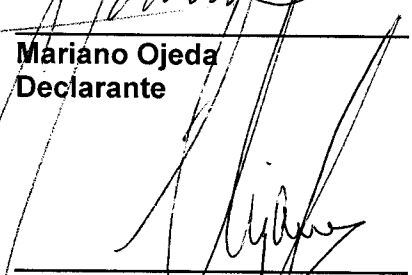


ACTA CONSTANCIA DECLARACIÓN

En Santiago, a 10 de diciembre de 2014, en dependencias de la Fiscalía Nacional Económica, ubicadas en Agustinas 853, piso 2, comuna de Santiago, comparece don Mariano Alberto Ojeda, argentino, cédula de identidad para extranjeros N° 21.898.264-6, en su calidad de Gerente General de las empresas investigadas Laboratorio Sanderson S.A. y Fresenius Kabi Chile Ltda. , y asistido por su abogado don Claudio Lizana Anguita, quien, siendo las 15:00 horas, y en presencia de los funcionarios de esta Fiscalía don Boris Orellana Flores y doña María Virginia Rivas Sánchez, y de don Rodolfo Fuenzalida Sanhueza, en el contexto de la investigación Rol N° 2022-12 FNE, ha manifestado expresamente su voluntad libre, espontánea, exenta de todo vicio o presión de cualquier tipo, para prestar declaración ante las personas ya individualizadas y para que dicha declaración sea grabada en registro de audio que se adjunta.

Firman en señal de conformidad:


Mariano Ojeda
Declarante


Claudio Lizana Anguita
Abogado


Boris Orellana Flores
Economista FNE


María Virginia Rivas Sánchez
Abogada FNE


Rodolfo Fuenzalida Sanhueza

Hojeda

imation

CD-R

52x / 700MB / 80

Declaración Mariano Alberto Ojeda

FNE: ¿Está grabando?

FNE: Sí.

FNE: Ya. En Santiago, a 10 de Diciembre de 2014, siendo las 09:22 horas en las dependencias de la Fiscalía Nacional Económica comparece don Mariano Alberto Ojeda, de nacionalidad Argentina, cédula de identidad para extranjeros número 21.898.264-6 en su calidad de Gerente General de las empresas investigadas laboratorios Sanderson S.A. y Fresenius Kabi Chile Ltda. acompañado por su abogado por don Claudio Ignacio Lizama Anguita, cédula de identidad nacional 7.037.826-4 quien prestará declaración ante los funcionarios de la Fiscalía Nacional Económica, don Boris Orellana Flores y doña María Virginia Rivas Sánchez y también ante don Rodolfo Fuenzalida Sanhueza, en el contexto de la investigación reservada rol número 2022-12 FNE relativo al mercado de los medicamentos. Se exhorta al declarante a decir verdad respecto a lo que se le va a preguntar. Se deja constancia que se le ha indicado al declarante el motivo de su citación y ha manifestado comprenderlo adecuadamente. Se le ha hecho presente además al abogado don Claudio Lizama que su presencia en la audiencia no le faculta para intervenir en la imposición, corrección o eliminación de los dichos del declarante. Para constancia del audio, ¿Puede el señor declarante indicar su nombre completo, RUT, perdón, y señalar que si consiente que la presente declaración sea grabada?

DECLARANTE: Sí, mi nombre es Mariano Alberto Ojeda, el RUT es 21.898.124-6 y estoy de acuerdo con la grabación como medio de registro.

FNE: OK, perfecto. Entonces vamos a comenzar.

DECLARANTE: ¿Está bien el tono de voz o hay que hacer más alto para que estén seguros del...?

FNE: No, está bien. Quizás acercar la grabadora un poco más a... Perfecto. Don Mariano.

DECLARANTE: Dígame.

FNE: Describa por favor las distintas áreas o unidades de Sanderson y Fresenius Kabi, por ejemplo, gerencias, divisiones, unidades de negocios.

FNE: Sólo una prevención, las preguntas están referidas al año 2007 – 2013, no la estructura actual. OK, por favor.

FNE: Muchas gracias.

DECLARANTE: OK. Bueno, haciendo un poco de historia, con Fresenius Kabi Chile compramos las acciones de laboratorio Sanderson en el año 2008, en este contexto de tiempo la organización nuestra tenía tres unidades de negocios, la organización comercial, ¿No?, tres unidades de negocios que estaban agrupadas en un mix de áreas de productos y mercados, digamos. Por un lado tenemos la unidad de negocios que se llama terapias e infusión y cuidados críticos, que se encarga de todos los productos que tienen que ver digamos reposición de fluidos, llámese, sustitutos de plasma, bueno, sueros, drogas intravenosas genéricas, y también los equipos médicos de infusión y los descartables asociados. Así como a grandes rasgos. Eso incluye drogas de anestesia, cuidados intensivos, etcétera. Una segunda unidad de negocios, que la llamamos de nutrición clínica y oncología y se encarga de los productos de nutrición parenteral y nutrición enteral, luego lo explico si necesitan, y las drogas oncológicas. Y una tercera unidad que es más bien orientada hacia mercados, que incluye todo lo que es ventas a Cenabast como canal de venta, maquilas a otras empresas y la parte de exportación. Importante notar que nosotros desde Chile tenemos responsabilidad no solo sobre Chile como territorio, sino también responsabilidad directa sobre Perú, Ecuador, Bolivia, Venezuela y en aquella época, todavía tenemos responsabilidad sobre Centroamérica, Paraguay y Uruguay. Esto lo llevamos en esta unidad de negocios con... en conjunto con Cenabast. Entonces sólo para aclarar, las dos primeras unidades negocios que mencioné son responsables para esos productos para lo que nosotros llamamos venta directa, es decir, la comercialización que no esté intermediada por Cenabast, de la cual es responsable la tercera unidad. Eso es la parte comercial, luego teníamos las unidades de operación, digamos, administración, finanzas, lo que llamamos Supply Chain, que es compras y bodegas, y distribución y la parte de recursos humanos, la parte regulatoria muy importante en nuestra industria, y entiendo que es todo.

FNE: ¿Qué personas estaban a cargo de esas áreas o unidades en este período 2007–2013? Si variaron las personas, por favor, indíquelas todas.

DECLARANTE: Sí. Alejandro Segovia a cargo de la primera unidad.

FNE: ¿De terapias de infusión?

DECLARANTE: Claro. Reinaldo Cantarutti a cargo de la segunda, de nutrición clínica y oncología. Pedro Pablo Echeverría a cargo de la tercera.

FNE: ¿Durante todos estos años han sido las mismas personas?

DECLARANTE: Sí, bueno en algunos años hemos pasado un producto hacia otro, pero en general ha sido la estructura macro, digamos. Luego en administración y finanzas, América Segura. En abastecimientos y distribución Aníbal Fornazieri. En Recursos Humanos teníamos a Carolina Martoc, creo yo hasta como 2012, después ingresó María José Rojas. Y después en la parte regulatoria Odette Piffaut.

FNE: Perfecto. ¿Qué personas están jerárquicamente bajo aquellas personas que estaban a cargo de esas áreas que usted mencionó? Especialmente terapia e infusión, nutrición y ventas a Cenabast.

DECLARANTE: En línea directa con Alejandro, tenemos Lorena Inostroza en marketing, y en ventas yo creo que al principio el período que me mencionan, los vendedores reportaban directo a Alejandro y en el tiempo hemos ido incorporando jefes de distrito que son como supervisores de vendedores y ahí tenemos a Ingrid Barahona, no recuerdo exactamente qué año, puede ser 2009- 2010. Después se incorporó René Milla y recientemente, pero ya está fuera de ese plazo, Fernanda García.

FNE: ¿Ellos son estos jefes de ventas?

DECLARANTE: Claro, ellos son responsables de un grupo de vendedores. Por otro lado, tenemos con Reinaldo, hay una... Gabriela Vicencio, que es el mismo rol que Lorena Inostroza en la gerencia de marketing. Alicia Quezada es como gerenta de ventas y a ella le reportaban todos los vendedores y también en el mismo plazo, fuimos incorporando supervisores. En el caso de Pedro Pablo la organización era más pequeña, teníamos para la parte de Cenabast, María Angélica Ponce y para la parte Exportaciones Nathalie Galvez, aunque yo diría que en la primera parte del período que ustedes me mencionan, tenemos una chica que se llamaba, se llama Irene Morales, que estuvo un tiempo trabajando en esa área, que vino con la adquisición de Sanderson y que la mandamos a Perú, como responsable de la operación en ese país, y quedó Nathalie Galvez de esa área, un poco creo que la estructura de reporte directo a ellos. Después más abajo, bueno, asistentes, así.

FNE: Está bien. Respecto de los medicamentos que usted mencionó que comercializaba cada unidad, indique los tipos de envases en que su empresa vende estos productos.

