan como seguramente ustedes lo conocen arroja entre 25 y 35 millones de dólares, me parece.

Kolerich también hizo una valorización de activos y Kolerich, me parece que llega a 71 o 72 millones de dólares. Claro, Seoto hace una valorización de flujo de caja descontado que podríamos en un extremo decir, que no tiene mucha referencia a activo porque usted puede tener una empresa con una cantidad enorme de activos que simplemente no da los flujos. Pero al menos una de ellas Kolerich, sí fue una valorización estrictamente de activos y arroja una cifra, por eso ese monto me parece que está un poquito porque es diez veces menos.

Obviamente, no conozco el detalle, señor Presidente, el cálculo de la póliza de Popular y Porvenir o de su reasegurador. No podría ahondar más en ese punto.

El señor PRESIDENTE.— Bueno, pero esta póliza estaba vigente mientras la empresa estaba en poder del Estado, ¿ustedes no tuvieron conocimiento de que SIDER PERÚ pagaba estos montos por la póliza? Teniendo en cuenta que a su criterio, ¿un poco exageraba el monto?

El señor ECHEANDÍA LUNA.— No. El detalle, señor, del monto exacto de lo que se pagaba por esta póliza no lo tengo presente, obviamente, tiene que haber estado en los balances en alguna cuenta precisa, pero no.

El señor CISNEROS VIZQUERRA.— Señor Presidente, probablemente, estaba impaga, lo más seguro es que no se hubiera pagado, porque no recordamos haber hecho el pago, por ahí seguramente estaba en paga, estaba dentro del saco general. Por eso es que no recordamos.

El señor PRESIDENTE.— ¿Por qué se determinó la movilidad de venta del 100% de las acciones y no como en otras privatizaciones donde el Estado se quedaba con un 30%, teniendo en cuenta que en el directorio podría defender los intereses del Estado desde el punto de vista tributario, desde el punto de vista de lograr los objetivos de la privatización.

¿Cuál fue la decisión o cuál fue el análisis que siguieron para establecer esta modalidad (5) de venta al 100% de las acciones?

El señor .— Bueno, Señor Presidente, ha habido casos también donde el Estado simplemente vendía prácticamente toda la empresa, como es muy cierto, ha habido casos en que el Estado se ha reservado en algunas circunstancias hasta el 40%, menos trabajadores, ¿no es cierto?, pero por lo menos treinta y tantos.

No recuerdo la línea de pensamiento, pero sí permítame decir que eso fue una modalidad que prácticamente el primer día se propuso, era vender el 100% menos lo que la ley le permitía a los trabajadores. No recuerdo. Perdón, de repente el señor Calderón.

El señor CALDERÓN.— Recuerdo que cuando al inicio del proceso Copri empezó a establecer un poco los criterios, los conceptos que debían servir de base para diseñar; tres o cuatro fueron los más importantes. El principal es que con la deuda que se tenía no iba a ser posible trasladarlo al sector

privado.

El segundo era que de acuerdo a los estudios tanto de Mc Lelan o como de *Seoto, había un exceso de personal y una carga enorme, digamos, a los costos.

Y el otro era que ellos interpretaban que parte de las dificultades económicas de la empresa era debido al ser propiedad estatal, porque durante muchos años el precio de venta del fierro fue un precio subvencionado, un precio político, venían órdenes del Ministerio, el fierro no sube de tanto, y eso permaneció durante muchos años, al punto que en una oportunidad alguien hizo una valorización del orden de 450 millones de dólares de pérdida por no haber podido trabajar precios de mercado.

Entonces, ese criterio, ese concepto de que sea control total del privado, porque no iba a aceptar intervención o veto dentro de la administración del privado. Esos son conceptos que se escucharon en su oportunidad.

El señor PRESIDENTE.— El Estado para poder hacer viable la venta de la empresa invirtió 181 millones de dólares, asunción de deuda 148 millones 500 mil aproximadamente, para reducción de personal utilizó dos vías: gastos asumidos por Sider Perú por 16 millones de dólares y un préstamo al PNUD por 17 millones de dólares.

El presupuesto, o sea, el proceso de privatización le costó a Sider Perú un millón 350 mil dólares y una vigilancia de activo aproximadamente 183 millones de dólares.

Teniendo en cuenta que se limpió la empresa, primero de deuda, después de personal, se hizo más viable este proceso de privatización, ya era una empresa que podría decir que tenía posibilidades de desarrollo sobre todo en el campo empresarial, en el campo industrial y comercial, ¿por qué se pusieron condiciones tan favorables para su venta?, ¿qué argumentos técnicos se establecieron para definir un porcentaje del 12,52% para el pago de la cuota inicial y el 87% para un pago diferido de 8 cuotas anuales?

¿No cree usted que para garantizar por lo menos la recuperación de la oferta de la venta, debieron ponerse condiciones un poco más fuertes al comprador?

El señor .— Señor Presidente, en realidad hay varios puntos dentro de su orden de presentación del tema, si me permite.

Usted menciona que el costo de racionalización del personal se financió por dos vías: una de 17 millones por el PNUD y una interna por 16; esa interna de 16 no tenemos conocimiento.

El señor .— Está en el estudio Mc Lelan, me parece.

El señor .— Ellos recomendaban eso, pero eso no se ejecutó.

El señor .— No se llevó a ejecutar.

El señor .— No, no. Lo que se ejecutó fueron los 17, y con 17 se pudo retirar, digamos, con incentivos a mil... Más o menos 10 mil dólares por persona, sólo como una primera.

El tema de la asunción de deuda, entiendo su orden de razonamiento pero permítame simplemente aportar la siguiente idea.

En todos los casos el Estado tenía que asumir ese monto. Si no se hubiera asumido, aun a mi juicio y a juicio de todos, la empresa no hubiera sido vendible; pero aun en el caso de que se hubiera podido vender, obviamente el comprador lo iba a descontar del precio, porque es una deuda contraría antes del cierre y, por lo tanto, esa deuda el comprador no la va a aceptar.

O sea, si por alguna razón aun con deuda se hubiera atraído, que para mí es un supuesto negado, pero vamos a suponer para fines de esta conversación que se hubiera podido atraer a un inversionista, 193 digamos que hubiera sido el precio final, le hubiera descontado los 148.

Si se hubiera optado por liquidación, igual, el Estado hubiera tenido que hacerse de los 148; igual como si se hubieran vendido como activos y se quedaba, si me permite la comparación, una suerte de cáscara, que era la razón social con un peso ahí que se llamaba 148, al final para extinguirla el Estado tenía que hacer.

Esto es, señor Presidente, lo que normalmente se denomina un costo hundido; o sea, de todas maneras el Estado tenía que hacerse cargo de los 148, pero entiendo su orden de razonamiento; lo que pasa es que, digamos, en nuestro orden de razonamiento eso no era parte de la decisión de seguir adelante o no, los 148 ya estaban comprometidos. Sin embargo, solo haciendo esta precisión quisiera abordar el segundo punto.

¿Por qué la mezcla, digamos, 12,5 al contado y ochenta y algo, la diferencia 87,5 —me parece— a 8 años diferido? Era lo que se había censado y si no me equivoco, señor Presidente, esta desde... Por ejemplo acá tengo una referencia, en diciembre del 94 o antes de eso, me parece, bueno, no importa, ya se consideraba para que esta empresa pudiera atraer algún postor tenía que darse algunas facilidades. Entonces, aun sin deuda, Sider no era una empresa *per sé* atractiva.

Por ejemplo, le voy a poner un caso, señor Presidente, se tuvo un contacto más o menos estrecho con varias siderúrgicas del Brasil. Se pensó que Brasil podría tener un interés en comprar Sider para tener, digamos, un pie a este lado del continente y que pudiera servir también como una puerta hacia el Oriente, ¿verdad?

Se contactaron, por ejemplo, diversas siderúrgicas, así que me acuerdo estaba Acominas, Acesitas, Compañía Siderúrgica Nacional, *Tubarau, Gerdau, y ellos lo que decían al final era que el mercado peruano era un mercado muy pequeño para Brasil, era un mercado de 500 mil toneladas, o algo así, 600, con productos muy variados, eran como 24 líneas de productos y, por lo tanto, con una demanda por producto pequeñísima.

Una de ellas, no sé si era Tubarau o Gerdau, producía 3 millones de toneladas al año. Entonces, dice: ¿cuánto produce Sider? Bueno, capacidad de 350 mil. Decía él, éste es un buque, un navío decían ellos, un buque de exportación de productos.

La complicación era que es un mercado pequeño, el mercado peruano. El consumo en esa época era de 30 kilos por habitante al año, un consumo muy pobre, que lamentablemente no es exclusivo del acero, en casi todos los productos, leche, por ejemplo, se consume solamente 50 kilos por persona al año versus 130 de Colombia, algo así; en el acero es muy parecido.

Entonces, las primeras pesquisas, las primeras aproximaciones llevaron, porque más o menos es así como trabaja el comité, el comité pone dos o tres posibles escenarios y comienza una suerte de tanteo, ahí viene, digamos, uno de los aportes de los asesores, de los bancos de inversión, de los *road shows*, es comenzar a tantear en qué condiciones más o menos sería interesante, y desde una fecha bastante temprana se llevó a una pre conclusión de que esto tendría un componente de un pago inicial fijo, relativamente menor, y un componente financiado relativamente mayor.

En el tiempo, con diversas coordinaciones, incluyendo participaciones con la dirección ejecutiva Copri, en algún momento incluso se llegó a plantear el Programa de Promoción Empresarial que ya estaba en plena vigencia. Antes de este proceso ya se había hecho Programa de Promoción Empresarial, si no me equivoco, la primera inversión había sido Quimpac, Química El Pacífico, que entendemos que había sido bastante exitoso; se había sido hecho con hoteles de turistas, que después *ex post facto algunos no fueron exitosos por incapacidad de pago, pero otros sí, y en la primera subasta se vendieron todos los hoteles de turistas; se habían hecho con plantas de frío de Epsep, o sea, había una suerte de historia más o menos exitosa del Programa de Promoción Empresarial.

Y como se puede ver, el programa final que se adoptó es una suerte de relacionado al Programa de Promoción Empresarial, había como el Programa de Promoción Empresarial un monto relativamente menor, al contado, que en este caso viene a ser 12,5; un monto relativamente mayor financiado, que en este caso era el 87,5; había programa a 8 años, en este caso también se hizo a 8 años; había en contrapeso una fianza bancaria por el 20% por el saldo financiado, que en este caso se incorporó; había una prenda de acciones hasta el 125% del valor, que en este caso se incorporó; había un compromiso de inversión más o menos sustancial que en el caso Sider eran 30 millones de dólares y que también estaba garantizado

con una fianza de fiel cumplimiento.

Digamos, señor Presidente, se usó un instrumento que ya la Copri había utilizado con un cierto éxito. Y es más, en una de las reuniones, me parece que es la del 4 de enero del 95, el coordinador Copri, el señor Manuel Llosa fue el que nos ilustró y nos dijo: “Ante esta reacción no muy auspiciosa de los potenciales compradores, por qué no consideramos un programa tipo promoción empresarial?”

En esa época en Copri el esfuerzo de promoción empresarial estaba encabezado por el señor Ernesto Mitsumasu, que años después llegó a ser director ejecutivo de Copri también, y se contactó, obviamente, directamente con el señor Mitsumasu, dio a Copri las características del programa, de esta combinación de efectivo relativamente mayor, un monto mayor diferido a 8 años, inclusive el programa de Copri incorporaba hasta 3 años de gracia, que acá no se hizo, que se considerara compromiso de inversión, prendas, garantías. Me parece que esa fue la línea de raciocinio, señor Presidente.

El señor PRESIDENTE.— Después de esa línea de raciocinio, usted cree que esa fue la causa por qué no se elevó el precio base de Sider Perú, teniendo en cuenta que el Estado había asumido la deuda tanto interna como externa de Sider Perú por 148 millones (6) y había reducido el personal a casi 50% de lo que existía en ese momento en Sider Perú. La situación al 29 de enero del 96 ya era favorable porque tenía un saldo en caja banco de 4 millones 440 mil soles y un capital de trabajo de 122 casi 123 millones de soles positivo y también un patrimonio neto positivo.

Por qué, de acuerdo a su última explicación creo que esa fue la causa, no se pudo elevar el precio base, habiendo tenido ya un esfuerzo el Estado de mejorar la situación de la empresa.

El señor .— No, señor Presidente, la línea de raciocinio para el precio base era la que narré hace algunos momentos. Se tomó como punto de partida la valorización de los asesores Seoto y Nunez Ferreira, de aproximadamente 47 millones de dólares, en las precisiones o en los supuestos que más o menos he manifestado que ya se había producido efectivamente la asunción de deuda por el Estado, la racionalización de personal. Se sumó a esa valorización base —vamos a llamar así— la compensación por haber ya aportado en parte el préstamo de la CAF.

Casualmente, señor Presidente, se tomó en cuenta lo que usted muy bien acaba de mencionar que es lo que yo me refería, como un exceso de capital de trabajo al estándar normal. Se subió 20 millones y algo de dólares más a esa valorización base. Esto daba nuevamente un valor presente corregido —vamos a llamar así— originado desde el estudio de los señores Seoto y Nunez, de 73 millones y, sin embargo, lo que el CEPRI pidió, en valor presente de nuevo para que sea buena comparación, fue 74 millones.

Esto, señor Presidente, como usted comprende, es el mínimo y de ahí para adelante viene el esfuerzo de promoción para que haya la mayor cantidad de competidores, porque indudablemente al haber por lo menos dos, se tiene la casi confianza de que ese precio mínimo va a ser superado largamente como fue luego el caso.

