

**CONGRESO DE LA REPÚBLICA
PRIMERA LEGISLATURA ORDINARIA DE 2001**

**COMISIÓN INVESTIGADORA ENCARGADA DE ANALIZAR LOS
DELITOS ECONÓMICO-FINANCIEROS PERPETRADOS EN EL
PERÍODO 1990 AL 2001 EN EL PROCESO DE PRIVATIZACIÓN, EL USO
DE LOS RECURSOS DEL ESTADO PARA EL SALVATAJE DE
EMPRESAS 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)**

**LUNES 28 DE ENERO DE 2002
PRESIDENCIA DEL SEÑOR JAVIER DIEZ CANSECO CISNEROS**

El señor PRESIDENTE.— Vamos a dar inicio a la sesión de la Comisión Investigadora de Delitos Económicos y Financieros entre 1990-2001, con la presencia de los congresistas Valdivia Romero, Alejos Calderón, y Diez Canseco Cisneros.

Se ha excusado el congresista Mena Melgarejo por razones de salud en documento escrito entregado a la Comisión.

Hemos invitado al señor Jorge Kunigami Kunigami, quien fuera presidente del Consejo Directivo de OSIPTEL, entiendo que desde 1994.

Y el objetivo central de la invitación que sería la segunda ante la Comisión, sería ahondar en los temas de las relaciones de la función de OSIPTEL en el proceso de regulación de los servicios de telefonía y la posibilidad de abrir el mercado local a la libre competencia.

El mecanismo que llevaría en el desarrollo del interrogatorio, sería ir definiendo algunos temas, sobre los cuales quisiéramos poder lograr algunas precisiones, de forma tal, de poder ir obteniendo la respuesta o la orientación de donde se encontraría la documentación respecto a los temas que preocupan a la Comisión.

Un tema central es, el tema de apertura del mercado. Y en el tema de apertura de mercado, hemos revisado los lineamientos de apertura, reglamento de interconexión, el Decreto Supremo que modifica el contrato de concesión con Telefónica; y un tema central que nos interesa es, el procedimiento para calcular los cargos de interconexión y las razones por las cuáles termina utilizándose como eje central el benchmark en lugar de los mecanismos que tienen que ver con los costos por parte de Telefónica para establecer este tema.

Aquí lo que nos interesa es precisar la forma cómo OSIPTEL ha aplicado los dispositivos y resolver a partir de esto, si esto se ha adecuado a la normativa, qué dificultades lo las que se han encarado, en fin.

Si revisamos el reglamento de interconexión, la Resolución Presidencial 001-98-CD-OSIPTEL publicada el 17 de enero del 98. Este garantiza la obligatoriedad de la interconexión, la

neutralidad; es decir la no discriminación e igualdad de acceso y los cargos de interconexión deberían estar basados en costos según el artículo 13.º, y serán iguales a la suma de tres elementos: los costos de interconexión, las contribuciones a los costos totales del prestador del servicio local, y un margen de utilidad razonable.

Los cargos de interconexión son independientes del origen o destino que tenga la llamada según los artículos del 13.º al 15º del dispositivo, al estar basados en los costos de interconexión son independientes del origen o destino de las llamadas, la forma de calcularlos según se dispone de los artículos 14.º y 15.º no introduce ningún factor que pudiera variar o alterarse según cambien el origen o destino de la llamada.

Específicamente se garantiza la no discriminación e igualdad de trato a los cargos de interconexión, se establecen plazos concretos de 60 días para la negociación de los contratos de interconexión y de 3 meses para la emisión de los mandatos por parte de OSIPTEL.

Se faculta a OSIPTEL solicitar mediante mandato los estudios relativos a los cargos de interconexión, los que deberían entregarse en un plazo de 18 meses según la Cuarta Disposición Transitoria si no me equivoco. Pero en vez de utilizar los costos para calcular los cargos de interconexión como se establece en el reglamento, se permite a OSIPTEL el uso de benchmark en el corto plazo y adicionalmente se le otorga potestad de definir este costo plazo que se dice: “no podrá ser inferior a 12 meses computados a partir de la vigencia de la norma”.

Por qué hasta el momento en el cual ha desempeñado la función ingeniero Kunigami, no se ha contado con la información de costos por parte de Telefónica, que haya permitido a OSIPTEL calcular de acuerdo al reglamento los cargos de interconexión, cuál es la explicación de este que resulta un asunto central en el tema, si usted tuviera la gentileza de explicarnos.

Le ruego que para intervenir apriete por favor el botón para que pueda grabarse la intervención.

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Muchas gracias, señor Presidente.

Sobre el inicio de mis funciones, quisiera corregir de que empecé o fui nombrado como presidente de OSIPTEL a partir de junio del 93 y durante los primeros meses el trabajo fundamentalmente fue el de ir creando la organización, el estar preparado para el proceso de privatización que se efectuó en febrero del 94.

Respecto a esta continúa sesión, que continúa a la primera presentación que hicimos hace algunas semanas atrás, quiero reiterar, señor Presidente, mi voluntad, nuestra voluntad de contribuir con la Comisión a brindar toda la información que sea necesaria para aclarar los temas y para que se conozca perfectamente cuáles han sido las bases, tanto desde el punto de vista legal como técnico en las decisiones que ha tomado OSIPTEL.

Otra aclaración que quisiera hacer, señor Presidente, es que, todas las decisiones que OSIPTEL ha tomado son decisiones colegiadas que se toman en el consejo directivo de OSIPTEL, no es la decisión de una persona la que se efectúa, sino la decisión del consejo directivo en pleno a propuesta del grupo de trabajo o los profesionales de OSIPTEL. Eso a manera de entrar en el proceso.

Sobre el tema concreto relacionado con la apertura del mercado en el año 98, efectivamente, la apertura del mercado se dio a raíz de unas recomendaciones que dio una comisión técnica de telecomunicaciones nombrado para ese fin; es decir, se nombró una comisión de varios miembros representantes de la oficina del Presidente de Consejo de Ministros, del MEF, de Transportes y Comunicaciones y de OSIPTEL; y OSIPTEL participó como secretaría técnica de esta comisión.

Esta comisión fue la que se encargó de hacer el diagnóstico, inclusive realizó un foro público con presencia de expertos nacionales e internacionales, en la que se discutió públicamente cuáles debieran ser las adecuaciones que había que hacer al marco regulatorio para permitir una apertura de mercado en condiciones de igualdad para todos los agentes de mercado, buscando siempre el beneficio de los usuarios.

Y esa recomendación de acuerdo a la atribución que tenía. Esa recomendación —repito— fue presentada al Consejo de Ministros, quien finalmente tomó las decisiones, no es que ni siquiera que la comisión determinó como debía abrirse el mercado, sino que esos fueron recomendaciones que se dio ante el Consejo de Ministros.

Esa es la razón por la cual, las nuevas políticas de la apertura del mercado 98, se dio a través de Decreto Supremo, me estoy refiriendo al Decreto Supremo 020 del año 98, y simultáneamente se dieron las condiciones de algunas modificaciones del contrato de Telefónica para permitir —precisamente— esta apertura de mercado.

Con estos dos dispositivos legales es que se permitió la apertura del mercado del año 98; es decir, se dejó la exclusividad de Telefónica del Perú para dar los servicios de telefonía fija local y de larga distancia nacional e internacional.

A partir de agosto del 98 se adelantó el corte de la exclusividad de Telefónica y se abrió el mercado 1 año antes de lo que estaba previsto en el contrato.

Existe un documento elaborado por OSIPTEL que da cuenta e informa de cuáles fueron o cuál fue el procedimiento a seguir, inclusive el diagnóstico de todo este proceso de evaluación, inclusive las sugerencias y propuestas de las empresas inversionistas, público en general que hizo en ese foro público llevado a cabo en junio del 98, y en él se explican los por qué de todas estas decisiones que se recomendaron al Consejo de Ministros.

Sobre la pregunta concreta del cargo de interconexión, efectivamente en el año 98, habiendo un reglamento de OSIPTEL en el cual se especificaba cómo debiera de calcularse el cargo de interconexión. De igual manera, los lineamientos de política dados a través del Decreto Supremo 020, se establece que el cargo de interconexión debe calcularse usando tres procedimientos. Cualquiera de los tres procedimientos.

Un primer procedimiento, se dice y que es el que, es la tendencia a la cual debe llegarse el de usar los costos de la empresa.

Un segundo procedimiento, es el de hacer estudios teóricos; es decir, un estudio de cálculos de costos de una empresa modelo eficiente.

Y un tercer procedimiento, es el estudio de benchmark; es decir, hacer un estudio de cuáles son los valores a nivel internacional y tratar de adecuarlos a realidad nacional.

En el año 98 cuando se emite el Decreto Supremo, se da a OSIPTEL 2 meses para establecer un cargo de interconexión; es decir, 60 días para establecer un cargo de interconexión, porque uno de los reclamos o demandas o sugerencias, llamémoslo mejor sugerencias, de las nuevas empresas que querían entrar al mercado, era de que, por la experiencia que hay a nivel internacional. Cuando se abre un mercado y vienen nuevas empresas el problema más grande que tienen y que es motivo de demora, es establecer cuál es el valor del cargo interconexión que tienen negociar o establecer con la empresa, en este caso Telefónica. En otros países eso tomaba más de 1 año el ponerse de acuerdo, cuál debiera ser el valor.

Entonces, la recomendación fue, de que OSIPTEL estableciera un valor tope, en que si las empresas quisieran entrar rápido pudieran tomar ese valor y utilizarlo para entrar al mercado. (2)

Si las empresas pensaban que ese valor era muy alto podían negociar con la empresa Telefónica y lograr un valor menor. En ese caso, solicitar la intervención de OSIPTEL y en base a los sustentos de las partes OSIPTEL podría decir “este es el valor”.

Entonces, el 2.9 que se fijó a raíz de la apertura, fue un valor tope que garantizaba a las empresas a no perder tiempo y estar negociando con Telefónica, sino a utilizarlo y entrar de frente al mercado, y esa fue la razón por la cual en el Perú entraron muchas empresas y empezaron a operar de una manera muy rápida si hacemos la comparación con otros países.

Esa es la justificación de por qué se dio esta facultad a OSIPTEL para que en 60 días fijara un cargo.

El cargo tal como se expresa en la reglamentación y en la resolución que usted menciona, señor Presidente, se dice claramente que se hace en base a los estudios comparativos de niveles de cargo de interconexión de otros países y es fácil comprobar que en el año 98 el 2.9 era un cargo muy competitivo y muy por debajo de muchos otros países, como en el caso de Brasil, México, Argentina que ya tenían su cargo de interconexión establecido; es decir, el 2.9 que se fijó en ese momento y fue corroborado por el estudio que encargamos a esta compañía Strategic Policy Research, el 2.9 era un valor competitivo, razonablemente competitivo y favorable a las empresas nuevas que querían entrar al Perú.

No había estudios de costos porque Telefónica no tenía los estudios de costos y así hicieron conocer a OSIPTEL, para tener estudios de costos...

El señor PRESIDENTE.— Señor Kunigami, ¿a usted le parece aceptable que una empresa de la envergadura de Telefónica, le pueda contestar a un organismo regulador del Estado peruano, que no tiene estudios de costos? Es decir, que una empresa de esa envergadura con presencia en toda América Latina, ¿funciona sin estudios de costos para establecer negocios de la envergadura que esto representa, no le parece una explicación poco seria llamémoslo así por no ponerle otra calificación, al decir: “no tengo estudios de costos para una entidad”, si usted me hablara pues de una bodega, de un pequeño comerciante ¿no es cierto? Lo puedo entender, pero de un monopolio que tiene una presencia y expansión en toda América Latina, como aceptar un argumento de este estilo?

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Cómo no, señor Presidente, permítame aclarar.

Telefónica entrega estudios de costos en forma global; es decir nos entrega estudios de costos de esos servicios, que por ejemplo, cuánto cuesta el mantenimiento de un edificio, cuánto cuesta o cuánto le costó el sistema de una central telefónica ubicada en tal local.

Esos estudios de costos son globales e incluyen los costos operativos de varios servicios, por ejemplo, en un edificio ellos tienen instalados la central para telefonía fija local, también tienen el equipo para larga distancia nacional e internacional, tienen el equipo para centrales de servicios móviles.

Entonces, sería muy inexacto y técnicamente no es aceptable, señor Presidente, que usemos esos costos, en regulación llamamos datos de costos regulatorios. Lo que nosotros necesitamos es separar de esa central o de ese personal o de ese staf de gerentes, cuánto se dedica a la telefonía fija para calcular los costos de telefonía fija; cuánto a la telefonía móvil o bippers o televisión por cable o del edificio o la publicidad. Todos los costos los tenemos en forma global. Cuando digo —y ahí permítame corregirme, señor Presidente— que la información para cálculos de interconexión, necesitamos costos separados únicamente para ese servicio. Lo que hacía Telefónica era darnos los costos en forma general y nos decía en los balances o ingresos totales, y eso sería negativo para nosotros, para la sociedad calcular estos costos globales, porque el cargo sería muy alto.

Entonces, lo que nosotros tenemos y exigimos es que los costos sean por servicio y para eso se requiere una contabilidad regulatoria. La contabilidad que entregan ellos a CONASEV, a Contraloría o hacen sus balances. Esa contabilidad sirve para que rindan cuentas, pero la contabilidad para cálculos de costos y de cargo de interconexión requiere un tratamiento diferente, y ese tratamiento diferente la empresa no estaba preparada para hacerlo el 98.

Esa fue la razón por la cual nosotros hicimos un estudio y le encargamos a una consultora para que nos haga un estudio de una empresa modelo eficiente, y en base a las instalaciones que tiene Telefónica, en base a los costos de los equipos que por referencia sabemos se construyó, es el modelo el *Boton Of, una empresa modelo eficiente para calcular el cargo de interconexión.

El otro sistema es, conociendo los costos de Telefónica y bajando para sacar el cargo de interconexión.

Son dos sistemas diferentes y en vez de no hacer nada y eso implicaría pues que las empresas vengan y tengan que estar esperando negociar y acordar un cargo con Telefónica. Lo que se hizo fue establecer un cargo tope —repito— porque no era el cargo específico. Si las empresas pensarán de que ese cargo era muy alto podían haber negociado con Telefónica un cargo menor y OSIPTEL habría intervenido para que en base a la información que podría traer la entrante, podríamos sacar un valor en base a esos costos.

Sin embargo, la experiencia, las pruebas, los resultados que tenemos, es que con ese punto 2.9. Ese 2.9 centavo de dólar por minuto que se estableció como cargo tope de interconexión fue —repito— razonablemente competitivo y permitió la entrada inmediata de muchas empresas.

Entonces, después de fijar el cargo, OSIPTEL ha ido recopilando más información y finalmente tenemos lo que tenemos ahora, está bajando en forma progresiva a través de una secuencia de reducción paso a paso y que debe estar llegando a menos de 1 centavo en el 2003.

Entonces, todo esto ha sido en base a lo que establecía los lineamientos de política, a lo que establecía el reglamento de interconexión y en base a la información que nosotros hemos ido armando y pidiendo a la empresa.

El cálculo que realizó Strategic Policy Research, se hizo también en base a información que la empresa le entregó; es decir, se le pidió a la empresa la información de costos, características de centrales, equipamiento para ir armando —repito— el modelo de empresa y calcular los costos.

Eso ha sido, señor Presidente, el procedimiento de acuerdo al informe legal que tenemos, había tres formas de calcular y se dice claramente, se entiende y acepta que al comienzo es difícil que las empresas tengan los costos del servicio y no se refiere a los costos, porque obviamente lo que usted dice es correcto. Ninguna empresa puede operar sino tiene los costos, pero esos costos son globales, son generales, y mal haríamos en utilizar costos globales porque ahí puede haber error.

El señor PRESIDENTE.— Congresista Alejos Calderón, puede hacer uso de la palabra.

El señor ALEJOS CALDERÓN (PP).— Señor Kunigami, usted nos da una explicación no muy clara, en el sentido de que no presentan ustedes un informe sobre los costos y ustedes resuelven el problema consultando a otra empresa, eso es lo que quiero entender ¿no es cierto? Cuando los responsables de presentar los costos debería ser la empresa Telefónica.

Así lo quiero entender, quisiera que me explique eso para poder hacer otra pregunta.

El señor PRESIDENTE.— Sobre eso mismo, señor Kunigami, para que lo aclare en el mismo sentido.

Según el contrato de concesión en el acápite sobre requisitos contables sección 8.12) la operadora tiene que llevar una contabilidad por segmento de mercado.

Entonces, como puede usted darnos una explicación de que la operadora le entrega a usted el bloque y no hay contabilidad procedimiento de mercado.

Entonces, uno acepta la forma como ellos quieren presentarlo y punto. Entonces, no nos queda si no hacer un estudio aparte de ellos. Ellos tenían una obligación y esa obligación implicaba un estudio de procedimiento de mercado, porque ellos obviamente no fijan una tarifa global, tienen una tarifa para telefonía fija, tienen una tarifa para telefonía móvil, para los diversos servicios que prestan, lo que indica que obviamente tienen costos, tienen cálculos de costos y de rentabilidad por sectores, por segmentos ¿no es cierto?

Entonces, la explicación de que ellos le dan en globo es una explicación que nos puede permitir decir: “bueno, con la información que nos dieron no podíamos precisar”.

La pregunta es, ¿por qué aceptan ustedes eso cuando hay en el propio contrato de concesión, la obligación de manejar un sistema contable por segmentos? En el mismo sentido de la pregunta del congresista Alejos Calderón.

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Respecto a la pregunta.

Cuando OSIPTEL hace los cálculos en base a estudios de benchmark y corrobora con los datos del estudio encargado, no es que se pregunte a otra empresa. La empresa a la que me refiero es una empresa consultora a la cual OSIPTEL contrata para que le haga los estudios del cálculo del cargo de interconexión, utilizando el segundo método que es el método de la empresa modelo eficiente y obtener los valores del cargo de interconexión.

No es que recurre a otra empresa operadora para preguntarle los datos; es decir, nosotros hemos contratado a una empresa consultora internacional de mucha experiencia y de mucho prestigio internacionalmente especializada en este tipo de trabajos, que fueron los que nos dieron la base para —de alguna manera— corroborar los valores. Estos resultados —inclusive— lo hicimos público.

Respecto a la obligatoriedad de la empresa para presentar sus contabilidades separadas o cálculos de costos por separado. De acuerdo al contrato de concesión, la empresa efectivamente debía de presentar los balances o contabilidades separadas por servicios; sin embargo, aún así con estas cuentas que la empresa estaba obligada hacer, mezclaron los servicios.

Entonces, esa fue la razón por la cual OSIPTEL le exigió a Telefónica que en vez de cinco servicios lo separa por líneas de negocio, de tal manera que nos permitiera conocer los costos verdaderos y sacar el cargo de interconexión correcta.

Por ejemplo, de acuerdo a lo que ellos suponía o pensaban y proponían, juntaban varios servicios en una sola cuenta y eso no nos permitiría conocer los cargos verdaderos.

