MINISTERIO PÚBLICO
FISCALÍA LOCAL

Fecha	18.08.2016
Hora de inicio	09.15
R.U.C.	1600732705-K

DECLARACIÓN EN FISCALÍA

Nombre	**CLAUDIO REGINATO VÁSQUEZ**
Rut	10.315.423-5
Fecha Nac.-Edad	11 DE AGOSTO DE 1972 , 44 años
Lee y escribe	Si
Profesión / Oficio	Ingeniero Comercial
Estado Civil	Casado
Antecedentes penales previos	No
Lugar de nacimiento	Santiago Chile
Nacionalidad	Chileno
Teléfono	223901324
Domicilio	AEROPUERTO 9941, COMUNA CERRILLOS
Abogado defensor	Matias Kunsemuller Solé

En dependencias de la Fiscalía Local de Alta Complejidad, ubicada en Av. Irarrázaval 4957, Ñuñoa, don PABLO JAVIER NORAMBUENA ARIZABALOS, Fiscales Adjunto, en presencia del funcionario policial don FRANCISCO NIETO NAVARRETE y del abogado defensor don Matías Kunsemuller Solé, procede a registrar declaración del imputado, ya individualizado, a quien se le informa según artículo 194 del C.P.P y se le da lectura **de derechos del artículo 93 del Código Procesal Penal,** los cuales corresponden a:

Artículo 93

a) Que se le informe de manera específica y clara acerca de los hechos que se le imputaren y los derechos que le otorgan la Constitución y las leyes;

b) Ser asistido por un abogado desde los actos iniciales de la investigación;

c) Solicitar de los fiscales diligencias de investigación destinadas a desvirtuar las imputaciones que se le formularen

d) Solicitar directamente al juez que cite a una audiencia, a la cual podrá concurrir con su abogado o sin él, con el fin de prestar declaración sobre los

hechos materia de la investigación;

e) Solicitar que se active la investigación y conocer su contenido, salvo en los casos en que alguna parte de ella hubiere sido declarada secreta y sólo por el tiempo que esa declaración se prolongare;

f) Solicitar el sobreseimiento definitivo de la causa y recurrir contra la resolución que lo rechazare;

g) Guardar silencio o, en caso de consentir en prestar declaración, a no hacerlo bajo juramento. Sin perjuicio de lo dispuesto en los artículos 91 y 102 del Código Procesal Penal, el ejercicio de este derecho no le ocasionará ninguna consecuencia legal adversa; sin embargo, si renuncia a él, todo lo que manifieste podrá ser usado en su contra,

h) No ser sometido a tortura ni a otros tratos crueles, inhumanos o degradantes, e

i) No ser juzgado en ausencia, sin perjuicio de las responsabilidades que para él derivaren de la situación de rebeldía.

Se le informa, además, conforme lo establece **la Ley número 20.592** publicada con fecha 02 de Junio de 2012 que *"tiene derecho a guardar silencio. El ejercicio de este derecho no le ocasionará ninguna consecuencia legal adversa; sin embargo, si renuncia a él, todo lo que manifieste podrá ser usado en su contra"*.

Por otra parte, conforme al **Art. 26 del Código Procesal Penal**, en este acto se le apercibe para que indique un domicilio dentro de los límites urbanos de la comuna en el cual puedan practicárseles las notificaciones posteriores; indicando al efecto el ya señalado precedentemente. Del mismo modo, se le advierte de que en caso de omisión del señalamiento de su domicilio o de la comunicación de sus cambios, o de cualquier inexactitud del mismo o de la inexistencia del domicilio indicado, las resoluciones que se dictaren se le notificarán por el estado diario.

Se le advierte lo dispuesto en el artículo **302 del Código Procesal Penal**, en el sentido de que no está obligado a responder aquellas preguntas que pudieren incriminar a su cónyuge o conviviente, a sus ascendientes o descendientes, sus parientes colaterales, hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad, su pupilo o su guardador, su adoptante o adoptado.