DECLARANTE: A ver, empezamos, sí. Empezamos de vuelta con el mismo orden: en la unidad de negocios Alejandro Segovia tenemos los sueros. Los sueros se comercializaron en todo este período, yo diría en diferentes envases, empezábamos con lo que tenía Sanderson cuando llegamos, que eran un envase de plástico que nosotros lo denominábamos [REDACTED], porque así se llamaba la tecnología, la máquina que los fabricaba. Y también se hacían en bolsa de PVC. Con el tiempo, por decisión de la compañía, fuimos mudando esos contenedores de los sueros, [REDACTED]

[REDACTED]. Eso en las bolsas. La botella plástica, esta [REDACTED] se reemplazó gradualmente por unas que se llama [REDACTED] devuelta al nombre de la máquina. Y sobre el final del período que ustedes mencionan, trajimos la tecnología más común en Fresenius, que es [REDACTED] devuelta hacia el nombre de las máquinas; pero que en el fondo son botellas plásticas bastante comparables unas con otras, un poquito más de sofisticación las últimas. Eso para los sueros. Eso fabricación local, ¿No es cierto? En Chile. Después tenemos las drogas inyectables o intravenosas con todo el portafolio que ello significa. Tenemos lo que viene de afuera que en general viene en vidrio, ampollas de vidrios o en frasco vial de vidrio. Lo que se fabrica aquí en Chile, que está también en esa unidad, tenemos drogas intravenosas en ampollas de vidrio y yo diría de 1, 2, 3, 5, 10 y 20 ml. Adicionalmente también tenemos ampolla plástica, tanto para las drogas como para los sueros en pequeño volumen: de 5 ml, 10 ml y 20 ml que son ampollitas plásticas pequeñas. Luego hay frascos de vidrio, pero esto no aplica ni para los sueros ni para las drogas intravenosas, sino que son frascos ya más grandes para otros productos, y yo creo que esos son a grandes rasgos los tipos de contenedor de esta unidad de negocio, que es un poco ustedes lo que están mirando en la investigación. La otra unidad de negocio que es Nutrición Clínica y Oncología yo diría que el esquema de drogas, en definitiva, son todas drogas, se repite, en la oncológica tenemos frascos viales de vidrio, ampollas de vidrio, y en lo que es nutrición clínica, lo que es la parte parenteral, ¿Voy muy rápido, perdón?

FNE: No, va perfecto, por favor.

DECLARANTE: Lo Va en frascos de vidrio fundamentalmente y en la nutrición enteral va o en botellitas plásticas o en unos, parecen sachet en realidad, que son bolsas plásticas. [REDACTED]
[REDACTED]. Eso es nutrición parenteral y oncología. Luego Cenabast y exportación son los mismos productos, sólo que es un canal de comercialización, por lo tanto, me parece que ya con eso se contesta el tipo, los tipos de envase.

FNE: ¿El tipo [REDACTED] en qué...?

DECLARANTE: El [REDACTED] así le llamábamos o le llamaban en Sanderson cuando nosotros llegamos; a ver, Sanderson tenía la marca [REDACTED], ¿Cierto? Y eso aplicaba para tanto la botella plástica, entre comillas, [REDACTED] y después para la bolsa PVC le pusieron la marca digamos [REDACTED] pensando que hace referencia a la bolsa. Ese nombre marca nosotros no lo hemos desarrollado mucho más allá porque a nuestro juicio no tiene mucho sentido.

FNE: Volviendo a la distribución, perdón, la organización jerárquica de Sanderson, ¿Qué personas estaban jerárquicamente bajo usted en la organización de Sanderson?

DECLARANTE: Los que te mencioné.

FNE: ¿Durante este período?

DECLARANTE: Sí. Los que te mencioné. Alejandro Segovia, Renato Cantarutti, Pedro Pablo Echeverría, América Torres, Aníbal Fornazieri, Odette Piffaut, y la persona de recursos humanos que fueron dos en este plazo.

FNE: ¿Directamente?

DECLARANTE: Directamente.

FNE: ¿No había otro cargo intermedio?

DECLARANTE: A ver, déjame pensar, no.

FNE: Perdón, ¿Qué productos importa Fresenius?

DECLARANTE: Te los puedo contar al revés. De la primera unidad de negocios están [REDACTED] que se fabrican aquí en Chile. Tanto las [REDACTED] todo lo

que viene de Sanderson, digamos, que [REDACTED] Algunos productos de la unidad de Alejandro, lo que nosotros le llamamos las soluciones más complejas, que la tecnología de producción es más compleja [REDACTED] De la unidad de negocios de nutrición clínica y oncología, [REDACTED] [REDACTED] Por la unidad de negocios de Alejandro Segovia, esa tecnología de infusión, o a Cenabast o a exportación por el canal de Pedro Pablo.

FNE: ¿Ahí qué productos, concretamente, se importan?

DECLARANTE: Productos concretos que importamos, bueno...en nutrición parenteral: [REDACTED]

[REDACTED] En la unidad de negocio de Alejandro, [REDACTED]

[REDACTED] A ver,

¿Qué otro producto se importa? Bueno, [REDACTED]

[REDACTED] y yo creo que eso es, lo que se importa. En general

tenemos la producción nacional [REDACTED]

FNE: OK. ¿Por qué Fresenius decidió adquirir al laboratorio chileno Sanderson para ingresar al mercado chileno?

DECLARANTE: A ver, Fresenius a nivel mundial es un fabricante de sueros importante y por tanto, siempre nos interesó que en Chile poder comercializar estos productos y Sanderson era un poco uno de los jugadores más importantes que había aquí en ese momento y además le daba a la compañía una, bueno, en esa época no teníamos filiales ni en Perú, ni en Ecuador ni en Colombia incluso.

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

FNE: ¿Las decisiones relativas a metas y planificación que implicó a Sanderson y a Fresenius en Chile quién las toma?

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: ¿Cuál es su regional?

DECLARANTE: Mi jefatura es [ininteligible 00:18:49], es un francés y él es responsable por Iberoamérica, digamos. España, Portugal, toda América Latina.

FNE: Perfecto, y estos eran los mismos... le recuerdo que apuntamos al período 2007 y 2013.

DECLARANTE: Sí.

FNE: ¿Esto es igual en ese período? Y por favor, siempre refiérase al período de tiempo entre 2007 y 2013, salvo que un hecho lo lleve fuera.

DECLARANTE: Sí, Alan ha sido mi jefatura todo ese tiempo y quizás lo que pudo haber cambiado que no afecta a Chile, es la responsabilidad mía sobre algunos otros países.

FNE: OK.

DECLARANTE: Inicialmente yo era responsable de Chile y luego con la adquisición de Sanderson al tiempo nos dieron toda la responsabilidad que de los países donde no teníamos filial y después en el tiempo a medida que eso fue creciendo, y ya se hizo inmanejable de aquí. Y fuimos subdividiendo y pasándole a por ejemplo México lo que era Centroamérica y a Argentina lo que era Uruguay, así.

FNE: Perfecto. ¿La participación en proceso de licitación a nivel local; esa decisión es adoptada en Chile?

DECLARANTE: Sí.

FNE: Como gerente general de Fresenius Kabi y de Sanderson en Chile, ¿A quién le reporta usted directamente?

DECLARANTE: A la persona que le mencioné recién. Alan [Ininteligible 00:20:06]

FNE: ¿La participación en los proceso de licitación son tomadas por usted?

DECLARANTE: ¿Participación sí o no? Esa es tu pregunta.

FNE: Sí.

DECLARANTE: Sí. Lo discutimos en conjunto y la decisión la tomamos local, aunque por supuesto hacemos partícipe por la importancia que tiene Cenabast en nuestro rubro, digamos. Si hay situaciones particulares, las compartimos con las jefaturas regionales, por supuesto.

FNE: ¿Qué tipo de situaciones particulares, por ejemplo?

DECLARANTE: Pues lo que pasó en el año 2011 y 2012, todo este problema que se generó a partir del cambio de las reglas de la licitación que impuso Cenabast. Obviamente situaciones como esta las compartimos y evaluamos un poco. Siempre nosotros llevamos la propuesta de lo que hay que hacer, las jefaturas tienen muchos países a cargo y no pueden entrar muy en el detalle.

FNE: Respecto a sus unidades de negocios, ¿Cuál es la importancia relativa de cada una de ella en términos de ventas y márgenes de sus ventas totales? Por favor distinga entre Sanderson y Fresenius.

DECLARANTE: Sí, en todo caso hago una aclaración para que lo tengan claro. Para nosotros, nosotros miramos el negocio de Chile en su conjunto y el hecho de que sea Sanderson o sea Fresenius tiene que ver un poco con la historia y cómo se han dado las cosas, pero no tenemos mayor diferencia entre una y otra. Para nosotros es nuestro negocio en el país. El management es común como ya lo hemos visto. Te diría que la venta directa en Chile, de lado exportaciones, ¿No? Lo que tú me pedías en Chile, Diría que Cenabast a nivel global de nuestra venta, bueno, depende del año que tomamos en consideración. Yo diría que en el tiempo, sobre todo en los últimos años ha ido perdiendo, entre comillas, perdiendo importancia, básicamente por las nuevas reglas de licitación en la cual uno ya no le vende a Cenabast ¿No es cierto? En la primera parte del período que ustedes

mencionan Cenabast era muy importante, puede ser el [REDACTED] sobre todo en Sanderson, que son los sueros e inyectables. No así quizás en los productos importados porque Cenabast en sus productos de licitación no incluye a muchos de estos productos, directamente no los intermedia, deja que el sistema se abastezca de forma directa. Entonces, tratando de responder tu pregunta: en la unidad de negocios de terapias de infusión yo diría que puede ser alrededor de un [REDACTED] estoy haciendo números globales, [REDACTED], probablemente un [REDACTED] por la parte de nutrición clínica y oncología.

FNE: ¿Estamos hablando de ventas, perdón?

DECLARANTE: Sí, ventas.

FNE: Sí.