Esto dio como origen una controversia en la que Telefónica nos demandó, planteó una demanda contra nosotros, según ellos nos excedíamos del contrato al obligarle que nos dieran información de contabilidades separadas por líneas de negocios y no por servicios como estaba —según ellos— en el contrato. (3)

Finalmente, eso ha terminado en una demanda arbitral y que hace muy poco tiempo ha terminado, es decir, lo que usted dice es correcto. Sin embargo, Telefónica apeló a este tipo de demanda judicial y que, repito, ha terminado en una demanda arbitral, porque lo que nosotros exigíamos, le pedíamos a Telefónica, era que nos diera la contabilidad separada por línea de

negocio, precisamente, para permitir lo que usted dice: calcular los costos por cada tipo de servicio que ellos podían dar.

Cuando ellos entregan costos, juntando varios servicios no es posible poder calcular los costos que genera cada tipo de red o cada tipo de servicio y por lo tanto, podría inducir a error.

El señor PRESIDENTE.— La pregunta ahí, señor Kunigami, es: ¿Ellos, en su opinión, cumplían con el contrato o lo incumplían?

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— ¿Qué opina?

El señor PRESIDENTE.— Sí.

El señor .— Gracias, señor Presidente.

Como usted ha leído en la Sección 8.13 de cada uno de los contratos hay un compromiso de la empresa de presentarle a Telefónica, en determinado plazo, una propuesta de sistema de contabilidad.

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Si presentaron.

El señor .— Telefónica presentó una propuesta de contabilidad.

Entre Telefónica y OSIPTEL hubo una discrepancia fundamental: Mientras Telefónica sostenía que su propuesta debía ajustarse o satisfacer los principios de contabilidad generalmente aceptados porque ese era el compromiso del contrato y ese era el mandato de la Ley de Telecomunicaciones, OSIPTEL reclamaba que ese sistema de contabilidad desagregara los registros de ingresos, de gastos, de inversiones, por un método que los economistas denominan de costos incrementales de largo plazo.

Esta diferencia en la percepción de cómo tenía que ser el sistema de contabilidad fue lo que originó, como ha señalado el señor Kunigami, fue lo que determinó una diferencia de posiciones que culminó en un proceso arbitral.

El sistema éste de los costos incrementales de largo plazo concede un método científico, en términos económicos; sin embargo, no era a la fecha a la que estamos aludiendo 1995, 96, no era un sistema difundido en el mundo en telecomunicaciones, no eran muchos los países que aplicaban sistemas de contabilidad regulatoria basada en costos incrementales de largo plazo.

Podían haber muchas explicaciones de por qué ocurría eso, pero, en todo caso, lo que Telefónica decía es que mi planta es muy antigua, muchos o la gran mayoría de los cables están enterrados hace muchos años.

Yo soy abogado y no manejo el lenguaje un poco formalizado de las ciencias económicas, de modo que, no quisiera correr el riesgo de describir qué cosa es un costo incremental de largo plazo.

Pero, sin embargo, este concepto o esta expresión de costo incremental de largo plazo no es una metodología que los contadores profesionales afines a los economistas, pero no necesariamente que manejan el mismo lenguaje, mantienen caminos paralelos.

Esas diferencias de posiciones entre Telefónica y OSIPTEL respecto a si las exigencias de OSIPTEL estaban dentro de aquello que eran los principios de contabilidad generalmente aceptados en el Perú provocó el arbitraje que está usted...

El señor PRESIDENTE.— Permítame una precisión aquí.

Mire, la norma es tan clara que dice que: OSIPTEL se pronunciará sobre el sistema propuesto dentro de los 3 meses después de su presentación, pudiendo proponer modificaciones u ordenar a la empresa concesionaria que adopte un sistema contable preestablecido.

O sea, aquí no hay discusión, aquí OSIPTEL tiene la atribución de ordenar. ¿Cuántos lo usan? No sé, me parece poco importante frente al contrato; el contrato suscrito dice que OSIPTEL tiene la facultad de ordenarle, no de esperar si le traen, si le quieren dar sino de ordenar.

La pregunta es: ¿Por qué —hasta entiendo el 2001— no hay los costos? Y el sistema continúa manejándose a través de modelos ideales y no de costos teniendo la empresa la obligación, según el contrato de que si OSIPTEL le ordena a un sistema, yo entiendo que eso es lo que se nos ha dicho que OSIPTEL consideraba tal procedimiento el necesario por qué OSIPTEL acepta que no le entreguen la forma informativa, tal y como estaba solicitada, y acude al otro procedimiento porque esto ya no es sólo el 98, ya estamos hablando, usted ha dicho que el 95 no se utilizaba este sistema, estamos hablando del 2001, estamos hablando de 6 años después.

Y, entiendo que, hasta ahora, los famosos costos por este mecanismo no han sido entregados; y, sin embargo, lo que se fijó como tarifa que fue 2.9 centavos estaría llegando a 1.

Entonces, si uno lo mira desde otro ángulo dice: Cómo fue la cosa, o sea, en el primer período subsidiamos para que ahora pueda estar a un tercio, o el método utilizado no fue suficientemente eficaz, o Telefónica ha variado su lógica respecto a la rentabilidad en forma sustantiva porque estaríamos hablando de casi un tercio de lo que fue la tarifa base fijada.

Esto es lo que a mí no me queda claro: ¿Qué uso hizo OSIPTEL de los derechos que le daba el mecanismo contractual establecido y de las obligaciones que le imponía la empresa?

El señor .— OSIPTEL dentro de los plazos establecidos en los contratos hizo uso de su atribución y aprobó un documento que se llamó Marco Conceptual para la Contabilidad Separada. En este marco conceptual se recogían aquellas concepciones en los costos incrementales de largo plazo.

Telefónica alegaba que el marco conceptual desbordaba el tema de los principios de contabilidad generalmente aceptados.

La necesidad de hacer cumplir el mandato de OSIPTEL porque OSIPTEL expidió un mandato, OSIPTEL dispuso que Telefónica hiciera su registro de acuerdo con este método del Marco Conceptual de Contabilidad Separada. Se hizo y Telefónica comenzó a cumplir ese mandato.

Los primeros reportes de los registros de Telefónica fueron hechos aproximándose al esquema, a ese sistema preestablecido de que habla el contrato, aproximándose al sistema de contabilidad que había fijado OSIPTEL.

El problema surgió porque mientras en el sistema preestablecido por OSIPTEL se definía la necesidad de hacer registros por 10 líneas de negocios, en los reportes de Telefónica se presentaban los resultados por 5 líneas de negocios.

Esas diferencias obligaron o impulsaron a OSIPTEL a buscar una aproximación con Telefónica que consistió en lo siguiente: Nombrar un grupo de trabajo integrado por técnicos de Telefónica y técnicos de OSIPTEL para que vieran como es que este sistema preestablecido debía ser ejecutado en la contabilidad de Telefónica.

Claro, mirándolo desde fuera resulta preocupante que no se haya logrado imponer a Telefónica los registros estos de que estamos hablando. Y, entonces...

El señor PRESIDENTE.— Si me permite una interrupción.

Ustedes piden 10 giros de negocios, OSIPTEL presenta 5, perdón, Telefónica presenta 5 ¿Cuántos giros de negocios factura Telefónica porque si Telefónica factura por 10 presenta por 10, si Telefónica factura por 5 presenta por 5? Me parece que es, digamos, lo lógico, o sea, el cálculo de costos está en función de los servicios prestados ¿no es cierto? Y, hasta donde yo comprendo, ustedes no establecen arbitrariamente 10 giros sino que son 10 servicios distintos que ustedes identifican entre los que presta la empresa o cuál es la lógica con la cual uno argumenta que son 5 y otro argumenta que son.

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Telefónica sostenía que de acuerdo a contrato, su interpretación del contrato, lo obligaba a presentar por líneas de negocios y eran, para ellos, 5.

Para facilitar el cálculo de costos a OSIPTEL nosotros le estamos pidiendo 10 líneas de negocios, no solamente servicios, sino líneas de negocios.

Y le explico, por ejemplo, en la telefonía básica local hay ingresos de Telefónica por el pago mensual que se hace, las tarifas de minuto local, el costo de llamada larga distancia nacional e internacional y también el costo del pago de la línea, cuando uno compra una línea nueva paga un cargo que se llama cargo de instalación.

Telefónica lo presentaba todo junto, era un servicio y, según ellos, eso es correcto.

Pero para nosotros todo junto no nos sirve para calcular costos, porque ahí mezcla la renta mensual, mezcla el minuto local, mezcla larga distancia, mezcla el cargo de conexión, o sea, la línea.

Nosotros le exigíamos datos separado, cálculo mensual separado, minuto local separado y la larga distancia separada, porque para eso, de esa manera sí, permitíamos tener costos exactos y sacar los costos de interconexión y las tarifas. Pero Telefónica decía no, el contrato me faculta a darte por el servicio y yo te doy todo el servicio.

Entonces, es difícil hacer números para diferenciar cuánto de lo que Telefónica da como global corresponde a la renta básica, corresponde al minuto local y larga distancia.

Entonces, en esa discusión es que estuvimos en un tiempo, tratando de resolver el problema, problema que se ha resuelto a raíz de haberse solucionado el tema en la Corte Arbitral, Telefónica ha aceptado y ya tiene las contabilidades separadas para dar (4) la información.

Uno de los problemas que, según ellos aducían es que no lo tienen separados de esa manera, o sea, ellos cobran y hacen sus ingresos y reportan en sus libros, de acuerdo a balance la telefonía local todo es un solo servicio.

Entonces, no es que sea por línea de negocio en forma por decir celular una cosa, beeper otra cosa, cable otra cosa, sino nosotros le pedíamos, en telefonía básica queremos saber ¿cuánto entra por renta, cuánto entra por minuto, cuánto entra por instalación? Esos valores si nos ayudan y nos sirven para poder hacer los cálculos de interconexión y de tarifa.

Sin embargo, ellos, decían que no lo tenían establecido de esa manera su contabilidad en la empresa, no estaban preparados para dar ese tipo de información todavía y que tenían que hacer una serie de procesos en su contabilidad.

El señor PRESIDENTE.— Eso ya lo tienen ahora.

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Ahora, ellos a partir de este año 2001 ya tienen la

obligación de entregar —el año pasado—, la obligación de hacer entrega de información, según estas 10 líneas de negocios.

Pero, repito, ellos, de alguna manera se han agenciado la forma de hacer su interpretación del contrato y decir: Te entrego lo que yo entiendo y ellos han cumplido con entregar la información, no es que no hayan entregado. Pero esa información que nos entregaban no la podíamos utilizar para calcular la información porque salía un valor muy alto, les favorecía a ellos y de ninguna manera vamos a sacar un valor que les favorece porque están metiendo información, digamos, globalizada.

El señor PRESIDENTE.— Pero ahí, señor Kunigami, hay una situación que es curiosa. O sea, usted dice que la cifra registrada a la que ustedes llegan vía el estudio en función de una empresa de eficiencia modelo ¿no es cierto? los coloca en 2.9 centavos y ahora estamos, nos dice, prácticamente en 1; entonces, uno se pregunta cuán eficiente ha sido el estudio de modelo y qué distinto hubiera sido si es que hubieran tenido la información que solicitaba en función del contrato para poder establecer una tarifa, salvo que haya ocurrido una revolución tecnológica en Telefónica que ha producido esta brutal caída de costos o que, en realidad, lo que ha habido es un mecanismo para ganar tiempo para hacer sobreutilidades.

Sí, señor.

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Permítame, señor Presidente.

El estudio de *Strategy*, que es el que ha permitido a muchas empresas conocer resultados de cálculos de costos, establece rangos de cargo de interconexión, y ellos diferencian el tipo de llamada que ingresa en la red fija.

Por ejemplo, ellos, inclusive, dan rangos diferentes para cada tipo de provincia, para cada ciudad, porque los costos de interconexión están relacionados con la infraestructura que existe en cada ciudad; y, uno de los elementos que más influye en los costos es el número de abonados que hay en la ciudad y esa es la razón por la cual el cargo de interconexión puede tomar valores muy altos en algunas ciudades del interior del país, por ejemplo, Huancavelica, donde hay 1 mil 500 teléfonos, el cargo de interconexión ahí es altísimo, está muy por encima del 2.9.

Igual ocurre en la zona de Madre de Dios, o en Puno, o en Juliaca, o sea, según los cálculos de costos que hizo la empresa ellos no daban un valor determinado, daban un rango de valores y cualquiera de estos rangos de valores podía ser el valor, o sea, era razonable.

¿Qué pasaba en el año 98? En el año 98 y lo dice también la política de lineamiento o los lineamientos de política, dice: Tal como se ve en todos los países que abren su mercado los primeros negocios que son explotados por los nuevos entrantes es la telefonía de larga distancia nacional e internacional, no vienen por telefonía fija, telefonía fija viene después cuando estas empresas de larga distancia nacional e internacional se han instalado, conocen el mercado, tienen clientes, recién arman su empresa de telefonía local.

Entonces, el 2.9 que se fijó era un valor adecuado, razonablemente competitivo y lo más importante, estaba por debajo de lo que habían en otros países, en ese momento.

Era competitivo y adecuado para la telefonía de llamadas que entraban de larga distancia, inclusive, de llamadas de la telefonía móvil, eso está escrito y eso se explicó en un forum internacional que se hizo en Lima a las empresas.

Cuando viniesen las empresas de telefonía fija, entonces ahí sí, ese valor, a solicitud de las empresas, podía ser revisado para tratar de reducir los cargos.

Pero, repito, con los valores existentes al año 98, en Chile, que era uno de los países más competitivos, la llamada entrante que venía del extranjero, pagaba 13 centavos de dólar a la empresa, 13, aquí estábamos dejándolo a 2.9; en México era 4.3 centavos; en Brasil 3.4; es decir, el 2.9 nuestro estaba por debajo de los valores que habían en esa época en el mercado regional y así lo vieron las empresas.

Entonces, y repito, había esta proyección. El cargo de interconexión, el reglamento y la ley en el Perú establece un procedimiento de cálculo, pero en la regulación, en la teoría regulatoria, el cargo de interconexión juega un papel importante por 2 razones.

Uno. Con cargo de interconexión la empresa que tiene la red permite hacer la expansión de red. Por lo tanto, el valor debe ser un valor que le permita tener inversiones para infraestructura.

Y, el segundo, el más importante, es que el cargo de interconexión permite la entrada a la competencia y por ese motivo es que debería ser lo suficientemente bajo para permitir atraer a las empresas. Y ese valor, ese objetivo se cumplía con el 2.9, porque en ese momento las únicas empresas interesadas eran larga distancia y la móvil.

Entonces, como repito, a la luz de los resultados que tenemos y eso lo podemos mostrar fácilmente, sino no tenemos las 50 empresas que se registraron de inmediato que están dando telefonía de larga distancia nacional e internacional.

La telefonía fija. Cuando vino la telefonía fija OSIPTEL redujo los cargos y eso fue la entrada de AT&T y de BELLSOUTH, eso ha sido recién el año 99, entraron el 99 y se bajaron los cargos ¿por qué? porque los cargos juegan ese papel doble, de permitir la competencia y competir inversión y ampliación de infraestructura, son objetivos regulatorios.

Entonces, yo, repito, señor Presidente, ha sido en base a lo que el lineamiento legal establecía; habían 3 formas de calcular el cargo: uno de ellos con costo a la empresa, otro con estudio del modelo eficiente; y, un tercero, que era el *benchmarking*.

Si no usábamos los otros y esperábamos que Telefónica nos dé los costos, caeríamos en ese juego de no fijar un valor y las empresas venían al país y se pasaban meses y meses tratando de negociar y eso dilataba la entrada de la competencia.

Y, nuevamente repito, señor Presidente, el 2.9 no fue el cargo fue el tope. Si alguna empresa se sentía con derecho a que el cargo fuese menor podía venir a OSIPTEL y decir: Yo quiero un cargo menor, por esto, por esto, por esto, nuestra obligación era atenderlo.

No pasó eso porque las empresas reconocieron que el 2.9 era un cargo por debajo de los otros países y razonable para entrar al mercado.

El señor PRESIDENTE. Nadie apeló el tema.

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— No, no apelaron.

El señor PRESIDENTE.— El congresista Alejos quería preguntar.

El señor ALEJOS CALDERÓN (PP).— Sí. ¿Pero como sabían que el 2.9 era, realmente, un costo, solamente por comparación con los costos internacionales?, porque ustedes habían hecho una simulación a través de un modelo?

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Así es.

El señor ALEJOS CALDERÓN (PP).— ¿Y por qué Telefónica no podía haber considerado

que ese costo estaba bien o podía haber sido un poco menos?, usted sabe cómo se vendió Telefónica o cómo se compró esta empresa, entonces, sus costos podían ser mucho menores.

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— El cargo que...

El señor ALEJOS CALDERÓN (PP).— Es lo que yo no entiendo, ustedes hacen una simulación con un modelo matemático, teórico, comparativo y luego llegan a 2.9, pero cómo, usted mismo dice: Hemos corroborado los costos ¿pero contra qué, sino tenían ninguna información de costos?

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Si me permite. Antes de que se fijara el 2.9 el cargo vigente era 3.7 centavos que era el acuerdo entre Telefónica y TELE 2000 que había en ese momento.

Cuanto intervino OSIPTEL para fijar el cargo, el nuevo cargo tope, lo bajó a 2.9, es decir, hubo un descenso bastante fuerte entre el cargo que habían captado la misma Telefónica con otra empresa BELLSOUTH o TELE 2000 y ambas empresas, pues, conocían su negocio, sin embargo, habían pactado en 3.7; de ahí ha bajado a 2.9 que es el cargo que fijó OSIPTEL, repito, como tope y en base a la experiencia internacional y no solamente en la región, también lo vimos en otras partes del mundo como el caso de Europa.

Todos los países, sin excepción, han empezado a poner cargos de interconexión muy altos y después han ido bajando. Ningún país ha entrado de frente a ponerle cargo de los costos del servicio y eso también se puede demostrar.

Estados Unidos, que es uno de los más antiguos, empezó de un cargo de interconexión muy alto para haber terminado, después de muchos años a cerca de 1.5 centavos; México también. El caso peruano, es uno de los países que más rápido ha bajado los cargos.

Entonces, repito, la obligación de la regulación, por un lado está seguir lo que dice la normatividad; y, por otro lado, como dice bien, promover la competencia; y, a través de la fijación de estos valores lo que se ha hecho es fijar, establecer el camino para ir estableciendo los cargos de interconexión que permita, efectivamente, la entrada de la competencia.

Repito, el hecho de que haya más de 50 empresas con concesión para dar telefonía y ninguno de ellos pidió que se baje el 2.9 para el negocio de larga distancia.

Recién hubo el pedido cuando había interés de poner telefonía fija, porque para la telefonía fija sí el cargo era mucho más crítico y eso es lo que OSIPTEL ha hecho cuando AT&T y BELLSOUTH dijeron: Vamos a telefonía fija y queremos un cargo, OSIPTEL revisó y lo ha bajado. En estos momentos el cargo de interconexión está en 1.4 centavos de dólar.

Las mismas empresas que vienen de los Estados Unidos y que son patrocinadas por la representación comercial de los Estados Unidos, a nosotros nos han hecho llegar un comunicado que están completamente de acuerdo con la política de interconexión en el Perú.