DECLARA:

Biosano S.A. es un laboratorio farmacéutico de propiedad de la sociedad de inversiones Ancla y mi madre Ana María Vásquez Budinich. En Ancla somos socios todos los hermanos Reginato Vásquez y mi madre. La gerente general es la Sra. Ana María Vásquez, mi hermano Maurizio es gerente comercial, mi hermana Silvana Reginato es la gerente de recursos humanos, yo soy el subgerente general. Yo entré a la empresa el año 1999, empecé como pasantía por distintas áreas, y mi función fue regularizar la producción y optimizar el proceso productivo. Mi padre compró el laboratorio el año 1982 y falleció el año 1992. Cuando compró el laboratorio, pasaron de la antigua administración a la nueva una persona cuyo nombre no recuerdo y la Srta. Silvia Galindo, que era la gerente comercial y siguió con nosotros hasta el año 2001 o 2002. La empresa tiene oficina comercial en Cerro El Plomo 5420, Las Condes, y tiene una planta productiva en Cerrillos en Aeropuerto 9941. Una vez que el tema productivo estuvo normalizado el año 2000, me hice cargo de explorar además nuevos mercados de exportación. Yo asumo como Subgerente general el año 2005 o 2006, antes entre el año 2000 y 2005 fui gerente de operaciones, a partir del 2005-2006 se me incorpora el área comercial que estaba a cargo antes como organigrama de la Sra. Ana María, pero en la práctica quienes veíamos la parte comercial a partir del año 2000-2001 éramos yo y mi hermano Maurizio. La función de la Sra. Ana María era más de finanzas, materia primas, pero el área comercial no era un área que ella manejara ni el área de producción, la relación con los clientes la tenía Silvia Galindo, después Maurizio.

En el mercado nacional nuestros clientes en el periodo 2005 a la fecha, son el mercado asistencial, clínicas, hospitales, consultorios, públicos y privados, más Cenabast. Nuestro producto son ampollas, soluciones parenterales de pequeño volumen. El porcentaje de nuestra venta Total Cenabast representaba el 30% de nuestras ventas aproximadamente al año 2005, lo cual fue variando hasta hoy día ser no más de 15% total. Esa evolución se genera porque el cliente Cenabast es un cliente poco atractivo para nosotros. Nosotros vendemos productos genéricos.

Desde que yo llegué la Cenabast ya era cliente del Laboratorio Biosano hasta la fecha. Mi principal competidor era el laboratorio Sanderson. El año 1999 yo me meto en el área de producción y me empiezo a dar cuenta que hay precios con los que participamos en las licitaciones de Cenabast que no cuadran con nuestros costos. A raíz de eso hablo con la Srta. Silvia Galindo y le pregunto por qué vamos con ciertos productos bajo el costo, y ella me dice que ella sabe porque está colocando precios bajo los costos, que esas son las condiciones del mercado, que ella sabe lo que está haciendo. En esa época Cenabast licitaba una vez al año, por lo que se presentaba una vez al año esta situación, por lo tanto, al año siguiente la Srta. Silvia Galindo me pide que salgamos a terreno a una reunión y era un almuerzo con la gente del laboratorio Sanderson, me lo dice cuando vamos en camino. Nos juntamos en un restaurant cerca de Parque O'Higgins, y ahí me encontré y conocí a don Pedro Pablo Echeverría que era gerente comercial de Sanderson, estaba otro caballero que no recuerdo el nombre de Sanderson y estaba José Acevedo del Laboratorio Rider. En el camino a la reunión Silvia me contó con quienes nos íbamos a juntar, para conversar temas comerciales. En la reunión, empezamos a hablar el tema de los pagos en la Cenabast, y de temas no relacionados con el rubro, luego empezamos a conversar sobre la licitación de la Cenabast respecto productos que nosotros comercializábamos, las ampollas. El modus operandi del tema era la distribución de los productos por laboratorio, cada laboratorio se llevaba tantas ampollas. La planta de nosotros era la más chica, la discusión principal era entre los ejecutivos de Sanderson y Rider que eran los más grandes. Discutían así, yo me llevo el cloruro de sodio y el otro decía no me lo llevo yo. Lo que se buscaba con estas reuniones eran dos objetivos, uno era bloquear el ingreso de nuevos competidores a las licitaciones de Cenabast y lo otro era buscar la mayor producción a las plantas de cada uno, el hacer un negocio era secundario, para nosotros era un 30% de mis ventas, se buscaba mantenernos en el mercado. Después de ese almuerzo yo quedé con dudas, y conversamos con Silvia y me explicó de que se trataba y cuales eran los objetivos, y me dijo que ella habitualmente tenía estas reuniones previas a las licitaciones de la Cenabast y que de esto la Sra. Ana María Vásquez no tenía idea. Yo no encontré relevante contárselo. El que trabajaba en la empresa era mi padre