DECLARANTE: [REDACTED] pensando en la primera parte del período que ustedes mencionan, y después del cambio de las bases de la licitación, por supuesto Cenabast perdió importancia porque prácticamente no le vendemos más a Cenabast, y ahora toda la venta es directa, digamos, ¿No? Por lo tanto, las otras dos unidades crecieron proporcionalmente por la venta de sus productos que antiguamente estaban en Cenabast. A nivel de margen, yo diría que el margen varía mucho en los grupos de productos. En los productos de Sanderson es bastante más bajo porque la competencia es mayor, son productos más intercambiables, más genéricos y por lo tanto, digamos, la competencia es más dura. Ahí yo te diría que nuestro margen, entendiendo como margen no cierto el precio de venta menos el costo directo del producto, podemos estar pensando en un [REDACTED] para el caso de los sueros, y a lo mejor un [REDACTED] para el precio de los inyectables, en lo que es productos Sanderson. De vuelta, precio de venta menos costo del producto, ¿No es cierto? Luego vienen los gastos de distribución, los gastos de venta, los gastos de administración y los impuestos y los intereses, digamos, siguiendo el cuadro y resultado, la parte regulatoria. [REDACTED]

[REDACTED] En el caso de los productos importados, donde los puntos son más sofisticados, yo diría que ahí los márgenes son mejores; pudiendo estar entre el [REDACTED], los productos importados de Fresenius Kabi que no son los de Sanderson. ¿Está bien?

FNE: ¿Y los importados de Sanderson?

DECLARANTE: No, no, Sanderson lo que vende es lo que fabrica aquí.

FNE: Ya.

DECLARANTE: Sanderson exporta productos. Por el lado de nutrición clínica y oncología, yo diría que ahí se repite un poco la realidad de los productos importados en la unidad de terapias e infusión, es decir, nuestra rentabilidad es mejor en los productos importados, porque los puntos son más complejos, son más de promoción médica, son más diferenciados. Finalmente en la unidad de negocios de Cenabast y exportaciones ahí no son productos, ahí es canal, ¿No es cierto? En el canal Cenabast nuestra rentabilidad es [REDACTED], aunque cambian los años. Siempre hay que hacer la aclaración, porque el contexto de Cenabast ha cambiado mucho los últimos años, pero yo diría que en general es [REDACTED]

FNE: ¿Cuánto?

DECLARANTE: Yo te diría que si los sueros en la venta directa te dije entre un [REDACTED] y un [REDACTED] probablemente entre un [REDACTED] [REDACTED] con las salvedades que las bolsas tienen menos margen que las botellas plásticas, también hago esa aclaración. Aquí yo diría, de repente que unos [REDACTED] puntos [REDACTED] para cada producto en Cenabast. Entre un [REDACTED] los sueros, y los inyectables probablemente un [REDACTED]%. Yo diría unos [REDACTED] puntos. De vuelta, haciendo salvedad de que aquí es complicado hablar de márgenes en promedio, porque la realidad es como producto a producto, porque en los productos que tú tienes condiciones de entrega más complejas, como son por ejemplo los productos narcóticos o estupefacientes donde la legislación te obliga a hacer una trazabilidad absoluta de tus entregas. Entonces una cosa es entregar un producto y tú te olvidas, y otra cosa es entregarlo, ir con el documento de producto controlado estupefaciente que tiene que volver, o los productos que requieren cadena fría.

FNE: ¿Esos tienen mayores o menos márgenes?

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]

FNE: OK. Para hacer una aclaración respecto a la terminología que usted usa, ¿Venta directa entiendo es todo lo que no sea Cenabast?

DECLARANTE: Exactamente, todo lo que no esté intermediado por Cenabast.

FNE: ¿Cuáles son los productos más importantes en términos de venta y en términos de margen dentro de cada unidad de negocio?

DECLARANTE: ¿De este período?

FNE: Sí, dentro de este período.

DECLARANTE: A ver, hablemos de grupos de productos. Porque, por ejemplo, los sueros con suerte tienes diez productos ¿No es cierto? Uno podría ir claramente, no recuerdo tantos productos, pero te puedo decir que los sueros representan aproximadamente un [REDACTED] de nuestra venta, total, Cenabast y venta directa.

FNE: ¿Por lo tanto usted lo cataloga como [REDACTED]

DECLARANTE: ¿En ventas? [REDACTED]

FNE: OK.

DECLARANTE: [REDACTED]

[REDACTED], digamos. Entonces, te diría [REDACTED] los sueros y las drogas intravenosas genéricas, entendiendo por tales las que fabrica localmente Sanderson, probablemente un [REDACTED]. Después viene y esto incluye la [REDACTED] que es una de las drogas que más genera ventas en volumen y se fabrica localmente, y después en los importados tenemos por ejemplo [REDACTED] que es un producto muy importante para nosotros, es como el [REDACTED] de nuestra venta, es un producto importado. Tenemos, el grupo de los antibióticos que también debe estar alrededor del [REDACTED] nuestra venta y que es [REDACTED] en términos de margen. Yo te diría que ahí viene lo que queda en la primera unidad de negocios que es: los insumos médicos y los equipos de infusión.

FNE: Centrémonos en medicamentos.

DECLARANTE: OK, eso no está en la definición de medicamentos, correcto. Y la otra unidad de negocios que te dije al principio, representa como un [REDACTED] del total de la venta de la compañía. Yo te

diría que nutrición parenteral es [REDACTED] parenteral, enteral y oncología y [REDACTED]
[REDACTED] Nutrición parenteral, estamos hablando de aminoácidos, lípidos, vitaminas. Es un insumo, tiene una participación muy importante de mercado y [REDACTED]
Luego tenemos la [REDACTED] donde... en el período que ustedes están mirando probablemente no es tan relevante pero hoy día si se ha hecho muy importante para nosotros, también con buenos márgenes. Y [REDACTED] se asemeja mucho a la fabricación local de Sanderson, [REDACTED]
[REDACTED] Entonces, como era... está bastante distribuida pero en términos de venta te diría: los inyectables de Sanderson, los sueros, en volumen de facturación ¿Ah? [REDACTED] son los más importantes en ese orden en términos de facturación. En términos de margen y definitivamente las [REDACTED], [REDACTED] los que nos hacen, lo más importantes en términos de márgenes.

FNE: Parece que la 14 ya la contestó, ¿No?

FNE: Sí.

DECLARANTE: Por ejemplo, te hago una acotación: en algunos casos nosotros tenemos productos de innovación. No es lo habitual en nuestros portafolios porque básicamente somos una empresa de genéricos, digamos, pero sí tenemos algunos productos que son de desarrollo de la compañía que entran en este grupo de importados ¿No es cierto? Y por lo tanto están sujetos a patentes, una rentabilidad [REDACTED] que el promedio. Esos son productos que quizás en ventas [REDACTED]
[REDACTED], estoy hablando por ejemplo por [REDACTED] le va a aparecer por ahí [REDACTED]
son productos que somos únicos y [REDACTED]
[REDACTED].

FNE: OK.

DECLARANTE: Entonces nosotros de alguna manera tenemos una estrategia de [REDACTED]
[REDACTED]

FNE: ¿Los productos de Fresenius son más demandados en el ámbito privado o en el público? De Fresenius, nos referimos digamos, a los importados.

DECLARANTE: A los importados. Sí, en principio sí, [REDACTED] Nos cuesta más entrar a [REDACTED] [REDACTED] Nosotros digamos, cuando uno habla de industria farmacéutica en realidad no dice nada porque es una mezcla de muchas realidades diferentes. Entonces, tú tienes una industria farmacéutica de Retail que vende en el canal de farmacia, [REDACTED] ¿No es cierto? En la institucional tienes la industria de genéricos donde [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED]

FNE: ¿Cómo distribuyen sus productos a lo largo de Chile?

DECLARANTE: ¿La distribución física o te refieres a la venta?

FNE: Ambas.

DECLARANTE: A ver. Ambas. En general, nosotros tenemos una política de [REDACTED], es decir, nosotros [REDACTED] [REDACTED]. En algunos casos, por ejemplo, hay clientes que son malos pagadores o muchas veces [REDACTED] o en otros casos son [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED]. Pero en general, nuestra regla es [REDACTED]. Luego, ¿Cómo llegamos a esos clientes? Desde el punto de vista logístico de distribución, [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED] Pero en general toda la distribución país, sobre todo los grandes volúmenes, los que es más costoso, digamos que son los productos de Sanderson, lo hacemos [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED]

FNE: OK. Entonces, respecto de fuerza de distribución propia. Usted me dice...

DECLARANTE: [REDACTED] Para entregar te diría que tenemos, [REDACTED] es para atender a los clientes [REDACTED] digamos, que a lo mejor tienen... el problema de [REDACTED] es que tienen bodegas [REDACTED]

[REDACTED] Es un mecanismo distinto de lo que es productos Sanderson que es... [REDACTED]

FNE: Y respecto de... OK. Usted me dice que [REDACTED], sino que trabajan a través de...

DECLARANTE: Esa es la regla general, van a haber algunos, y seguramente en la información que les hemos entregado habrá, pero son la excepción, no tenemos.

FNE: ¿Y varía esto si se trata de hospitales, Cenabast o de clínicas privadas? [REDACTED]

DECLARANTE: ¿Cómo?

FNE: ¿En alguno de estos casos se encuentran las excepciones que usted me decía?

DECLARANTE: No, a Cenabast nunca vamos con [REDACTED] Yo diría en los... Cenabast siempre directos, en los hospitales todo lo que son hospitales [REDACTED] [REDACTED] es importante que ustedes tengan claro, nuestros productos lo usan los pacientes que están hospitalizados, no son pastillas ni jarabes que se los toma el paciente en su casa. Entonces, toda nuestra operación está direccionada hacia los hospitales o, bueno, Cenabast, los productos terminan en los hospitales, digamos, ahí hay sólo [REDACTED] Por lo tanto, a esos lugares que no son tantos, vamos directo. ¿Luego qué pasa? La veterinaria a veces compra, no sé, productos para los animales, o algunos consultorios de atención primaria compran algunos productos para primeros auxilios. Tratamos de no ir [REDACTED] [REDACTED]

FNE: ¿Tienen revendedores ahí? Entiendo a revendedor alguien...