Ellos nos han hecho llegar su complacencia por la política de prever y de establecer los cambios de interconexión que permitan, efectivamente, la entrada de empresas en el Perú y que puedan promover competencia. Eso está por escrito.

O sea, y repito, las empresas americanas, me estoy refiriendo al caso de BELLSOUTH, AT&T, la propia NEXTEL que son empresas que mantienen mucha comunicación con la representación de comercio de su país y ellos, a través de comunicaciones a nosotros y a la OMC que es la Organización Mundial de Comercio, han dado a conocer su beneplácito y satisfacción, por la forma como se llevan a cabo y se establecen los cargos de interconexión en el Perú, que permite

la entrada de empresas eficientes y permite la competencia.

O sea, yo creo que, por ese lado, señor Presidente, repito, hemos cumplido lo que la regulación nos facultaba por un lado, y, por otro lado, tratando de promover la competencia se ha establecido un procedimiento de fijar el cargo, de tal manera que permita la entrada de nuevas empresas y generar competencia, sin descuidar la parte de generación de infraestructura.

El señor ALEJOS CALDERÓN (PP).— Usted puede asegurar que ese 3.7 era un costo forzado, precisamente, la Telefónica (S) deseaba aumentar el costo presentándole a ustedes un paquete y no como usted dice por rubros o servicios.

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— El 3,7 a la que hacía mención era el cargo entre conexión vigente antes de que OSIPTEL participe en la fijación del cargo de interconexión.

El 3,7 centavos de dólar por minuto era un valor pactado entre Telefónica y Tele 2000 o Bellsouth que eran las dos empresas que ya existían en el mercado peruano. Y de acuerdo a regulación ese valor era un valor acordado entre las partes.

Si ambos estaban de acuerdo, OSIPTEL no intervenía, si alguien, cualquiera de los dos, estaba en desacuerdo, podía pedir la intervención de OSIPTEL para que revisara los costos y si procedía los redujera.

Menciono el 3,7 como un valor referencial porque antes de que OSIPTEL intervenga con 2,9 el cargo era de 3,7 que era bastante más alto que 2,9.

El señor PRESIDENTE.— Congresista Valdivia.

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— ¿Cual era el cargo de interconexión entre la Compañía Peruana de Teléfonos o Entel y Tele 2000?

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Habían dos relaciones independientes, Tele 2000 tenía un pacto con Compañía Peruana de Teléfonos, según ese pacto la compañía le cobraba a Tele 2000 3,7. Entre Tele 2000 y Entel había un sistema de compartir ingresos, no había un cargo, sino del ingreso que producía el tráfico, se repartían 50%, 50%, 50% para cada uno. Pero era porque Entel tomaba el tráfico del Bellsouth o de Tele 2000 y lo procesaba por su red de larga distancia llevando las señales hasta Chimbote o hasta Trujillo.

Entonces, si bien ambas eran interconexiones los regímenes de una y otra eran distintos, porque en el caso de la Compañía Peruana de Teléfonos, repito, había cargo de interconexión, en el caso de Entel, había distribución de ingresos.

Este sistema de la distribución de ingresos era un régimen que tenía mucha presencia en los mercados, particularmente donde habían tasas contables, la tasa contable era una especie de precio internacional que tenía aplicación en las llamadas de un país, Estados Unidos y el resto de los países, entonces, Estados Unidos fijaba normalmente su tasa contable y a partir de eso habían distribuciones. Pero con la apertura de los mercados, el régimen de tasas contables, prácticamente ha desaparecido.

Actualmente los operadores compran masivamente o según sus capacidades, compran tráfico en mercados donde hay disponible número de señales y ofrecen transportarlas a precios que van, pues, desde un dólar, o desde 80 centavos, o de 50 centavos, en fin, es un mercado realmente abierto a la oferta y la demanda, donde lo único que se garantiza o lo que se pretende garantizar es el transporte de la llamada, no la calidad del servicio.

El señor PRESIDENTE.— Hay otro tema que tiene que ver con el te, en fin, el uso de los

mecanismos regulatorios y es el tema que tiene que ver con el factor de productividad.

El dispositivo por el cual se adelanta la fecha de apertura, es un dispositivo que a su vez establece que no sería aplicable el mecanismo del factor de productividad para Telefónica ¿no? Y, por lo tanto, establece que en este primer período de revisión agosto del 99 ó el 31 de agosto del 2001, había que remplazar este mecanismo por una de tarifas tope que conste en una reducción efectiva de tarifa que se reajustarán, luego, según el índice de costo pactado en el contrato de concesión.

¿Por qué el factor de productividad se vuelve inviable?, No queda establecido que el remplazo del mecanismo del factor de productividad por la tabla de tarifas resulta en una reducción efectiva de tarifas, al menos en aquellas de mayor significación, como son el cargo mensual o el uso local ¿puede usted fundamentar?

Sí, cómo no.

El señor .— ¿Los señores de la CEPRI o de la COPRI que se encargaron de vender Entel y Compañía Peruana de Teléfonos, tomaron este costo de interconexión como base para ofertar la empresa, o sea, dijeron: Fíjense, nosotros cobramos 3,70 que hace más atractiva la empresa para su compra y fue motivo para que Telefónica ofertara la cantidad que ofertó o no se tomó en cuenta?

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Francamente no lo sé, lo que sé es que cuando se efectuó el proceso de privatización, las empresas interesadas en comprar vinieron a examinar las contabilidades de las empresas involucradas en el proceso, las redes de esas empresas, las actividades que ellos gestaban.

Ahora, si los compradores, digo compradores porque hubo varios que pretendieron comprar CPT y Entel, si los compradores consideraron que el 3,7 era un elemento fundamental en la elaboración de su decisión de compra, francamente no le sabría decir.

Primero porque el tráfico hasta 1998 probablemente, el tráfico predominante era el tráfico que ingresaba al país, las rentas, gran parte de las rentas obtenidas por la Compañía Peruana de Teléfonos y por Entel, se debían a las diferencias de tráfico generados por las diferencias de precios en las prestaciones de los servicios de larga distancia del Perú hacia fuera o desde afuera hacia el Perú.

Una llamada telefónica de larga distancia Perú Estados Unidos, pues, estaba alrededor de 3,50 el minuto. Probablemente la llamada de Estados Unidos hacia el Perú estaba alrededor de un sol cincuenta, eso explicaba que el tráfico de saliente fuera relativamente pequeño, y el entrante fuera de gran volumen y explicaba también, por qué es que los ingresos de ambas empresas, tanto de Peruana de Teléfonos como de Entel Perú, tuvieran una importancia muy significativa en sus registros de ingresos.

Pero si fue este 3,7 lo que decidió al comprador a ofrecer lo que ofreció, francamente sería especular, expresar mi opinión sobre este respecto.

El señor PRESIDENTE.— Gracias, no sé si es necesario reiterar la idea anterior, creo que la tiene clara ¿no? la preocupación que hay sobre ese tema.

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Entiendo que la preocupación es con el adelanto de la apertura de agosto del 98 por qué se dejó de aplicar el factor de productividad y más bien se cambio por un sistema de tarifa tope.

El señor PRESIDENTE.— Que es, otra vez, un uso del sistema benchmark ¿no? o algo

parecido. O sea, se sustituye el tema del factor de productividad por otro.

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— No es exactamente, señor Presidente, lo que sucede es que del 94 al 99, dentro del contrato se establece el rebalanceo tarifario y el rebalanceo tarifario involucra la reducción gradual o el crecimiento gradual de algunas tarifas.

Por ejemplo, la renta mensual estaba creciendo y en la época en que se hizo el adelanto de apertura, es decir se cortó la exclusividad de Telefónica, quedaban pendientes aún hacer dos alzas de la renta mensual.

Otras tarifas como la larga distancia nacional e internacional estaban en reducción, así como el costo de instalación estaban en reducción.

Entonces, si se hacía, si se cumplía el plan de rebalanceo tarifario, todavía quedaba pendiente hacer algunos reajustes. Entonces, cuando se decidió cortar la exclusividad y abrir el mercado, en ese mismo momento se hicieron reducciones importantes a las tarifas.

Por ejemplo, la tarifa local tuvo una, o se mantuvo con alguna reducción; la nacional e internacional tuvieron reducciones importantes, el cargo de instalación.

Es decir, con ocasión de la apertura del mercado se hicieron importantes reducciones de tarifas que luego OSIPTEL calculó y significó un ahorro en el gasto social de 102 millones de dólares solamente en el primer año.

De haberse aplicado el factor de productividad, con los valores que podían haberse calculado, con data que pueda ser disponible, los resultados que hoy día vemos luego de 3 años y haber hecho un análisis; esa reducción de tarifas fue mucho más favorable y conveniente que de haberse aplicado el factor de productividad el año 99.

Es decir, si seguíamos el contrato el factor de productividad debía aplicarse a partir de junio (6) del 99 y si hubiésemos tenido un factor de productividad equis, la tarifa iba a empezar a reducirse gradualmente a partir del 99 y cada 3 meses, ¿de acuerdo?

Sin embargo, si seguíamos el alza de la renta y después tendríamos la reducción, el día que hubo la apertura del Lote 98, la renta dejó de crecer y se puso plano. Esa bajada de tarifas o en todo caso, esa no alza de tarifas de renta mensual hasta el año 2001, ha sido una tarifa por debajo de lo que se hubiese tenido si se aplicaba factores de productividad.

Le estoy poniendo un ejemplo gráfico del efecto que ha tenido la reducción que se dio en agosto del 98, de inmediato. Inclusive el 22% de las llamadas de larga distancia nacional que se pagaban dentro de un área departamental pasaron a ser llamadas locales y con el consiguiente ahorro del 80% en estas tarifas.

Lo que quiero decir es, en agosto del 98 con ocasión del adelanto de la apertura, se dio una reducción importante de las tarifas. Esa reducción de las tarifas compensó lo que se podía haber bajado en forma paulatina con el factor de productividad a partir del 99; con la ventaja adicional que el usuario empezó a tener tarifas menores, no desde el 99, sino desde el 98, es decir, un año antes de lo que estaba previsto.

Ese estudio, señor Presidente, OSIPTEL ha hecho un documento en el cual se hace una evaluación de todo ese proceso de la apertura del año 98, incluyendo un estudio del ahorro que ha ocasionado a los usuarios, 102 millones de dólares en el primer año y un total de 199 millones de dólares en los 3 años siguientes.

El señor PRESIDENTE.— ¿De qué fecha es el estudio?

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Es del mes pasado que en estos momentos OSIPTEL la está colocando en la web de OSIPTEL y próximamente la va a publicar, me estoy adelantando a dar cifras adicionales, lo hemos manifestado en algunas reuniones con la prensa y en algunas reuniones con la comisión del Congreso porque también sostiene, se sostiene en otra comisión que investiga la telefonía local y el cable, de que esto había ocasionado una pérdida y un costo para el usuario de equis millones de soles.

El resultado concreto que tenemos y documentado con cálculos, con cifras, todo, es que haber reducido tarifas antes de haberse aplicado el factor de productividad en el año 99, ha producido un ahorro, costo social, gasto social de 199 millones de dólares en los 3 años.

Entonces, eso se lo vamos hacer llegar a usted, señor Presidente.

El señor PRESIDENTE.— Le agradezco señor Kunigami.

Una pregunta, ¿quién solicita acortar el plazo, el gobierno o la empresa?

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Este procedimiento que terminó en 2 decretos supremos, señor Presidente, por un lado en el que se dictan las políticas de aperturas de mercado y; por otro lado, el que se acepta la modificación del contrato de concesión, tuvo su origen con la creación de esta comisión ad hoc, la Comisión Técnica de Telecomunicaciones que el gobierno nombró en diciembre del 97.

Precisamente con bastante anticipación para que recomendara al gobierno qué normas debían adecuarse para permitir una apertura sin problemas en junio del 99.

Cuando esta comisión estaba trabajando, inclusive hizo el Modelo Perú, no sé si ustedes conocen el documento. El Modelo Perú es un documento que se sometió a consulta pública en un foro internacional que se hizo en Lima, en junio del 98, en el cual se plantaba y se sometía a consulta a todos los interesados cuáles deberían de ser el marco regulatorio para abrir el mercado el 99.

Una vez que se tenía el Modelo Perú, eso fue, estoy hablando de junio del 98, de alguna manera Telefónica hizo llegar al gobierno su interés en adelantar el mercado, perdón, la apertura del mercado.

A la Comisión Técnica le llegó esta iniciativa o esta inquietud de parte de la telefónica que había hecho llegar al gobierno. Y una de las tareas que se encargó esta comisión fue, a la luz de todo este proceso de apertura que se estaba dando y que se había dado a conocer a toda la opinión pública, ver la posibilidad de una apertura adelantada del mercado.

Fue así como se llegó a tener conocimiento de parte del Ejecutivo de que Telefónica tenía interés en abrir el mercado, ¿y todo esto por qué?, porque la comisión tenía bien avanzado todo el procedimiento para hacer la adecuación del marco regulatorio y abrir el mercado 99.

Entonces, yo me imagino que Telefónica al ver que se estaba haciendo con bastante anticipación todas las reglas para abrir el mercado, ellos dijeron, pero si ya se consiguió la ampliación de la red, porque las metas ya casi se habían logrados; ya se consiguió mejorar la calidad, ya las tarifas estaban en un 90% del proceso del rebalanceo, por qué esperar un año y no abrir el mercado.

Esos fueron los argumentos que ellos dieron para comunicar al gobierno su deseo de evaluar o intentar ver la posibilidad de abrir el mercado.

El señor PRESIDENTE.— Si el planteo era que el trabajo está avanzado y la empresa propone adelantar el plazo, ¿por qué se modifica el mecanismo adoptado? Es decir la aplicación del mecanismo del factor de productividad.

Porque ustedes podían, perfectamente, si la empresa estaba interesada en adelantar el plazo y la Comisión Técnica tenía el trabajo avanzado, aplicaban lo que estaba fijado en el contrato que era el tema del factor de productividad y hubieran aplicado el factor de productividad del año 98, no del año 99.

Es decir, el adelanto dentro de las reglas de juego pactadas. El adelanto se produce con una modificación de las reglas de juego pactadas ¿no es cierto?

Debería entender la Comisión, de su explicación, que Telefónica se equivocó, vale decir que Telefónica propuso un adelanto que le ha terminado produciendo 199 millones de dólares menores de ingresos ¿esa es la tesis que está sosteniendo ante la Comisión?

Es decir que Telefónica desde el punto de vista de negocio ¿no? se equivocó porque ha perdido 199 millones con una propuesta de adelanto de plazos, cambiando el procedimiento, eliminando el tema factor de productividad para sustituirlo por tarifa actual.

Esa sería la comprensión, digamos, de su lectura de los hechos.

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Señor Presidente, lo que decimos nosotros sobre resultados a 3 años de ocurrido el apertura, obviamente reúne los datos de lo pasado.

Cuando el año 98 Telefónica propone adelantar la apertura, ellos dentro de sus criterios que dieron, fue el de suponer que el tráfico iba a aumentar, es decir, bajaban las tarifas y sus estudios, muy técnicos que ellos presentaron, les hacía prever o pensar que al bajar la tarifa el número de minutos iba a subir, o sea, la gente iba a hablar más y con eso ellos iban, quizás, a resarcirse ingresos.

Pero todo eso son cálculos en base a estudio de tráfico, en base a estudio de elasticidad de tráfico telefónico.

Seguramente que ellos no han calculado el efecto de la recesión o la crisis que ha habido en todo el mundo, obviamente mucha gente devolvió teléfonos; recordemos que esto fue antes de que venga la crisis asiática.

Entonces, ellos han tenido un esquema de planificación mucho más optimista del que en realidad ha sido. Entonces, todo esto, repito, ha sido bajo expectativas que ellos tenían.

Ellos pensaban de que bajando las tarifas de larga distancia nacional, el tráfico iba a aumentar y el ingreso es tráfico por tarifa, la tarifa ha bajado un poquito pero si el tráfico aumenta, el ingreso podía aumentar para ellos, obviamente el usuario decide si usa o no usa el teléfono, pero tiene un beneficio, que la tarifa bajó que es lo objetivo.

Igual ocurre con la renta mensual y la telefonía local, todo eso e inclusive el costo de la línea telefónica bajó a la mitad, una línea nueva bajo a la mitad, pensando que la gente iba a comprar más teléfonos.

Sin embargo, pasó todo lo contrario, la gente devolvía teléfonos porque el 98, el 99 la crisis fue bastante fuerte. Es decir, Telefónica hizo sus supuestos y que al final no han resultado como tales y yo creo que eso de alguna manera explica, ahora, después de 3 años es mucho más sencillo ver resultados ¿no?

Pero en concreto, señor Presidente, es que con los cálculos que hemos efectuado, las tarifas nuevas que hemos efectuado, si comparamos con el caso de haber aplicado factores de productividad, repito, el usuario se ha beneficiado en esas cifras.

En el año 98, justamente agosto, recordemos que la crisis se presentó a fines de agosto, o sea, dos semanas después vino la crisis asiática, pero ello ya estaba el país con la nueva estructura de mercado.

Que después la gente devolvió teléfonos. Eso no estaba en sus planes; sin embargo, lo han tenido que aceptar. El Teléfono Popular también fue un logro importante de la apertura.

El hecho de que haya un solo punto de interconexión por departamento, era un tema crítico antes de la apertura y se solucionó con la apertura.

El tema de, por ejemplo, si se podía poner o no poner las empresas antes de junio del 99, era un tema crítico, con la apertura fue posible que las empresas viniesen al Perú, sacaran la concesión y empezaran a construir sus redes. Antes de eso no iba a ser posible hasta junio del 99.

Es decir, si seguíamos con el contrato hasta junio del 99, ni siquiera las empresas que tenían intención de venir al Perú podían sacar una concesión por adelantado e ir instalando por adelantado. El contrato en ese sentido era un poco complicado. Todo eso son beneficios que se han logrado con la apertura adelantada del año 98.

Y todo esto, señor Presidente, está registrado en el documento que le hacía mención, me gustaría que pudiese tener la ocasión de poder revisarlo y si hubiese algún tipo de dudas, con mucho gusto le podemos aclarar.

El señor PRESIDENTE.— Como no, señor Kunigami.

Un asunto adicional, el Decreto Supremo N.º 020 reafirma la prohibición de que Telefónica aplique subsidios cruzados ¿no es cierto?.

¿Qué cosa hizo OSIPTEL para verificar si existían o no estos subsidios cruzados?

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— La forma de verificar la existencia o no de subsidios cruzados es a través de la contabilidad separada. No hay otra forma de chequear eso.

Luego de una transacción con Telefónica, para definir el tema de la contabilidad separada y las líneas de negocios, ha permitido que esta sea una posibilidad menos riesgosa.

Yo quisiera que usted me permita, señor Presidente, volver un instante al tema de la contabilidad separada, ¿por qué? Porque en el esquema diseñado por OSIPTEL, telefonía fija se descompone en instalación, llamadas telefónicas, renta básica, alquiler de circuitos, ingresos por interconexión.

Cada uno de estos debieran ser rubros contabilizados por separado. Telefónica no los tenía registrados de esa manera; la única forma de verificar si ha habido o no subsidios cruzados es chequeando estas cuentas.