desde que la adquirió. El año 1992 falleció y mi mamá sale del laboratorio y se contrata un gerente general externo cuyo nombre no recuerdo y está hasta que se incorpora mi madre el 1998 y ahí el año 1999 recién se incorpora por lo que los temas cotidianos no los conversaba con ella. A partir de esa reunión yo dejo de participar mientras Silvia estuvo en la empresa y ella sigue manejando los temas comerciales hasta que se jubila. Una vez que Silvia se jubila, entre 1999-2000, yo tomo el tema de las reuniones con los ejecutivos de los otros laboratorios.

Las reuniones eran una vez al año ya que en esa época Cenabast licitaba una vez al año. Respecto del año 2005 y año 2006 nosotros no conversamos ni hubo reuniones de acuerdo sobre la distribución del mercado de licitaciones de Cenabast, ya que por temas comerciales se rompieron las relaciones. Biosano el año 2005 comienza la comercialización de una línea de sueros de gran volumen y eso generó un malestar en Sanderson, lo que generó el quiebre, y por tanto el año 2005 y 2006 no hubo reuniones de acuerdo. Si las hubo los años 2000 a 2004. Jorge Cornejo trabajaba como gerente comercial en Biosano, no participó de reuniones. Yo no puedo asegurar si Jorge Cornejo mantuvo relación con los otros laboratorios en ese periodo. Yo creo que Jorge Cornejo pudo haber sabido de estos acuerdos, pero yo no se lo dije. Su segundo apellido es Bustamante.

El año 2007 antes de la licitación de Cenabast sobre productos inyectables genéricos de pequeños volúmenes (ampollas) Pedro Pablo Echeverría me contacta por teléfono, yo ya sabía que Sanderson se había vendido a Fresenius Kabi y me dice Pedro Pablo que había una nueva administración y que nos juntáramos a tomar desayuno para presentar a la nueva administración y conversar. Yo ya conocía al Sr. Mariano Ojeda y al Sr.- Allan Mollard que era nuevo gerente general de Fresenuis Kabi (Sanderson) y Gerente Regional o Director de América Latina, respectivamente, ya que Laboratorio Fresenius nos trató de comprar nuestro laboratorio Biosano y ahí conocí a estas dos personas, compra que no prosperó. En la reunión final por la compra cuando se le informó a la gente de Fresenius que Biosano no se vendía Mariano Ojeda le dice que Fresenius viene a Chile con Biosano o sin Biosano.

El año 2007 ante el llamado de Pedro Pablo Echeverría nos juntamos a desayunar en el hotel Crown Plaza. Estábamos por Biosano mi hermano Maurizio y yo, por Fresenius Kabi Pedro Pablo Echeverría, Mariano Ojeda y Allan Mollard; nos comentaron que formalmente se había comprado Sanderson. Allan Mollard comenta que nos invita a volver a sentarnos en la mesa para volver a negociar las licitaciones de Cenabast. Nosotros les dijimos que lo íbamos a analizar y les íbamos a informar. No recuerdo si se habló de porcentaje de participación, pero si se hizo en la reunión siguiente. Cuando nosotros partimos con estos acuerdos nuestra participación producto de los acuerdos era de un 20% en unidades de ampollas y el 80% se repartía entre Sanderson y Rider. Cuando salió Rider el año 2002-2003 nosotros crecimos un poco a 25%, el año 2005 y 2006 Biosano había llegado a un 30 a 35 % en unidades de ampollas.