DECLARANTE: Un [REDACTED]

FNE: O ¿alguien a quien ustedes, que le compre como cliente final y le revende a otra persona?

DECLARANTE: [REDACTED] [REDACTED]. De hecho eso fue uno de los grandes problemas que enfrentamos con el cambio de Cenabast porque en el listado de clientes venían mucho de estos clientes y nosotros [REDACTED].

FNE: ¿Y estos revendedores a quién le venden? ¿Venden a hospitales, por ejemplo?

DECLARANTE: A ver, la regla es que ellos le venden a clientes donde nosotros no llegamos. Ahora, una vez que ellos tienen, como no tenemos contrato, no tenemos relaciones estables en el tiempo, nunca falta el distribuidor que se mete a la licitación pequeña de un hospital, digamos, sobre todo en regiones pasa esto. [REDACTED]

FNE: Si una empresa quiere producir en Chile productos farmacéuticos inyectables genéricos de mayor y menor volumen, por ejemplo, ampollas y sueros, ¿Cuáles son las mayores inversiones que tiene que realizar y cuáles son los costos en los que tiene que incurrir?

DECLARANTE: Mira, yo te diría que para hacer una planta en Chile no es mucho lo que se necesita, yo diría que... Vamos, una inversión en una planta es comprar la tierra, son productos muy simples de producir, no se requieren de tecnologías complejas y hay disponibles en el mercado internacional en maquinaria usada, maquinaria nueva, de hecho hay muchos fabricantes de este tipo, uno los encuentra en todos los países, digamos, por lo tanto no hay complejidad tecnológica y una restricción del punto de vista de la tecnología misma. Por lo tanto es la tierra, es una pequeña planta de tratamiento de agua porque es agua inyectable y es un pequeño... un poquito de glucosa, un poquito. La complejidad no está en la fabricación, yo diría que la complejidad está... de alguna manera son productos baratos. La rentabilidad es baja, entonces ahí es donde uno tiene que hacer los números finos a ver si el proyecto le cierra. Por lo tanto...

FNE: ¿Pero en términos de inversiones y de costos y si pudiese acompañar esos ítems con órdenes de magnitud? Para producir esta clase de productos en Chile.

DECLARANTE: Sí, bueno. La tierra ustedes lo pueden calcular. Hacer una planta solo te puede costar 1 millón y medio de dólares.

FNE: OK.

DECLARANTE: Lo que te quiero decir, no es una magnitud compleja. Te diría aquí, bueno, de hecho nosotros lo vemos en los países donde hay fabricantes locales, luego...

FNE: ¿Maquinarias e instalaciones físicas por ejemplo?

DECLARANTE: Sí. Por ejemplo, cuando nosotros llegamos a Sanderson la maquinaria que tenía Sanderson era maquinaria usada por ejemplo. Hay mercados donde uno puede comprar maquinas nuevas, maquinas usadas. No es complejo, y relativamente la inversión es baja. Claro, luego de hacer la inversión tienes que hacer, digamos, el registro del producto.

FNE: OK.

DECLARANTE: Tiene que hacerlo... por estabilidad, pero es un tema de tiempo.

FNE: Respecto de costos, por ejemplo, ¿Permisos sanitarios, permisos administrativos?

DECLARANTE: No, mínimo en Chile. En algunos otros países yo diría que la autoridad...

FNE: Centrémonos en Chile.

DECLARANTE: Sí, el ISP para registrar productos es bastante, lamento decirlo aquí grabado, pero es bastante poco exigente.

FNE: Perfecto.

DECLARANTE: Eso hace que, que es un mercado donde es fácil entrar.

FNE: ¿Cuáles son las mayores inversiones que se deben realizar y costos en que debe incurrir un laboratorio que decide importar a Chile estos mismos productos farmacéuticos, inyectables, genéricos en mayores y menores volúmenes?

DECLARANTE: No sé, mira la cantidad de importadores que hay.

FNE: Si se pudiese explayar, por favor.

DECLARANTE: Sí. Tú tienes que tener una oficina, un computador y conectarte a ChileCompras. Y tienes que tener un proveedor extranjero que te de un dossier "así" de papeles para registrar el producto en el ISP, y con eso puedes competir en Chile.

FNE: OK.

DECLARANTE: Por lo tanto, es muy fácil participar en las licitaciones, hay que tener... ni siquiera una bodega, ¿No es cierto? Hoy día hay gente que tiene... porque esto es una realidad global, no sólo de Chile. Pero Hay países donde se piden más cosas regulatorias que en otros. Pero yo diría que el tema está en la parte regulatoria, lo cual en Chile es muy fácil. Tienes que tener una oficina y computador para estar en Chilecompra, importar y entregar. Y uno lo ve, a nosotros nos pasa, nosotros entregamos las respuestas en uno de los oficios, los competidores por producto, tú miras la cantidad de registro que hay, hay muchos registros, y hay gente por ahí, que dos años ya no están en el mercado, tú dices, “¡Ah! Se retiran del mercado”, y al año siguiente, pum, te aparecen, sobre todo en Cenabast, ¿No es cierto? Y es porque logran buen precio, el tipo de cambio, como están las condiciones y entran y salen.

FNE: ¿Si pudiese indicar un orden de magnitud aproximado para las inversiones que me indicaba?

DECLARANTE: Lo que puede costar el arriendo de la oficina la conexión a internet, mínimo. Hay que conseguirse un fabricante, y hay fabricantes.

FNE: ¿Qué razones son las que se consideran para determinar si un medicamento se produce en Chile o se importa?

DECLARANTE: Perdón, me complemento. Para hacerlo bien, ¿No es cierto? puede tomar un poco más de tiempo, “bien” me refiero, dependiendo de la imagen que uno quiera tener en el mercado y el posicionamiento que quiero tener. Estamos hablando de sueros inyectables, que son productos absolutamente genéricos, intercambiables en donde hay que conseguirse un fabricante, importarlo y venderlo. Si uno quiere hacer lo mismo en productos, en lo que nosotros llamamos lo importados o ustedes entienden por importados, ahí ya no es tan fácil, tienes que tener una fuerza de ventas, tienes que hacer promoción médica, tienes que tener presencia en los congresos. Ahí hay otro... es otra industria, digamos, ¿Eh? Pero lo que son estos tipos de productos que son básicamente los que hace Sanderson es un mercado que es muy fácil.

FNE: Entonces, volviendo, ¿Qué razones son las que se consideran para determinar si un medicamento se produce en Chile o se importa?

DECLARANTE: En el caso nuestro, Fresenius te puedo decir. Los sueros para nosotros como política mundial tratamos siempre de [REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED] Entonces, en general, Fresenius como compañía trata de tener [REDACTED] y esa fue también una de las razones de comprar Sanderson. Por lo tanto, yendo a tu pregunta, nosotros en lo que es los [REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]. Y en algunos casos lo hemos hechos ¿No es cierto? [REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: OK. ¿Cuánto tiempo toma un proceso de importación de un producto genérico determinado desde el momento en que se toma la decisión de importar hasta que este está disponible en Chile para su venta?

DECLARANTE: Bueno, nosotros la mayoría [REDACTED]. Déjame pensar en uno. Bueno, varios de los que [REDACTED] aplican en ese proceso y te diría que en el caso nuestro que tenemos [REDACTED], bueno, que a lo mejor [REDACTED]

[REDACTED] Pero te diría que desde que te confirman la producción y está listo para despacho, por supuesto depende si lo traes por barco o por avión, generalmente un barco tarda [REDACTED]

[REDACTED] y después sí necesitas hacer una [REDACTED] al igual que los productos de fabricación local, tú necesitas como todos los medicamentos y productos farmacéuticos, necesitas [REDACTED] para verificar que el producto esté en condiciones técnicas para ser comercializado. Por lo tanto te diría, [REDACTED]
[REDACTED].

FNE: En un caso hipotético, no referenciando a Sanderson o a Fresenius especialmente. En un caso hipotético en que usted o cualquier persona quisiera importar un producto genérico determinado, ¿Cuánto demoraría eso desde que, por ejemplo, yo digo quiero hacerlo?

DECLARANTE: Bueno, primero, necesitas los papeles que yo te decía para registrar el producto.

FNE: ¿Tengo que ponerme en contacto con alguien que me venda?

DECLARANTE: Claro, obviamente contactas a tu fabricante, llegas a un acuerdo. Una vez que tiene un acuerdo con tu fabricante, los fabricantes te mandan lo que se llama en la jerga el dossier, el dossier farmacéutico que son los documentos que uno necesita para ir al ISP y registrarlo.

FNE: ¿Todo ese proceso cuánto puede demorar? ¿Un año? ¿Un año y medio?