La fórmula final de 193 millones, solo para recordar, la segunda fue de 161 millones 600, esta de 193 considerando que habían 26 millones fijos en papeles; por lo tanto, había un monto en efectivo total de cerca de 167 millones de dólares. La mezcla contado diferido daba un contado de casi 28, 29 millones de dólares; el diferido daba un valor presente como de 79 y algo. Lo cierto es que el valor presente de la oferta ganadora llegó a cerca de 130 millones de dólares que venía a ser casi el doble del valor presente del precio base.

Creemos, señor Presidente, que los resultados fueron muy buenos.

El señor PRESIDENTE.— 186 millones de dólares, o sea que hay una diferencia, un faltante de 4 millones de dólares aproximadamente, 4 millones 200 mil dólares aproximadamente.

¿Podría explicarnos en qué consiste esta diferencia o qué medidas o se han tomado o previsto para solucionar saldo éste negativo?

El señor

.— Con gusto, señor Presidente.

En realidad, como todos recordamos, la oferta que se solicitó a los postores, en este caso los dos que presentaron, fue que presentaran su oferta asumiendo el cien por ciento de acciones, o sea, al 193 o el 161,6 partían de la premisa que era una oferta por el cien por ciento de acciones. Sin embargo, como dice el Decreto Legislativo N.º 674, los trabajadores tenían derecho a comprar hasta el 10%. En la práctica los trabajadores compraron el 3,54% de acciones.

Ahora, si hacemos una división simple, el precio por acción que pagaron los postores llegó a 80 centavos y fracción por acción. El precio de los trabajadores que se aprobó en COPRI fue 31 centavos por acción. Ese 3,54% de acciones su número absoluto es 8 millones y pico de acciones. Como existe una diferencia de 50 centavos entre lo que pagó el consorcio y lo que pagaron los trabajadores, si multiplicamos 8 millones de acciones por 50 centavos, nos da la aparente falta de 4 millones de dólares.

La pregunta seguramente que viene es por qué se vendió a 31 centavos a los trabajadores. Esto fue un raciocinio al interior del CEPRI que después fue materia de una sesión específica con la COPRI, específicamente con el señor Daniel Córdova; y la línea de raciocinio del señor Córdova fue la siguiente: no podemos —entre comillas— castigar al trabajador que va a comprar acciones con el efecto de la puja de una subasta. Es decir, como hemos dicho, el precio base era, por ejemplo, de 73 y al final terminó siendo en 132. Esta subida de casi 90% de resultado es el resultado de la puja.

El Ministro Córdova decía no, perdón, al trabajador no le vamos a poner la puja, al trabajador se le va a vender al precio base, sobre la base otra vez —disculpe la cacofonía— del precio base. Y ojo, el precio base tampoco me lo van a castigar con el precio diferido que es un valor facial. Tiene que ser sobre el valor presente del precio base y de ahí salen los 31. El valor presente de precio base se tomó. 10 millones al contado me parece que era la base ¿no es cierto?, los 26 millones de papeles, ahí van 36, y los 70 millones diferidos, su valor presente es 44 millones de dólares. Sumamos 44 más 26 más 10, me parece que esa es la suma, daba 74 millones. 74 millones dividido entre 239 millones de acciones, dan exactamente 0,31 centavos. Ese fue el precio base a los trabajadores y ese es el sustento.

Claro, aparentemente uno podría pensar de que por algún lado faltan 4 millones, claro...

El señor PRESIDENTE.— O sea, estos 4 millones representan, así hablando criollamente, una rebaja que le hicieron a los trabajadores; o sea, no corresponde a que la empresa ha dejado de pagar los 4 millones, sino que son... o sea, los trabajadores debieron pagar lo que pagaron más 4 millones ¿no es cierto?, y se les hizo un descuento de 4 millones de soles para favorecer al trabajador. Eso es lo que usted...

El señor

.— Pongámonos exactamente, señor Presidente, si me permite, al trabajador se le hizo un descuento en el valor por acción, aún no sabíamos que iba a llegar eso a 4 millones.

Con el producto de la puja, el ganador terminó pagando 80,4 centavos por acción, al trabajador se le cobró su 3,54%, 31 centavos punto 44, se le redondeó a 31 centavos. Es claro, aparentemente hay una diferencia de casi 50 centavos por acción, ese 3,54% de acciones representan 8 millones de acciones, 8 millones por 50 centavos da los 4, que en la parte contable no termina de cuadrar.

¿Por qué la oferta de 193 al final se transformó realmente en un pago de 186?, porque como los trabajadores habían tomado 3,54% tal como estaba en las bases, en función a la oferta por el 100, luego se corregía hacia abajo quitando el 3,54; o sea, si me permite, son 193 millones por 0,9644, da exactamente 186 millones y fracción, que es lo que forma parte del contrato final, definitivo de pagos.

El señor

.— En otras palabras la diferencia se puede explicar, el valor de la acción a los trabajadores los conocimos previamente, lo decidimos nosotros, los 31 centavos lo decidimos nosotros, lo decidió el CEPRI de acuerdo con COPRI; o sea, esa acción de trabajador ya tenía un precio fijado por nosotros, ya la conocíamos. El precio de la acción a vender no lo conocíamos, salió de lo que ofertaron los compradores.

El señor

.— En algunos casos, señor Presidente, se ha cobrado al trabajador el precio resultante de la subasta, pero digamos ya había habido programas de venta de trabajadores en COPRI y la

verdad es que con muy malos resultados. Inclusive esto había dado lugar a una serie de reclamos y queja de los trabajadores que —entre comillas— se sentían estafados, porque dirán yo he terminado comprando una acción a un precio enorme y nadie me lo compra a ese precio. Ya había pasado —me parece— en Hierro Perú, en alguna eléctrica. Entonces, en COPRI y en general en las CEPRI había un cuidado muy grande de que al trabajador no se sintiera al final perjudicado.

Entonces, ahí fue en esa línea que a nuestro juicio muy apropiadamente el Ministro Córdova dijo sobre el precio base a los trabajadores, y así se vendió.

Y en la práctica, señor Presidente, hasta el techo de 10% y, sin embargo, compraron solo 3,54. Hicimos cualquier cantidad de presentaciones en Sider, llevamos a agentes corredores de Bolsa que les expliquen muchas veces a la gente qué es una acción, tuvimos mucho cuidado en decirle cuidado, la acción tiene un riesgo, podría ser que baje, no podemos garantizar, mucha gente jugó a lo seguro, pero aun así fueron 8 millones de acciones que no está mal.

El señor .— Los plazos para el pago y el mecanismo de pago era exactamente igual que el del consorcio ganador.

El señor .— Lo que decía la ley, señor, era de que los trabajadores si compraban hasta un número, un porcentaje del total de trabajadores, tenía que ser al contado. Si compraban en grupo más allá de cierto porcentaje, 75% de trabajadores, se les podía dar el financiamiento.

Entonces, el ministro Córdova, me parece que otra vez que acertadamente, nos dijo oye, si al comprador le estamos dando 8 años, al trabajador le tenemos que dar 8 años. Aun así hay un porcentaje de trabajadores relativamente menor que prefirió pagarlo al contado. Y más diría yo, el porcentaje mayor, setentaitantos por ciento de los trabajadores, adoptaron el pago a 8 años en 10 ó 20% cash y me parece que 10% a lo largo de los 8. Como han transcurrido 6, me imagino que todavía deben haber trabajadores, si es que no lo han vendido ya, que la están pagando.

El señor .— Y además con el respaldo de sus CTS, o sea que prácticamente no lo ha pagado, se les descontaba de su CTS nada más.

El señor PRESIDENTE.— ¿Cuáles fueron los criterios de evaluación de los consorcios participantes? ¿Tiene usted información de la financiera Station Funding Ltda. de dónde provenían los capitales de esta empresa y cuál era su capacidad de pago y a quién representaba?

El señor .— Para ser honesto no, señor Presidente. En realidad el que compró las bases de lo que después se transformó en el consorcio Sider Corpus fue Acerco, una empresa de tubos de acero que estaba basada en Arequipa. Las bases permitían que comprara el operador y que luego incorporara hasta la presentación misma a socios estratégicos, así fue presentada la documentación. La documentación fue presentada en el sentido de que el operador a la vez era socio de este consorcio con un tercio que era Acerco, cuya empresa matriz era GSA Industrial, americana, que a su vez cuya empresa matriz General Electric Capitals, o sea, digamos dos generaciones hacia arriba; era el brazo financiero de la General Electric que todos sabemos que es un monstruo. La siguiente hacia abajo era GSA Industrial y hacia abajo era el dueño de Acerco.

Entonces, ese era el operador que aportó un tercio, trajo un fondo mutuo que era el Station Funding, me parece que es de Canadá, señor Presidente, que aportó otro tercio; y el tercer tercio era de Wiese Inversiones, no el Banco Wiese sino Wiese Inversiones que aportó...

El señor .— El principal accionista es Wiese Inversiones.

El señor .— ¿Pero no es el que ahora está separado del banco? Bueno, de repente no quiero precisar lo que no conozco; pero lo que sí conozco era que era Acerco, cuya matriz era GSA Industrial, un tercio; Stanton Funding, de Canadá, un tercio; y Wiese Inversiones, un tercio; (7) el operador Acerco, esa fue la documentación.

El otro postor que era Aceros Arequipa se presentó solo.

El señor PRESIDENTE.— De acuerdo al numeral 7.1 del contrato que dice a la letra: “Sólo se pondrá transferir las acciones cuando los compradores hayan cancelado el íntegro de las acciones podrán ser parciales previa autorización escrita y expresa del vendedor proporcionalmente al pago diferido amortizado”.

Esta empresa Stanton Fundin* vendió sus acciones porporcionalmente a los otros dos postores sin concluirse el contrato sobre todo el cumplimiento del pago.

¿Ustedes autorizaron esta transacción?

El señor .— Señor Presidente, me da la impresión que no estábamos nosotros a cargo del proceso, creo que esto ha sido posterior, señor Presidente.

O sea, la Cepri se cerró 30 días después del cierre de la operación, en el cierre de la operación, en mayo 30 días o 40 días después que era el tiempo que normalmente da la Copri para la elaboración del Libro Blanco.

El señor PRESIDENTE.— Quien era, entonces, el responsable de hacerle seguimiento.

El señor .— Cuando nosotros firmamos el contrato, señor Presidente, se designó como responsable a Inversiones Cofide (ICSA). Claro de aquí en el tiempo ICSA ha sido extinguido, si no me equivoco le pasó sus responsabilidades a Fonafe.

Ahora, de ahí francamente no estoy al tanto si Fonafe es el que ha estado siguiendo. Entiendo que Copri ha estado involucrado de alguna manera, no le podría ilustrar, señor Presidente. Nosotros cuando terminamos no hubo esa presión.

El señor PRESIDENTE.— ¿Cuál fue el tratamiento de las contingencias tributarias y laborales que aparecían en la administración del nuevo operador? Según información de la web de Cepri Siderperú, ésta habría otorgado a Sider un préstamo temporal por contingencias laborales y tributarias de 5 millones de dólares, ¿cómo fueron utilizados estos recursos financiados por el Estado?

El señor .— También será de repente fecha posterior, señor Presidente.

El señor .— Es un fondo que quedaba en garantía para las contingencias me parece.

El señor .— Cuando se analizaron las contingencias existentes y que podrían ser un tropiezo para el proceso, las principales eran los juicios y las posibles contingencias laborales, otras eran las posibles contingencias de orden ambiental.

Entonces, para hacer como un corte lo anterior lo paga Sider, lo posterior lo paga el comprador. Se buscó un mecanismo de manera que fuera más simple y menos complicado.

Se estableció que los primeros 5 millones que costaran las contingencias laborales o las contingencias de ambiente las asumía el comprador y solo si éstas eran de tal magnitud y eran imputables al Estado las asumía a partir de 5 millones. En ningún momento ha habido ningún pedido por encima de los 5 millones.

El señor PRESIDENTE.— Actualmente Siderperú se encuentra en el Indecopi acogida a concurso preventivo por deuda de más de 100 millones de dólares, evidentemente por problema de administración o de mercado, no se ha analizado todavía el problema.

Estas situaciones ha puesto en riesgo el pago ¿no es cierto? de las deudas que le tiene el Estado por la compra de la empresa, ¿qué impresión tiene usted ahora de este proceso de privatización que dirigió a la luz de los resultados, por supuesto?

El señor .— Bueno, señor Presidente, obviamente me preocupa porque uno siempre espera que lo que hizo perdure en el tiempo.

Como usted dice acá hay una mezcla y nuevamente es sólo mi impresión porque no he seguido de cerca el

caso del desempeño de la nueva administración, pero no es por disculparlo pero indudablemente la demanda se ha contraído. Desde el año 96 para adelante ha habido una fuerte contracción, especialmente en el sector construcción.

Justo ahorita hace 4 meses y pico se está sintiendo un crecimiento, digamos, pero en buena parte de ese período último del 97, 98, 99, obviamente, ha habido una contracción muy fuerte en la construcción y el producto estrella de Sider es el fierro de construcción, o sea, que indudablemente los tiene que haber afectado.

También ha habido una contracción en la manufactura, eso obviamente va en los índices que da el INEI y ahí las planchas son íntimamente relacionadas a la manufactura, o sea, creo que acá hay una mezcla de una contracción de la demanda.