Por lo tanto cuando se retoman las conversaciones el año 2007, en la segunda reunión, ya con Fresenuis Kabi (Sanderson) nosotros planteamos como piso el porcentaje cercano al 35% que ya habíamos alcanzado. Esta segunda reunión del año 2007 yo estuve por Biosano, y por Fresenuis don Pedro Pablo Echeverría, los que siempre tratábamos de mantener el acuerdo éramos don Pedro Pablo y yo. Los más díscolos eran Mariano y Maurizio, ellos eran más radicales. Maurizio estaba más incómodo con el acuerdo e intentaba salirse del acuerdo. Mariano también se sentía incómodo. En esa segunda reunión del 2007 seguro estuvimos don Pedro Pablo y yo. El acuerdo fue que estábamos de acuerdo a volver a distribuir las licitaciones de Cenabast, pero como condición era que Biosano partía del piso que tenía. Quedamos 30% para Biosano y 70% para Fresenuis Kabi. Para nosotros el cliente Cenabast ya era menos relevante ya que habíamos abierto mercado en Colombia, Venezuela lo cual era una tranquilidad y generaba un piso en la producción de la planta eran mercados que tenían mejores condiciones comerciales que Cenabast. Ya que Cenabast no cumplía con el plazo de pago y los precios tenían muy bajo margen. Pero participábamos del acuerdo para mantenernos en el mercado y para no iniciar o generar una guerra de precios. Entonces estuvimos de acuerdo en las condiciones. Cuando empezaron a salir las licitaciones de Cenabast nos volvimos a juntar con planilla a discutir la licitación. A partir de

esa época deben haber habido tres reuniones por año hasta el 2011, ya que el 2012 recuerdo solo una reunión. El modus operandi era: por Fresenius Kabi (Sanderson) llegaba don Pedro Pablo Echeverría y por Biosano yo. Pedro Pablo y yo llegamos con información de las licitaciones de Cenabast. Pedro Pablo Echeverría llegaba un propuesta de distribución donde íbamos viendo producto por producto, íbamos analizando los productos desde el de mayor volumen en cuanto a unidades licitadas. Se veía primero el producto una vez que se distribuía las cantidades de productos, se definía el precio ganador. Lo que definíamos era el precio ganador, un ejemplo se decía el Metamizol es tuyo y se colocaba el precio ganador que era el precio más bajo y otro tenía que oferta un precio superior. Entonces el laboratorio que se quedaba con el producto debía presentar la oferta con el precio que se fijaba que era el menor, y el otro laboratorio debía ofertar el precio mayor. Esa planilla, que se trabajaba con Fresenius y Biosano en la reuniones que teníamos realizábamos una distribución 70% para Fresenius y 30% para Biosano, era una propuesta que ya venía trabajada por parte de Fresenius Kabi (Sanderson) y se negociaba y yo la iba aceptando, al momento de que se iban asignando los productos yo iba controlando que se fueran cumpliendo las condiciones acordadas esto es que en el 30% de las unidades nosotros Biosano fuéramos con el mejor precio ganador. El acuerdo de distribución no garantizaba la adjudicación de los productos porque podían aparecer nuevos competidores y porque la decisión final de compra siempre dependía de Cenabast. Yo creo que un 75% de los acuerdos que llegamos con Fresenius entre el año 2007 al 2012 terminó con adjudicación conforme al acuerdo entre Fresenius Kabi (Sanderson) y Biosano por la venta de ampollas, el otro 25% era adjudicado a otros competidores. Este 25% pudo corresponder a oferentes distintos a los del acuerdo, que podrían haber ofertado más caro o más barato, ya que la decisión final de compra siempre la tenía Cenabast, y las bases lo permitían. En las licitaciones de Cenabast hubo cambio de bases, desde el año 2000 al 2005 la variable relevante en la licitación era el precio, entre 2005 al 2010 se incorpora un polinomio, donde el precio es la variable más relevante pero hay otras como experiencia clínica y calificación como proveedor. A partir del año 2010 se incorpora en las bases variables como distribución, cobranza, se le entrega eso