DECLARANTE: No te podría decir porque yo llevo toda mi vida trabajando en Fresenius y siempre he tenido plantas del grupo. Pero por ejemplo, de escuchar lo que hacen, por ejemplo, nuestros distribuidores fuera de Chile. Tú vas a una feria internacional, te encuentras con un fabricante y a la semana tienes firmado un contrato, por lo tanto, es relativamente sencillo encontrar, y hoy con internet con más razón, fabricantes. Depende de la negociación con el fabricante y cuánto tiempo tomas en ponerte de acuerdo con el fabricante, hay gente que se pone de acuerdo rápido y hay que gente que se puede demorar mucho tiempo. Y después en general los fabricantes tienen listos estos dossier, entonces dicen “a ver, ¿Qué piden en Chile?” Tú le mandas un check list, “en Chile me piden este, este y este documento”. Te lo mandan con las respectivas legalizaciones y regularizaciones, el ISP, en eso hay que sacarse el sombrero, es muy ágil para sacar registro, pues tú puedes en tres meses tienes un registro o en seis meses. Hay países que te toman, en Brasil por ejemplo, cuatro años puedes esperar el registro de un producto. Tres a seis meses sacas el registro, esto que estamos hablando, los productos innovadores toman mucho más tiempo.

FNE: No entremos ahí.

DECLARANTE: OK. Los genéricos... el ISP son dos canales de registro. Los innovadores por un lado, similar. Si tú dices “yo quiero registrar este producto que es similar a aquel”, entonces, es una versión express, digamos, simplificada, y en tres a seis meses sacas el registro. Una vez que tienes el registro le informa a tu fabricante el número de registro, lo pones en la etiqueta del producto y te lo manda. O

incluso lo que puedes hacer es traer productos, tenerlos en tu bodega y una vez que te sale el registro y tú mismo lo etiquetas. Con la autorización del I (sic) puedes empezar a vender.

FNE: Perfecto, ¿Por qué motivo Sanderson o Fresenius no han incursionado en la fabricación e importación de medicamentos en otras formas farmacéuticas, por ejemplo, comprimidos, inhaladores?

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: OK. Respecto a los distintos tipos de envases de sueros...

DECLARANTE: Hago una corrección...

FNE: Sí, dígame.

DECLARANTE: En oncología tenemos algunas pastillas.

FNE: OK.

DECLARANTE: Entonces eso es como la excepción ¿Y por qué? Porque en el tratamiento de la quimioterapia muchas veces la droga oncológica líquida va acompañada de un comprimido. Y, se hizo una adquisición en India hace como 8-7 años que tenía los inyectables y los comprimidos, por lo tanto, hemos seguido vendiendo los comprimidos. Pero sólo comprimidos oncológicos que ayudan a la terapia oncológica y vinieron por la compra, no es que fue decisión de la compañía entrar acá, y es el único que hay. [REDACTED]
[REDACTED]

FNE: OK. ¿No se vende en hospitales?

DECLARANTE: A ver, se vende fundamentalmente en las farmacias esos productos.

FNE: ¿Pero en hospitales también se vende?

DECLARANTE: En hospitales también se venden.

FNE: Yo le di un ejemplo, pero cualquier otra forma...

DECLARANTE: Sí, perfecto. Paracetamol 500 se vende en las farmacias y también lo compra Cenabast, de hecho y se lo pasa a los hospitales para que las farmacias ambulatorias se la entreguen a los pacientes. Pero...

FNE: Sería complicado meterse a otras formas. Le ejemplifiqué con comprimidos e inhaladores.

DECLARANTE: Sí. Jarabe, inhaladores, si, si, está bien. Nosotros lo vemos como otro segmento de la lista farmacéutica y como decisión de la compañía no entrar en eso. Nosotros no vendemos en la cadena, por lo tanto no tenemos capacidad de negociación con las cadenas y por lo tanto, incluso en Chile sería complejo. Ahora, en los hospitales... sí. Pero esto es una observación de afuera, porque nosotros no estamos en ese mercado, ahí no hacen dinero los laboratorios. Insisto, es una observación externa, no soy un jugador en ese mercado, pero probablemente los competidores que van a las licitaciones de venta directa, su mayor rentabilidad y ustedes lo pueden ver mirando un poco esos números, lo hacen en la venta a través de farmacias, de prescripción, no lo hacen en la venta hospitalaria. Y si tú ves cuanto puede representar en la venta de estos laboratorios digamos, que hacen este doble juego, claramente la rentabilidad la hacen en las farmacias. O sea, en el canal de ventas ambulatorias.

FNE: OK.

DECLARANTE: Estamos fuera de ahí nosotros.

FNE: Respecto a los distintos tipos de envases de suero de mayor volumen, semirrígidos, colapsables, ¿son similares en términos de costos a las máquinas que fabrican uno y otro?

DECLARANTE: No, buena pregunta. No, no lo son. En el caso de... voy a empezar por las botellas plásticas. En el caso de Sanderson por ejemplo, esta máquina Schuber, cuando llegamos a Sanderson estaban completamente depreciadas, se hizo la inversión en las Wayler y las Romelac después, que son tecnologías bastante más desarrolladas y son digamos, mejores, más robustas, el producto es más

seguro, de hecho tiene propiedades que lo hacen [REDACTED] digamos, en el uso, sobre todo en el uso. El producto sigue siendo el mismo, agua estéril, [REDACTED]. En el caso de, eso en las botellas plásticas que yo diría [REDACTED]

FNE: ¿Las maquinarias son las más baratas?

DECLARANTE: [REDACTED].

FNE: ¿Y la pregunta en términos [REDACTED]

DECLARANTE: Si, [REDACTED] Pero también partimos del [REDACTED] entonces, es entre comillas una [REDACTED]. En el caso de la bolsa, [REDACTED]. Entonces el componente del costo [REDACTED], [REDACTED]

FNE: ¿Durante este período que estamos hablando?

DECLARANTE: Durante este período, claro. Cuando pasamos a la bolsa Freeflex que es una bolsa que desarrolla la compañía. [REDACTED]

FNE: ¿La fabricación?

DECLARANTE: [REDACTED] Estas máquinas que hemos incorporado, a diferencia de las que estaban depreciadas y muy viejas en Sanderson, aquellas requerían de mucho trabajo manual. Estas son mucho más automatizadas, [REDACTED], entonces es más barato y a gran escala. [REDACTED]

FNE: Me confundí.

DECLARANTE: Perdón.

FNE: Me estaba diciendo que la máquina que tenía antes Sanderson, con que fabricaban la bolsa de PVC, ¿Esa requería mucho trabajo manual?

DECLARANTE: Voy a... no. La botella plástica se fabrica a partir [REDACTED]. Ese proceso en Sanderson lo hacía una máquina que estaba depreciada y que nosotros la reemplazamos por una más automática que básicamente automatizó el proceso de llenado. [REDACTED]. [REDACTED] incorporamos la máquina que fabrica la bolsa en la planta. La dejamos de comprar, también hay que decir que cuando llegamos a Sanderson la bolsa vacía se [REDACTED]. [REDACTED]. [REDACTED]. [REDACTED].

FNE: Y en término de costos, ¿La máquina, apuntando derechamente a la pregunta, la máquina para fabricar el Freeflex es más cara que la máquina, o la maquinaria digamos, es más cara que la maquinaria con que se fabrica los semirrígidos, son...?

DECLARANTE: No, a nivel de maquinaria yo te diría no es mucha diferencia. La diferencia está en el proceso. [REDACTED]. [REDACTED].

FNE: ¿Cuál es el costo aproximado de cada una de estas máquinas? Para entender la diferencia en términos de costo económico.

DECLARANTE: A ver, no es mi especialidad pero te puedo decir... una máquina como la que tenía Sanderson la Schuber inicial, eso te puede costar [REDACTED]. La máquina, la Romelac que es la que compramos nosotros para hacer todo el proceso automatizado, eso puede costar [REDACTED], que es tecnología alemana, bueno, cuestión de Fresenius, digamos, ¿No? son decisiones corporativas (risas). En bolsas *tenés* (sic) la máquina que hace la bolsa y después la máquina que la

llena, ¿No es cierto? Y la bolsa, la máquina que fabrica la bolsa puede estar menos de un millón de dólares y la máquina que la llena, entre las dos suman lo mismo. La máquina que hace la bolsa más la llenadora te puede costar la línea un millón y medio de dólares, más o menos.

FNE: ¿Cuando usted se refería a que eran costos similares se refería en comparación al máquina Schuber con la que producía el envase más la que llenaba?

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: Perfecto, OK.

DECLARANTE: En todo caso, esto es más fácil explicarlo en la planta. Es más gráfico verlo, a veces es difícil imaginarse el proceso...Yo quizás ahora sí te acepto un café.

FNE: No hay ningún problema.

FNE: No sé, ¿Continuamos? Por favor.

DECLARANTE: Yo tengo aquí una hoja que traje, no sé si les sirve. No sé si que en alguna parte de los oficios quizás también ya lo entregamos. Pero es un comparativo entre los costos de lo que es la bolsa de PVC y la bolsa de Freeflex.

FNE: OK. Muchas gracias. Sí, lo podemos incorporar a la declaración, no hay problema.

FNE: ¿Continuamos? OK.

DECLARANTE: Sí.

FNE: Don Mariano. ¿Conoce usted mecanismos de compra de clientes privados distintos a compras directas y licitaciones privadas, licitaciones privadas o abiertas al público?

DECLARANTE: No sé si entendí bien la pregunta, pero te puedo decir cómo compran los clientes privados. Los clientes privados, entendemos como privados, por lo menos nuestra definición: lo que son las clínicas privadas, algunas ISAPRES que compran para sus clínicas, las universidades, la

Universidad de Chile por el J. Aguirre y la Católica por el hospital clínico y las mutuales de seguridad, por el hospital del trabajador y la mutual. Eso es para nosotros sector privado.

FNE: OK.