Me atrevería a decir que posiblemente han leído mal el escenario económico, esta proyección que por supuesto al hacer los análisis de proyección uno puede cometer esos errores, de repente leyeron lo que hablábamos, de que en el año 95, 94 con el esfuerzo este de la reelección hubo un gasto bastante fuerte, puede ser que hayan leído que ese gasto se iba a permanecer en el tiempo.

Entiendo y no, por favor, no lo tome porque solamente es lo que he leído en periódicos. Entiendo que hicieron una inversión bastante acelerada, inclusive un poco más allá o bastante más allá del cronograma de inversión que tenían en el contrato que si no me equivoco era 8886, me parece que en los dos primeros años ya habían llegado a 25 millones de dólares.

Entiendo que hicieron inversiones en los convertidores, en cola continua, en automatización, en alto horno que seguramente no le redituó y por supuesto, señor Presidente, no quiero sonar aquí a una defensa de grupo, hay algunas cosas que definitivamente son problemas del mercado y otras cosas que concurren con usted, señor Presidente, con problemas de deficiente gestión.

Ahora, ¿cómo afecta esto a los intereses que todavía permanecen del Estado? Bueno, señor Presidente, tampoco conozco las acciones que pueda haber tomado quien tiene ahora la responsabilidad porque ya sabemos que ICSA no existe y nuevamente me imagino que será Fonafe o Copri o alguien, pero las acciones estarán prendadas, una parte muy sustancial de acciones estarán prendadas.

El artículo que usted leyó muy acertadamente hay otro más por ahí que dice que la empresa el operador puede disponer de activos para su operación, es decir, para prender, hipotecar, hacer lis hasta vender, pero preservando activos que respalden la masa de acciones prendadas.

Obviamente el Estado la única forma que tiene de garantizar eso es hacer auditorías si el contrato lo permitía y el contrato nosotros incorporamos una cláusula clarísima que autorizaban a ICSA, imagínense, señor Presidente, un poco nuestra previsión que pusimos, o a quien lo sustituya previendo que de repente en algún momento ICSA ya no está y vengo por ahí una leguleyada diciendo, ¡ah no, perdón, ya no está ICSA!

Autorizaba a ICSA o a quien lo sustituya a realizar auditorías casualmente para verificar que la masa de activos que respalda estas acciones prendadas estén ahí y estén libre de gravamen y estén libre de hipotecas que no hayan sido usados para palancar otras operaciones.

O sea, me parece, señor Presidente, que ahí había un instrumento muy fuerte que desconozco si se ha utilizado.

El segundo instrumento muy fuerte indudablemente era una fianza bancaria afirme, incondicional, sin derecho de discusión, de relación automática, en fin, todos los requisitos por el 20% del saldo a financiar que venían a ser como 28 millones de dólares y que debo entender que el tenedor de esa fianza al primer incumplimiento puedan ejecutar, no sé si ha habido incumplimiento en los pagos y si lo ha habido no sé si la han ejecutado.

A donde quiero llegar, señor Presidente, es que a nuestro juicio el contrato estaba bastante bien protegido y no quisiera que con esto se interprete como una, digamos, evasión del problema pero cuando terminamos nuestro mandato, pues, a ICSA, éste recibió en el acto de cierre de la fianza bancaria, ICSA

recibió en el acto de cierre las 8 letras aceptadas, ICSA perfeccionó en el acto de cierre la prenda accionaria y no sé el detalle de por qué se ha llegado donde se ha llegado, pero en todo caso nuestro entendimiento es que el Estado estaba bastante bien protegido, señor Presidente.

El señor .— Yo creo recordar que en el contrato inclusive había estado un porcentaje de activos que no podían vender de ninguna manera para que respaldaran al 75% el valor que estaba adeudado todavía. Se pueden vender algo, pero no pueden vender algo que supere el 75% de garantía de lo que están debiendo, eso era el contrato.

El señor PRESIDENTE.— Existe la opinión, si no me equivoco, del ingeniero Calderón que es persona muy ligada a Siderperú de muchos años, me parece que sí, me parece si me permite la libertad de haberlo conocido cuando estaba joven iba enamorar a una vecina mía y con quien se casó creo en el barrio uno, una familia muy cercana a mi familia, la familia Parodi creo que es cierto ¿no? bueno, lo conozco muy niño.

Yo quisiera realmente su opinión porque usted ha estado muy ligado a Siderperú desde muy joven ha trabajado para la empresa, ha participado vea usted como secretario de la Cepri en el proceso de privatización, ¿qué sentimientos tiene ahora con respecto a Siderperú? Porque inclusive tenemos conocimiento que las cuotas que pagó no salieron plata del que compró sino de la propia empresa, ¿qué opinión tiene usted respecto a esta proceso de investigación de Siderperú y en la situación que se encuentra ahora la empresa? Porque era una empresa mal o bien, generaba desarrollo en Chimbote y nos dijeron que había dos actividades importantes, Pesca y Siderperú. Ahora la pesca está mala y Siderperú no representa nada.

El señor .— En realidad opinar sobre el tema que es tan amplio y sobre todo en forma precisa es un poco difícil porque muchas cosas son entornos, son calificación del entorno, etcétera, pero Siderperú ha sido tradicionalmente una empresa deficitaria desde que se creó.

Inclusive en varias etapas el gobierno ha tenido que hacer aportes importantes. Me acuerdo en el año 71 hubo un aporte de 50 millones de dólares solamente para ir cubriendo las pérdidas acumuladas. En ningún momento ha sido realmente una empresa bien calificada.

Adicionalmente por ser del Estado, épocas que ya han pasado, el Estado tenía un manejo directo sobre la empresa e imponía precios y una serie de situaciones que hacían que el hecho de que pierda no importaba mucho porque la empresa seguía adelante.

En la medida que fue una empresa que asumió bastante mano de obra, entonces ahí estaba cumpliendo un cierto valor social. En Chimbote que era un pueblo pequeño recibió masivamente la venida de gente de la sierra y probablemente el 70% de la gente era de la serranía cercana a Chimbote.

O sea, la empresa era como decir, una fuente de trabajo, una cosa así y el hecho de que entraba al mercado siderúrgico mundial, subió un escalón. El Perú ya tenía su siderúrgica, esos eran un poco los conceptos ¿no?

Una plana ejecutiva bastante buena, diría yo, una formación de ingenieros muy buenos, muchos de los ingenieros siderúrgicos actuales que han emigrado y que los mismos de Aceros Arequipa han sido formados **(8)** ahí en Sider Perú, o sea, ha habido una labor de formación interesante.

Pero si se quisiera mejorar los ingresos y bajar los egresos, que es la fórmula mínima para tener un buen resultado, los ingresos en una época eran políticos, en otra época eran mercados difíciles. Cuando se empezó a abrir, primero había 90% de protección al acero en algún momento, pero después se empezó a abrir el mercado internacional, tal vez no en el momento oportuno, porque el mercado siderúrgico internacional es como una senoide ¿no? tiene épocas que se estiman más o menos en 10 años en donde hay falta de acero, el precio sube enormemente y, después, unos baches enormes donde el precio se vende casi a dumping porque son grandes excedentes. El acero no es como el hierro, el cobre que tiene un precio internacional, sino que se juega a la mejor oferta y de acuerdo a los excedentes.

Entonces, ha habido épocas en que el excedente de producto internacional con la facilidad de ingreso a los aranceles hacían que la empresa no vendía, y la siderúrgica es típica empresa de altos costos fijos por

las inversiones enormes que tiene.

Entonces, una empresa cuando tiene altos costos fijos si no produce gran cantidad y vende gran cantidad, no diluye los costos fijos y simplemente acumula pérdidas; y es ésa una cosa que se ha ido acumulando y el Estado ha tenido que ir poniendo plata.

Cuando ya estaba por privatizarse esto, la imagen de Sider Perú era mala, era una empresa que no la quería nadie. Entonces, había que buscar la forma, primero de interesar al máximo posible; y, en segundo lugar, que los más concretos, los que daban intereses más precisos, visitarlos, escucharlos para poder precisando un marco de la definición de la venta.

Se repartieron más de 80 de estos correos rápidos ¿cómo se llaman?, esos que los entregan en 3 ó 4 días, esos rápidos. En todo el mundo más de 80 legajos por todo el mundo en la lista que nos habían facilitado los asesores, ése fue un primer esfuerzo.

El siguiente esfuerzo es ya ir limpiando esto lo que COPRI llama "lista larga, lista corta". Cuando se llega a la lista corta, el esfuerzo ya es un poco más cercano. Algunas personas de Sider Perú han visitado y han escuchado, poco interés.

Hay algunos que dicen “¿qué hago —lo que dijo el comandante— comprando una empresa que tiene un mix de producto tan complicado que si yo quiero abastecerle los semiproductos, termino complicándome con un mix que no es a nivel internacional?

Entonces, al final con todo este esfuerzo que consiguió que 9 empresas compraran las bases. Dos de ellas se asociaron, una brasilera, creo, CSN con *Kwain Martin*, con lo cual quedaron 8 postores; 8 postores en las circunstancias en que estaba Sider Perú era una gran cosa ¿no? Después ellos hicieron lo que llaman el *due dilligence*, la visita a la planta, conversaron con los funcionarios, se extrañaron de ver mucho equipo antiguo, dos procesos paralelos dentro de la empresa que se heredó por un mal diseño de origen.

Cuando se le preguntó por qué ese *lay out* que tiene la empresa que nadie lo usa. Lo moderno es que entra la materia prima, hacen una “u” y sale el producto terminado al mar, ése es el diseño más simple de una empresa siderúrgica.

Ésta, para no usar terreno que iba a ser para la ciudad, pusieron todos los equipos bordeando el cerro. Entonces terminaba con un *lay out* complicado. Eso, para el que va a comprar, significa costo. Tuvimos más de 3 mil kilómetros de líneas férreas, porque había que viajar de un sitio a otro y todo estaba pegado al cerro. Entonces ellos inclusive a la hora de asumir tendrían en sus previsiones inversiones importantes para hacer un *lay out* más operativo.

Entonces, finalmente, a la hora de la presentación de ofertas, nosotros esperábamos en ese momento un mínimo de unos 4 que habían dicho que iban a presentarse. Y teníamos la esperanza también que se dieran ciertas sinergias, o sea, algunos de los postores decían: "a mí me interesa, por ejemplo, lo que sobre, me lo llevo", los coreanos, los chinos.

El otro, *Ishpac* decía: “yo quiero presencia en América Latina o compro por México o compro por esto”, terminó unos meses antes comprando Lázaro Cárdenas en México.

Había otro como Brasil que tenía excedente de planchas y de planchones. Entonces, en vez de venderlo como planchones, lo trae acá, le da valor agregado y ése es su negocio.

Inclusive uno de los socios de los brasileros, este *Kwain Martin*, es el productor más importante en Brasil de gases. Entonces, él, como teníamos planta de oxígeno, potenciaba la planta de oxígeno y ponía una planta de argón, que es el complemento súper económico, es como decir que sobra algo que con muy poco se transforma en argón: Poner una planta.

Entonces, sobre esa base decíamos "ojalá que aquellos que buscan sinergia sean los postores", pero ya ellos habrán medido sus posibilidades y al final se presentaron los dos ¿no?

Ahora, pasando a la operación actual de Acerco, es delicado entrar un poco a precisiones, pero yo diría que hay tres aspectos globales:

Uno es el mercado. El mercado abierto a las importaciones, con seguridad *dumping* sobre todo de las zonas de Rusia, Turquía Corea y Venezuela, que tiene costos falsos, costos subvencionados por el Estado, y muy oportuno. Porque el privado apenas sabe que hay algo, teléfono, fax, y la importación está llegando; mientras que Sider Perú cuando se da cuenta queda el mercado y su producto llega, el otro se le anticipó, topó, vendió a todo el mundo y él se llega, y es probable que se hayan quedado con inventarios durante mucho tiempo, con montos fijos sin rendir. Ése es el problema del mercado.

Otro, a lo mejor sinergia que ellos esperaban tener con Estados Unidos porque su socio, GST, etcétera, de repente pensaron en sinergias que no se han dado.

Y lo último es la gestión. En la gestión no quiero entrar a detalles pero es muy importante porque el mercado y todo esto marca, es un marco de acción dentro del cual se hace la gestión. Para una gestión no todo tiene que estar color de rosa, sino el gobierno da una ley, sube un arancel, baja un arancel, abre el mercado andino, etcétera, esos son los *inputs* para uno decir cómo va a llevar la gestión. Entonces, los resultados pueden ser que dependan en parte también de la gestión.

Éso sería.

El señor .— Una pregunta, un poco retomando al contrato y a lo que manifestaba el ingeniero, es el tema de que si había un contrato como asesoría de estrategia, que hemos visto (ininteligible), en este caso un contrato con un operador, que era Steel Company, GST Steel Company, y a cuánto ascendía este contrato entre el consorcio ganador y su operador extranjero.

Porque me parece que en las bases del contrato no hemos visto un contrato por operación...(Pausa) Aquí está en el contrato.

En la parte 2, "Objeto del contrato", en el 2,1 dice "por el presente documento, Acerco S.A. contrata los servicios de GST Steel Company, y éste último acepta constituirse como operador siderúrgico del primero", incluso dice "Acerco cederá su posición contractual a favor del consorcio, por lo que el presente contrato será sustituido por otro en participación con Steel Company".

Entonces, queremos saber si este contrato se llevó a ejecutar, esta parte del contrato, y a cuánto ascendía el contrato en todo caso con el operador.

El señor .— Correcto.

Las bases que estableció COPRI para que se cuente con un apoyo tecnológico eran diversas. Era o uno de los socios del consorcio que compraba era operador siderúrgico; y en caso de no ser así, debían contratar un asesor.