Telefónica actualmente está enviando sus reportes utilizando la (7) separación contable en la forma que le hemos señalado por líneas de negocios.

Entonces, OSIPTEL sí está hoy en condiciones de expresar que puede pesquisar si hay o no subsidios cruzados y como no es actualmente solo Telefónica la empresa que realiza más de una actividad en la comunicación pública, OSIPTEL estima necesario desarrollar un proyecto para establecer la contabilidad separada para todos los operadores que tengan más de una actividad de telecomunicación pública.

El señor PRESIDENTE.— Sí, congresista Juan Valdivia.

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— ¿Eso significa que los demás operadores no están obligados a presentar su contabilidad como le obligan a Telefónica?

El señor .— Efectivamente, señor congresista.

La contabilidad separada es un compromiso pactado con Telefónica.

Las demás empresas, van a tener que llevar contabilidad separada por líneas de negocios a partir de la regulación que se está preparando.

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Me permite, señor Presidente.

OSIPTTEL ha emitido algunas normas con respecto a qué hacer en caso de que se detecte o alguna empresa denuncie o se queje por algún tipo subsidios cruzados.

Subsidios cruzados, generalmente, permite a determinada empresa que va *dar* el servicio, a tener un servicio subsidiado a muy bajo costo, a muy baja tarifa, para tratar de sacar del mercado al competidor y después lo vuelve a subir.

Entonces, ahí dentro de los procedimientos que OSIPTTEL tiene, es la de hacer las imputaciones de costos en la tarifa.

Si los costos de dar el servicio están por encima de la tarifa que cobra la empresa, entonces, hay subsidios cruzados y se sanciona.

Entonces, dentro de ese procedimiento OSIPTTEL puede investigar a cualquier empresa y en ese caso puede exigir a las empresas que entreguen los estudios costos de dar ese servicio.

Lo que sucede es que hasta el momento, denuncias de alguna empresa por subsidios cruzados oficialmente no se ha tenido, siempre ha habido la posibilidad o quejas, pero no ha habido un documento formal que diga “denuncio a tal empresa por subsidios cruzados de tal servicio a tal servicio”.

Sin embargo, si han habido trabajos de OSIPTTEL tendientes a verificar los costos de algunos servicios para ver si es que hay o no hay subsidios cruzados.

Pero, esa es una tarea que OSIPTTEL realiza y precisamente la obligación de parte de Telefónica que es la que está integrada verticalmente da muchos servicios a la vez, presente su contabilidad separada de acuerdo a estas líneas del negocio, es una herramienta que va permitir a OSIPTTEL determinar si es que hay un comportamiento ilegal de parte de la empresa, haciendo subsidios cruzados en servicios.

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— Pero, las mismas reglas de juego no se aplican a todos los operadores entonces.

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Lo que sucede es que este tipo de contabilidad separada es para aquellas empresas, según su reglamentación, es para aquellas empresas que den varios servicios a la vez.

Aquellos que den un sólo servicio, no están obligados a dar contabilidad separada y de los que dan servicios varios a la vez, se dice inclusive que de sus ingresos anuales deben ser superiores a los 15 millones.

Entonces, hay una serie de requerimientos para que OSIPTTEL determine qué empresas están obligadas a llevar contabilidad separada.

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— Por ejemplo, yo tengo acá Nextel, este me da servicio de radio, servicio de larga distancia, servicio de larga distancia internacional y servicio local de telefonía y también de mensajería.

¿Este, por ejemplo, está obligado, tiene las mismas obligaciones que Telefónica?

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— En estos momentos no. No está obligado a dar reporte de contabilidad separada.

Sin embargo, si es que la empresa está dentro de las características que he indicado anteriormente y si tuviese algún tipo de tarifas que tuviese indicios de estar practicando tarifas con subsidios cruzados, pues, automáticamente se le exige a la empresa a que entregue sus costos separados por cada servicio.

Entiendo que Nextel da un servicio troncalizado. Ese servicio troncalizado es el servicio integrado que tiene de celular, de mensajería, de todos los servicios, o sea, no se considera tres servicios separados. Larga distancia sí, tiene su, de repente su empresa contratada para que haga la larga distancia.

Pero, hasta donde conocemos Nextel solamente da servicio de troncalizado, que tiene característica de casi tres servicios, sin embargo, es un solo.

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— Escuche al abogado, ¿que para eso se necesita una regulación especial, o sea, que obligue a todas? ¿o es una decisión por parte de OSIPTEL?

¿Se necesita una norma, se necesita una ley o solamente es una decisión de OSIPTEL para incorporar a todas las empresas que dan servicio de telefonía a un solo tipo de información, a fin de que sean debidamente controladas?

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— El artículo 37.º de la Ley de Telecomunicaciones vigente dice: “Que en virtud del principio de neutralidad las entidades explotadoras de telecomunicaciones que sean titulares de concesiones o autorizaciones para prestar dos o más servicios de telecomunicaciones en forma simultánea, están obligadas a llevar contabilidad separada de sus actividades”.

Digamos que el precepto ya está establecido, la responsabilidad de fijar las reglas de cómo tiene que ser esa contabilidad separada está atribuída a OSIPTEL.

La diferencia que puede ser un matiz, es que en la ley se habla de actividades y OSIPTEL ha identificado las actividades con líneas de negocios, no con servicios.

Entonces, es relativamente fácil llevar contabilidad del servicio de Telefonía, del servicio, porque cada servicio está definido en la ley.

Pero, no es eso lo que se busca con la contabilidad separada, sino la identificación de los ingresos, costos, inversiones, etcétera, relacionadas con las líneas de negocios.

El señor PRESIDENTE.— Señor Kunigami, hemos hablado sobre el tema del cambio del año 98 y la significación que tuvo.

Nosotros con un pequeño núcleo de asesores, hemos trabajado este cuadro que le voy a poner a su disposición, que no daría el resultado que usted ha presentado.

Según estos cálculos, las tarifas fijas pactadas en la oportunidad no benefician al usuario en aquellas que son relevantes para él, es decir, el cargo mensual y el uso local. ¿Cómo se podría

demostrar lo contrario?

Según los cálculos que hacemos, la tarifa original antes, digamos, del cambio ¿no? en la duración de una llamada de un minuto el costo por llamada estaba en 0,12, por minuto 0,118, hay un beneficio en favor del usuario de menos 1,67%.

Pero, conforme vamos viendo llamadas de duración de 2 minutos, 3 minutos, 4 minutos, 5, en fin, en realidad lo que encontramos es un aumento y no una reducción del costo por llamada que en su punto más alto la llamada de 3 minutos llega a 96,67% y en su punto más bajo, en la de 7 minutos estaríamos en 31,11% de alza.

Entonces, si hacemos referencia al tema desde este ángulo, vemos que el cálculo en términos de beneficio para el consumidor en lo que refiere a cargo mensual y uso local, no pareciera apuntar en el sentido presentado.

La renta mensual y el consumo local son las cosas que más preocupan y provocan el reclamo del público en general y son las más elevadas de la región hasta donde entendemos, que son de las más elevadas de la región.

Las tarifas, efectivamente, que OSIPTEL establece y supervisa, son montos tope, pudiendo las empresas poner sus tarifas por debajo, pero no por encima.

La renta mensual que cobra Telefónica en soles 58,26 es igual al monto tope aprobado por OSIPTEL, es un monto bastante elevado si se tiene en cuenta lo que es la canasta básica en el Perú y el nivel de ingresos de la población.

Ninguna de las otras empresas concesionarias —hasta donde entiendo— está actualmente atendiendo telefonía básica residencial, aunque muchas veces se ha anunciado su introducción, no se llega a concretar, salvo que esté equivocado y entiendo que el factor clave ahí es el costo de interconexión.

El minuto de tráfico local que cobra Telefónica ha estado en 0,098 céntimos. Pero, el minuto real es más caro en función de este minuto adicionado que se cobra por cada llamada.

Entonces, una llamada de 3 minutos resulta en realidad una llamada por la que se cobra 4 minutos. Con lo cual significa que en realidad si por 4 minutos a 0,098 yo pagaría 0,392, si lo divido en tres lo que estoy pagando por minuto en realidad es 0,131 por minuto efectivo de conversación, porque hay un recargo en función de este mecanismo.

¿Qué comentario le merece este tema?

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Bien, señor Presidente, muchas gracias por darnos la oportunidad de aclarar este tema.

En primer lugar, el cambio del sistema de tasación de tres minutos a un minuto se hizo en momentos totalmente diferentes a la apertura. Es decir, no forma parte del proceso de apertura de agosto del 98, porque este cambio en la tasación se hizo los primeros meses de 1998.

Sin embargo, todo el proceso de revisión, de consulta pública, se empezó a partir de octubre del 97, fecha en que atendiendo pedidos de mucha gente, que pedían que la tasación y facturación de las llamadas locales se hagan por minutos y no por (8) cada tres minutos. Porque de esa manera la gente estaba pagando por un servicio que no recibía.

El cuadro que usted nos presenta, señor Presidente, las cifras no corresponden con los datos que tenemos; no logro entender el cálculo que se ha hecho.

Sin embargo, sí me permito explicarle cuál ha sido el procedimiento y el resultado que se obtiene es al final del proceso un ahorro para el usuario en forma general, que está entre el 5% al 7% y explico por qué.

Hasta antes del cambio todas las llamadas locales se pagaban por cada tres minutos y recuerdo que era más o menos 21 centavos de sol por llamadas de tres minutos. Por eso no ubico el dato de por qué se dice 12 centavos. Dice, por llamada 12 centavos de sol, puede ser porque estaba en soles en febrero del 94.

Si trabajamos con cifras más sencillas. El año 98 cada llamada de tres minutos costaba 21 centavos de sol, más o menos, lo que se pedía era que para pasar al minuto esa llamada de tres minutos se dividía entre tres y el resultado se aplique a la tarifa por minuto.

Desde el punto de vista de telecomunicaciones ese tipo de operaciones es muy difícil de entender, porque no se condice con la práctica de cálculo de tráfico, ni de cálculo de tarifas y me explico.

Si damos un paso atrás cuando se establece la tarifa de llamada de tres minutos, el regulador o el Estado o el gobierno o el que se encarga de poner la tarifa de cada llamada de tres minutos no lo hace en base a cuánto cuesta una llamada de exactamente tres minutos. Porque una llamada puede tener duraciones de 20 segundos, un minuto, un minuto y medio, dos minutos.

Las llamadas de 0 a 3 minutos, el promedio en el Perú está más o menos alrededor de 2,1 o 2,2 minutos.

Repito, si estuviésemos en el propósito de fijar la tarifa de una llamada de 3 minutos, no se hace considerando los costos de cuánto cuesta una llamada de exactamente 3 minutos. Se hace sobre la base de cuánto cuesta una llamada promedio, de 0 a 3 minutos.

Es decir, el que puso la tarifa de 3 minutos lo ha hecho sobre la base de cuánto cuesta una llamada de 2,1 o 2,2 minutos y así se calcula.

Entonces, cuando se hace el proceso inverso, si tenemos la tarifa de una llamada de 3 minutos calculado sobre los costos de una llamada promedio, cuando se pase a un minuto no podemos dividir entre 3, ¿me entiende?

Hay un cálculo muy específico que trata de interpretar esa diferencia. Le pongo un ejemplo, en México la Compañía Telefónica Telmex cobra cada llamada de tiempo ilimitado, o sea, ahí no hay llamadas de 1, ni de 2, ni de 3, hay tiempo ilimitado.

Cada llamada que dure 1, 2, 3 o un día cuesta lo mismo. Entonces, ¿el regulador cómo fija el costo de esa llamada?

No fija sobre cuánto cuesta una llamada de tiempo ilimitado, sino fija sobre cuánto cuesta una llamada promedio en México y más o menos antes de Internet el tiempo promedio de una llamada, a pesar de que el tiempo era ilimitado, estaba en 3,5 minutos más o menos.

Entonces, ahora en México están en ese problema. La Compañía quiere que le pongan la tarifa por minuto.

Si la tarifa por minuto de esa llamada de tiempo ilimitado, imaginémos que cuesta 100, ¿entre cuánto lo tienen que dividir? No lo pueden dividir entre infinitos minutos, no lo pueden dividir entre 100 minutos, no los pueden dividir entre 10 minutos. ¿Lo dividen entre cuánto? Entre el tiempo promedio que hay en México y ese tiempo promedio es 3 punto y pico; y ejemplos así hay en muchos países.

En Inglaterra cuando pasaron del minuto al segundo la llamada del minuto no lo dividieron entre 60 para sacar el costo por segundo, lo dividieron entre un promedio que más o menos salió como 47 segundos.

Entonces, cuando hicimos en el Perú eso a pesar de que se planteó a la ciudadanía, se hizo consulta pública, entrevistamos a muchos especialistas, académicos, para explicarles por qué no podíamos dividir entre 3. Se tenía que dividir entre un valor que resultara de un estudio de tráfico y sacar un valor.

La primera intención, señor Presidente, fue dividir entre valor promedio que salía en 2,3 o 2,4 más o menos.

Pero dividir entre 2,3 y así sacar la tarifa por minuto beneficiaba a las llamadas cortas, porque las llamadas de un minuto iban a pagar mucho menos que las de 3. Hasta de 2 minutos más o menos estaban por ahí.

Pero, las llamadas largas pagaban demasiado, porque ahí sí una llamada de 10 minutos en vez de pagar pues 80 centavos o un sol iba a pagar 10 por, entre 2,4 salía como 10 centavos, salía mucho más caro y ese fue el comentario de toda la opinión pública, de que no aceptaban ese cambio porque se encarecía las llamadas largas.

Una segunda solución, fue plantear el de dividir entre 3 y agregar el cargo inicial.

A pesar de que parezca ilógico, si hacemos esa operación de dividir entre 3 y aumentar el cargo inicial por cada llamada, gracias a que la distribución en el Perú está concentrada en llamadas cortas. O sea, en el Perú el estudio de tráfico que hicimos con más de un millón y medio de llamadas, con más de 700 mil líneas durante tres meses, sacamos el comportamiento de tráfico.

En el Perú, señor Presidente, el 47% de las llamadas duran menos de un minuto. Un 22% de llamadas duran entre uno y dos minutos. Un 11% dura entre dos y tres minutos.

Entonces, al haber dividido entre 3 y agregar el cargo inicial, esa gente que habla un minuto, o sea, un 47% está pagando menos que antes. El que habla hasta 2 minutos paga igual que antes, no paga más, paga igual que antes. El que habla 3 minutos paga un poquito más que antes. Pero, el que habla 4 paga menos que antes, porque antes pagaba de 3 en 3. Antes el que hablaba 4 minutos pagaba 6, ahora está pagando menos.

El que habla 5 minutos paga igual que antes, no sufre ninguna variación, porque es entre 3 más un cargo inicial.

Entonces, el que habla 5 minutos paga igual que antes, el que habla 6 paga un poquito más, el que habla 7 paga menos que antes, porque antes pagaba 9.

De esa manera, si hacemos un estudio y eso, repito, señor Presidente, está documentado, calculado con expertos técnicos y económicos.

Inclusive el Grupo Apoyo, el INEI en esa época, —aunque ahora está muy desacreditado por los resultados que conocemos— dieron como resultado de que la población con el cambio de 3 a uno se beneficiaba en un ahorro de 7 a 5%.

¿Por qué? Porque uno durante el mes hace llamadas de un minuto y ahí está ahorrando bastante; hace llamadas de dos minutos y ahí está pagando igual que antes y hace llamadas igual que el promedio ciudadano.

Entonces, uno mismo durante el mes tiene ese comportamiento nacional y el comportamiento

nacional tal como lo hemos demostrado en nuestros cálculos está ahorrando entre 5% al 7% por esa, digamos, compartición.

En llamadas cortas gana y en llamadas largas o múltiples de tres pueden pagar un poco más.

Ese es el resultado, señor Presidente.

En verdad, a pesar de que no ha habido margen de prestaciones e interpretaciones un poco fuera de lo real, lo que ha pasado con 3 a 1; y, tenemos todos los sustentos, cálculos económicos, cálculos técnicos que justifican la medida.

El señor PRESIDENTE.— En el estudio este el que ha hecho usted referencia.

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— No, es otro estudio que también se lo vamos hacer llegar, señor Presidente.

El señor PRESIDENTE.— Yo le agradecería.

Hay un tema, señor Kunigami, que nos llama la atención y es este tema del costo de interconexión y la posibilidad de entrada de otros competidores.

Si la tarifa local al público era de 3 céntimos de dólar, ¿cuánto habría tenido que cobrar otro operador para competir si solo en cargo de interconexión tenía que pagar a Telefónica 0,034?

Es decir, más que lo que Telefónica le cobraba al público, porque hubiera tenido que pagar 0,29 más IGV ¿no es cierto?

Si la tarifa de interconexión, para el otro, es una tarifa más cara que la que Telefónica le cobra al público, ¿esa tarifa de interconexión no es la razón de ser de una suerte de monopolio donde otro no puede entrar porque no puede competir simplemente?

Si la tarifa de interconexión que le cobran al otro es más alta que lo que Telefónica le cobra al público y evidentemente nadie puede competir con Telefónica.

¿Este tema, este cargo de interconexión de esta magnitud no favorecía, de hecho, un mecanismo de prolongación del monopolio?

¿Cómo es que se determina este cargo de interconexión sin emplear como referencia lo que la propia Telefónica tiene como tarifas, donde lo que ella cobra al usuario resulta menor que lo que le obliga a pagar a la empresa que pretende entrar a competir en el mercado?

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Señor Presidente, las cifras que usted menciona no las tenemos registradas.

Sin embargo, yo le podría asegurar que el cargo de interconexión, cuando se ha fijado el cargo de interconexión, siempre se ha tomado en cuenta el nivel de las tarifas del servicio, ¿a qué me refiero?

En el año 98, cuando se fijó en 2,9 el cargo de interconexión, estamos hablando de 2,9 centavos de dólar por minuto, usted mencionaba 3,4 o 3,7, ese cargo de interconexión no hemos fijado nunca. Ah, más IGV.

El señor PRESIDENTE.— Claro. O sea, estamos calculando 0,029 más el IGV, que da 0,034.

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Cuando se ha fijado en 2,9 esa interconexión estaba vigente para las comunicaciones de larga distancia internacional y de móvil a la fija.

Ninguna tarifa de larga distancia internacional ha tenido sus niveles por debajo de 3,4, al contrario las tarifas internacionales estaban de acuerdo a los tratos que habían en ese tiempo, de tasas contables, no bajaban de 25 centavos de dólar.

Es decir, una empresa dedicada al tráfico internacional de larga distancia, por cada llamada entrante que recibía del extranjero cobraba 25 centavos de dólar y a la empresa le daban 2,9 o 3,4 y la diferencia era para esta empresa. Entonces, no podía decir que el (9) cargo de interconexión era muy alto con respecto a la tarifa que cobraba y lo mismo podía decirse de la móvil. La móvil, ¿cuánto cuesta una llamada de la móvil a la fija? Estamos hablando de un promedio de 20 centavos, 25 centavos. ¿Cuánto le paga la fija? 2,9 ó 3,4 con impuesto y la diferencia se queda en la móvil. Entonces, esa preocupación es correcta, pero cuando se ha fijado en 2,9 y sí hemos tenido en cuenta que no sea un obstáculo para la nueva empresa que entra, tener que pagar a Telefónica 2,9 y que le cobra al usuario unan tarifa por debajo de los 2,9. Eso no ha pasado, ese tipo de situaciones no se han dado.