DECLARANTE: Entonces también por ejemplo, CODELCO creo que tiene un hospital en Calama y la FUSAT de aquí en Rancagua. Entonces estas instituciones en general tienen sus procesos de negociación. ¿Ya? La mayoría, por lo menos los más importantes, incluso licitan. Por ejemplo, Banmédica ISAPRE hace una licitación cada dos años para sus cuatro clínicas y su **[Ininteligible 01:04:12]**. Estamos hablando la Santa María, la clínica Indisa, la Bio Bío en Concepción y la Ciudad del Mar en la quinta región, con un **[Ininteligible 01:04:20]**. Entonces le hacen una licitación. De hecho acaba de terminar el proceso ahora. También lo hace la Asociación del Trabajador, la ACHS lo hace para su hospital clínico, que está ahí en Vicuña Mackenna. Lo hace la FUSAT en Rancagua para su hospital también. Y en estos casos son procesos licitatorios casi parecidos a la parte pública, salvo que no se publican en el portal de mercadopublico.cl. Lo que son Clínica Alemana, Clínica Las Condes, ellos hacen una negociación directa. ¿Por qué? Por lo que tú decías antes, estas clínicas en general compran los productos innovadores, por lo tanto, no tienen mucho que hacer, es decir, en la negociación uno a uno quien tenga el producto. Y con los genéricos, abren un poco la negociación dependiendo de cuantos innovadores tengas y se hace una negociación ahí, digamos anual, en donde se mantiene un convenio pero que en definitiva depende de lo que quiere el médico, si el médico quiere usar el producto A o B, no es tan relevante el convenio que tengas con la clínica porque se les da mucha libertad a los médicos para indicar...Y cuando no hay indicación médica aplica el convenio de la clínica. Entonces yo diría, hay clientes que licitan y otros que hacen negociación directa. Entonces te llaman, uno dice sus precios y en general, se hace una negociación digamos de eso. Una negociación.

FNE: OK. ¿La Universidad Católica qué sistema utiliza?

DECLARANTE: La Católica hace una licitación, ellos sacan cada dos años con bastante irregularidad, por cierto, a veces toman más tiempo que otro, pero en general hacen una licitación privada donde tú, incluso sale en los diarios la convocatoria.

FNE: Abierta al público.

DECLARANTE: Sí.

FNE: OK.

DECLARANTE: La publican en diario y tú haces tú cotización y después hay como una segunda ronda en la cual, dependiendo, también, del comité de farmacias del hospital, porque a veces ahí, ellos también, como en las demás clínicas, tienen sus restricciones de autorizar cualquier producto. Aquí en realidad yo creo que es el ISP que nos da la garantía de que todos los medicamentos que se venden en Chile son igual de buenos, digamos, por eso la discusión de las equivalencia. Entonces, más allá de que el producto tenga registro y que pueda ir a Cenabast o pueda ir a ChileCompras, en la parte privada, en los comités de farmacia, los médicos dicen: “no, no. Está bien que tenga papeles pero además muéstrame un poco más, algo más”.

FNE: OK.

DECLARANTE: Entonces ahí se abre una instancia de negociación, en la cual los comités de farmacias frenan o restringen el acceso a productos que no tienen calidad acreditada.

FNE: Perfecto. En compradores privados, ¿Se respetan parámetros objetivos al adjudicar en estas licitaciones privadas? ¿Mejor precio, por ejemplo?

DECLARANTE: Yo diría que en general, en general sí. Con la salvedad de que, insisto, en muchos casos aquí son los competidores, los innovadores, los que llevan o tienen el poder. Porque ellos tienen los productos únicos.

FNE: OK. ¿Se entera de las ofertas, precios de sus competidores en algún momento?

DECLARANTE: ¿En la parte privada?

FNE: Sí.

DECLARANTE: Muy pocas veces.

FNE: OK. ¿En esas veces, en qué momento?

DECLARANTE: Cuando sale la adjudicación.

FNE: OK.

DECLARANTE: ¿Cómo se entera de esa operación publicada por la clínica?

FNE: Porque, claro, hay instituciones que te mandan el contrato de adjudicación y te dicen, “esto es lo que se adjudicó usted”, tienen tus productos y tus precios y hay otras instituciones que dicen, “esto es lo que se adjudicó” y sacan toda la lista que se licitó, lo adjudicado y el precio adjudicado. Entonces ahí tienes una referencia concreta de efectivamente quién se quedó con la licitación. No pasa en todos los casos, por lo tanto ahí uno lo que lamentablemente tiene que hacer es recurrir a la fuerza de venta y tratar de lograr en abastecimiento, finalmente a cuánto se adjudicó el producto de la competencia, para tener ese dato.

FNE: ¿En cuáles sí pasa? Si nos puede dar ejemplos

DECLARANTE: En FUSAT por ejemplo.

FNE: OK, ¿en Banmédica?

DECLARANTE: Banmédica nos manda el contrato adjudicado.

FNE: OK

DECLARANTE: al proveedor, lo que se adjudicó. Lo que nos adjudicamos nosotros

FNE: ¿Los vendedores usualmente captan la información respecto de a cuanto se adjudicó la competencia?

DECLARANTE: Hay clientes que te lo dan y hay clientes que no. Hay clientes que uno va y dice “bueno, ¿Finalmente a cuánto adjudicaron tal producto?” y la gente de abastecimiento se lo dice “mire, se lo adjudicamos a tal proveedor, a tanto”, “perfecto”, tienes el dato. Y hay otros clientes que prefieren no hacerlo.

FNE: Por ejemplo, ¿Qué clientes si dan esa información?

DECLARANTE: A veces uno se entera en la Alemana por ejemplo. Depende mucho de las relaciones personales. No es política de estas clínicas en realidad, transparentar sus precios de compra.

FNE: OK.

DECLARANTE: O a veces lo hacen cuando te quieren... cuando te negocian el contrato, digamos.

FNE: En conclusión, ustedes obtienen los precios mediante filtraciones.

DECLARANTE: es que no es filtración. Por ejemplo, tu estas en la negociación privada con el cliente: “El año pasado, adjudicamos este producto, ¿No es cierto? Se lo adjudicamos a Pfizer a \$150. Tú me estas cotizando a \$180. Si te lo quiere llevar, eso es lo que tú tienes que cotizar”, digamos. Eso es parte de la negociación. En algunos casos también, si la relación es cercana con la gente de abastecimiento, uno puede intentar saber por medio de esta forma, no hay otra forma.

FNE: Por favor, describa el proceso mediante el cual su empresa evalúa si participará o no en una licitación privada.

DECLARANTE: ¿Cómo evaluamos si nos presentamos o no?

FNE: Sí.

DECLARANTE: [REDACTED]

[REDACTED] A lo mejor en algún producto puntual, puede ser el caso. Pero no, normalmente en este sector privado que estamos hablando digamos, es nuestro mercado. O sea no...

FNE: OK. Entonces no hay un proceso mediante el cual usted evalúa si es que se presenta o no. Usted se presenta a todas.

DECLARANTE: En general, vamos a todas las licitaciones. En general, como criterio general. Insisto, luego por ejemplo, no sé, se me ocurre, hay productos que fabricamos en Sanderson...Nos pasó no pocas veces lamentablemente, en donde nos dimos cuenta que el producto era inestable. Estable significa, es una de las características técnicas que el producto tiene que cumplir. Entonces le hicimos análisis de estabilidad, y resulta que la formula en la cual se venía fabricando ese producto, no era estable. Entonces paramos la comercialización, hasta que el laboratorio de desarrollo, encontró una fórmula adecuada para que ese producto mantenga la estabilidad, [REDACTED] Un producto que se me viene a la cabeza ahora. Eso que era un producto que se vendía muy bien, tenía buen margen. Pero en realidad, en el tiempo nos dimos cuenta que se caía. Entonces ese producto no nos presentamos, hasta que lo tengamos disponible, o que la planta nos dice “hay restricción de producción”...

FNE: Pero entonces no, usted en resumen, va a todas las licitaciones privadas. No hay un proceso donde usted dice, salvo esta cuestión que usted me dice donde hay una mala calidad del producto, un problema del producto.

DECLARANTE: Algún problema de producción, de disponibilidad. Salvo que haya algún problema de disponibilidad

FNE: Sí se evalúa.

DECLARANTE: ...Salvo que haya un problema de disponibilidad, pero para productos. Tú me dices en licitaciones en general. Si sale licitación de la Católica, nosotros vamos, es nuestro mercado. O sea, no es, y tampoco recuerdo que haya habido algún caso en donde, no sé, las condiciones eran tan diferentes, obviamente se me vuelve todo el tema de Cenabast a la cabeza digamos, pero eso no ha ocurrido en la parte privada. Por ejemplo pasó una vez en, por ejemplo, cuando salió la licitación del Convenio Marco, esto es público.

FNE: No, por favor, centrémonos en lo privado. Entonces respondiendo derechamente, ¿Hay una evaluación, o no hay una evaluación?

DECLARANTE: ¿Para ver si nos presentamos o no?

FNE: Sí, en compradores privados.

DECLARANTE: Yo diría que en general vamos a todas.

FNE: OK.

FNE: Incluso si es una clínica nueva por ejemplo, en que ustedes no han participado antes. ¿Cuál sería el proceso de evaluación en ese caso?

DECLARANTE: A ver, si es una clínica grande, en donde hay pacientes hospitalizados, y donde tiene un potencial, vamos. Si es una clínica pequeña, que hace cirugía estética, que queda en Antofagasta, la miramos con crédito, y desde de ese punto de vista del potencial, riesgo crediticio. Clínicas pequeñas donde no es un nuestro foco. Pero en general, hospitales grandes, y clínicas privadas donde hay pacientes hospitalizados, si hay licitación, vamos. Es nuestro mercado.