En este caso uno de los socios, GST Serviles Steel o Corporation, algo así, era el siderúrgico en Estados Unidos, y las bases obligaban a que firme un contrato de asesoría, pero ya las condiciones internas del contrato entre ellos no eran exigencia de conocer las...

El señor PRESIDENTE.— El congresista Kuennen.

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— Caballeros, ¿cómo están?

El señor .— Mucho gusto.

Las condiciones de este contrato no eran motivo en las bases de conocerlo ni discutirlo, sino deberían contar con un contrato de asesoría. Ese contrato de asesoría ellos lo presentaron como parte del sobre de su oferta.

El señor .— Gracias, señor Presidente.

Si se estableció algún monto dentro de las bases o el mismo contrato que limitara los servicios que pudiera tomar el consorcio ganador para la operación de Sider Perú.

El señor .— (fuera de micrófono)...es de que se hiciera evidente la existencia de un contrato.

Inclusive cuando hubo las preguntas y respuestas, ellos dijeron: "¿pero cómo yo voy a firmar un contrato?, ¿y si después no gano?" Entonces, las bases establecían que ese contrato debería ser firmado como llaman *ad referendum*, que de darse el caso de que gane, automáticamente ese contrato los comprometa, y ése es el contrato, sin entrar a los detalles del contrato ni a cuánto les pueda costar, porque además GTS es del grupo. Entonces, de repente, el contrato es simbólico en cuanto al precio, como también puede ser un tercero que cobre otros valores ¿no?

El señor .— Un consulta final simplemente.

Usted cuando manifestó en la introducción, en los datos personales que había trabajado luego del CEPRI Sider había pasado para el CEPRI Petro Perú, y luego había estado como coordinador de COPRI entre el año 96 y el 2000, aproximadamente. ¿En qué área y en qué rubro específicamente se desempeñó en dirección ejecutiva COPRI?

El señor .— En realidad, señor, yo tuve dos etapas en la dirección ejecutiva: una, hasta antes de ser nombrado presidente de Sider y otra posterior a mi término de funciones en el CEPRI de Petro.

Yo he sido marino, me retiré de capitán de navío el año 1993 por razones personales; a la vez, yo era profesor en la Universidad del Pacífico.

Durante mis años en la Marina obtuve dos maestrías: una en ingeniería eléctrica en la Escuela de Postgrado de la Marina Americana en California y otra en Administración en la Escuela de Negocios de Harvard. Por estas razones, y solamente lo hago por lo que viene, fui nombrado, fui contratado como profesor de dos cursos en la Universidad del Pacífico, en la facultad de Administración y en la Escuela de Postgrado.

Entonces, cuando me retiré de la Marina ya era a tiempo parcial profesor en la Universidad del Pacífico y por un tiempo me dediqué a eso. Y luego fui contactado por un buscador de ejecutivos para incorporarme a la plana de coordinadores de COPRI, esto ha sido posiblemente a inicios del año 94. Yo me retiré, como he dicho, en agosto del 93.

Ya en la plana de COPRI fui coordinador del proceso de hoteles de turistas, que era un comité bajo la presidencia del doctor Alonso Rey donde, como referí hace un momento, se aplicó el Programa de Promoción Empresarial.

También como coordinador participé en la privatización de algunas unidades de EPSEP. (9) En el ínterin fui nombrado director en SIDER. En su momento, como también referí, pasé a ser miembro del Comité y ulteriormente presidente del Comité.

En la medida que las responsabilidades en el Comité de SIDER iban aumentando de director a miembro y de miembro a presidente, digamos, terminé la relación de coordinador en COPRI y pasé a tiempo completo a SIDER. Esa sería la primera etapa en COPRI.

Cuando renuncié por razones también de lo que estimé una falta de respaldo de los ministros de COPRI al CEPRI de PETROPERU, coincidentemente el día mismo del asalto a la Embajada de Japón, ese día renuncié, me reincorporé a mi práctica de profesor en la Universidad del Pacífico, durante cerca de 7 meses, hasta que se formó o ya se había formado, no estoy muy al tanto de la fecha, el otro comité o la otra organización, paralela a COPRI que se llamaba PROMCEPRI y que tuvo, en realidad, una duración relativamente corta, que veía concesiones y COPRI se suponía que se quedaba con ventas.

Entonces, otra vez fui aproximado por un buscador de ejecutivos para actuar de consultor a tiempo parcial, porque yo seguía enseñando en la Pacífico, en PROMCEPRI.

Ahí, en PROMCEPRI, no tenía a mi cargo ningún proceso específico porque yo estaba a tiempo parcial. Era un asesor de estrategias, hasta que PROMCEPRI, me parece que fue en abril del 98, fue absorbida por COPRI y desapareció PROMCEPRI.

En ese momento, el curso que yo enseñaba en la Pacífico, bueno ya, me demandaba demasiado tiempo, comenzaron los cursos de un aula a ser dos, al final a ser tres, y nada, mi compromiso era ser solamente profesor a tiempo parcial, la cosa, me convenía dejar la Pacífico y ahora estoy simplemente como consultor para tesis, esas cosas.

Y me incorporé otra vez al *staff* de COPRI, como coordinador, y en esta segunda etapa estuve de coordinador siguiendo el proceso de privatización de puertos, que en su momento se estancó por la conveniencia que vieron de esperar a la promulgación de la Ley de Puertos, en la práctica hasta ahora está, más o menos estancada.

Estuve siguiendo el Comité de Telecomunicaciones, específicamente tuve injerencia en la concesión que ahora tiene TIM que era el tercer operador de móviles y que pagó un precio bastante elevado para el Estado.

Y al final, también pasé a ser una suerte de -por la experiencia que había acumulado, ya yo tenía, entre una cosa u otra, casi 5 años, 6 años en COPRI, creo que en sus diversas etapas era uno de los que tenía más años- que pasé a ser una suerte de asesor, otra vez, de estrategia del entonces director ejecutivo que era el señor Pasco Font, hasta que, pues, en algún momento, me hicieron una oferta atractiva para incorporarme al Grupo Gloria que es donde ahora trabajo.

El señor PRESIDENTE.— Bueno, ya, no habiendo otra pregunta quiero agradecerle la presencia de los señores que nos han acompañado esta mañana y levantar la sesión.

Muchas gracias.

Ahora, si tiene alguna aclaración adicional.

El señor .— No. Solamente agradecerle a nombre de todos mis colegas, señor Presidente, por la oportunidad que tenemos y que estamos a vuestra disposición de aclarar este proceso.

Confío en que los datos hayan sido de bastante utilidad y si usted o los demás integrantes de la Comisión consideran que podemos aportar alguna información más, por favor, estamos a vuestra disposición.

Muchas gracias, señor Presidente.

—**Se levanta la sesión.**

—**Se reanuda la sesión.**

El señor PRESIDENTE.— Bueno, vamos a reiniciar la sesión.

En primer lugar, queremos agradecerle su presencia, expresar la disculpa del Presidente de la Comisión, por cuanto está en otras tareas, estamos en plena disposición de la reformulación de la nueva Constitución y lo obliga como miembro de esa Comisión, viajar por todo el país.

Sin embargo, tanto el señor Kuennen como el que le habla, somos miembros de la Comisión y en esta oportunidad voy a dirigir un pliego de preguntas.

También queremos expresarle que nuestra investigación es reservada, no hacemos ningún tipo de declaración con respecto a lo que aquí conversamos. Nuestra declaración final será al terminar nuestro informe.

Sin embargo, si es aguardado por la prensa y usted considera conveniente podrá hacer las declaraciones que mejor estime.

Iniciamos nuestro pliego de preguntas, solicitándole a usted una breve reseña de su trayectoria profesional y qué cargos ha ocupado, tanto en el sector privado como en el sector estatal.

El señor .— En una reunión anterior parece que ya lo había hecho.

El señor PRESIDENTE.— Ya ha estado usted presente aquí.

El señor .— Sí. He presentado mi curriculum.

El señor PRESIDENTE.— Entonces, empezaremos sobre la investigación que es motivo de esta reunión con respecto a la privatización de SIDER, la pos privatización de SIDERPERU.

¿Cuál fue la participación de Inversiones COFIDE en el proceso de privatización de SIDERPERU?
¿Cómo es que se recibe el encargo de firmar el contrato de transferencia de acciones?

El señor .— Estamos hablando de SIDERPERU, ¿verdad?, yo pensé que venía por el Banco Latino.

El señor PRESIDENTE.— No, no, SIDERPERU.

El señor .— Bueno, Inversiones COFIDE era en representación del Estado, el accionista de SIDERPERU y en esa oportunidad había una entidad que se encargaba del proceso de privatización. Nosotros solamente administrábamos el paquete accionariado de un grupo de empresas del Estado.

Entonces, cada vez que había una negociación y se transfería el paquete accionariado del Estado a un inversor privado, nosotros cumplíamos con los trámites administrativos para esa transferencia.

Entonces, en el caso de SIDERPERU, si bien, me acuerdo hubo un proceso de venta, en la cual nosotros no intervenimos y cuando culminado este proceso de venta que, generalmente, era una subasta pública, se nos comunicaba a nosotros, nosotros realizamos la junta de accionistas y acordamos la transferencia de las acciones.

Inclusive, los fondos no venían a Inversiones COFIDE, sino transitaban directamente hacia los organismos involucrados en el tema ¿no?

El señor PRESIDENTE.— Mediante este proceso de privatización ustedes tuvieron una comunicación permanente con la CEPRI, estuvieron al corriente de cómo se venía.

Perdón, voy a repetir la pregunta porque hay que grabarlo.

El señor .— Sí, sí.

El señor PRESIDENTE.— ¿En el proceso de la privatización ustedes tuvieron alguna relación o comunicación permanente con la CEPRI y SIDERPERU?

El señor .— No, en absoluto. Nosotros nos enteramos por los diarios sobre el proceso y no tuvimos una participación directa en el tema.

El señor PRESIDENTE.— ¿En la medida de que Inversiones COFIDE fue la encargada de supervisar la pos privatización ustedes participaron en la elaboración del contrato?

El señor .— No, en absoluto, no.

El señor PRESIDENTE.— ¿Tenían conocimiento de las penalidades que se establecieron en el caso de incumplimiento del pago de las cuotas y la falta de cumplimiento en los compromisos de inversiones?

El señor.— No, ese era un proceso negociado, probablemente, después que se iniciara el proceso con la venta de las bases, etcétera, en las condiciones y los postores estaban conscientes de las penalidades que iban a tener si no cumplían con los puntos especificados en el contrato.

Nosotros no teníamos nada que ver en el tema ¿no?, una vez que se transferían las acciones salíamos del asunto.

El señor PRESIDENTE.— ¿Se estableció algún plan de actividades para cautelar el fiel cumplimiento de los contratos, ya que ustedes eran encargados de la supervisión, de la pos privatización, así como de las garantías y el cumplimiento contractual, luego de la firma del contrato?

El señor .— Perdón, perdón, congresista.

Estoy empezando a dudar, como ha pasado tanto tiempo después de esto, estoy hablando en términos lógicos, me gustaría revisar el tema, ya, sí, porque creo que no estoy en condiciones de poder asegurarle 100% de que ha sido así el tema.

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— Señor Presidente: Si me permite, por su intermedio.

El señor PRESIDENTE.— Puede hacer uso de la palabra, señor Franceza Marabotto.

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— Sí, como tiene tanto tiempo, a veces, no se tiene en efecto todos los elementos en la mano, también lo podría hacer por escrito después.

El señor .— Sí.

El señor PRESIDENTE.— De acuerdo al numeral 7.1 del contrato se establecía que solamente se podía transferir las acciones cuando el comprador haya cancelado el íntegro de las mismas y que, evidentemente, esto tenía que ser con autorización escrita y expresa del vendedor.

Sin embargo, uno de los socios de este consorcio que compró SIDERPERU, la Statum Fundem vendió sus acciones. ¿Ustedes autorizaron la venta de estas acciones?

El señor .— La verdad le confieso, congresista, de que no estoy preparado para el tema, tengo que revisar y recordar el tema.

Yo quisiera solicitarle, en este momento, si me pudiesen dar una cita con más tiempo para poder revisar el tema.

Yo la verdad que pensaba que venía por el Banco Latino.

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— Señor Presidente: Si me permite.

El señor PRESIDENTE.— Puede hacer uso de la palabra, señor Franceza Marabotto.

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— A mí me parece que es pertinente.

El señor PRESIDENTE.— No hay ningún inconveniente.

El señor .— Le pido mil disculpas.

El señor PRESIDENTE.— No, no, no hay ningún inconveniente.

El señor .— No sé si he leído mal la citación.

El señor .— La citación decía ambas cosas. Exacto.

Decía tratar sobre el proceso de pos privatización de la empresa siderúrgica, en tanto que COFIDE había sido quien había recibido el encargo de firmar el contrato y de supervisar los contratos pos privatización y, sí, evidentemente, había una mención con respecto al Banco Latino.

Pero nosotros tenemos acá las cartas donde son firmadas, que son para usted o de alguna manera donde:

“Nos es grato remitir la presente para informarle que la COPRI ha dispuesto que Inversiones COFIDE, en

su calidad de vendedor, tenga a su cargo la supervisión del contrato de compraventa de las acciones de SIDERPERU.”

En todo caso, no hay ningún problema, se puede preparar una reunión posterior para aclarar los temas.