El señor PRESIDENTE.— Está claro, señor Kunigami, que no se trata que la empresa le haya cobrado por debajo de lo que le cobraba Telefónica.

La pregunta es ¿cómo es posible competir en estas condiciones? O sea, si Telefónica le cobra al usuario 3 céntimos de dólar y por costo de interconexión, la otra empresa tiene que pagar 0,29 más IGV; es obvio que no puede competir.

Claro, no va a funcionar a pérdida, entonces, simplemente unos terminarán replegándose del mercado y manteniéndose una presencia monopólica en esas condiciones o es equívoca la interpretación.

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Definitivamente, si ese fuera el caso tendría que bajarse el cargo de interconexión.

Lo que yo le digo es que, no se han presentado casos de esa naturaleza. Cuando ha habido situaciones similares, el cargo se ha reducido como se ha reducido ahora, el cargo está en 1,4. Entonces en el año de 1998 en que se fijó en 2,9 y el valor al cual usted hace mención, estamos hablando del año de 1998 y en esa época las tarifas no estaban en 3 centavos de dólar.

Cuando ha habido, y eso ha sido materia de intervenciones de OSIPTEL, reclamo de alguna empresa que no ha podido competir por el cargo, inmediatamente OSIPTEL ha intervenido, como cuando intervino AT & T y Bellsouth dijeron que quería dar telefonía fija y que era necesario bajar el cargo y el cargo se bajo. El cargo se bajo de 2,9 a 1,68; inclusive tasado en segundo que le daba un valor mucho más bajo de 1,68 ha bajado a 1,4 y está pendiente de bajar a 1,14. Entonces, si se ha tomado en cuenta la situación en la que las empresas pudieran enfrentar problemas o barreras económicas para hacer competencia, y en eso Osiptel ha sido bien receptivo y cuando se han dado situaciones de esas naturalezas, Osiptel ha intervenido eliminando ese tipo de barreras.

El señor PRESIDENTE.— ¿Qué costos son los que disminuyeron, señor Kunigami, para que el valor baje de 0,29 a 0,14 en estos 2 años y medio? O sea, ¿cuál es la explicación de que baja a la mitad la tarifa en este terreno? ¿qué elementos explican esto científicamente? ¿cuál es la argumentación de base para que un fenómeno de este estilo se dé?

Y aquí aparece otra vez un tema que podría poner en cuestión el tema de la competencia, porque si aún a este valor, uno de los segmentos sigue teniendo como precio 0,15 dólares, mientras que el cargo de interconexión para el mismo segmento es de 0,14 más IGV; es decir, el costo de interconexión real es 0,165 ¿no? con el IGV ¿cómo esperar que se dé realmente un mecanismo de competencia?

Vuelve aquí el problema, pero lo primero que quisiera que nos explicará ¿cómo se explica en 2 años y medio una caída de más de la mitad de éste valor?

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— En el año de 1998 cuando se establecieron los valores de 2,9 —tal como mencionaba anteriormente— se hicieron en base a la comparación internacional y de alguna manera ratificados por estudios de costos encomendados a la empresa *Strategic Policy Research*

Cuando ha bajado a 1,68; esto ha sido en el año 2000, las condiciones han sido diferentes.

El 2,9 —repito— es un cargo tope, no es el valor fijado por Osiptel y ese cargo tope ha sido razonable, competitivo en la fecha en que se sacó. ¿Para qué tipo de servicio? Para los servicios de larga distancia y la móvil.

En el año 2000, cuando se tiene el ingreso de nuevas empresas para dar telefonía fija, como es el caso de las empresas Bellsouth y AT & T, ahí si tenemos la tarifa de la fija a fija, que es diferente a una tarifa de larga distancia a la fija o de la móvil a la fija, y es a pedido de las empresas que Osiptel interviene para establecer el valor y en base a nuevos valores de *benchmarking* que se tiene 2 años después.

Es decir, la situación del año 2000 es distinta a la situación del año de 1998 y se hace nuevamente en base al estudio comparativo, y eso se explica en la resolución que se saca trayendo información de los países de la comunidad europea, 39 países son tomados como referencia para determinar valores de interconexión y esa es la corriente mundial, en todos los países el cargo de interconexión estaba a la baja.

El señor PRESIDENTE.— Tiene la palabra el congresista Juan Valdivia Romero.

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— Significa, si es que hay una empresa acá que comienza a tender redes en la misma cantidad de las que tiene Telefónica puede desaparecer esa tarifa de interconexión, porque a ambos le interesa estar interconectados para hacer negocio, porque se van a convertir en interdependientes.

O sea, a mí me interesa —no es cierto— que mis usuarios entre a la línea de la nueva empresa, como a los de esa empresa entren a la línea de Telefónica ¿puede suceder eso?

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Como hecho anecdótico, cuando AT & T todavía no daba telefonía fija, obviamente, pedía que los cargos bajarán. Igual ocurrió con Bellsouth, pero estas empresas ahora que están dando telefonía fija y son ellos los que van a cobrar el cargo de terminación en su red, ya no les conviene que baje el cargo porque son ellos los que cobran.

AT & T pone una nueva red en Lima para poner telefonía fija, y cualquier llamada que entre a su red, ellos cobran por terminar su llamada.

De igual manera, si un abonado de AT & T hace una llamada para comunicarse a Telefónica, ellos tienen un cargo de interconexión.

Entonces, ese cargo de interconexión es lo que AT & T cobra ahora, entonces, ahora ellos como son operadores de telefonía fija no les conviene que baje mucho el cargo.

Si el cargo baja demasiado, AT & T no tiene incentivo para invertir en más red, porque le están pagando cero por hacer más red o cada vez le pagan menos por hacer red. Ese es la paradoja.

Por eso le decía, el cálculo de la interconexión tiene 2 objetivos:

- 1) Dar suficiente ingreso a la empresa, AT & T , Telefónica o Bellsouth, para que expanda su infraestructura de red.
- 2) Y al mismo tiempo, debe ser lo suficientemente bajo para que permita que otras empresas nuevas aparezcan y comiencen hacer tráfico hacia su red.

Ese es el compromiso que existe en el cálculo del cargo de interconexión.

Por ese motivo en el año de 1998, cuando todas eran empresas de larga distancia, el 2,9 era excelente para ese tipo empresa.

En el año 2000, cuando vienen empresas de telefonía fija, el cargo hay que reajustarlo y fue a pedido de ellos que se reajusto y se bajo a 1,68. Se estableció ahí mismo: “Este cargo se irá reduciendo gradualmente” y se puso que a partir del 2000 en 1,68; a partir del 2001 en 1,4; seis meses más en 1,14; en seis meses en 0,98.

Es decir, se está haciendo una reducción gradual para el cargo de interconexión para que las mismas empresas; ya sea Telefónica, AT & T conozcan hacia donde se esta yendo la regulación en el Perú; y hagan su plan de negocios con esos valores ya establecido.

Se ha hecho en base a estudios técnicos, estudios económicos y se ha tenido en cuenta la regulación para promover la inversión en nueva infraestructura y promover la regulación para que aparezcan nuevas empresas.

Esas es la razón o como forma de explicar esta reducción de los cargos de interconexión.

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— ¿Por qué Osiptel no actúa de *motu proprio* y espera el reclamo de las empresas?

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— En algunos casos actuamos de motu proprio cuando está de por medio el interés general, pero hay algunos acuerdos que son pactados por las partes, y de acuerdo a la práctica regulatoria se trata de privilegiar el acuerdo entre las partes. Es decir, si las 2 partes están de acuerdo, Osiptel no va y dice: “No cumplan eso”; si es algo pactado entre ellos.

Solamente puede hacerlo cuando ese acuerdo afecte a un tercero. De esa manera interviene.

De igual manera, se han dado casos en que Osiptel Puede intervenir y una vez que interviene, el afectado dice: “No, yo no he reclamado”. Entonces, ¿qué hacemos? Esa es la razón por la cual, y se dice claramente: “El cargo de 0,9 es ya un tope, pero si alguna de ellas quiere un cargo menor, que solicite la intervención de Osiptel”.

Eso este meridianamente claro y todos tiene el derecho de poder pedir que intervenga Osiptel.

De repente, el 0,9 les conviene a las partes y no piden que intervenga Osiptel, no desean bajarlo.

Esa es la razón, por lo general se espera que la empresa lo solicite.

Si se ve que un acuerdo afecte a un tercero, ahí sí, de oficio interviene Osiptel.

El señor PRESIDENTE.— Usted diría, para terminar con este aspecto, señor Kunigami, que estos procedimientos empleados ¿han permitido competencia en la telefonía local?

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Mi apreciación personal, señor Presidente, y los hemos dicho varias veces es, que la telefonía local es un negocio en el que muchas empresas hacen primero un ingreso a través de telefonía de larga distancia.

La presencia de empresas tan grandes, como AT & T, tan importantes como AT & T y Bellsouth, inclusive 3 empresas que tienen concesión de telefonía fija inalámbrica, como es el caso de Orbitel, el caso de Millicom, que ya están dando telefonía fija a través de inalámbricos, hacen prever que si va haber competencia en telefonía fija.

De acuerdo a la experiencia internacional que se tiene, señor Presidente, la competencia en telefonía fija demora, no es un negocio o un campo en donde las empresas entren muy rápido. En Reino Unido, hace 20 años que se abrió el mercado a la competencia y la empresa monopólica antigua, la British Telecom aún mantiene el 80% del mercado de telefonía fija.

Después de 20 años, la competencia sólo le ha podido quitar el 20% del mercado y ha sido gracias a la introducción de la telefonía por cable; es decir, lo que veían televisión por cable ahora tiene teléfono y esa es la forma como ha entrado la competencia.

En Chile, tiene más de 10 años la telefonía fija en competencia y estamos recién en niveles muy similares al 10% (10) del mercado en la competencia. Es decir, la presencia de estas empresas importantes como AT & T, Bellsouth, Millicom, Orbitel y la propia Telefónica, sí nos hace prever que el marco regulatorio en el Perú ha propiciado la entrada de empresas para competir en telefonía fija.

El señor PRESIDENTE.— Tengo 2 preguntas en mi caso, son finales, señor Kunigami.

Una, se refiere al tema de los cargos por terminación en móviles, en celulares.

El cargo de interconexión por terminación en móviles es el precio que cualquier operador de cualquier tipo de red "A", que se interconecte con una red móvil "B", debe pagarle al operador de esa red móvil "B" ¿correcto? por terminar u originar una llamada en un usuario de "B".

Por Resolución del Consejo Directivo N.º 063-2000-OSIPTTEL, publicado el 4 de diciembre del año 2000, se dispuso que el cargo de interconexión tope para terminación de llamadas en la red de telefonía móvil, sea por todo concepto equivalente a 0,186 dólares por minuto son IGV. Este valor estaba ya publicado en el proyecto de resolución con la debida anticipación del caso y por lo tanto, ya había estado sujeto a las observaciones de los interesados.

¿Por qué se establecen dos cargos de interconexión, si la ley dice que debe haber uno solo, independientemente del origen o destino de la llamada?

Le digo esto porque la apreciación de la aplicación de este cargo fue diferida hasta el 1.º de marzo del 2001. Por Resolución del Consejo Directivo N.º 071, publicada el 18 de diciembre del mismo año, es decir, 14 días después y por Resolución del Consejo Directivo N.º 04 del 2001, publicada el 28 de febrero del año pasado, se modifica la Resolución N.º 063 y en la disposición final se establece que el cargo de interconexión va a ser de 0,02053 por minuto sin IGV. Así se eleva.

¿Qué explica esta marcha atrás por parte de Osiptel en este terreno, en esta decisión?

Y de una vez, para que quizás lo responda en el concepto global. Hay algo, que a mí particularmente me llama la atención ¿cómo funcionan los costos de Telefónica para que sus propios usuarios tengan costos y tarifas de alrededor de 0,075 y para el resto de operadores pretenda cobrar 0,02053 más IGV? ¿cómo es que por el mismo servicio, a Telefónica le es rentable entre sus usuarios tener una tarifa de 0,075 y para el resto de operadores su tarifa es...?

¿cómo funciona esto? ¿Qué lógica tiene la operación de Osiptel respecto al control sobre lo que hace Telefónica si es que esta puede manejarse en rangos tan diversos entre los que son sus clientes y aquellos quienes tienen que interconectarse vía ella?

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Sobre la primera parte de la pregunta, señor Presidente, ¿por qué el cargo de terminación en la móvil es diferente a la terminación en fija si es que la reglamentación dice que debe ser cargo único?

En primer lugar, se debe diferenciar entre la telefonía fija y la telefonía móvil. Son dos servicios diferentes y cuyo costo de implementación y de operación también son diferentes. Esa es la razón por la cual tienen tarifas diferenciadas.

Por ejemplo, el minuto de una llamada fija local está en 10 centavos de sol y la tarifa entre móviles puede estar bordeando los 70, 80 centavos de sol.

Las tarifas son diferentes porque los costos son diferentes y eso hace que los cargos de terminación en ambos servicios también sean diferentes.

Lo que la reglamentación dice es que, los cargos de reglamentación en la fija o en la móvil sean iguales, sean lo mismo para cualquiera que sea el origen de la llamada y eso es lo que se está cumpliendo en la telefonía fija. La telefonía fija hoy día tiene un cargo de terminación de 1,4; cualquiera que sea el origen y el destino.

Si entra una llamada internacional a la red fija, Telefónica cobra 1,4, igual cobra AT & T, 1,4. Si viene de la móvil, también cobra una 1,4; si viene de cualquier servicio a la fija, es única, es 1,4.

En la móvil también debe hacerse lo mismo, pero son valores diferentes; o sea, la interpretación es en ese sentido.

La segunda pregunta es, ¿Por qué se dio marcha atrás?

Cuando se publicó la primera resolución estableciendo 0,186; fue la prepublicación que hace Osiptel, como siempre hace cada vez que quiere hacer alguna decisión lo somete a la opinión pública, lo somete para comentarios de los interesados.

Luego de esos pedidos de consultas, las empresas móviles, al estudio que habíamos presentado sobre el *benchmarking* y cuadros comparativos trajeron cifras que corregían algunos valores, como por ejemplo, demostraron que los datos que habíamos tomado de Chile se había tomado 2 veces el IGV, el impuesto IVA. Rectificamos y corregimos.

En el caso de Francia o Italia, no recuerdo bien; es decir, trajeron una serie de informaciones que de alguna manera corrigieron información que habíamos publicado.

Efectivamente, para eso se hace la prepublicación para dar a conocer a los interesados sobre esta es mi propuesta y que opinan.

Producto de esa interacción con las empresas de móviles es que finalmente la resolución se ejecutó con la corrección. Esto evita que saquemos un valor y que después este oficialmente aplicándose, demuestre con información válidamente emitida y tengamos que corregir cuando ya se hizo.

Esa es una de las razones por la cual siempre hacemos las prepublicaciones y damos plazo prudencial para que las empresas y todas la ciudadanía comente. Es decir, fue una rectificación que se hizo en base a información proporcionada por las partes.

Con respecto a...

El señor PRESIDENTE.— Señor Kunigami, para quedar claro. Una prepublicación es una cosa y una resolución que establece un monto tope es otra.

Usted nos está diciendo que la resolución del Consejo Directivo ¿era una prepublicación?

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— cuando se hace la publicación del 0,186; además de este valor se hacen algunos cambios en la resolución anterior que había sido sometida a consulta. Como por ejemplo, ¿quién era el que ponía las tarifas?

Ha solicitud y reclamo, diríamos de una de las empresas, en el sentido de que la resolución que establecía el 0,186; no era una continuación de la anterior. Ellos decían que recién esta era la prepublicación; o sea, ha y esa doble interpretación.

Entonces, ese 0,186 para alguna de las empresas recién era la prepublicación a lo cual ellos deberían someter sus comentarios.

Esa es la razón por la cual le digo que hubo esta prepublicación para la consulta y después vinieron los comentarios de las empresas dando los nuevos valores y las nuevas cifras.

Entonces, la resolución final ya fue establecer el 0,2053; que es el valor que se viene aplicando actualmente. Inclusive, alguna de estas empresas hicieron que se defina que cosa es una prepublicación, porque a veces uno publica algo para consulta y si el cambio que hace es un cambio que para la empresa: “Oye, esto es un cambio de la resolución ya no es prepublicación.” Eso puede generar la misma polémica y la misma discusión sobre el procedimiento a seguir.

Y eso, es parte de lo que estamos reglamentando a la luz de este dispositivo legal que ha sacado PCM, sobre la obligatoriedad de hacer las publicaciones previas sobre algún tipo de reglas o tarifas.

Tenemos que definir cuando es prepublicación; o sea, que requisitos debe cumplir una norma para que sea prepublicación de la que salga después.

El señor PRESIDENTE.— Sobre el otro tema de las tarifas de telefónica móviles y la interconexión.

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Sí. Existe una explicación desde el punto de vista técnico al margen de la explicación comercial que pueda haber.

Cuando se hace una conexión dentro de una misma red, por ejemplo, un abonado de móvil de Telefónica con un abonado móvil de Telefónica; es su propia red, no tienen costo para interconectarse con otra empresa y no tiene costos ha asumir como la otra empresa. Eso permite reducir los costos dentro de su propia red y eso permite reducir las tarifas que se cobra a sus propios usuarios.

Tal es así, que no solamente lo hace. Lo hace TIM y lo hace Bellsouth.

Tienen tarifas, eso de duate, trátate que fue iniciativa de TIM, fue tarifas menores y de ofertas para comunicaciones dentro de su red.

Al no tener que salir e interconectarse a una red de tercero, no tiene el gastos que ocasiona la interconexión, ni tampoco los riesgos de los no pagos, pues a veces las liquidaciones se hacen a los 6 meses, etcétera. Hay una serie de razones comerciales, pero la fundamental es la técnica, pues, efectivamente tiene menores costos de operación dentro de una misma red y no sólo lo hace una sino todas las empresas, inclusive Nextel que fue la primera en tener costos más bajos cuando la comunicación es dentro de su propia red porque incurre en menores costos operativos.

El señor PRESIDENTE.— Ahora, esa disminución de costos llega al punto de que el costo dentro de la misma red es 37% del costo cuando hay una interconexión; es decir, a ese nivel llega

la variación que es de casi un tercio, poco más de un tercio del costo de funcionar dentro de la misma empresa que en interconexión, porque, entonces, para otros sería... ¿Eso funciona en todas las empresas? Este nivel de variación de precios al interior de sus propios usuarios.

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— No tengo datos exactos actuales, pero cuando recién surgió esto, por ejemplo, Bellsouth dejaba al 50% el costo de la llamada dentro de su red comparado con el costo de salida a otra red.