FNE: OK. ¿Nos podría explicar detalladamente cada una de las etapas del proceso de evaluación de una licitación privada abierta al público? En particular respecto del precio a ofertar.

DECLARANTE: A ver, en general: se abre una licitación, ¿No es cierto? La unidad de negocios respectiva... porque estamos hablando de venta directa, ¿No es cierto? No estamos hablando de Cenabast.

FNE: No, estamos hablando siempre de compradores privados.

DECLARANTE: Por eso, venta directa a clínica privada. Entonces esto involucra a las dos unidades de negocio de venta directa.

FNE: Para el periodo, siempre en referencia al periodo 2007-2013.

DECLARANTE: Sí. Entonces la unidad de negocios elabora su propuesta, [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED] Y hacen su propuesta, las analizamos, me la presentan, digamos. Sobre todo en esa época, hoy día ya no me las presentan tanto, digamos, es más automático, más autónomo, digamos. Pero sobre todo en esa época yo participaba bastante, lo analizábamos y decíamos “perfecto, son Banmédica” esta propuesta... En este producto tenemos que ir más bajo porque la competencia está más agresiva en este producto. Podemos mantener el precio, ¿No es cierto? Se hace una estrategia, y vamos. [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: OK, entonces podríamos decir que por regla general en ese periodo, cada unidad de negocios le presentaba a usted una propuesta.

DECLARANTE: Para las más importantes, sí.

FNE: Para las más importantes. ¿A qué se refiere con las más importantes?

DECLARANTE: En volumen, en montos de licitación, digamos.

FNE: ¿Qué montos sería un corte para que se le presentara a usted, y bajo qué monto hay autonomía de cara, durante ese periodo en que usted estuvo?

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: OK.

DECLARANTE: Estas las miramos todas

FNE: ¿las que le presentaban a usted?

DECLARANTE: sí

FNE: OK. Además de usted entonces, ¿Quienes participan en este proceso? Si nos puede indicar los nombres y los cargos.

DECLARANTE: La unidad de negocios. O sea, si el producto era de la unidad de negocios de tecnología e infusión: Alejandro Segovia, Lorena Inostroza, y los jefes de venta, y el vendedor de la clínica en particular, digamos.

FNE: ¿A usted le hacían una propuesta del precio a ofertar?

DECLARANTE: ¿Cómo?

FNE: ¿A usted le hacían una propuesta del precio a ofertar?

DECLARANTE: Claro. Un escenario, digamos. “Esta es nuestra propuesta, podemos ir con estos precios. No sé, bajamos acá, subimos acá. En función de cómo está la competencia, de cómo se han presentado en otras clínicas, como está en el mercado público”, y vamos. Pero venía una propuesta. En el caso de la unidad de la unidad de negocios de nutrición clínica y oncología, Reinaldo Cantarutti, con Alicia Quezada, eventualmente el product manager también participa, cuando son productos emblemáticos para la compañía, y el vendedor de la institución respectiva. Ellos preparaban la propuesta, y la poníamos en un Excel, y jugábamos un poquito con el escenario.

FNE: OK, respecto de clínicas, compradores privados que compren directamente, no en su terminología, sino que no a través de licitaciones.

DECLARANTE: Sí.

FNE: ¿Nos podría indicar cómo funcionaba este proceso?

DECLARANTE: No siendo parte de este grupo...

FNE: Claro.

DECLARANTE: Básicamente cada unidad de negocios ahí lo definía.

FNE: OK.

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: ¿Cómo qué clientes por ejemplo son de este grupo?

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: OK. Volviendo a licitaciones privadas, abiertas al público, que estábamos comentando. ¿Participaba usted en la determinación del respectivo precio a ofertar?

DECLARANTE: Digamos que yo aprobaba esa propuesta.

FNE: OK, usted tenía la última palabra.

DECLARANTE: Sí.

FNE: OK.

FNE: ¿Generalmente respetaba el precio que le proponían como oferta, o había variación? ¿Usted tomaba una determinación respecto de la variación de ese precio a ofertar?

DECLARANTE: No, yo generalmente metía la cuchara en los productos que son más importantes, digamos. A veces bajando, o a veces subiendo, dependiendo de cómo venía, de cuán agresiva venía la propuesta. Obviamente hay conflictos de interés, ¿No?, porque hay bonos y comisiones de por medio. Entonces, un poco mi rol era, tratar de tener una mirada objetiva de la estrategia frente a esa licitación. Si veía riesgo, a lo mejor decía “no, nos vamos un poco más bajo, para asegurar ese producto”, si veía que se estaban, por el contrario que se estaban yendo muy abajo, les decía “no, *esperáte* (sic), porque están...” un poco cuestionar, y en casos puntuales, que yo cambiaba. Cuando son muchos productos no sería posible.

FNE: OK.

DECLARANTE: Y eso ha sido decreciente en el tiempo. Yo te diría, sobre fines del 2013, ya pensando en este mismo periodo, la autonomía fue creciendo, porque ya compartíamos mejor los criterios, sobre todo en productos Sanderson. Y ya la unidad de negocios lo define.

FNE: Perfecto. ¿Existe alguna clasificación especial para los clientes del sector privado?

DECLARANTE: ¿Clasificación?

FNE: Que ustedes utilizan en su compañía

DECLARANTE: No, no son tantos clientes. Son clínicas, sector privado.

FNE: OK.

DECLARANTE: Por ahí separamos las universidades, porque, por el impacto que tienen en el futuro, digamos. Uno es más condescendiente, pensando que ahí se está formando gente que el día de

mañana va a estar trabajando en otros lugares, entonces, tanto en la Católica como en la Chile, el hospital J. Aguirre [REDACTED]

FNE: OK, pero no había una clasificación.

DECLARANTE: No, en el sector privado.

FNE: Respecto a hospitales, ¿Existe alguna clasificación?

DECLARANTE: Hospitales públicos. Clínicas privadas, y hospitales públicos.

FNE: OK. Usted nos mencionó hospitales tipo 1 y tipo 2.

DECLARANTE: Claro, pero eso es como parte de la jerga, eso es como la complejidad del hospital. Hospitales, municipalidades, clínicas privadas, a veces la diferencia de la universidad. Pero eso son la agrupación de clientes, y así lo han visto me imagino en el informe que entregamos.

FNE: ¿Pero no había una clasificación por volúmenes de compra, cantidad de camas, ubicación geográfica?

DECLARANTE: No, lo que pasa es que nos manejamos por los nombres. Así, cuando hay una situación puntual tú miras el hospital tal. En Chile hay 32 hospitales clase 1. Tú te los conoces por el nombre. Entonces cuando en los informes, hospitales públicos. Luego los hospitales chicos de muy baja complejidad, casi no son nuestros clientes, por lo que les decía antes, ¿No? Por el tipo de productos que vendemos. Entonces hablamos de hospitales, y son los hospitales que tenemos, digamos.

FNE: ¿Existen listas de precios de su empresa, por producto, que diferencien en cuanto a la clínica a la que se oferta?

DECLARANTE: A ver, tenemos listas de precios generales. [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

FNE: ¿Una lista de precios, perdón?

DECLARANTE: [REDACTED] En el sentido de, nosotros tenemos, no sé, Cenabast, hospitales públicos, clínicas, distribuidores, ¿No es cierto? Ese es nuestro esquema de... [REDACTED]

FNE: ¿Cómo usted genera esa lista de precios?

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: Perfecto. ¿Usted tiene la última palabra de la decisión de la determinación de esos precios de lista?

DECLARANTE: Podemos decir que sí.

FNE: “Podemos decir”, ¿Sí?

DECLARANTE: Sí.

FNE: OK. No le entendí muy bien...

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: OK.

DECLARANTE: Sale la licitación de [REDACTED] viene la unidad de negocios con la propuesta de precios en línea con esa lista, a veces por encima, a veces por debajo. Viene la propuesta, se hacen sus

justificaciones, se cotiza, después se hace una negociación con la clínica donde la clínica dice “mirá (sic), con ese precio no vas a entrar, tenés (sic) que ajustarte” entonces se hace una segunda cotización, y a veces uno queda fuera, a veces se lo pierde. [REDACTED]

FNE: ¿Para qué sirve esa lista de precios de la clínica X?

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: ¿Para qué seguir manejando? Eso no me queda claro.

DECLARANTE: Claro, porque ellos tienen una lista de precios de referencia.

FNE: ¿Quién es “ellos”?

DECLARANTE: la unidad de negocios.

FNE: OK.

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: En particular.

FNE: Sí.

DECLARANTE: Claro, que la vigente, con el contrato con esa clínica.

FNE: Ah, OK. Lo entiendo, OK, perfecto. Respecto de hospitales, ¿Existen listas de precios por producto, que diferencien en cuanto al hospital al que se le va a ofertar?

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]

FNE: OK.

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: OK.

DECLARANTE: Hoy día con ChileCompras, hoy día, todo este tiempo, tú tienes licitaciones todo el día.
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: OK.

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]

FNE: Pero en el año 2007-2013, sí era relevante esa revisión.

DECLARANTE: Eehh...

FNE: Digamos, es que me dice que fue decayendo en el tiempo

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: ¿Quién vino con usted de Fresenius?

[REDACTED]

[REDACTED]

FNE: OK. Respecto a hospitales lo mismo, y de acuerdo a la información que usted maneja, ¿En qué hospitales han penetrado mejor sus productos respecto de la competencia?