El señor PRESIDENTE.— Señor: No hay ningún inconveniente en postergar esta reunión. Vamos a seguir, vamos a coordinar con los asesores para que con usted establezcan una nueva fecha y poder cumplir con este requisito que tenemos de hacerle un pliego de preguntas para poder resolver algunas inquietudes.

El señor .— Quisiera pedirles también un servicio.

Inversiones COFIDE ya está, casi desapareció del mercado, entonces, va a ser un poco difícil conseguir la documentación del asunto.

Si ustedes me podrían proporcionar la información que tienen, me ayudaría muchísimo en poder recordar, alguna documentación ¿no? como los contratos, etcétera, para poder hacer memoria del tema y poder venir preparado a la Comisión.

El señor PRESIDENTE.— No hay ningún inconveniente.

El señor .— Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE.— En hacer una coordinación y fijar una nueva fecha.

El señor .— Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE.— Bueno, muchas gracias, ah.

El señor .— Okey, gracias.

El señor PRESIDENTE.— Se levanta la sesión.

—Se levanta la sesión.

—Se reanuda la sesión.

El señor PRESIDENTE.— Vamos a reiniciar la sesión de la Comisión del día de hoy.

Contamos con la presencia del señor Luis Hirota Tanaka.

En primer lugar, quiero expresar las disculpas del Presidente de la Comisión por su inasistencia, debido a que forma parte también de la Comisión de Constitución y como sabe usted hay un recorrido a nivel nacional para expresar la posición del Congreso y también buscar las opiniones de la sociedad civil.

Sin embargo, por mi condición de también miembro de la Comisión y ligado personalmente con el problema de SIDERPERU porque soy de esa ciudad, voy a presidir ahora la reunión.

También quiero informarle señor Hirota, conforme también a los señores que lo acompañan que nuestra Comisión hace una investigación de carácter reservada, no hacemos ningún tipo de declaración referido a la invitación que el día de hoy hemos hecho. Nuestra declaración será al final cuando presentemos nuestro informe.

Sin embargo, usted, si es abordado por la prensa, tiene toda la libertad de hacer las explicaciones, las declaraciones que considere conveniente.

Acostumbramos, en primer lugar, solicitarle una breve reseña de su trayectoria personal y qué cargos ha ocupado, tanto en el sector público como en el sector privado. Si lo tiene por escrito, ya no sería necesario hacer una explicación verbal.

El señor HIROTA TANAKA.— Sí. Bueno quería del tema de mi curriculum que le haga entrega.

El señor .— Si fuera tan amable de presionar el botón ahí.

El señor HIROTA TANAKA.— Okey, disculpe.

Hay dos pedidos que vinieron junto con la invitación. Uno era el curriculum y el otro el tema de remuneraciones del 96 al 2001, entonces cumpla con hacerle entrega de ambas, de ambas informaciones, tanto del curriculum como las remuneraciones.

El señor PRESIDENTE.— Señor Hirota: Quisiéramos saber si usted ha tenido algún vínculo con el Consorcio SIDERCORP con el Grupo Wiese.

El señor HIROTA TANAKA.— ¿Vínculo en qué sentido?

El señor PRESIDENTE.— De carácter profesional, de carácter empresarial.

El señor HIROTA TANAKA.— No, ninguno.

El señor PRESIDENTE.— ¿Los ingresos que usted recibía como funcionario público, especialmente en la COPRI han sido provenientes del PENUD o del Tesoro Público?

El señor HIROTA TANAKA.— Provenientes del PENUD.

El señor PRESIDENTE.— ¿Qué proceso de pos privatización ha supervisado usted o sigue supervisando algún proceso de privatización?

El señor HIROTA TANAKA.— Bueno. Yo ingreso a COPRI en el año 99. La organización de COPRI ha variado en el tiempo.

En ese momento, existían coordinadores que actuaban como sectoristas, entonces, veían el proceso de privatización y pos privatización de determinadas empresas o sectores.

En ese sentido, hasta el último cambio que ocurre en octubre del año pasado, veía por encargo del director ejecutivo, la parte que es referida a electricidad, hoteles de turistas y algunos temas referidos, casi como encargos específicos. O sea, actuaba más como sectorista.

Recién, a partir de octubre que ocurre el cambio, me encargan la función de ver o de supervisar el proceso de pos privatización de todo el conjunto. Ese cambio de organización ocurre recién en octubre, el año pasado.

O sea que dependiendo de la etapa de la cual estemos hablando, he visto algunos temas y otros no los he visto.

El señor PRESIDENTE.— En el caso al proceso de privatización de SIDERPERU ¿cuáles fueron los encargos que recibió de la COPRI para supervisar esta privatización, siempre se limitaban a la cobranza de las cuotas anuales por el saldo de acciones o existía otro tipo de responsabilidad, tenían total conocimiento de las penalidades en el caso de los incumplimientos de las cuotas y la existencia de penalidades al cumplimiento de los compromisos de inversión?

El señor HIROTA TANAKA.— Bueno. Como le digo, he visto el tema de SIDERPERU a partir de octubre del año pasado. En ese momento, ya el compromiso de inversión ya había sido ejecutado, ya había sido cumplido, eso se cumple en los primeros años y el último reporte se hace en el año 99, en el año 99.

Entonces, quedaba pendiente solamente dos obligaciones de pago. Una de parte de los compradores mayoritarios que es SIDERCORP y de los trabajadores que compraron también a plazos la parte que les correspondía de acuerdo a ley.

Esa es la parte que se ha estado supervisando y digo supervisando porque quien hace las cobranzas es el Banco Wiese.

En el proceso de pos privatización de este contrato, inicialmente el encargo lo tiene Inversiones COFIDE que a su vez era el vendedor formal de las acciones. Y, posteriormente, lo retomó nuevamente FOPRI cuando Inversiones COFIDE entró en liquidación.

Pero para cumplir esta labor Inversiones COFIDE realizó un contrato con el Banco Wiese, Wiese Sudameris para la administración del contrato.

Entonces, el Banco Wiese Sudameris es quien ha estado realizando las cobranzas a cada uno de los trabajadores y también al accionista principal de SIDERPERU.

El señor PRESIDENTE.— Tiene conocimiento, entiendo por su respuesta, de que usted recién es responsable de este proceso a partir del año pasado. Creo haber entendido correctamente.

El señor HIROTA TANAKA.— Sí.

El señor PRESIDENTE.— A partir del año pasado.

El señor HIROTA TANAKA.— Así es.

El señor PRESIDENTE.— ¿Tiene conocimiento de quién fue el que autorizó de que el Banco Wiese se haga cargo de la cobranza?

El señor HIROTA TANAKA.— Bueno, hay un convenio firmado entre Inversiones COFIDE y el Banco Wiese.

El señor.— El Banco Wiese es socio.

El señor HIROTA TANAKA.— No, el Banco Wiese no es socio. Inversiones Wiese, el accionista de SIDERCORP es Inversiones Wiese, que es otra persona jurídica diferente. Los bancos no pueden tener acciones en empresas, salvo que sean relacionadas, es una disposición de la ley de bancos, salvo que sea provisional por tema de garantías, y hablo de relacionadas, se refiere, por ejemplo, empresa custodia de valores, en empresas inmobiliarias cuyas propiedades se usen como sedes del banco o empresas de informática, cuyo proceso de informática, obviamente, soporta la parte del banco.

El que es propietario y socio, socio de SIDERCORP, el que es accionistas de SIDERCORP, en realidad, es Inversiones Wiese, que es otra persona jurídica, en la cual el banco no es socio.

O sea, son otras personas la que lo conforman. Puede ser que el mismo grupo económico lo sea, pero no, jurídicamente no es la misma persona.

El señor PRESIDENTE.— Vamos a hacerle una pregunta para poder. ¿Antes de su gestión quién fue la persona que se encargaba de fiscalizar esta pos privatización.

El señor HIROTA TANAKA.— Fue Inversiones COFIDE como empresa hasta su liquidación, hasta que entre en el proceso de liquidación. Eso ocurre. A ver.

El señor PRESIDENTE.— Señor Hirota.

El señor HIROTA TANAKA.— Sí.

El señor PRESIDENTE.— Sabemos que fue Inversiones COFIDE la encargada de supervisar como institución.

El señor HIROTA TANAKA.— Sí.

El señor PRESIDENTE.— ¿Pero tiene usted conocimiento quién era el funcionario encargado de este

proceso de pos privatización?

El señor HIROTA TANAKA.— El funcionario de seguir la supervisión del tema de pos privatización no le podría decir ahorita, pero se puede conseguir porque, en realidad, no es una sola persona, actuábamos en conjunto, un coordinador técnico y un asesor legal, se actuaba en conjunto en el tema de la supervisión del tema de pos privatización.

Entonces, habría que ver quién ha tenido, por qué período este tema.

El señor PRESIDENTE.— ¿Tiene usted conocimiento si se aprobó algún plan de actividades para hacer el seguimiento al contrato de privatización?

El señor HIROTA TANAKA.— ¿Si se aprobó un plan de actividades?

El señor PRESIDENTE.— Un plan de actividades.

El señor HIROTA TANAKA.— No, no tengo conocimiento.

El señor PRESIDENTE.— ¿A quién se informaba los resultados de este seguimiento o a quien usted informa periódicamente.

El señor HIROTA TANAKA.— Bueno, se informa a la Dirección Ejecutiva, porque quien tiene realmente la responsabilidad del proceso de pos privatización es la Dirección Ejecutiva.

Se le informa a la Dirección Ejecutiva como cabeza administrativa, pero dependiendo de qué tema se informa a las diversas áreas.

Por decirle, si es todo el tema de cobranzas se informa al área de administración que lleva todo el seguimiento y el control de todas las cobranzas que se van efectuando y que concilia con Tesoro Público o quien sea la entidad encargada de recibir los recursos y diversos temas pueden ir al área legal, dependiendo de qué tema se trate en el caso de pos privatización.

El señor PRESIDENTE.— Señor.

El señor HIROTA TANAKA.— Sí, doctor.

El señor PRESIDENTE.— De acuerdo al numeral 7.1 del contrato.

El señor HIROTA TANAKA.— Sí.

El señor PRESIDENTE.— Que dice: “Sólo se podrá transferir las acciones cuando los compradores hayan cancelado el íntegro de las mismas, éstas podrán ser parciales, o sea la venta podrá ser parciales, previa autorización escrita y expresa del vendedor.”

El señor HIROTA TANAKA.— Sí.

El señor PRESIDENTE.— Uno de los socios, la Statum Fundem vendió sus acciones proporcionalmente a los otros dos socios.

Podría decirnos ¿quién autorizó esta transferencia de acciones sin haberse pagado íntegramente las acciones a favor del Estado?

El señor HIROTA TANAKA.— Bueno, primero le quiero leer exactamente lo que dice el 7.1, dice: “Los compradores se obligan a mantener bajo su propiedad las acciones que tengan prendadas en garantía del pago de la parte del precio diferido, según estipula el numeral 9.2 de este contrato.”

En otras palabras, las acciones que no se pueden vender son las acciones de SIDERPERU que están en prenda.

La empresa Stantum Fundem no tiene acciones en SIDERPERU. Stantum es accionista de SIDERCORP, por lo tanto no existe ninguna prohibición para que él pueda vender sus acciones.

El único que tiene una limitación para vender acciones es ACERCO que no puede tener menos del 20% de las acciones de SIDERCORP mientras sea el operador, el operador estratégico del contrato.

El señor .— Usted menciona que ACERCO es el operador estratégico del contrato.

Hay alguna, me parece que eso está en la cláusula del contrato de transferencia de acciones, quien era el operador estratégico. ¿Sabe, más o menos, o se han hecho auditorías de cuánto, qué monto de dinero se ha pagado por ese contrato de asesoría estratégica de la operación?

El señor HIROTA TANAKA.— No, no, no. El operador estratégico funciona como el administrador, o sea, el socio técnico para administrar la operación siderúrgica en SIDERPERU. O sea, yo no conozco si le estén pagando exactamente (11) por un servicio de asesoría específico, ese es un contrato, ese es un contrato en todo caso entre la administración de SIDERPERU y el operador.

No hay ninguna obligación de reportarnos si le pagan, si no le pagan, no tienen obligación ni limitación tampoco si le pagan poco o mucho o nada.

El señor .— Una cuestión que queremos que quede clara es hasta donde van las funciones pos privatizadoras de COPRI en este terreno porque Inversiones COFIDE tenía las funciones de supervisar el fiel cumplimiento del contrato.

El señor HIROTA TANAKA.— Del contrato.

El señor .— De supervisar los compromisos de inversión.

El señor HIROTA TANAKA.— Así es.

El señor .— Etcétera, hasta que desaparece Inversiones COFIDE.

El señor HIROTA TANAKA.— Así es.

El señor .— En el año, en 1999.

El que asume estas funciones primero fue (ininteligible) y luego COPRI, me parece.

El señor HIROTA TANAKA.— FOPRI, en realidad.

El señor.— O FOPRI, en realidad.

El señor HIROTA TANAKA.— Sí.

El señor .— Entonces, lo que queríamos saber es qué funciones específicas tiene actualmente COPRI con respecto a ese contrato.

El señor HIROTA TANAKA.— Es lo mismo, supervisar el cumplimiento del contrato. La pos privatización es eso.

El señor .— Todo, todo el contrato y a la vez realizar la cobranza por...

El señor HIROTA TANAKA.— Bueno, la cobranza físicamente la hace un banco ¿no? en este caso el Banco Wiese, en otras ocasiones para otros contratos los hace COFIDE ¿no? y ellos reportan, porque transfieren directamente al Tesoro lo que tienen transferir y reportan periódicamente cuánto se va cobrando. Mensualmente se reporta.