Sin embargo, esta preocupación es un tema que Osiptel esta viendo por 2 razones:

Una, hay una propuesta de fijar el cargo de terminación en móviles que está en consulta en estos momentos. (11) Y, también hay un estudio encargado a una consultora internacional para fijar el cargo de terminación en móviles, eso está en proceso. Entonces, en estos momentos esa preocupación que usted ha mencionado se está viendo a la luz de las nuevas tarifas que han salido y a la luz de la necesidad de fijar el cargo de terminación en móviles que esta en pleno proceso.

El señor PRESIDENTE.— ¿Usted diría que está descartado que lo esta ocurriendo con este accionar de Telefónica es el hecho que los abonados fijos estén subvencionando a los móviles o eso es una posibilidad?

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Es una posibilidad dentro del esquema tarifario que se tiene y precisamente una de las tareas que están pendientes de realizar es la de establecer el marco regulatorio para permitir que ambos servicios se puedan desarrollar cada uno por su lado.

Es una de las tareas pendientes que tiene el regulador Osiptel, por establecer las normas necesarias para permitir que tanto la telefonía móvil como la telefonía fija subsistan en base a sus propios ingresos.

Yo, no descartaría esa posibilidad, señor Presidente.

El señor PRESIDENTE.— Una última cosa de mi parte, señor Kunigami.

Quisiéramos, si hay algún tema pendiente, cursársele por escrito, recibir una repuesta y esperar los estudios que nos ha ofrecido.

Hay un tema que tiene que ver con las tarjetas 147 ¿por qué Osiptel acepta que las tarjetas tengan validez de 30 días? ¿por qué si un usuario compra una tarjeta por “x” valor, pierde el valor luego de 30 días? ¿en qué pierde la empresa con que la tarjeta tenga valor de 90 días, 100 días o tenga valor del año o que sé yo?

Ya está apagada; o sea, la pagaron y ¿por qué no la puede usar?

Si es un monto de dinero que ha sido prepago. No se esta incurriendo aquí en una situación que afecta a los usuarios de menores ingresos que son los que normalmente tienen que usar este tipo de procedimientos al hacerle perder el valor de las tarjetas ¿cuál es la razón de este plazo de 30 días? ¿cuál es la justificación?

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Señor Presidente, el mercado de tarjetas prepago se desenvuelve en un ambiente que en telecomunicaciones llamamos de comercialización. Cada empresa puede comercializar su propio tráfico o el de terceros.

Pero, Osiptel ha estado vigilando algunos detalles en el mercado de los comercializadores.

Uno de ellos es que, de conformidad con la legislación de protección al consumidor, las tarjetas

contengan la información relacionada con las condiciones de la transacción.

Osiptel puede asegurar que gran parte de las tarjetas que ha supervisado o que la totalidad de las tarjetas que ha supervisado, entre la información que contiene para el usuario está la información de la duración de la caducidad de la tarjeta. Entonces, la mayoría de los comercializadores le dan 30 días de validez a la tarjeta, no recuerdo cual, creo que IMSAT dice: “Mi tarjeta tiene un período de caducidad de 6 meses.”

Pero eso ya entra, digamos, más que el ámbito de la regulación en el ámbito de la comercialización, lo que le exigimos a los operadores comercializadores es que en el producto que ofrecen contenga la información que le permita al consumidor una decisión apropiada.

El señor PRESIDENTE.— Señor Kunigami.

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Yo quisiera ampliar lo dicho por el doctor Aguayo, desde el punto de vista técnico, desde el punto de vista más operativo.

Desde el ingreso de TIM ya la validez de las tarjetas han cambiado radicalmente, ahora las tarjetas tienen una duración de tres meses, seis meses, inclusive un año. Es decir, esa problemática que también fue una preocupación nuestra casi se ha resuelto porque la tarjeta ahora tiene una mayor duración.

Y tal como lo dice el doctor Aguayo cuando OSIPTEL intervino, en primer lugar, mostrando la preocupación a la empresa y en segundo lugar verificando que la tarjeta de la adecuada información al usuario y que ellos decidan si compran la tarjeta o no la compran por la caducidad.

La explicación que dio la empresa por qué ponía tan poco tiempo en un comienzo, era porque, según ellos, tenían dos problemas. Cuando una tarjeta así vendida en forma masiva tiene una duración de seis meses, un año, el sistema de control que se requiere para mantener el registro de que tarjeta está en circulación y cuantas llamadas se está haciendo y cuál es el crédito, les aumenta el costo operativo del servicio. Entonces, estaba en un plan de ver cuál era la forma de trabajar mejor el sistema de tarjetas y en segundo lugar, disminuir el riesgo de fraude.

Una tarjeta que tiene mucho tiempo vigente tiene mucho más tiempo de poder ser fraguada, duplicada, etcétera, etcétera. Son las razones, que repito, se dieron en un comienzo y que han sido preocupación nuestra siempre el de ampliar el período de vigencia cosa que se ha logrado con la entrada de nuevas alternativas de tarjeta de crédito.

Ya las tarjetas la de menos tiempo es más de 30 días y TIM, por ejemplo, Bellsouth, sus tarjetas tienen vigencia ya de seis meses hasta inclusive de un año. De esta manera el 147 se convierte ya en un problema que ha sido superado por la competencia de las otras tarjetas.

El señor PRESIDENTE.— Yo no sé si el congresista Valdivia tiene alguna otra interrogante.

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— Con respecto al tema anterior de las tarifas y en cuanto a las móviles. ¿Esta tarifa de la que se ha hablaba solamente la cobra Telefónica o todas las empresas?

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— Es una tarifa que está vigente para todas las empresas entre sí. El 2053 se ha establecido y está vigente para las llamadas internacionales que entren a cualquier móvil; o sea que Bellsouth, TIM, todos ellos cobran este valor de 2053, inclusive Nextel. De igual manera cuando ingresa una llamada de teléfonos públicos. Entonces, todo eso está establecido de esa manera, es para todos, no es solamente para Telefónica.

El señor PRESIDENTE.— Un último asunto en parte, señor Kunigami. En el caso de Internet hay una situación distinta para Telefónica que para el resto el uso de Internet, el costo de servicio de Internet para los que emplean la línea telefónica es elevado, no tanto por la suscripción mensual o anual al servicio como por lo que cuesta el tiempo de conexión, el cual cobra Telefónica como si fuera una llamada de telefonía local normal.

En el caso de un proveedor de Internet no asociado a Telefónica el cliente debe marcar un número telefónico normal de siete dígitos para acceder a su servicio de Internet, al llamar a ese número está haciendo una llamada local, no es cierto, completa de número a número usando el tramo de originación y el de terminación de Telefónica y por lo tanto paga el costo de una llamada completa.

En cambio en el caso de TERRA que es de Telefónica, el número que marca es el 155, la llamada va desde el número de origen hasta la central donde es desviada hacia los servidores de Internet de TERRA, en este caso solo se está empleando el tramo de originación de la llamada local. Sin embargo, Telefónica cobra como si fuera una llamada de doble vía usando ambos tramos y el precio debería ser consecuente con el costo de lo empleado en el servicio.

La reducción de la tarifa, obviamente, si esta interpretación se hiciera, por OSIPTEL sería notoriamente distinta, con efectos muy positivos respecto al costo.

Yo entiendo que este es un tema que ha sido planteado en un foro público hace ya tiempo, casi dos años y OSIPTEL no ha dispuesto que una alternativa de este estilo se aplique, lo cual implicaría un beneficio para los usuarios, ¿qué razón hay para que en su función reguladora esto no se haga?

El señor KUNIGAMI KUNIGAMI.— En estos momentos el acceso a Internet vía Telefónica, de acuerdo a los contratos, se está manejando como una llamada telefónica, por lo tanto está sujeto también a todo el procedimiento de situación de tarifas.

Efectivamente, ha sido una preocupación nuestra el de abaratar el costo de acceso de Internet. Consecuencia de todo eso ha sido, en primer lugar, la aparición de estos descuentos de hasta 30% de un tráfico telefónico para cuando uno accede al 155 y utilizando cualquier marcación para los usuarios de RCP y de IBM, que fueron las tres empresas proveedoras de acceso a Internet que en el momento en que sacamos la resolución estaban dando servicio.

Es decir, el beneficio del descuento de hasta el 30% para acceder a Internet es de los cibernautas, no solamente eran para los de TERRA sino para todos los usuarios inscritos en RCP con IBM, que eran las empresas vigentes.

Ahora se ha dado un nuevo paso que es la tarifa plana para acceso a Internet en horario nocturno, que es el costo fijo mensual ilimitado a partir de las siete de la noche hasta las siete de la mañana. Es otra consecuencia de preparar las bases reglamentarias y también la preocupación de parte nuestra por exigir a la empresa de que se abarate el costo de acceso.

Repito, OSIPTEL no tiene argumentos legales como para forzar a Telefónica a reducir la tarifa de acceder a Internet a través del 155. Lo que se ha hecho es que si ha habido descuentos, esos descuentos Telefónica los generalice para los otros proveedores de Internet como la RCP y la IBM y cuando da tarifa plana de noche, lo está dando sin restricciones. Se ha avanzado en esa parte de abaratar el costo de acceder a Internet a través de la vía telefónica.

El señor PRESIDENTE.— Muchas gracias, señor Kunigami.

Nosotros le agradecemos su participación, doctor, y cualquier agregado de información se lo solicitaremos por escrito esperando los informes que usted ha ofrecido hacer llegar a la comisión.

Le agradezco su gentileza y el tiempo que han empleado ambos señores invitados con la comisión.

Gracias.

(Pausa.) (12)

El señor PRESIDENTE.— Continuamos con la sesión para poder avanzar en este proceso.

Yo quisiera hacer dos consultas previas a ver el tema de Aero Perú, breves. Una es la de que la comisión acuerde, la solicitud de levantamiento del secreto tributario, bancario, bursátil, conforme al artículo 97.º de la Constitución Política y el artículo 88.º del Reglamento del Congreso al señor Jorge Camet Dickmann; y, el conjunto de las empresas vinculadas a él, que son Frenk Lee Sociedad Anónima, J.J.C. Contratistas Generales Sociedad Anónima, J.J.C. Inmobiliaria Sociedad Anónima; Consorcio del Campo, Agropecuaria Lomas de Chilca Sociedad Anónima, Consorcio Pasto Grande.

El señor Carlos Boloña Behr, SIL Data Sociedad Anónima, San Ignacio de Loyola Data Sociedad Anónima, And Arbor Perú S.A., Instituto de Economía y Libre Mercado, SIL; y, Dos Molinos Sociedad Anónima.

El señor Alberto Pandolfi Albulú, Metalúrgica Peruana Sociedad Anónima.

El señor Daniel Hokama Takashiki, D. H. Consultores S.A.

El señor Jorge Baca Campodónico y las personas jurídicas Promotora Gran Marañón Sociedad Anónima, Conservera Amazónica Sociedad Anónima, CAMSA; e Industria Cajamarquina de Lánteos.

El señor Mauricio Muñoz Nájjar, que estuvo vinculado al Sunat; el señor Frish *Dua Freundt, Corporación Financiera de Inversiones S. A., Agrícola Cerro Prieto S.A.C., Instituto Peruano de Economía, IPE; y Perú Agroindustrial Company Sociedad Anónima.

El señor Roberto Abusada Salá y las personas jurídicas Econsult Sociedad Anónima y Aero Perú Sociedad Anónima.

Igualmente, el levantamiento del secreto tributario bursátil bancario de las personas naturales y empresas que estuvieran vinculadas con David Martín Saetone Batmoug, César Alfonso Luna Victoria León, Jorge Pesquera Cassinelli, Jorge Muñiz Sichez, Miguel Velit Núñez y Oscar Doufor Martínez; y, lo mismo el término de secreto bancario bursátil y tributario de las siguientes personas:

Gloria Begué Iturrizaga, César Humberto Otineo Cabrera, Alejandro Rodríguez Medrano, Víctor Jaime Beltrán Quiroja, Germán Alejandro Aguirre Salinas, Ana María Aranda Rodríguez, Jorge Enrique Edmundo González Campos, Guillermo Goodman Checa, Grace Medio Ricks Brusó y Elcira Vásquez Cortez. Esto vinculado al caso Yanacocha y a la negociación que fue vista en el vladivideo.

Entonces, ha opinado favorablemente a la misma el congresista Alejos. No sé si hay algún inconveniente de algún otro medio de la comisión.

El señor .— Presidente, yo había pedido la vez pasada también que se le levante el secreto bancario, bursátil y tributario al señor Dante Matellini.

El señor PRESIDENTE.— Perfecto, agregamos el caso del señor Dante Matellini, vinculado al

tema de Aeroperú y Pescaperú.

Entonces, sería un acuerdo de la comisión este tema formalmente, reiterado, porque en alguno de los casos ya se ha pedido, por el caso de Aeroperú. De forma tal de que se tomaría como un acuerdo de la sesión de la comisión del día de hoy para transmitirlo a los organismos respectivos.

Un segundo tema —muy puntual— es el tema de Panamericana Televisión, más bien, PANTEL, que hemos venido siguiendo desde tiempo atrás, desde el año 2001, con el Ministro de Economía, a través de dos oficios, el 249. Perdón, el 306 y el 316/2001, solicitamos información sobre las deudas de PANTEL con el MEF.

Nos ha respondido el ministro con el oficio 249/2000, Economía y Finanzas/75.22, del 24 de enero; y establece que el monto de la deuda inicial fue de 2.229 millones de dólares americanos con el Eximbank de los Estados Unidos; y, 21.433 millones de francos franceses con el Bank de París, de los países bajos de Francia. Créditos pactados mediante el marco del Decreto Legislativo N.º 79 del 06 de mayo del 81; y, se hizo efectivo a través del Decreto Supremo N.º 176/A-83 Economía y Finanzas del 13 de mayo del 83. Las deudas que derivaron fueron atendidas hasta el primero de mayo del año 84. Es decir, el primer año de su vigencia; y, luego se suspendió el servicio hasta la fecha se mantiene suspendido.

La Dirección General de Crédito Público del Ministerio de Economía estima que la deuda al 31 de marzo del 2001, inclusive, asciende a 4.13 millones de dólares americanos con el Eximbank, y 51.4 millones de francos franceses, lo que equivale más o menos en total a 6 millones 800 mil dólares al tipo de cambio actual. Es decir la deuda total de PANTEL sería de alrededor de 11 millones de dólares americanos; y, no ha sido atendida del año 84.

Las negociaciones que se han sucedido desde el año 96 en adelante, no han llegado a ningún acuerdo; lo que se aprecia, sin embargo, es que PANTEL ha pagado 12 mil 232 dólares americanos de servicio por deuda entre el 27 de diciembre del 88 y el 22 de diciembre del 95. Esto evidencia una total falta de seriedad.

A partir de abril del 97 hasta diciembre del 96, el señor Eduardo Bruce sostuvo correspondencia con el señor Lituma, de Crédito Público, y a partir de esto el señor Shutz, Gerente General de PANTEL, el 15 de julio del 97 propuso un calendario de pagos entre el 98 y el 2015. Así como pagos de la deuda a Eximbank entre el 98 y 2000.

Todo este procedimiento implicaba un conjunto de negociaciones, que finalmente terminan en que hasta el 6 de diciembre del 2000, nuevamente el Director General de Crédito Público solicita coordinar una solución, y proponen un convenio de reprogramación con fecha 15 de marzo del 2001. Un año más tarde ésta no se ha firmado. Es decir, en 17 años PANTEL ha pagado en total 338 mil 9 dólares con 74 centavos y adeuda 12 millones de dólares americanos.

Esta cronología que yo he hecho más corta de lo que en realidad es, indica en primer lugar poca voluntad de pago al MEF; y, en segundo lugar una suerte de intencionalidad de seguir esquivando el otorgamiento de garantías bancarias o físicas para el pago de las mismas. Y, en ese sentido está hecha una propuesta a la comisión, de plantearle al Ministerio de Economía y Finanzas que nos ha presentado un largo informe al respecto, proceda a tomar las medidas necesarias para ejecutar el aval, para cobrar; en lo cual podría obviamente implicar entre los diversos mecanismos la posibilidad de reevaluar el manejo de que hacen con las señales y los activos físicos en este terreno por incumplimiento de la deuda.

Consulto en este caso si hubiera acuerdo de la comisión, de proceder a oficiarle al Ministro de Economía y Finanzas, que nos informe cuáles son las medidas concretas que propone tomar respecto al tema de ejecutar esta cobranza. Ya son años y años que esto continúa postergándose, y es algo que estamos constatando; en ello ha jugado un rol significativo todo el proceso de

negociación durante el periodo del gobierno del propio señor Fujimori. Pero, éste es un tema que ya viene de 17 años de antigüedad, y creo que constatado el hecho, lo mejor sería demandarle al ministerio que nos indique cuáles son las medidas concretas que propone tomar al respecto. Porque de otra manera habría un trato absolutamente irregular, de privilegios de unos, cuyas deudas terminamos pagando, porque esto ha sido incorporado a los pagos que hace el Estado peruano.

Entonces, consulto si hubiera acuerdos sobre oficiar en este sentido al Ministerio de Economía y Finanzas.

Congresista Valdivia.

El señor PRESIDENTE.— Congresista Valdivia.

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— Sí, Presidente.

Me parece correcto preguntarle al ministro qué cosa va a hacer con respecto a esta deuda. Pero, hacer recomendaciones qué debe hacer, tendría que yo, si me permite, consultar; porque esto puede derivar en una declaración de carácter político. Es muy sensible el tema porque aquí prácticamente el señor Ugarteche plantea desaparecer PANTEL, porque es quitarle la señal, embargarle los equipos y venderlo seguramente, no sé qué cosa es lo que pretende. Entonces, la primera parte está bien; la segunda tendría que consultarlo.

El señor PRESIDENTE.— Correcto. Yo por eso he planteado el tema como oficiarle al ministerio para que nos indique qué es lo que propone hacer al respecto; y, que mientras tanto cada uno de los miembros de la comisión evalúe la situación. Porque lo cierto es que a quien tiene deudas acumuladas por este volumen, lo que le hacen normalmente, le rematan el negocio ¿no? Y, evidentemente aquí no se trata de perjudicar a un medio de comunicación, pero tampoco de privilegiarlo ¿no? Y en diferentes países del mundo, el tema de deudas impagas es razón que puede llevar al remate obviamente al negocio.

Entonces, yo propongo que lo evaluemos, le demos reflexión y de momento cursemos al ministro un planteamiento completo respecto a que nos dé una explicación sobre qué es lo que propone hacer, mientras la comisión emite una opinión al respecto. ¿Okey?

El tercer tema que quisiéramos avanzar en concreto en esta sesión. El congresista Alejos ha estado ya en una sesión anterior con una larga explicación respecto al tema, es el que refiere al informe sobre el caso de Aeroperú y a la denuncia penal respecto al caso.

Yo tuve una reunión hace unos días con el equipo de asesoría; y, le pedí una ayuda memoria, un resumen ejecutivo de los planteamientos sobre el tema, para resolver en comisión el tema.

El congresista Alejos ha dejado su opinión favorable a la propuesta; y, yo quisiera se nos hiciera por parte de los asesores una breve síntesis de este planteo ejecutivo para ver si hay observaciones y proceder en función de esto a tomar la decisión de firmar los documentos necesarios y proceder con la presentación del informe y la acusación, cosa que se podría hacer en el transcurso de esta semana.