a los proveedores y las bases completas cambian se le quita peso al precio. En todos los periodos quien decide finalmente es Cenabast, recuerdo un caso de una licitación del año 2001 en que Biosano se presenta con el producto Atracurio con un precio menor al precio de Glaxo que se presenta con el producto Traquium que es el original y la honorable comisión de adjudicación se lo adjudica a Glaxo, la explicación fue falta de experiencia clínica del producto Biosano.

Las reuniones que realizamos entre los años 2007 y 2011 con Pedro Pablo Echeverría, y a las que asistieron esporádicamente Mauricio y Mariano, fundamentalmente asistíamos Pedro Pablo y yo. Yo a Maurizio le contaba lo acordado. Hay oportunidades en que Maurizio estuvo conmigo en las reuniones, pudo Maurizio haber ido a reuniones solo. Las reuniones las tuvimos en el Centro Vasco ubicado en Vicuña Mackenna. También realizamos reuniones en la casa de Maurizio, recuerdo un almuerzo y un desayuno, esas reuniones en la casa fueron entre los años 2011-2012. Maurizio agendaba algunas reuniones en el Outlook, no todas las agendaba. Además no todas las agendadas se concretaban ya que se iban postergando dependiendo de la disponibilidad de nosotros cuatro. Nosotros con Fresenius teníamos un listado acotado 35 a 40 productos que se acordaban por año por proceso licitatorio llamado por Cenabast, y por todas esas licitaciones desde el año 2007 al 2011 nos juntamos con Pedro Pablo Echeverría principalmente y llegamos al acuerdo, todos los años nos juntábamos. El monto adjudicado por Cenabast a Biosano aproximadamente producto de estos acuerdos entre el año 2007-2012 asciende a la suma aproximada de $700.000.000, correspondientes a productos que fueron parte del acuerdo. El monto total de los productos en acuerdo de ambos laboratorios que fueron adjudicados por Cenabast asciende aproximadamente a $2.500.000.000 a $3.000.000.000.

La forma en que llegábamos a los acuerdo se grafica en la planilla que acompaño "licitación por definir en Chilecompras Cenabast 2010-2011". Esta es una impresión de la planilla que utilizaba en las reuniones con Pedro Pablo Echeverría. Contiene el listado de productos y las licitaciones, y una columna de precio de 2010, una columna de "precio S" "precio B", refiriéndonos a los precios de presentación de oferta de Sanderson y Biosano que haríamos ante

la Cenabast, la propuesta la traía Sanderson. La planilla refleja el precio acordado, el menor era el ganador, esa era la intención.

Yo con esta planilla le informaba a la persona de Biosano que esos eran los precios para que los subiera al portal de Chilecompras por parte de Biosano, yo le entregaba solo los precios de presentación de Biosano. No recuerdo el nombre de la persona de Biosano. Lizbeht Figueroa era una asistente del área comercial.

El tema de los precios quiero dejar claro que no era lo relevante como objetivo de la reunión, el objetivo de la reunión era definir las participaciones del mercado, ya que nosotros somos tomadores de precios del mercado y no tenemos el poder para definir el precio, estos productos tienen un precio de arrastre que viene de la Cenabast, la que no aceptaba incrementos superiores al entre el 5 y 7% y por otro lado la Centabast hacía un sondeo en el mercado,para que funcionara el acuerdo el mecanismo era el precio.