El señor PRESIDENTE.— Señor Hirota, al vender Stantum Fundem su participación en SIDERCORP se reestructuró ¿no es cierto? la calidad de los accionistas ¿no? fueron, se agruparon en dos en lugar de

ser de tres.

¿Qué medidas tomaron para garantizar el fiel cumplimiento del pago de las acciones?

El señor HIROTA TANAKA.— El pago de las acciones la tiene que hacer la sociedad llamada SIDERCORP, o sea, mientras esa sociedad siguiera pagando, que los socios fueran dos o tres, no interesaba.

El señor PRESIDENTE.— Pero a la luz de los hechos no han pagado. ¿No cree usted que haya influido la salida de este accionista en la dificultad que tiene ahora de pagar SIDERCORP la deuda que le tiene al Estado por el pago de las acciones?

El señor HIROTA TANAKA.— Bueno, esto, en realidad, es una opinión personal porque el manejo que ellos tengan internamente y de donde se financien es un problema del comprador ¿no? que en este caso es una sociedad llamada SIDERCORP, que tengan uno o más accionistas que puedan o no pagar la deuda es un problema de ellos.

En realidad, en el fondo el problema es que han quedado dos socios y uno de ellos, uno de ellos ¿no? ha entrado en insolvencia en Estados Unidos, la matriz de uno de ellos, ha entrado en insolvencia en Estados Unidos y ése es el origen del problema.

O sea, si la matriz, esta siderúrgica americana, que es la matriz de ACERCO no hubiera entrado en problemas, probablemente no tendría mayor dificultad.

O sea, aquí hay una sociedad en la cual uno de los socios tendría que agarrar con el total de la obligación porque el otro socio está en un problema de insolvencia. No aquí en este país, ah.

El señor .— No concretamente eso. Pero antes de ello no habían entrado en algún tipo de diferimiento de los pagos, en el año 1999, por ejemplo.

El señor HIROTA TANAKA.— Sí. Pero esto no se debía a un problema en la composición de los socios, sino al problema global que se había generado en toda la industria siderúrgica en el mundo. Me explico.

El tema de la crisis rusa origina un tema de que toda la parte rusa y las federaciones tengan un exceso de venta de capacidad.

Entonces, inundan el mercado con material siderúrgico ¿no? a precio muy bajo, no sólo aquí, ah, en Estados Unidos y en todas partes del mundo.

Entonces, se comienza a originar un problema en toda la industria siderúrgica, de la cual no es ajena la parte que estamos, o la parte que está en el Perú.

El señor PRESIDENTE.— Señor: Tenemos entendido que independientemente al negocio se hizo una investigación sobre la solvencia económica del postor.

El señor HIROTA TANAKA.— Así s.

El señor PRESIDENTE.— O sea, no interesaba para el Estado si el negocio para ellos fuera bueno o malo, sino que le importaba al Estado era que paguen ¿no?

El señor HIROTA TANAKA.— Sí.

El señor PRESIDENTE.— El compromiso. ¿Cuáles son las acciones que se tomaron en vista que comenzaron a originarse esos atrasos ¿no? que al final ha terminado ya no pagar y declararse en insolvencia.

El señor HIROTA TANAKA.— Perdón, no se han declarado en insolvencia.

El señor PRESIDENTE.— O se han declarado en vigilancia, ¿cómo le llaman?

El señor HIROTA TANAKA.— No, no, no, no. No confundamos. SIDERPERU que está en insolvencia no le debe nada al Estado.

El señor PRESIDENTE.— No, me refiero porque el consorcio en sí, el que compra ha dejado de pagar o hay atrasos con respecto al pago de las obligaciones que tiene.

El señor HIROTA TANAKA.— Ha pagado hasta el año 98, ha pagado las primeras cuatro cuotas que eran de un octavo y las últimas cuatro cuotas es lo que se ha diferido, las últimas cuatro cuotas son las que se han diferido, primero en un año que ocurre en el año 99, como le digo, a raíz de todo este tema de la crisis de la industria siderúrgica mundial, o sea no es algo que ocurra aquí ¿no?

Este calendario vencía, la primera de las cuotas en marzo de este año. Pero en marzo de este año el proceso de insolvencia de SIDERPERU no estaba resuelto, o sea, no había acuerdo, no había acuerdo. Este acuerdo recién se ha producido el 23 de abril.

Entonces, ellos pidieron, bueno, pidieron más tiempo, se les dio 30 días, para que se arregle primero el tema de la insolvencia de SIDERPERU ¿por qué? Porque nosotros tenemos como garantías las acciones de SIDERPERU.

En este proceso podían ocurrir dos cosas: Que se apruebe el plan, que felizmente se ha aprobado y por lo tanto, la empresa continúa en marcha; y la otra era la liquidación.

En un eventual caso de liquidación mi garantía como Estado no vale nada, porque yo en un proceso de liquidación yo soy el último que cobra, el accionista es el último que cobra. Entonces, las acciones que yo tenía no valían nada en ese proceso.

Entonces, había que apoyar para que se apruebe el plan de reestructuración, para que la empresa continúe en marcha y por lo tanto las acciones que yo tengo en garantía tengan un valor.

Es el motivo de la primera y la segunda inclusive, porque se ha aprobado recién el 23 de abril, y la cuota tenía que vender el 30 de abril, se ha dado una prórroga hasta el 31 de mayo para que los socios de SIDERCORP puedan ahora reestructurar su posición y puedan establecer quién va a ser el inversionista estratégico que asuma esta responsabilidad que ya no puede asumir ACERCO por el problema que tiene su matriz.

El señor PRESIDENTE.— ¿Ingeniero, ustedes no le hacían en su condición de fiscalizador, vamos a poner el término así, sobre todo para garantizar la recuperación del Estado, en cuanto a la venta de su patrimonio, no le hacían un seguimiento a la empresa, en el aspecto económico, financiero, para evitar que caiga, en este caso de insolvencia y no se pueda, como lo ha dicho usted, en última instancia, si se liquida no pueda recuperar la deuda que le tienen los dueños de la empresa?

El señor HIROTA TANAKA.— Perdón. No nos confundamos, el contrato de compraventa que nosotros supervisamos no es de SIDERPERU.

El contrato de compraventa vende las acciones de SIDERPRU, el que nos debe porque esa es la parte que queda del contrato ¿no? es SIDERCORP, no SIDERPERU. SIDERPERU no nos debe. No sé si me están entendiendo.

El señor PRESIDENTE.— Entiendo lo que usted dice, son dos personas, una cosa es la empresa SIDERPERU.

El señor HIROTA TANAKA.— Así es.

El señor PRESIDENTE.— ¿No es cierto? y otra cosa es SIDERCORP, el comprador.

El señor HIROTA TANAKA.— Sí.

El señor PRESIDENTE.— ¿No es cierto? Pero, evidentemente, Inversiones COFIDE, después la COPRI, está obligada a hacerle un seguimiento.

El señor HIROTA TANAKA.— ¿A quién?

El señor PRESIDENTE.— Para poder recuperar o a SIDERCORP o SIDERPERU, para poder recuperar o para poder garantizar el fiel cumplimiento de las cuotas ¿no es cierto? que hasta la fecha sigue debiendo SIDERCORP.

El señor HIROTA TANAKA.— Por eso, nosotros seguimos el tema en función de SIDERCORP. Pero usted me preguntaba por la insolvencia. El que ha entrado en insolvencia es SIDERPERU, no SIDERCORP.

El señor PRESIDENTE.— Y en este caso la reestructuración que se ha aprobado en SIDERPERU ¿cuál es la posición del Estado ahí? ¿Está como miembro de la comisión?

El señor HIROTA TANAKA.— No, no, no. Es que yo no soy acreedor de SIDERPERU, es formada por la Junta de Acreedores.

Bueno, el Estado tiene una participación pero no a través de este proceso. Tiene participación por el tema de los impuestos a través de SUNAT. O sea no es a través de la parte de pro inversión, no tenemos participación, no somos acreedores, el que nos debe es el socio, no nos debe la empresa, la empresa es la que ha entrado en insolvencia.

El señor PRESIDENTE.— En el numeral 8.2 del contrato de compra y venta se estipula de que los compradores se obligan a mantener libre de hipoteca, prenda o servidumbre los activos de SIDERPERU.

El señor HIROTA TANAKA.— No, una proporción similar. El artículo dice exactamente una proporción similar a la parte de las acciones que están en prenda.

El señor PRESIDENTE.— Voy a terminar la pregunta y si estamos equivocados usted nos hará la corrección correspondiente, son las inquietudes que tenemos con respecto a esto que es lo que motiva nuestra investigación.

La vuelvo a leer. Dice: “En el numeral 8.2 del contrato de compra y venta se estipuló que los compradores se obligan a mantener libre de hipoteca, prenda o servidumbre los activos de SIDERPERU.”

Sin embargo, para obtener capital de trabajo y respaldar préstamos para inversiones se habría vendido la mina Oyón, subarrendado la planta de Hierro Esponja, hipotecado el Alto Horno y otros activos.

¿Se han realizado auditorías sobre la situación de estos activos?, ¿se ha constatado que a través de hipoteca o venta, estos activos podría haber incumplido el contrato?

El señor HIROTA TANAKA.— Sí, sí. Le explico.

En realidad, lo que dice el numeral 8.2.1 del contrato, dice textualmente lo siguiente: “Los compradores se obligan, además, a que los órganos de decisión de SIDER mantengan libre de prenda, hipoteca o servidumbre, a un conjunto de activos de SIDER, cuyo valor contable represente cuando menos igual proporción frente al universo de activos de la sociedad, al porcentaje en el capital social de las acciones bajo prenda a favor del vendedor.” ¿no?

El numeral 8.2.2 establece: “Dentro del porcentaje afecto señalado en el numeral 8.2.1 que antecede, los órganos de decisión de SIDER sólo podrán vender, reemplazar, canjear, entregar en parte o disponer bajo cualquier modalidad dichos activos fijos, si son sustituidos previa o concurrentemente por otro de similares características, de igual o mayor monto de acuerdo con los niveles de precio del mercado y previa aprobación escrita del vendedor.”

En otras palabras, existe un porcentaje de activos que no podrán ser gravados, obviamente ¿no?

Adicionalmente, no se pueden, esos activos que no pueden ser gravados, ni vender o reemplazar, si la autorización escrita del vendedor.

Los activos que están, oh, perdón, las acciones que están en prenda, es una proporción de la parte no pagada. ¿Correcto?

Por ejemplo, a la fecha de cierre, la prenda era sobre 179 millones de acciones que representan aproximadamente el 74% o casi 75% de las acciones.

En otras palabras, no se puede tocar el 75% de activos que en valor contable sea el 75% del valor total de los activos.

O si lo mira de otro lado, el 25% está libre, puede ser prendado, hipotecado o vendido.

El señor PRESIDENTE.— Eso es lo que dice exactamente.

El señor HIROTA TANAKA.— Y eso es lo que se ha hecho.

El señor PRESIDENTE.— Señor Hirota: Anteriormente estuvo el señor comandante Echeandía, con respecto a que fue el encargado de la privatización.

El señor HIROTA TANAKA.— Sí.

El señor PRESIDENTE.— Entonces, le hicimos una pregunta que se sorprendió, que era que SIDERPERU antes de la privatización tenía valorizado sus activos porque así estaban en la compañía de seguros, en 717 millones de dólares, y se sorprendió porque dijo: Esa cantidad es astronómica. (12)

La firma Arnold Cruoto valorizó los activos en 25, o sea la totalidad de los activos de SIDERPERU valían 25.

Entonces, si vamos a ese razonamiento que en el precio base la totalidad de los activos valían 25 ¿no es cierto? y la deuda de SIDERCORP era de 178, qué porcentaje ¿no es cierto? de activos quedaban libres para poder ser prendados por la empresa.

El señor HIROTA TANAKA.— Perdón. No sé lo que se haya tratado de hacer en el proceso.

El señor PRESIDENTE.— ¿O qué valorización ustedes emplean para establecer que tiene activos libres?

El señor HIROTA TANAKA.— No puede establecer otra. El contrato establece que es el valor contable. El contrato, estoy hablando del proceso de privatización, es un hecho, ya tengo un contrato firmado, sellado, oleado y sacramentado. Yo tengo que supervisar el cumplimiento del contrato. El contrato dice que es el valor contable, a valor contable, dice.

La proporción se fija a valor contable. Si ha sido valorizado por esto, por otro, no interesa, es a valor contable.

El señor .— En realidad, la pregunta es muy concreta.

El señor HIROTA TANAKA.— Sí.

El señor .— Está restringida a ver si COPRI ha realizado alguna auditoría sobre la situación de estos activos, si ha constatado que están hipotecados, están gravados, en qué magnitud, etcétera.

El señor HIROTA TANAKA.— No, o sea, no hemos realizado ninguna auditoría, porque este es un tema en el cual respecto a la parte libre está simplemente a disposición, o sea, no existe en el contrato ninguna obligación de auditar, ninguna obligación de ellos, salvo que yo voy y le pido una información que es lo que se hace periódicamente.

Para este caso se ha pedido información. Ya. La información más reciente, la que nos acaban de alcanzar que el Banco de Crédito que es el, perdón, el Banco Wiese que es el administrador del contrato ¿no? de acuerdo a valores contables, lo que está gravado y está la lista de detalle que han enviado de SIDERCORP de lo que está exactamente gravado es aproximadamente, en valores contables, el 33%.

A este momento que estamos hablando solamente tenemos en prenda el 56% de las acciones porque ya se ha pagado una parte.