Congresista Valdivia.

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— Yo estuve también en la reunión donde se hizo la explicación, por razón de salud tuve que retirarme. Pero, este fin de semana he leído el informe y estoy de acuerdo con él. No tendría mayores observaciones salvo algunos errores de carácter gramatical; pero, en principio estoy de acuerdo con él; me siento satisfecho y no tendría ningún inconveniente en aprobarlo y firmarlo.

El señor PRESIDENTE.— Muy bien, si ése es el mecanismo. No sé si hay algún tipo de observación puntual.

¿Qué tiempo duraría la presentación?, señor Castro.

El señor CASTRO.— Ante todo, buenas tardes a los amigos de la comisión.

Podríamos hacer simplemente una breve presentación de los hechos económicos que dan pie a la acusación, que están sobre todo enfocados en la segunda parte de la denuncia, como éste sería simplemente una revisión del resumen ejecutivo que tenemos para mencionar los puntos en que hemos incidido, para ya no contar la historia nuevamente sino simplemente los hechos de materia delictiva que se encuentran a partir de la página 29 de la denuncia que ustedes tienen ahí, en las cuales se hace **(13)** hincapié en: primero, la declaratoria del estado de emergencia de Aeroperú antes del proceso de privatización en el cual la empresa se encontraba en un desorden contable, financiero, las empresas consultoras lo estimaban así.

Luego, a partir de eso se dieron una serie de decretos leyes, decretos legislativos, supremos y resoluciones para sanear la empresa, lo cual nunca hicieron los funcionarios encargados, en ese caso primero el Presidente de Aeroperú Dante Matellini.

El tiempo de la exposición demoraría 15 minutos, me parece que en función de esos 15 minutos iríamos con el resumen ejecutivo que hemos preparado.

En el punto 1 del resumen ejecutivo simplemente hacemos hincapié en que antes de iniciarse el proceso de privatización ya se tenía un marco legal sobre el cual iba a funcionar la empresa. Esto es que antes del proceso de privatización ya existía una política de cielos abiertos en el Estado peruano en la cual Aeroperú tenía una situación de privilegio en la medida que ellos podían usar, usufructuar los lineamientos de los beneficios que les daba el ser línea aérea de bandera con los convenios bilaterales que tenían los demás países.

Esta hipótesis negaría la hipótesis que manifiestan los señores representantes de Aeroméxico y del consorcio ganador luego del proceso de privatización, que una vez establecidas las reglas de juego de alguna manera se les impuso una política de cielos abiertos que les impedía mantener el monopolio. En realidad esa política de cielos abiertos ya existía antes de la privatización.

En el punto 2 tenemos que antes del inicio de la privatización Aeroperú era una empresa que atravesaba por una grave situación económica, financiera y operativa. Se hicieron una serie de estudios antes del proceso de privatización en los cuales se invirtió una gran cantidad de dinero que establecía el valor de las rutas intangibles y marca, es decir el valor del *good will* de Aeroperú que oscilaba entre 20 y 30 millones de dólares y los activos de Aeroperú que oscilaban en 25 millones de dólares.

Esta valorización además en esa circunstancia en la cual Aeroperú se encontraba en una situación caótica desde el punto de vista económico hacía que ese valor de las rutas estuviera depreciado en ese momento.

Entonces, ante esta situación qué es lo que hace el Gobierno, el Gobierno emitió una serie de decretos —estamos en el punto 3— cuatro decretos leyes, un decreto legislativo, tres decretos supremos, siete resoluciones supremas con los cuales el Estado declaró en emergencia Aeroperú y le da una serie de prebendas, facultándola a tomar una serie de medidas para su reestructuración.

Le daba facultades para de alguna manera reestructurar la empresa, se le otorgaban préstamos por varios millones de dólares, le otorgaban una posición privilegiada que incluía la

prohibición de ejecutar sus acreencias, incluso se aplicaron medidas de reducción de personal, se contrataron costosas consultorías; en fin, una serie de prebendas que se dieron en ese momento.

Incluso dentro de esas medidas, que es un punto que vamos a ver un poco más adelante, está la asunción de deuda por parte del Estado peruano mediante el Decreto Ley N.º 25953, justo tres días antes del proceso de privatización, asumiendo una deuda que se tenía con todas las empresas públicas, con el Instituto Peruano de Seguridad Social, Corpac, Tesoro Público.

Y el acto más irresponsable de este evento es que no se sabía a cuánto ascendía esa deuda. Eso lo vamos a ver un poquito más adelante porque es materia de los hechos delictivos que vamos a describir.

Luego, en el punto 4 del resumen ejecutivo, el Presidente del Cepri de Aeroperú, Dante Matellini, no realizó las acciones pertinentes al reestructurar la empresa. Ahí hay un pequeño error, no es Córdova, es Burga el apellido materno del señor Dante Matellini.

El señor Dante Matellini, el contralmirante en retiro Dante Matellini se tomó una serie de prebendas, incluso presentó el plan de promoción de inversión privada, mientras él era Presidente de Aeroperú, cuando aun no había sido designado Presidente del Cepri de Aeroperú y además de esto pidió una serie de facultades extraordinarias a la Copri para reestructurar la empresa, cosa que al final vamos a ver que nunca hizo, es decir nunca se tomaron las medidas para realizar esa reestructuración.

En síntesis, todo ese proceso económico tuvo que tener como elemento final la elaboración de las bases, unas bases que aseguraran toda esa plata que el Estado peruano había invertido en Aeroperú.

Pero en las bases de la subasta hemos encontrado una serie de deficiencias que las describimos acá, por ejemplo que el Estado solo se salvaguardó el 20% del accionariado, no hay un criterio técnico para decir por qué el Estado vendía 70% de las acciones de Aeroperú cuando mantener solo el 20% de ellas y el 10% para los trabajadores ni implicará en el futuro que ellos pudieran tomar y tener una serie de decisiones en la junta general de accionistas, etcétera.

Luego, tampoco se establecieron compromisos de inversión por parte del nuevo operador, además esto con el agravante de que si se le otorgaba la condición de línea aérea de bandera debería haber de alguna manera una retribución del Estado.

No se pusieron los compromisos de inversión para sostener el negocio, para posibilitar que las acciones del Estado generen una renta, para posibilitar que el Estado recupere parte de los costos y gastos en los que había incurrido previos a la privatización y para que cautele las acciones de los trabajadores y sus puestos de trabajo.

Otro punto ahí importante es que se vendió la empresa con los activos tangibles e intangibles, es decir las rutas incluidas dentro de la empresa. Se hubiera podido tener ahí algún otro tipo de mecanismo de privatización como lo estipulaba el Decreto Legislativo N.º 674, que por ejemplo hubiera podido ser la venta de los activos y liquidación de la empresa y luego una licitación de las rutas de manera independiente.

Eso nunca se hizo, como lo hizo Aeroméxico, porque Aeroméxico en el año 90 era una empresa pública que fue privatizada de esa manera, entonces es una alternativa que se pudo manejar.

En el punto 6 tenemos la asunción de deudas del Estado de la que hablábamos, una deuda del

Estado que de manera irresponsable se asumió sin saber a cuánto ascendía, en la medida que no existían los balances auditados ni mucho menos un sistema contable confiable para ver a cuánto ascendían.

Entonces, esta asunción de deuda implicó que más adelante, tres años después cuando el año 1995 salieron las conciliaciones de esta deuda y salió el balance auditado, esta deuda ascendiera a más de 79 millones de dólares o 135 millones de dólares sin ajuste por inflación.

Que luego, como veremos más adelante, Conade ya había incluido en la transacción que hizo al privatizar la empresa estas acciones que fueron capitalizadas a favor de Conade y que Conade luego procedió a transferirlas al capital mexicano.

Es decir, en el año 93, en marzo se firma el contrato de transferencia de acciones por el cual se privatiza Aeroperú, no se sabía a qué monto ascendía la deuda. Y luego, 5 años más tarde sale la conciliación de esta deuda. Pero en el contrato de 1993 se estipulaba que las acciones materia de ese contrato eran las acciones emitidas hasta ese momento y las que se emitan como consecuencia de este decreto.

Es decir, en esa transacción Conade ya había vendido inclusive las acciones provenientes de esta deuda que tenía que capitalizarse más adelante.

El señor PRESIDENTE.— ¿La capitalización se hace proporcionalmente a las partes que integran la sociedad en este caso, no es cierto?

El señor .— Así es.

Luego entraríamos al proceso de subastas en sí, que en la primera subasta ya lo hemos mencionado como el Consorcio Naviera Santa se le revoca la pre calificación que se le había otorgado por los problemas que tenía en la carta fianza y los problemas de litigios con el Estado que tenía.

Y luego, en el punto 8 recalamos la participación del doctor Roberto Abusada Salah como integrante de la Asociación Aerovías de México, Servinco, Dora Amelia Zapata de Papini; tanto en la primera subasta que fue declarada desierta como en la segunda subasta.

Acá cabe mencionar que el doctor Abusada mencionado en los interrogatorios que se le han hecho en esta comisión que él no participó en la segunda subasta, cosa que es absolutamente falsa en función de los eventos que hemos relatado y que vamos a relatar también.

Porque él menciona en su interrogatorio y lo ha mencionado a través de varias comunicaciones que ha hecho a la comisión, que él el primer día hábil de 1993 ya no pertenecía al consorcio mexicano, cosa que es absolutamente falsa porque el día 5 que el consorcio mexicano presenta toda su económica, su información sobre sus declaraciones juradas y sus propuestas el doctor Abusada seguía en el consorcio.

El día 8 que presentan la propuesta irrevocable de conformación del consorcio él seguía en el consorcio y el día 9 él es nombrado asesor del Ministerio de Economía y Finanzas, de una manera que demuestra que él mantenía contacto con el doctor Camet, incluso ese mismo día 9.

Porque el mismo día 9 el doctor Camet llega como Ministro de Economía y ese mismo día lo nombra como primer acto al doctor Abusada. Es más, ellos en sus declaraciones interrogatorias que hemos tenido han manifestado que ellos mantenían contactos incluso hasta los últimos días de diciembre, con lo cual demuestra la incompatibilidad que de alguna manera tenía el doctor Abusada en este terreno porque él siendo asesor del Ministro de

Economía en temas de privatización, de deuda externa viaja con el Ministro de Economía que era uno de los miembros de la Copri y miembro de uno de los entes decisorios de este proceso de privatización.

Luego, el señor Abusada renuncia el día 13 mediante una carta irregular al consorcio mexicano, pero la irregularidad de esto queda aun más manifiesta cuando el día 12 de enero de 1993 el consorcio ya se había reconfigurado, inclusive dándole el 2% que el doctor Abusada pretendía adquirir a la doctora Dora Zapata de Papini, fuera de todo plazo, fuera de todas condiciones, fuera de lo que estipulaba el cronograma de subasta que ya no se podían reconfigurar, etcétera.

Luego de esto, ese día renuncia el doctor Abusada al consorcio —bueno, 'renuncia', porque vamos a ver que más adelante aparece él durante todo el proceso de privatización, incluso ya como Presidente de la empresa en 1994 y director titular de la empresa. Esto quería decir que nunca se retiró del proceso de privatización, porque el proceso de privatización terminó no con el contrato de transferencia de acciones sino en 1996 cuando salen los balances definitivos y la asunción de deuda del Estado peruano.

El proceso de privatización recién acaba ahí y el ajuste de precios se realiza recién ahí en el año 1996 en función de los balances auditados. Quiere decir que el doctor Abusada era el Presidente de la empresa y aun no había concluido el proceso de privatización.

¿Pero, cuál es el hecho de materia delictiva? El hecho materia delictiva que hemos identificado es propiamente el contrato de transferencia de acciones, que lo tenemos en el punto 9.

En el contrato de transferencia de acciones los representantes de Conade, el señor Francisco Javier Acosta Sánchez y César Morgan Alcalde firman un contrato de transferencia en el cual en la cláusula séptima del contrato añaden que el Estado peruano respondería por cualquier obligación o contingencia que pudiera aparecer de cargo de Aeroperú que no esté registrada en los estados financieros a la fecha de cierre.

Esto implicaba que las contingencias que aparecieran durante los próximos tres años que demoró el balance iban a ser asumidas por el Estado peruano y esto implicó en realidad que el monto de los pasivos aumentara en más de 3 millones de dólares con esas contingencias, lo cual redujo el precio base que habían pactado los postores.

El aspecto contable, para explicar este tema de la reducción de los pasivos se lo voy a pasar al doctor Yupanqui para que haga una explicación más somera sobre el tema, pero me gustaría que como este es un tema materia delictiva quizás podamos remitirnos a la denuncia donde está un poquito más detallado.

El señor YUPANQUI.— Señor Presidente: Con relación a los efectos de la cláusula séptima incorporada en el contrato,. En el proyecto de contrato de las bases solamente se establecía que el Estado asumía las deudas tributarias que aparecieran después de la entrega de la empresa a la administración privada por los siguientes cuatro años, indebidamente consideramos nosotros, además de esas dudas tributarias que en todo caso ya no surtía efecto, salvo que alguna municipalidad sancionara a Aeroperú o a Aduanas, se incorporó todas las deudas que tuviese Aeroperú en el futuro y se amplió el plazo de 4 a 5 años. (14)

El efecto de esto, señor, es el siguiente: el incorporar esta cláusula en el contrato hizo que Aero Perú, una empresa ya privada, se encargara de defender los intereses del Estado ante terceros. Y que, finalmente, si perdía los juicios sea el Estado quien pagara ese tipo de obligación, no obstante que el Estado no participara en ningún momento en la defensa del Estado.

En base a esta cláusula, señor Presidente, Aero Perú privatizara, provisionó, hizo una provisión de 3 millones y medio de dólares de pasivo que influyó disminuyendo el valor que debían de pagar los inversionistas privados al Estado. Ese es uno de los asuntos delictivos que estamos cuestionando.

Y el siguiente, señor Presidente, es de que no se le descontó del ajuste final de precio, 755 mil dólares, que se le entregó a la administración mejicana para que pague CTS, no obstante que la CTS estaba provisionada como pasivo en el balance auditado.

Esta situación ha generado como efecto que en lugar que se tenga por pagar a los mejicanos un millón y medio de dólares se les debió de cobrar una cifra parecida.

En consecuencia, todo esto ha significado un perjuicio económico al Estado de 3 millones 100 mil dólares.

Esto con mayor detalle está descrita en la denuncia.

El señor PRESIDENTE.— Para entendernos con claridad.

El contrato y la subasta no incluían esta obligación, y ésta es incluida en el momento de su firma; o sea, las bases no incluían esta obligación y esto es incluido en el momento de la firma del contrato, culminado el proceso de la subasta conforme a bases que no incluían este tema. Ese es el centro del problema. ¿Correcto?

El señor YUPANQUI.— Cabe indicar que sobre este punto específico, se interrogó a los representantes de Conade, al señor Francisco Acosta Sánchez, quien manifestó que el contrato venía por Copri y él sólo lo firmaba, que él había tenido que ir a Copri a firmar el contrato, etcétera.

Este punto materia de la firma del contrato ha sido ya preguntado a los representantes del Estado, a los representantes de Conade en ese momento sobre el análisis del contrato, y ellos manifestaron que no había ningún problema en ello.

El señor PRESIDENTE.— En realidad lo que se debió exigir un juez el señalar que la Cepri les mandó el documento y que ellos se limitaron a firmarlo.

El señor YUPANQUI.— Incluso en ese caso ellos solicitaron que se refrendado luego por los miembros de la Copri y no tenían mayor argumento para afirmar por qué hicieron ese refrendo, porque incluso estos señores participaron en otros procesos de privatización de mayor envergadura, como el caso de Telefónica, etcétera, en los cuales no pidieron el refrendo del contrato.

El señor PRESIDENTE.— Muy bien.

El señor YUPANQUI.— Luego de la firma del contrato en sí, en el punto 10 se firmó el Convenio de Estabilidad Jurídica Tributaria con el Estado peruano, que designó a Aero Perú ya privatizada como línea aérea de bandera por 8 años.

Cabe decir que esta recomendación, dentro de las recomendaciones que hicieron las empresas constructoras Hansen Jon de Alonso, S.H.D, antes del proceso de privatización, una de las recomendaciones era que se otorgara el plazo de entre 4 ó 5 años como línea aérea de bandera al nuevo operador. Sin embargo, vemos que los miembros de la Cepri, Conade y el Estado peruano hicieron caso omiso de todas las recomendaciones de Hansen Jon de Alonso, y en el único caso que hicieron de alguna manera y que siguieron las recomendaciones fue en darles las rutas y los derechos aerocomerciales a Aero México por 8 años, ni siquiera por 4, 5, como lo recomendaba

Hansen Jon de Alonso.

Este es un tema muy importante porque no habría mayor justificación para el hecho de cómo se manejó la empresa luego del proceso de privatización si ellos tenían este privilegio que les otorgaba el Convenio de Estabilidad Jurídica Tributaria firmado por ellos.

Luego de eso, en el punto 11) tenemos que en forma irregular se propició la sucesiva contratación de Colleri y Asociados. Este es un punto que ha sido materia de discusión al interior de la comisión. Porque Colleri y Asociados, primero Colleri y Asociaciones se le encargó la reconstrucción de los saldos contables de Aero Perú y la evaluación de los estados financieros.

Y luego, en los años 1993, 1994 y 1995, cuando ya empresa estaba privatizada, se le encargó auditar aquellos estados financieros que ellos habían construido en teoría, lo cual da la impresión, o de hecho afirma que ellos eran juez y parte en el mismo proceso, lo cual estamos incluso solicitando al Colegio. Además, lo más grave acá es que en el año 1993, 1994 y 1995 se le pagó a esta empresa con fondos del Tesoro Público a través del Proyecto PNUD, PER 91015, como vemos en el punto 12).

Es decir, todo el proyecto PER 91015, Cepri-Aero Perú, costó al Estado peruano un millón 241 mil 930.

Estos fondos eran fondos del Tesoro Público que iban a ser administrados al Proyecto PNUD en calidad de fideicomiso por un porcentaje de 2,5%, que aproximadamente nos cobraron ellos 31 mil dólares por administrar esta cantidad de dinero para el proyecto de privatización, é incluso, para administrarla ya cuando la empresa estaba privatizada pagándole las auditorías y la reconstrucción contable a la empresa privatizada.

¿Correcto? Luego de esto tenemos ya los hechos de materia delictiva bajo la administración de los operadores mejicanos en los cuales el doctor Abusada era presidente, y que se encuentran detallados a partir del punto 13).

Ya habíamos mencionado el punto de la transferencia, la cláusula séptima del contrato de transferencia de acciones que había sido incluido irregularmente.

Y el segundo tema que se da bajo la administración mejicana es el tema de la asunción de deudas del Estado y la capitalización irregular de 70 millones de soles en beneficio del patrimonio de Aero Perú privatizado mediante un ajuste de inflación totalmente irregular.

También podrías describir este punto.

El señor .— Sí, señor Presidente.

Como resultado de la conciliación de deudas que Aero Perú tenía con Corpac y Sunat y el Tesoro Público se llegó a determinar que finalmente eran 76 millones de soles y 34 millones de dólares los cuales convertidos a soles ascendían a un total de 135 millones de soles.