Nosotros como Biosano con estos acuerdos ganábamos seguir participando en el mercado, acuerdo que con el tiempo fueron bajando su relevancia para nosotros debido a que estábamos orientados a otros mercados. Sabíamos que el modus operandi de Sanderson eran ellos más uno y, por lo tanto, si no éramos nosotros, era otro. Muchas veces nosotros con productos que estábamos bajo el costo a pesar del acuerdo no presentábamos la oferta y eso desataba un malestar en Sanderson, esas situaciones pasaban cuando había un tercer oferente y queríamos sacarlo del mercado. No recuerdo un caso concreto.

Yo hice una revisión preliminar del listado de productos acompañado por la FNE en su requerimiento ante el Tribunal de Libre Competencia denominado anexo " Productos identificados como parte del acuerdo y ocasiones en que fueron demandados por la Cenabast" y puedo señalar que ésta incluye todos los productos que fueron parte de los acuerdos a que me he referido, pero hemos detectado algunos productos que están en la lista y que no formaron parte de los acuerdos. Estamos trabajando en depurar el listado e informaremos a la Fiscalía sobre el listado final con los productos que sí formaron parte de los acuerdos. A modo de ejemplo el producto vinculado a la ID 621-163-le05 cloruro de sodio 10% 20 ml Ampolla del año 2005 mencionado

en el anexo para el año 2005, Biosano lo dejó de fabricar el año 2000, y no teníamos el producto el año 2005.

En cuanto al documento n°2 contenido en la página 7 del requerimiento de la FNE, se trata de una planilla de trabajo, de licitaciones del periodo 2008, para abastecer el año 2009 donde están definidos los precios de presentación de ambos competidores Sanderson y Biosano, la reconozco como una planilla de trabajo en las reuniones que sostuvimos con Pedro Pablo Echeverría, esa panilla debe haber estado en Biosano. Esta planilla es diferente a la que está en la página 6 documento 1 que se encontró en Sanderson, yo ésta no la conocía salvo al revisar el requerimiento. La planilla de la página 7 tiene el precio de Biosano y Sanderson. En cuanto a la planilla que está en la página 10 del requerimiento también fue una planilla de trabajo para los acuerdos es por las licitaciones del año 2012 y tiene anotaciones de mi hermano.

En cuanto al correo de 3 de noviembre de 2005 que se me exhibe la referencia a roedores es a Sanderson y se trata de concertar una reunión con gente de Sanderson para bloquear el acceso al mercado de un competidor.

Nosotros como Biosano en el periodo 2000-2005 vimos como una necesidad de supervivencia mantener el acuerdo considerando la situación financiera que teníamos en ese momento y que en Biosano no estábamos en condiciones de mantener una guerra de precios que a la larga buscara sacarnos del mercado. En ese sentido tenemos tres casos que son bastante concretos donde finalmente Sanderson nos sacó del mercado. El primero el mercado de los concentrados de diálisis en que cuando nosotros empezamos a fabricar los concentrados el precio de mercado era de $1.300 el bidón y al cabo de 8 meses terminó en $800 pesos que era bajo el costo, y la otra que empezó Sanderson a comprar los centros de diálisis lo que bloqueó la venta de nuestros productos en el mercado. El segundo caso fue el que generó el quiebre de las comunicaciones fue el tema del suero de gran volumen, donde nosotros iniciamos la importación de sueros desde Argentina y al cabo de los 6 a 8 primeros meses habíamos logrado una participación de 20% del mercado y fue el peak de nuestra participación y tuvimos que salir del mercado por la guerra de precios que Sanderson inició. El tercer caso donde nosotros estábamos posicionándonos con un producto el espansor plasmático, donde nosotros

estábamos teniendo una muy buena participación en el mercado con un buen producto, que para ellos era muy importante, relevante en su facturación, solicitaron un sumario administrativo al ISP, por un tema de forma lo cual nos obligó a retirarnos del mercado por alrededor de 4 meses, que terminó con una sentencia el 2013. Estas son parte de las razones por las cuales Biosano tenía que seguir sentado en la mesa de las negociaciones con Sanderson, el modus operandi de ellos era real, las amenazas de sacarnos del mercado eran reales.