En otras palabras, hay 44% de libre disponibilidad si lo que se quiere llamar así ¿no? y lo que se tiene gravado es el 33% del valor contable, o sea, medidos en valor contable que es el término que está en el contrato.

El señor .— Esta preguntaba estaba orientada porque se han recibido múltiples denuncias acerca de que se habrían vendido una serie de activos para financiar las propias inversiones que tenían que venir del consorcio. Todos entendemos que la deuda por las acciones es del Consorcio SIDERCORP y no de SIDERPERU.

Entonces, acabamos de tener al señor *Badana Kao* que era presidente de Inversiones COFIDE, en ese momento, para preguntarle si ellos habían realizado alguna auditoría sobre los activos, evidentemente, no nos ha podido contestar por otras razones.

Nosotros queríamos saber si ustedes habían realizado alguna auditoría sobre este tema, para ver si los compromisos de inversión que tenían que ser cubiertos por SIDERCORP, el consorcio, deudor de las acciones, se había realizado con capital fresco, capital financiado de la propia empresa. Ese es un tema.

Y, adicionalmente, quería preguntarle. Usted dice que en el año 98, aproximadamente, ellos solicitaron una prórroga de las cuatro cuotas, que eran las cuatro cuotas, por alrededor de 23 millones de dólares. Me parece.

Entonces, ellos, estaríamos en un escenario en el cual ellos, 96, 97 y 98 y 99 habrían pagado sus cuotas, me parece.

El señor HIROTA TANAKA.— La prórroga creo que es en el 99.

El señor .— En el 99 ¿no es así?

Entonces, la pregunta es: A partir del 99 a la fecha, ellos, primero ¿quién reestructuró ese nuevo flujo de pagos y saber si ellos han seguido con sus cuotas el año 2000 o 2001?

El señor HIROTA TANAKA.— Bueno, en el caso de la reestructuración ha sido aprobada en COPRI, en ese momento COPRI, hay un acuerdo de COPRI que aprueba la prórroga de un año. Las cuotas son anuales.

Entonces, la prórroga que ocurre en el año 99 es que la cuota del 99 se traslada hacia el 2000. Esa es una aprobación que hizo COPRI en su momento.

El señor PRESIDENTE.— Señor Hirota: La COPRI habrá, ha realizado algún...

El señor HIROTA TANAKA.— Perdón, me permite antes terminar un tema en relación a que se tenían que financiar los pagos o las inversiones con capital propio.

Hay dos temas que tendríamos que enfocar ahí.

Uno, primero, en lo formal. No existe ninguna obligación contractual del comprador de que tiene que hacer aportes de capital para financiar las inversiones o el pago de la deuda.

En el pago de la deuda es un imposible, porque qué aporte de capital le haría SIDERPERU cuando la deuda es de él, si la deuda es de él, para qué le da plata a SIDERPERU, SIDERPERU no paga nada.

Si hablamos de las inversiones que tiene que realizar, es cierto, se pueden haber hecho con aporte de capital, pero no tiene ninguna obligación contractual de hacerla, ninguna. No está en el contrato en ninguna cláusula que le establezca a usted tiene que hacer los compromisos de inversión con aportes de capital en SIDERPERU, no hay esa obligación.

Por lo tanto, ellos han podido hacerla con deuda, con aportes, con la forma de financiamiento que hubieran querido.

El señor PRESIDENTE.— Señor Hirota: Nosotros tenemos una información extraoficial que no la podemos confirmar que SIDERCORP ha pagado lo que ha pagado de las acciones con plata de SIDERPERU, o sea, no ha salido de su bolsillo sino del bolsillo de la propia empresa.

El señor HIROTA TANAKA.— Sí, pero...

El señor PRESIDENTE.— ¿Ustedes han tenido conocimiento de esto o han hecho alguna auditoría al respecto para establecer si realmente son los compradores los que pagaron?

El señor HIROTA TANAKA.— Perdón, señor.

Nosotros tenemos una información que le vamos a alcanzar posteriormente, porque hay una carta en la cual había una demora porque nosotros no teníamos la información.

Acuérdese que de manera indirecta el Banco Wiese es quien administra el contrato y por lo tanto tiene la información, ya nos la ha sido alcanzada ayer y la vamos a transmitir, se la vamos a alcanzar a esta Comisión.

Bueno, en ese tema, hay que tener en consideración que los socios, la única forma que tienen de cobrar fuera de relaciones comerciales, pero como socios, es dividendos, hubo distribución de dividendos 3 años.

En 3 años han pagado, SIDERPERU ha venido pagando dividendos, los dividendos no son gratuitos, son en función de las utilidades, el dividendo es la distribución de las utilidades. O sea, se generaron utilidades y estas utilidades se pagaron a todos los accionistas, incluyendo a los trabajadores, claro, los trabajadores son más pequeños.

Entonces, sí es cierto que hay un pago de SIDERPERU a favor de SIDERCORP, pero es en su función de accionista. De acuerdo al contrato ellos tienen todo el derecho a ejercer las funciones del accionista, uno de ellos es cobrar dividendos. No hay ninguna limitación en el contrato, más bien dice que lo pueden hacer.

El señor PRESIDENTE.— Señor Hirota: En vista de que hay demoras en el pago por parte de SIDERCORP ustedes han elaborado un plan de contingencia a fin de que se pueda resolver este contrato, se ejecuten las garantías y el Estado recupere el control de la empresa.

El señor HIROTA TANAKA.— Bueno.

El señor PRESIDENTE.— O si no lo han hecho ¿cuáles serían las dificultades para hacerlo?

El señor HIROTA TANAKA.— Disculpe, o sea, si se habla de resolver el contrato, tendríamos que usarlo correctamente, porque si hablamos de resolver el contrato ¿no? significa que me devuelve el total de las acciones y le tengo que devolver la plata que me pagó. Ese es el término resolución del contrato.

El señor PRESIDENTE.— Pero no hay un tipo de penalidad por..

El señor HIROTA TANAKA.— Sí, sí hay penalidades también, eso se establece, pero esa es la figura, no se habla. O sea, la figura en este caso es más la ejecución de lo que yo tengo en garantía, porque en este momento lo que yo tengo es una deuda, es una deuda, tengo por cobrar.

De ese contrato las prestaciones principales se cumplieron, yo les di las acciones, el señor me pagó una parte en letras, pero ya las acciones son de él, el caso extremo podría ir hasta ahí, hasta resolver el

contrato.

Pero lo que yo tengo ahorita en prenda es el 56% de las acciones. Nosotros si tenemos un plan contingente para esto que significa la ejecución de las garantías, porque sería, si yo hago eso, hay un tema de la fianza ¿tendría que devolverle la fianza? Porque si devuelvo tengo que devolver las prestaciones.

El tema para nosotros más se enfoca hacia la ejecución de las garantías, me deben, ejecuto garantías. Ahora, lo que sucede es que con eso recuperaría el control, porque yo tengo en prenda el 56% de las acciones de SIDERPERU.

Sí se ha contemplado como medida de pago.

El señor PRESIDENTE.— ¿Cuáles son los problemas que usted encuentra en esta posibilidad, o si es beneficioso, o es perjudicial para el Estado, el Estado tomó una decisión al respecto?

El señor HIROTA TANAKA.— Es que el tema está de que lo que voy a tener es el 56% de una empresa que está bajo control de los acreedores y que yo no soy el acreedor.

Me refiero. Hay todo un plan de reestructuración que ha sido aprobado, que tiene una junta, un consejo de vigilancia, veedores, todo lo que está previsto en la ley.

Yo tomo el control de esta empresa en lo administrativo, correcto, pero estoy sujeto a un plan del cual no me puedo salir, un plan que es pagar los acreedores ¿no? todo esto, con lo cual, para empezar el proceso de operación, de sí está garantizado, porque ya se aprobó el plan de reestructuración, o sea, aquí no hay liquidación, salvo que se incumpla el plan, por supuesto ¿no?

Y que no debería ocurrir porque el margen de operación de SIDER es suficiente para pagar ese plan, eso sí lo hemos analizado. No hay problema, es un problema de en cuánto tiempo se paga.

Ingresar para nosotros es entrar en una condición un poquito limitada, ese es el problema que yo le veo. O sea, no podría decir: Oiga, voy a cambiar este operador, lo otro, porque tengo siempre que ir hacia la junta de vigilancia y decir: Señor tengo que hacer esto, tengo que hacer lo otro.

El señor PRESIDENTE.— Para conocimiento nuestro ¿este plan de reestructuración contempla también postergar el pago, la obligación que tiene SIDERCORP con el Estado?

El señor HIROTA TANAKA.— No, no, no. No tiene nada que ver, es otra deuda.

SIDERPERU, acuérdesse no nos debe, el que nos debe es SIDERCORP.

El señor PRESIDENTE.— Ya. Pero entonces, habiendo aprobado un plan de reestructuración y el accionista no paga al Estado ¿cuál sería la posición del Estado frente a esto, cuál sería su opinión respecto a esto? ¿Sería, inclusive, sería inconveniente de que el Estado resuelva el contrato, asuma la responsabilidad de la dirección de la empresa o sigue siendo un problema para el Estado?

El señor HIROTA TANAKA.— No, no, no. Creo que está usando la palabra solución en el sentido que estoy cobrando, quiero entenderlo así, porque, en realidad, si se usa la expresión.

Doctor, no sé si me puede apoyar, resolución se emplea en otra cosa.

El señor PRESIDENTE.— Vamos a ver, de repente estoy (ininteligible) que se anule el contrato ¿no? el Estado por el saldo que tiene asuma, porque usted me dice que tiene el 56% ¿no? o sea, todavía nos deben un monto igual al 56% de las acciones.

El señor HIROTA TANAKA.— Eso es lo que tengo en garantía.

El señor PRESIDENTE.— Claro. Si el Estado toma la decisión de resolver el contrato.

El señor HIROTA TANAKA.— No, de ejecutar, de ejecutar el contrato.

El señor PRESIDENTE.— De ejecutar el contrato, de ejecutar el contrato.

El señor HIROTA TANAKA.— De ejecutar el contrato.

El señor PRESIDENTE.— Asume la responsabilidad de la empresa.

La señora .— No, es que son dos cosas distintas.

El señor PRESIDENTE.— A ver, perdón, a ver.

El señor .— Si me permite, por favor.

Recordemos que de conformidad con el Código Civil no cabe el pacto comisorio.

En qué consiste el pacto comisorio: Es el pacto a través del cual, una vez otorgada la garantía el acreedor se hace pago de la deuda adjudicándose la garantía, **(13)** con lo cual en ningún caso el Estado sacando, ejecutando la garantía, que en este momento tiene, que son las acciones, podría quedársela. No sé si me explico.

El señor .— Tiene que venderlas.

El señor .— Tiene que venderse. Con lo cual la posibilidad de que el Estado retome el control de la empresa no cabe; la única posibilidad que tiene es de ejecutar la garantía y, como bien decía el ingeniero, tomar, en la eventualidad que se pudiera estamos adquiriendo el 56% de las acciones de una empresa que está sujeta a un procedimiento de reestructuración, con lo cual...

El señor .— El control real no es.

El señor .— Es nulo, no hay control sobre la empresa.

La señora .— Uno es el dueño de las acciones que ha sido Sider Perú y otro es el deudor que es Sidercorp.

Entonces, la relación del Estado es con Sidercorp. Sider Perú es el que tiene el problema de reestructuración empresarial.

Lo que hay son dos cosas distintas; es decir, el deudor al Estado es Sidercorp, y esta empresa es la que tiene que ejecutar el contrato del que estamos hablando. Sider Perú es la empresa propietaria de las acciones que nosotros tenemos en garantía, que nos garantiza la deuda de Sidercorp, y Sider Perú es la empresa que está en reestructuración.

Es decir, son dos cosas distintas que es necesario separar porque una es la relación del Estado con Sidercorp; el Estado no tiene que ver nada con Sider Perú.

El señor .— Con respecto a la aclaración que hacia el doctor, ¿se ha planteado en algún escenario o ha planteado un plan de contingencia en el cual se puedan ejecutar las garantías y como no pueda hacerse de estas acciones, el Estado venderlas, el 56%?

El señor .— Claro, esta venta acuérdesse que ocurriría prácticamente en un proceso de, como un remate judicial, porque es una cuestión de garantías.

No es un proceso que nos guste, porque en este proceso no hay una forma de seleccionar quién compra, acuérdesse que tengo el 56% y por tanto control administrativo, no real, pero administrativo de Sider Perú.

Lo que a nosotros como Estado creemos nos conviene, es que venga un operador financiero,

no un especulador, porque cualquiera puede ir y en el remate judicial, en el juzgado y decir, lo compro, pero puede ser un especulador. Ese es un tema que no nos gusta pero que inevitablemente podría ocurrir. Correcto.

Entonces, los intentos que se están haciendo es de tratar un nuevo socio operador estratégico siderúrgico, eso es lo que se está tratando de hacer, porque lo que nos interesa es que venga el operador que garantice que a futuro eso va no sólo operar, digamos, entre los cánones, digamos, adecuados en lo económico, sino en lo tecnológico, en lo técnico, y que garantice que esto tiene futuro como industria.

O esa, no nos interesa que alguien venga aquí y compre como especulador, se pase un tiempo, chatarree el asunto y lo cierre. Eso no nos interesa. Nos interesa que venga un operador siderúrgico que le interesa el negocio y que le interesa a futuro seguir operando. No se trata de los próximos tres o cuatro años, sino que dentro diez años no cierre.