En el acuerdo de la Junta General de Accionistas, celebrado el 31 de julio de 1995, el presidente de esa Junta General, que era el señor Abusada, propuso, y así fue aprobado, que se capitalicen y se emitan acciones por los 135 millones de soles más el ajuste por inflación desde la fecha en que correspondían esas deudas, que fue el 31 de enero de 1993 hasta el 31 de julio de 1995. Lo cual significó que se incremente 70 millones de soles de ajustes por inflación y se emitan acciones por ese concepto. Aspecto que es irregular porque se emiten acciones por los aportes efectivamente entregados y no por los ajustes de inflación que es más que nada un mecanismo

contable para efectos de poder comparar moneda de diferentes fechas a una que se quiere establecer como materia de análisis.

Este aumento de capital, señor, si bien es cierto generó mayor emisión de acciones, lo que finalmente significó fue pérdidas que todos los años tuvo la gestión mejicana se vean disminuidas a nivel total patrimonio.

En la denuncia, en la página 58, está el balance general, o los balances generales desde el año 1993 hasta el año 1997 de Aero Perú privatizada, y ahí se puede percibir que de un patrimonio negativo de 2 millones 800 mil dólares en el transcurso de 5 años la gestión de los inversionistas privados lo llevaron a un patrimonio negativo de 132 millones de dólares.

Hemos llegado a determinar que este incremento de patrimonio tenía por finalidad el que a nivel total se disminuya incrementándose indebidamente y emitiéndose acciones indebidamente por conceptos que no corresponden, como es en este caso, inflación.

El señor PRESIDENTE.— Gracias.

El señor .— Después, señor, hay dos puntos más que se han cuestionado y el siguiente es el acuerdo, de dos convenios de estabilidad jurídica suscritos por Aero Perú, por Aerovías México y por Delta Airlines.

En el primer caso, señor, hemos evidenciado de que Aero México jamás hizo el aporte de 15 millones de dólares que ofreció en su oportunidad. Tenemos documentos emitidos por el mismo Secretario General de Conite y por la Sociedad de Auditoría Gutiérrez Urbano Ruíz.

Y en el caso de los 50 millones de dólares que se depositó Delta Airlines hemos llegado a determinar que no todos los recursos, o sea, no todos los 50 millones de dólares aportados sirvieron para mejorar la capacidad operativa de Aero Perú, y básicamente fue destinada a cubrir deudas que se tenían con empresas filiales de Aero México.

Principalmente eso es lo que tendría yo que decirle, señor Presidente.

El señor .— En síntesis, los eventos que hemos relatado, después del proceso de privatización, que estarían básicamente explicados en la firma del contrato de transferencia de acciones mediante la inclusión de una cláusula séptima irregular, luego el tema de la capitalización de la inflación de una manera absolutamente irregular, y luego el tema de los convenios de estabilidad jurídica en los cuales Aero México no habría aportado los 15 millones de dólares que se comprometió a aportar, además, del desvío de fondos, que también está mencionado en la denuncia, configurarían el delito de fraude en la administración de personas jurídicas por el cual está siendo denunciado el señor Roberto Abusada Salah, como Presidente del Directorio de Aero México privatizada.

Y en el informe, en una de las conclusiones del informe, que también las hemos puesto acá algunas, solamente las más resaltantes, que están en el resumen ejecutivo, estamos solicitando a la Superintendencia de Administración Tributaria un proceso de fiscalización integral a la Empresa Aero Perú en el período 1993-1999, por los hechos relatados anteriormente.

Luego, estamos solicitando al Colegio de Contadores Públicos de Lima que se pronuncie sobre la irregular participación de Colleri y Asociados. Le vamos a mandar un pequeño informe para ver si sólo estas irregularidades tienen un carácter ético. Si de alguna manera chocan con el Código de Ética que ellos manejan, o sí por otro lado, habría algún tipo de materia penal que se pueda denunciar a estas personas.

Y luego, se consultó también con uno de los abogados que trabajan en su despacho, el doctor

Mujica, sobre la situación laboral de los trabajadores, y nos han manifestado que sí se puede solicitar ante Ministerio de Trabajo una investigación sobre el cumplimiento del pago de salarios y pago de compensación por tiempo de servicios en los que habría incurrido Aero Perú durante el proceso de post privatización.

Más o menos esas son los lineamientos generales de la denuncia y el informe que hemos presentado.

El señor PRESIDENTE.— Muy bien.

¿Ustedes han elaborado un power point sobre el tema? Para poder pasarlo.

Creo que debiera quedar meridianamente claro los problemas en cada uno de los acápite donde se habla del mal manejo de dinero, el mal manejo de recursos del Estado con absoluta nitidez.

Me parece que se requería una presentación menos técnica para opinión pública a efectos de entender claramente los temas. Por ejemplo, a mí de la síntesis presentada me parece que no está claro cuáles han sido los mecanismos de transmisión o de facturación hacia Aerovías de México empleados por Aero Perú, de la ayuda ejecutiva (15) planteada o de la memoria ejecutiva planteada, ni tampoco me parece que queda claro el texto la fundamentación de qué documentos evidencian que la empresa mexicana no capitalizó las deudas que había comprometido capitalizar, ni tampoco a través de qué mecanismos se hicieron gran parte del dinero aportado por Delta.

Entonces, me parece que hay un conjunto de elementos en la ayuda memoria que no están suficientemente desarrollados y fundamentados como hechos concretos y que hay un sobre peso en la ayuda memoria del tema antecedentes y proceso de privatización y un caso de desarrollo de la temática del manejo de la administración por parte de los mexicanos.

En realidad, el grueso del tema está presentado alrededor de la forma cómo Conade no defendió los intereses del Estado, pero no hay —me parece— un desarrollo adecuado y fundamentado de cómo operó al servicio de los mexicanos esa administración y produjo los mecanismos de defraudación a los que nos referimos.

Está planteado el tema de la capitalización irregular, etcétera, pero los mecanismos operativos por los cuales ellos se comen el aporte Delta o incumplen, no están casi ni mencionados en la ayuda memoria.

Yo creo que eso habría que corregirlo para el momento de hacer una presentación y explicar en cada uno de los acápite las ideas fuerza, está las ideas fuerza de los ilícitos en el proceso de privatización. Me parece que habría que sintetizar las ideas fuerza, cosa que no ocurre en lo de la administración bajo los operadores mexicanos. Eso de mi parte como observación.

El señor .— No habría ningún problema, se podría hacer una síntesis y un poquito más detallada, creo que la idea es que sea un poco más comprensiva la segunda parte para que sea más expositiva, no habría ningún problema.

El señor PRESIDENTE.— Exactamente, inclusive creo que debieran haber cuadros comparativos entre lo que se paga por el proceso de privatización y lo que termina costándole al Estado, en fin, creo que hay figuras de ese estilo que no aparecen, debiera aparecer también un proceso por el cual uno descompone los costos que ha tenido para el Estado este proceso en varios de los aspectos mencionados, lo que costó las firmas consultoras contratadas, la implicancia de la capitalización de las deudas, la implicancia que tuvieron los diversos aspectos que aparecen mencionados en el texto, de forma tal de poder hacer una síntesis del conjunto.

Creo que quizás con esa lógica podríamos pensar en que hacia el final de semana o inicio de la próxima semana podemos hacer una presentación pública al tema, si ha presentado el informe y la acusación penal.

Está planteado también otro tema que es el tema Banco Latino, el manejo del banco bajo la administración Picasso, dentro de las etapas en las cuales este tema se ha discutido y se ha entregado un borrador de informe sobre el manejo del banco hasta la entrada de Cofide y sobre lo que sería la presentación de una denuncia por los delitos de concentración crediticia, estafa y omisión de denuncia en lo que refiere al período de la administración Picasso, sin entrar todavía al siguiente tema.

Yo no sé si éste es un tema que podríamos dejar para que lo vea la comisión en la siguiente reunión o prefieren que se fundamente ahora, no sé qué piensa el congresista Valdivia.

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— Ese tema también ya lo he estudiado, han hecho una modificación en cuanto a la denuncia penal, antes me entregaban dos denuncias: uno referido a los privados y otro a los funcionarios, y ahora parece que cambian una sola denuncia todo.

El señor PRESIDENTE.— Lo que he entendido yo de esta denuncia es que esta denuncia opera respecto a los privados y la administración del sector público durante el período de la administración Picasso, eso es lo que entiendo, se ha hecho en un solo bloque esto, no se ha entrado en el período de la intervención estatal de banco en esta denuncia ni en el informe. Eso es lo que deduzco de la lectura de los textos presentados respecto a este asunto, lo que implicaría un primer informe sobre el caso.

La significación que tendría el echar andar este tema, tiene que ver con otros cargos distintos a estos, se ha abierto denuncia por parte del Procurador de la Superintendencia contra el señor Picasso y uno de los gerentes del banco y el proceso estaría ya a nivel de una queja ante la Corte Suprema, que la Corte Suprema tendrá que decidir si admite, y si sólo se admite la queja, podría revisar la nulidad. Éste sería un enfoque distinto de los hechos producidos por cargos diferentes a los que han sido motivo del juicio, pero buscaría evitar que el tema se archive.

Entonces, no sé si con la formulación que hay, en el caso del congresista Valdivia hay objeción a la misma.

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— Hay dos denuncias penales, Presidente: se refiere a los privados que administraron el banco, eran dueños del banco, y también a dos funcionarios, básicamente a la Superintendencia, a Martín Naranjo y a Enriqueta Gonzales de Sáenz.

Y al mismo tiempo tengo otra denuncia penal que ya se refiere a funcionarios de Fonafe, de la Superintendencia de Banca y Seguros y de Cofide, y esto ya significaría que también han investigado o el informe se refiere ya a la parte en la que el Estado entró a administrar Banco Latino.

El señor PRESIDENTE.— Eso es exacto, o sea, por eso mi propuesta es que en la comisión ahora nos limitemos a la fase Picasso, porque la fase administración del Estado tendría obviamente, en primer lugar, que contar con un informe, informe del que se obra es un informe hasta la entrada de Cofide; y, dos, tendría que incluir obviamente una apreciación sobre lo que ha sido la gestión Webb en el banco, cosa que no obra en el informe presentado.

Obviamente, entonces, esta segunda denuncia tendría que ser mantenida en reserva, tendría que ir de la mano con la discusión de un informe sobre la entrada de Cofide y la administración estatal del banco, mientras le damos curso a la primera fase que es la administración Picasso y la denuncia penal en ese terreno.

La otra sería mantenida en reserva para una siguiente discusión en la comisión.

Entonces, con eso habría un acuerdo de proceder de esta manera.

Hay alguna apreciación que quieren hacer desde la asesoría.

El señor .— Podría haber la propuesta de que saque un informe también hasta este punto, es decir, hasta el punto antes de que entre el Estado para que vaya con la denuncia.

El señor PRESIDENTE.— Correcto.

El señor .— En todo caso se podrían hacer dos informes: uno que contenga la mala administración Picasso y cuando el Estado interviene a través de la capitalización que realiza Cofide, y otro informe que contenga los malos manejos que hizo Cofide y la absorción por parte de Interbank al Banco Latino.

El señor PRESIDENTE.— Exactamente, y este segundo es uno que todavía no ha sido presentado y que tendría que ser discutido en la comisión.

Entonces, con esa lógica haríamos correr los documentos de denuncia y de informe para su suscripción por los diferentes miembros, quedaría el personal de la comisión encargado de coordinar con los miembros de la comisión que han estado ausentes de la sesión, el señor Mena por enfermedad y el señor Franceza desconozco por qué razón; si así fuera el mecanismo, entonces con eso podríamos culminar esta fase de la sesión.

Un último asunto es que quedan pendientes varios temas en la comisión, pero uno que se pidió y que yo quisiera que se vea en una siguiente sesión es el culminar el tema de las adquisiciones chinas, que en el caso de esta comisión a diferencia de la comisión que está investigando deuda externa está denunciando por 7 millones de dólares de adquisiciones irregulares, y aquí se está hablando de un manejo de adquisiciones irregulares de varios cientos de millones de dólares en el tema de adquisiciones chinas.

Entonces, yo propondría que sobre el tema, si es posible, la comisión pudiera establecer mecanismo de producir el interrogatorio del señor Joy Way y a las personas que están pendientes con los miembros de la comisión que estén en disposición de desplazar hacia el penal. En el caso del asunto de las adquisiciones chinas, hay que citar también al señor Troconso, no sé si está ubicable o no, que aparece como el representante de las empresas, para poder culminar ese asunto y poder dar por cerrado ese tema después del informe que se evaluó en la ocasión anterior.

Y dos, esperar de la asesoría legal una valoración de las informaciones recogidas respecto al caso Pucalá, que también debiera ser presentado con una forma de merituar lo que ha sido presentado, en recomendaciones y cómo actuar respecto al tema.

Entiendo que en el caso del congresista Valdivia va a viajar fuera en estos días, yo por lo menos lo voy hacer, yo voy a salir, ¿de qué a qué día? Desde mañana, ¿y por qué plazo sería esto? Hasta el 5.

Entonces, la idea sería hacer la sesión la semana siguiente, salvo que el congresista Alejos y otros miembros de la comisión pudieran proceder al interrogatorio del señor Joy Way en este terreno. (16)

Y un último asunto que yo quisiera plantear es que, por favor, se oficie al señor Alejos a ver si él puede conducir el interrogatorio, respecto al tema de adquisiciones chinas, en el penal al señor Troncoso.

Y hay un último tema. Ha llegado un oficio de la Comisión Mulder, solicitando se transfieran los temas de prensa que han sido vistos. Si no hubiera oposición en ese terreno, la comisión optaría por transferirle la información.

Hay un solo asunto que no se ha culminado en la comisión, y es el interrogatorio del señor Luis Díaz Asto, que no ha culminado, y el testimonio del ex congresista Edgar Núñez, que presentó la versión de la existencia de la famosa bolsa, de tiempo atrás.

Yo pediría si es que esto podemos tratar de culminarlo en el transcurso de estos días para transferir, si hubiera acuerdo de la comisión, el tema al congresista Mulder, a efectos de que esa comisión se encargue del tema.

Si hubiera acuerdo con eso, así sería aprobado en la comisión.

Entonces, creo que ahí quedaría el asunto y nos citaríamos para una siguiente sesión la semana siguiente.

Tiene la palabra el congresista Valdivia Romero.

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— Yo también solicitaría que se termine el tema de Popular y Porvenir, eso no está concluido; entonces, sería importante ya que se termine el tema, se haga el informe definitivo en cuanto al proceso de privatización y terminó con liquidación, para poder acabar con ese tema que está pendiente.

Y también quiero pedir que la comisión ponga interés en el caso Siderperú. Yo he estado esta semana en Chimbote y hay una serie de movidas de esta empresa, que como usted sabe se ha declarado ya en liquidación, no le ha pagado al Estado 104 millones, está buscando un socio estratégico —dice— para poder reflotar la empresa. Pero lo más grave es que no le está reconociendo los derechos de los accionistas minoritarios, ni siquiera los recibe y prácticamente las acciones ya no tienen valor.

Entonces, yo creo que también ahí debe apurarse esta investigación, a fin de facilitar una solución al problema que se está presentando en Chimbote.

El señor PRESIDENTE.— Ahí había un núcleo que estaba trabajando, si no me equivoco, con el ingeniero Estévez y no sé quién más.

El señor .— Si, señor congresista. Ya hemos terminado la fase recopilación de la información y estamos haciendo un esquema de informe para que tengan una ayuda memoria sobre el tema, me parece que podría ser en la próxima semana sin ningún problema. Y ya nos hemos puesto en el tema con la ayuda del doctor Estévez y con unos contactos que nos ha hecho sobre el tema de Siderperú, que es un tema que también reviste mucha importancia porque está en juego todo.

El señor PRESIDENTE.— Yo no sé si sobre el tema es pertinente cursar una comunicación a Conasev, respecto a los derechos de los accionistas minoritarios, a efectos de que se tomen las medidas pertinentes para proteger los intereses del conjunto en este campo, y no sé si cabe también comunicar a Copri, en la medida en que es el ente encargado de los procesos de privatización, o a Conade. No sé quién queda a cargo de la supervisión del proceso de privatización, de la ejecución de los compromisos, si es propiamente Conade o es Copri.

El señor .— En este caso fue Inversiones Cofide el que vendió las acciones de Siderperú.

El señor PRESIDENTE.— Entonces, dirijámonos a Inversiones Cofide.

El señor .— Y el tema estaría ahí por los compromisos de inversión y porque ellos tenían unas cláusulas mediante las cuales se podía rescindir o declarar resuelto el contrato de transferencia de acciones que no han ejecutado; o sea, la mira estaría orientada justo a la segunda etapa del proceso básicamente.

Podríamos enviar la carta a Conasev para cautelar las acciones y los intereses de los accionistas minoritarios y el otro tema de Inversiones Cofide también.

El señor PRESIDENTE.— Tiene la palabra el señor Valdivia Romero.

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— Para tomar conocimiento o tener una percepción más clara con respecto a los accionistas minoritarios, dirigirse a la Cámara de Comercio de la provincia del Santa, que es la que los está, no sé si asesorando, pero los está apoyando. Y ésta tiene muy buena información respecto a quiénes son, cuál es el problema que actualmente están pasando y que pueda permitir también ayudar en este proceso de investigación.

Y lo importante es pedirle a Cofide qué cosa es lo que está haciendo frente a la falta de pago. Están debiendo más de 100 millones de dólares y hay una inacción por parte de quien está obligado a cautelar el patrimonio del Estado y está permitiendo que la empresa siga cayendo sin tomar una acción.

El señor PRESIDENTE.— Bien, entonces, quedarían pendientes un conjunto de tareas: el oficio al Ministerio de Economía y Finanzas, para que indique qué medidas piensa tomar respecto al tema, mientras se evalúa el asunto; el oficio a la Comisión Mulder y el afán de culminar el recojo de la información necesaria para trasladarle toda la información, incluyendo los elementos de secreto bancario, etc.; el recojo de firmas y la presentación del informe de Aeroperú y la denuncia; la culminación del recojo de firmas respecto al tema del Banco Latino, hasta la entrada de Cofide en este campo; el informe legal sobre el tema de merituar lo de Pucalá; el primer informe y aproximación respecto al tema de Siderperú; y el cursar dos comunicaciones a Inversiones Cofide, por un lado, y a Conasev, por otro lado, buscando tomar contacto con la Cámara de Comercio de Chimbote, respecto al tema. Creo que eso sería básicamente lo que quedaría planteado.

Y lo de Popular y Porvenir, donde el tema central es el pronunciamiento final sobre el tema de la liquidación de la empresa. Porque el informe está presentado, lo que no hay es una toma de postura respecto a ese asunto, que sería un *addendum*, llamémosle así, que habría que resolver en una sesión de la comisión la semana siguiente.

No sé qué día sería más conveniente para la sesión de la comisión, si un lunes o un martes.

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— Cualquier día después de mi regreso.

El señor PRESIDENTE.— Okay. Entonces, después del 5 fijaremos una fecha para esa reunión.

Con eso, quedaría levantada la sesión.

—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.