Mi correo electrónico es creginato@biosano.cl, autorizo que la Fiscalía revise y copie los correos electrónicos tanto entrantes como salientes desde el 16 de junio de 2005 a esta fecha, para lo cual la Policía puede concurrir a la empresa a realizar y efectuar las clonaciones respectivas. Mi computador y teléfono fue entregado a la FNE.

Con funcionarios de Cenabast me relacioné en términos formales, asistí a reuniones por ejemplo cuando nuestros productos quedaban fuera de la adjudicación con el área técnica de Cenabast. Me relacioné con el Director de Cenabast, me acuerdo de Mario Jeréz, Valentín Díaz y del otro no me acuerdo de su nombre, pero fue designado durante el gobierno de Sebastián Piñera, pero fueron temas de incumplimientos de pagos, también me fui a presentar cuando asumieron algunos de los directores, todo dentro del marco legal. También me reuní con el gerente de operaciones de la época de Mario Jeréz, de quien no recuerdo el nombre. Todas fueron reuniones de trabajo, como por ejemplo ya ganada la licitación y se producía una descoordinación en la entrega de un producto y nos reuníamos para acordar como resolver el problema, todo dentro del margen legal y ético. En Cenabast no sabían de los acuerdos que me he referido. Los laboratorios Sanderson (Fresenuis) y Biosano participábamos de la asociación Asilfa y ahí yo veía una vez al mes o dos veces al mes me encontraba con don Pedro Pablo Echeverría y a veces a la salida concordamos que teníamos que juntarnos. Con Pedro Pablo no tengo relaciones sociales ni de amistad.

Acompaño una serie de capturas de pantalla de mi celular que da cuenta de conversaciones vía whats app con don Pedro Pablo Echeverría durante el año 2014, enero a marzo en que pide reunirnos lo cual finalmente nunca se concretó.

El último acuerdo con Fresenius fue el año 2012 para licitaciones de Cenabast para entregas de productos el año 2013, después no hubo más acuerdos. Para ese periodo solo fue una reunión con don Pedro Pablo Echeverría ya que las bases hacían inviable un acuerdo, si hubo acuerdo no sé si se implementó a través de ofertas, habría que ver los valores de la planilla y compararlos con los valores finalmente ofertados en la Cenabast. No tengo la convicción que los acuerdos del 2012 fueron implementados ya que el 2012 Sanderson se encontraba con importantes deducciones en su puntaje. Lo cual hacía inviable llegar a un acuerdo en los precios el 2012.

Se produjo la incautación en la empresa en abril de 2013, y posteriormente presentamos una solicitud de delación compensada ante la FNE, la que fue acogida.

No tengo conocimiento si con estos acuerdos Cenabast tuvo un perjuicio. Tampoco tengo certeza ni seguridad si los precios hubiesen sido distintos en condiciones sin acuerdo. Estamos haciendo un estudio económico sobre esta materia. Sin perjuicio de lo anterior estamos dispuestos a compensar a la Cenabast en el caso que se hubiere producido un perjuicio.

Lo que si tengo certeza es que de haber existido sobre precios, estos habrían generado la incorporación de nuevos oferentes. Sobre todo considerando que existen muchos otros laboratorios con los mismos productos registrados.

Las planillas las utilizábamos posteriormente para efectuar la oferta acordada ante Cenabast y controlar que se haya cumplido el acuerdo por el otro laboratorio, luego se destruían salvo algunas que quedaron sin destruir y fueron incautadas por la FNE.

Sin más que agregar, previa lectura y revisión, firma la presente declaración, siendo las 15:34 horas.

CLAUDIO REGINATO VÁSQUEZ

Matías Kunsemuller Solé
Abogado Defensor

MINISTERIO PUBLICO
FISCALIA LOCAL

PABLO JAVIER NORAMBUENA ARIZABALOS
Fiscal Adjunto

FRANCISCO NIETO NAVARRETE
Funcionario Policial Bridec