Porque qué sucedería si viene alguien así simplemente por términos especulativos. Sencillamente él va a esperar que cambie el plan de reestructuración, 7, 8 años, dependiendo cómo se mueva el plan de aceleración de pagos, si las ventas se incrementan, prevemos que esto ha sido hecho con los actuales niveles de venta que son muy bajas, ustedes lo conocen, por la depresión, sobre todo por la industria de la construcción, pero se espera que a futuro esto crezca.

Entonces, es muy probable que en los cinco años se solucione el tema de la reestructuración de la deuda. En ese momento quien tiene que tomar la decisión de continuar el negocio, operando como una siderúrgica, nosotros queremos que sea un siderúrgico, porque si es un especulador él va a hacer una suma simplemente financiera y de repente determina sabe qué, mejor chatarreo esto y me sale más a cuenta; pero con eso cerraría la industria y ese es el peligro que se corre.

Por eso es que estos plazos que se dan, porque el primer interesado en salirse del problema es el Wiese Sudameris, perdón, para no especificar. Entonces el grupo Intesa BCI, que es el dueño del Banco Wiese Sudameris, quiere salirse de este problema pero sin incumplir, lo que pasa es que él tiene la mitad de la obligación, la otra mitad la tiene el socio operador estratégico.

Entonces, el planteamiento de ellos, que a nosotros nos aparece razonable, es que el socio estratégico hay que conseguirlo para que el negocio, como estuvo planteado originalmente, continúe. Obviamente no puede ser el que tienen actualmente porque él ya se declaró en insolvencia en Estados Unidos y están en un proceso que está liquidando todos sus activos, ¿no?; entonces, hay que conseguir otro.

Se ha hablado con la parte brasileña y hay. Porque quien tiene que reemplazar al socio son ellos, acuérdense. A través del BNP Paribas y han venido y le han pedido permiso para a hacer un *due diligence* o una investigación en Sider Perú para un socio brasileño que no quieren mencionar.

El grupo que perdió, que salió segundo, Aceros Arequipa, ha firmado ya un acuerdo de confidencialidad para hacer una investigación en Sider Perú, en el actual Sider Perú. Por supuesto que Aceros Arequipa no nos dice quiénes son sus otros socios, pero por lo menos ellos son siderúrgicos.

Entonces, aquí hay dos claros interesados, después hay tema que se ha retomado a través de Intesa BCI de Europa, de un antiguo interés que tenía una siderúrgica francesa de hace dos años, cuando comenzó los problemas con el socio estratégico americano, que también han confirmado que mantienen el interés en esta planta en Chimbote. Estos franceses por si acaso

son la parte tecnológica que construyó la planta; o sea, son los franceses que proporcionaron la primera tecnología a esta planta, a la planta de Chimbote, que mantienen el interés, se ha retomado. Obviamente le dijeron pero primero, como condición *sine qua nom*, Sider Perú tiene que tener un plan de reestructuración aprobado, porque yo no voy a ir para que los bancos lo liquiden.

Entonces, se ha tenido que esperar que el 23 se apruebe y entonces se retome, se va a retomar este interés. Son los tres posibles interesados, conocidos.

También han manifestado su interés un poco tibio los chilenos, la siderúrgica de Huachipato, creo que se llama El Pacífico, algo así, que es privada, no es estatal, en Chile. Ellos han tenido de antiguo un interés por esta planta y también han manifestado interés.

Son las cuatro que conocemos que nos ha reportado el propio Banco Wiese que están interesados en esto.

Para nosotros o para mí, para no especificar, creo que esa sería la mejor solución que garantice a futuro, a largo plazo el funcionamiento de la planta de Chimbote.

El señor .— ¿En estas negociaciones que tienen con Aceros Arequipa participa el señor Camet?

El señor .— ¿Aceros Arequipa?

El señor .— Sí.

El señor .— No. Nosotros hemos tenido conversaciones con Aceros Arequipa, acuérdesse que no somos parte de esa sociedad Sidercorp, somos los acreedores de Sidercorp.

La conversación la lleva el Banco Wiese como inversiones Wiese. El grupo Wiese Sudameris o Intesa BCI para no seguir hablando del nombre Wiese, porque no son Wiese ellos, el grupo BCI lo llevan ellos porque ellos son los socios de Sidercorp. Nosotros no somos socios, no podemos ofrecerle la entrada a sociedad a ellos, somos los acreedores.

El señor .— Como supervisores de la (ininteligible) privatización, ustedes tendrían una intervención.

El señor .— Claro, coordinan con nosotros.

El grupo Intesa BCI coordina con nosotros todos los temas, porque obviamente si nosotros ponemos trabas, esa sociedad nunca se va a realizar, ¿no?

El señor .— Señor, para finalizar, ¿qué impresión tiene del comportamiento de los que se encargaron del proceso de privatización? ¿Cree usted que este contrato que usted lo opera, usted lo controla, usted lo vigila, resultó siendo bueno para los intereses del Estado?

El señor .— Habría muchos factores en los cuales ver, porque este contrato se hizo, se formalizó en el año, se concluyó en el año 96, pero es un proceso que empieza en el año 92, y lo que yo he visto en los balances de Sider de esas épocas esa empresa estaba quebrada.

Entonces, conseguir que siga operando, que alguien asuma la empresa es un logro ¿no?, porque la otra alternativa era cerrar la planta y venderla como... no como empresa sino como pedazos. Habría que ver, o sea, es muy difícil juzgar las conveniencias de un proceso fuera de época.

El señor .— La condición en que se encuentra Sider Perú evidentemente era difícil de venderla, pero el Estado saneó la empresa porque asumió la deuda que tenía Sider Perú, inició un programa de reducción de personal que significó más del 50% de despidos; entonces, puso la empresa en condiciones de venta, se llegaron a negociaciones.

Hemos visto que mientras los activos estaban valorizados en 700 millones de dólares, valorizaron la empresa en 100 millones de dólares, una empresa limpia que ya, como ha explicado acá el señor de la Cepri, ya en el momento de la privatización había generado utilidades de 9 millones de soles; o sea, la empresa para él era rentable, con 9 millones de soles de utilidad en ese año.

Mi pregunta es: ¿Qué impresión tiene usted respecto a este proceso de privatización, si fue beneficioso, si el contrato que elaboró, porque quienes lo elaboraron fueron los miembros de la Cepri, garantizaba, en primer lugar, que el Estado pueda cobrar la deuda; y, en segundo lugar, que este negocio siga siendo un negocio floreciente?

O sea, la idea de privatizar era porque Sider Perú si bien es cierto era una empresa estratégica dentro de la denominación que antes se daba, no sea una empresa que constantemente le esté sacando dinero al Estado, pero seguía siendo una empresa estratégica para el desarrollo nacional. Muchas países de América Latina mantienen sus empresas en propiedad del Estado que inclusive hacen competencia desleal con respecto. Hay una participación muy fuerte del Estado en empresas siderúrgicas en muchos países.

Entonces, nuestra pregunta es: ¿Qué impresión tiene de este proceso de privatización de Sider Perú, porque como hemos visto hay una serie de dificultades?

El señor .— Bueno, la impresión que yo tengo es que probablemente la gente que estuvo en el momento, en el proceso, no tenía mucha alternativa de buscar una salida limpia al proceso. Creo que se han tomado las garantías debidas para cobrar, lo que sucede es que siempre hay un riesgo de no cobrar. Porque la única manera que yo diría que puede garantizar la total cobranza es que yo le diga, sabe qué, a mí me das en función de la deuda todo en fianzas bancarias, aun así corro el peligro de que el banco quiebre. Nos ha pasado. Hemos tenido fianza bancaria de bancos que de repente entraron en insolvencia. O sea, el riesgo cero no existe.

Creo que se tomaron todas las providencias del caso, éste tiene una fuerte, tiene 21 millones de dólares de fianza; o sea, es bien fuerte porque la fianza bancaria es algo oneroso para efectos de quien la da. Porque la otra alternativa hubiera sido que lo venda al contado, pero probablemente eso hubiera significado que muy poca gente dispuesta a hacerlo.

El señor .— Solamente para explicar nuestra preocupación sobre el tema, de dónde nacía evidentemente el consorcio deudor, en este caso Sidercorp por las acciones, un consorcio cuya empresa matriz se declara en insolvencia como usted mismo lo ha manifestado. (14)

El señor .— Uno de los socios.

El señor .— Uno de los socios.

Luego, el grupo Wiese quiere salirse, el Banco Wiese es accionista de inversiones financieras, está en Registros Públicos, lugar en la página de Internet.

Entonces, de nuestra preocupación nacía eso, de qué escenarios factibles se apoyaban para ver el pago de estas acciones.

Y también a manera de conclusión y para preguntarle si se ha presentado dos prórrogas —me parece— en esos últimos meses para la cuota que vencía en marzo, se ha prorrogado para abril y luego nuevamente

para mayo. Se ha presentado una nueva solicitud de prórroga y qué acciones se tomarían en ese caso.

El señor .— Bueno, la última solicitud de prórroga se presentó para el vencimiento que ocurría en abril. Se ha otorgado una prórroga que va hasta mayo.

Aquí el punto clave de demostración es que hay realmente el interés manifiesto que ahora ya se puede expresar del socio estratégico, porque sin eso la operación no funciona.

El señor .— Entonces, había que darle tiempo realmente a Intesa, lo seguimos llamando grupo Wiese y está mal expresado.

En realidad el grupo este Intesa BSI, con lo cual para suerte nuestra hemos cambiado a mejor porque obviamente el respaldo a Intesa a veces ya es mucho mayor de lo que sería Wiese y ellos, hablando del socio financiero estamos en mucha mejor posición que antes. Nuestro problema es conseguir el socio estratégico, operador siderúrgico. Ese es el tema ahorita, tratar de conseguirlo. Y creo que ellos fuera que tienen el derecho, tienen más posibilidades de conseguirlo, porque pueden negociar fuera de la posición del Estado otras cosas con un socio estratégico que nosotros no tenemos, posibilidad de negociar. Por qué, me refiero, el grupo Intesa BSI que opera en Europa es una gran institución financiera, puede tener pues diversos tipos de negocio con las siderúrgicas de allá.

Entonces, dentro de eso encajar este problema o este tema. Nosotros no tenemos porque tenemos las acciones de Sider Perú, no tenemos más cosas con las cuales poder transar o negociar, obtener la participación del socio estratégico. Y en todo caso, como le explicaba el doctor, la ejecución de garantía nos lleva realmente a un remate judicial y ahí no podemos imponer condiciones de decir tengo que calificar postores, no puedo. Puede entrar cualquiera.

El señor PRESIDENTE.— Para ilustración mía, no soy abogado, pero un remate judicial no llevaría, en el caso que no haya postores, el Estado se adjudique la parte que corresponde y asuma la responsabilidad de dirigir la empresa.

¿Cómo vería usted esa posibilidad con la experiencia que tiene?

El señor .— En tanto y en cuanto participe también como postor en subasta abierta, pero como ya había mencionado el ingeniero Rotta, en la eventualidad que pudiera ubicarse las acciones, no supone en estos momentos necesariamente asumir el control de la empresa porque está bajo el dominio — por llamarlo de alguna manera— de la Junta de Acreedores que es quien dirige la empresa; o sea, en buena cuenta podríamos, llega el caso en que somos titulares de este porcentaje de acciones sin voz ni voto en la empresa, porque como le digo, el manejo de la empresa corresponde a la junta de acreedores...

El señor .— Bueno, tenemos formalmente la voz y voto, pero en la práctica todo el mundo va a saber que la junta de acreedores es la que maneja la empresa.

En una situación de ese tipo es poco difícil conseguir un socio estratégico porque alguien va a decir yo quiero entrar pero se entra limpio, qué hago con eso. Yo quiero manejar la empresa y esto me impide manejar la empresa.

Por eso más nos conviene creer el camino de que el actual socio que también tiene problemas es un problema también de ellos no solo de nosotros, porque si bien yo tengo para cobrar él tiene para pagar, o sea, los dos estamos en el mismo tema, son simplemente dos caras de la misma moneda. Ellos tienen el mismo problema que nosotros que se llama Sider Perú, igual para ellos. Entonces, ellos también tienen que conseguir un socio estratégico porque su negocio no es manejar siderúrgicas; entonces, tiene que conseguir y eso es lo que están haciendo.

Pero para ellos, como les digo, tienen ventajas que nosotros no tenemos para negociar con un socio estratégico porque no tenemos nada más que ofrecer que el 56% de las acciones de Sider Perú. Ellos pueden ofrecer otros negocios, otras cosas como grupo Intesa BSI, otros negocios, otras cosas, o sea, relacionadas con el mismo grupo. Esa siderúrgica por decirle europea puede tener compañías de seguros, pueden tener otras cosas, cosas que nosotros no podemos ofrecer.

Entonces, quien está en mejor posición de conseguir un socio adecuadamente son ellos. El nuestro es un escenario más limitado.

El señor PRESIDENTE.— Queremos agradecer su participación en esta sesión, lo mismo a los señores que los acompañan.

Si tiene alguna información escrita que considere dejar...

El señor .— Sí, lo que pasa es que tenemos un pedido formal; entonces, ya tenemos el informe listo. La demora es porque el Banco Wiese nos ha entregado. El administrador de contratos nos ha entregado información recién ayer; pero está toda la información que nos solicitaron porque no era cuestión de que se lo dijéramos sino que se lo diéramos con todos los cuadros respectivos.

El señor PRESIDENTE.— Bueno, muchas gracias.

Se levanta la sesión.

—A las 12 horas y 50 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.