DECLARANTE: El caso de los hospitales, por ejemplo en lo sueros es diferente, porque el hospital es precio. Y nuestros sueros en botella plástica que son más baratos, digamos, nos ganamos licitaciones por precios, ahí no hay mucha vuelta. Con los inyectables de Sanderson pasa lo mismo. [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED] Pero en general, te diría que no tengo... el mercado público de licitaciones, ChileCompras, ahí te va como te va, digamos.

FNE: OK. En cuanto a los sueros, ¿Existe algún actor privado que compre, aquellos contenidos en envase semirrígido?

DECLARANTE: Muy pocos.

FNE: OK ¿Quiénes?

DECLARANTE: Por ejemplo, me parece que la Indisa. No sé si la Dávila compra algunos. Dávila, como está con mucho paciente por Fonasa, privilegia más el precio.

FNE: ¿Usted le vende a [REDACTED]

DECLARANTE: Sí.

FNE: ¿Sí?

DECLARANTE: Sí.

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: ¿En qué sentido?

FNE: [REDACTED] es una clínica privada.

DECLARANTE: [REDACTED] es una clínica privada, sí.

FNE: No me la había nombrado antes.

DECLARANTE: Ah, bueno, se me pasó.

FNE: Perdón.

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]

FNE: OK. Sobre lo mismo, una consulta, ¿La clínica Dávila pertenece a Banmédica?

DECLARANTE: Sí.

FNE: ¿Y ellos pueden pedir individualmente?

DECLARANTE: Sí, claro. Por más que Banmédica hace su licitación, igual las clínicas por ahí, se les salen de la negociación global. [REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: ¿Entonces en clínicas usted diría que se demanda más flexible?

DECLARANTE: Sí, claro.

FNE: ¿Y hay clínicas que solo compran flexibles?

DECLARANTE: Sí.

FNE: ¿Como cuáles por ejemplo?

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: OK.

DECLARANTE: Bueno, en rigor, de verdad. ¿Estamos hablando de los sueros no?

FNE: Sí.

DECLARANTE: Ahora, hay alguna presentaciones de suero, no sé, que son muy de nicho, que a lo mejor no están en bolsas, entonces las compran en botellas.

FNE: ¡Ah! Por supuesto.

DECLARANTE: ¿No es cierto? Si estuviera en bolsas, comprarían bolsas, de eso no cabe duda.

FNE: En cuanto a los sueros, ¿Existe algún hospital que compre solamente en envase semirrígido?

DECLARANTE: La mayoría.

FNE: OK.

DECLARANTE: Hospitales públicos compran en su mayoría semirrígido. Yo diría que la excepción, son los que compran bolsas. Y ahí depende de la gente de enfermería. Hay hospitales públicos que compran bolsas: Barros Luco, el Grant Benavente de Concepción, son clientes, hospitales públicos que prefieren bolsas.

FNE: OK. Considerando que casi la totalidad de productos que comercializa Sanderson son genéricos. Sanderson y Fresenius, son genéricos, salvo las innovaciones que usted me decía de Fresenius Kabi, ¿Cuál es la estrategia utilizada en clínicas para que se prefiera su producto y no el de la competencia?

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

FNE: Y respecto a hospitales, ¿Cuál es la estrategia utilizada para que un hospital prefiera su producto y no el de la competencia, teniendo en consideración el mismo elemento?

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED] sí.

FNE: OK.

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: [REDACTED]

[REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

FNE: OK. En su declaración previa ante la Fiscalía usted indicó que en el mercado privado, lo cito “no había visibilidad respecto a lo que compraban los distintos clientes, y a quién le compraban”, ¿Se acuerda?

DECLARANTE: Mmm...

FNE: OK. Considerando lo anterior, ¿Cómo planifica su stock, el cumplimiento de metas, otro aspecto relacionado con estas meterías, si no cuenta con esta información?

DECLARANTE: [REDACTED]

[REDACTED]

FNE: Pero respecto a procesos futuros, o sea...

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

FNE: OK. ¿Qué rol tienen los vendedores en la determinación del precio ofertado a clínicas?

DECLARANTE: Pues, yo te diría que, estamos hablando de clínicas... En general, los vendedores están ahí, están en el cliente. Y cada vez que sale una licitación o una renovación de contrato, lo que sea. Ellos hacen el relevamiento de cómo está la situación en la clínica, si estamos nosotros, si la competencia, es decir, hay un nuevo jugador que está haciendo oferta, etc., etc., etc. Y junto con la jefatura de distrito arman las propuestas de precio. Si no estaba la jefatura de distrito, fue probablemente con Alejandro, y yo diría que sus input...

FNE: ¿Siempre con Alejandro, o con quien corresponda?

DECLARANTE: Para productos Sanderson, pensé que venias por ahí. Pero si no, con el jefe de unidad de negocios...

FNE: OK.

DECLARANTE: Es decir, el vendedor, con su jefe de distrito, y si no con el jefe de unidad de negocios, ¿No es cierto? Arman la propuesta. Entonces yo diría que su input es relevante. No es que es una cuestión *top-down*. Parte con el input del vendedor, que trae el *feeling* de cómo está la situación en la clínica "tal". Cuán agresiva está la competencia, si hay productos nuevos, si están probando cosas de otros, cómo ha estado nuestra historia, si hemos entregado bien, si venimos con problemas, si la gente está enojada. Porque a veces en las clínicas privadas, puede que no adjudiquen al mejor precio, porque te quieren castigar porque tuviste un mal comportamiento: porque no tuviste inventario, porque no entregas bien. Entonces prefieren adjudicar a otra empresa que tiene mejor servicio.

FNE: OK.

DECLARANTE: Así que el input del vendedor es relevante.

FNE: OK, ¿y luego ese input sube al jefe de...?

DECLARANTE: Al jefe de unidad de negocios.

FNE: OK.

DECLARANTE: Vía supervisor, si estaba, según la época. Se arma la propuesta, y si dependiendo de la importancia que tiene la clínica, pues lo definen ellos, o si es una clínica mucho más importante pues ya hacemos lo que decíamos antes. Hacemos la revisión de la licitación.

FNE: OK. ¿Tienen los vendedores facultades para acordar los precios con las clínicas?

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: Los vendedores, perdón, entonces proponen estos precios, a su unidad de negocios.

DECLARANTE: Sí.

FNE: OK, ¿Les parece que hagamos un break? Son las 11:07. De 5 minutos. Para ir al baño o algo así.

FNE: Parece que queda largo, ¿O no?

FNE: Queda muchísimo. Entonces...

DECLARANTE: Sí. ¿Llamo que no llevo a alojar? (risas)

FNE: Yo lo consideraría por lo menos. Vamos con la pregunta 67 y son como 350.

DECLARANTE: ¿Cuánto?

FNE: 350.-

DECLARANTE: ¿250?

FNE: 350.-

DECLARANTE: Menos mal que no lo hicimos escrito.

FNE: No, ahí estamos 3 días.

FNE: Hagamos un break de 5 minutos, y continuamos. Son 5 minutos, ¿Les parece?

DECLARANTE: Sí *po'* (sic).

FNE: OK.

DECLARANTE: No cabe duda, si está esa expectativa.

FNE: Siendo las 11:07 se suspende la declaración por 5 minutos.

FNE: OK, ¿Está grabando?

FNE: Sí.

FNE: OK, entonces siendo las 11:20 se reanuda la declaración. Don Mariano, ¿Nos podría describir cuál es el procedimiento utilizado en Sanderson y Fresenius Kabi, respecto de Mercado Público, para subir una oferta cualquiera a este portal? Le doy un ítem digamos, en particular. Por ejemplo, para comenzar, ¿Qué personas con nombre y cargo, están autorizadas en su empresa para subir ofertas económicas al portal de mercado público?

FNE: Durante el periodo...

FNE: 2007-2013 siempre.

FNE: ¿Quiénes estaban a autorizados para subir la oferta económica?

DECLARANTE: A ver, durante todo este tiempo que, un equipo, que nosotros le llamábamos equipo de ChileCompras que son 3 o 4 chicas, que son las que están todo el tiempo chequeando los precios y subiendo, interactuando con el portal, digamos. Por lo tanto, te diría que al principio el equipo que estaba en Sanderson, lo lideraba Irene Morales, la chica que les comenté que se fue a Perú después, y ya no está en la compañía. Y estaban en ese equipo, hay mucha rotación en el tiempo, Nataly Galvez, que hoy está en Supply Chain, estaba Nicole Cardus que hoy está en la unidad de negocios de nutrición clínica y oncología. De las que hoy están en la compañía, que me acuerdo, porque ha entrado y salido gente. Yo te diría que el cambio más importante fue en los últimos años con la incorporación de Ivonne González que fue una químico farmacéutico que tomó la jefatura del área, y un poco se tomó la jefatura, porque desde que se fue Irene hasta que entró esta chica, las ejecutivas le reportaban directo a Alejandro Segovia, porque el área de ChileCompras estaba en esa unidad de negocios, porque era la que más volumen de negocios tenía, más volumen de transacciones. Entonces

estas personas, una vez que se define la lista de precios, son las que cargan la oferta en el portal, digamos.

FNE: OK. Tengo una pequeña confusión. Me dice usted “había un área dedicada a Cenabast”. Dígame eso.

DECLARANTE: Perdón, claro, sí. María Angélica Ponce, esta chica estaba dedicada a Cenabast.

FNE: con Pedro Pablo Echeverría.

DECLARANTE: Claro.

FNE: OK.

DECLARANTE: Y ellos cargaban las licitaciones a Cenabast, y el equipo de ChileCompras, es correcto tu comentario, era para la venta directa, sino se operaba con todos los hospitales en general, y ella estaba bajo la dependencia de Alejandro Segovia. Pasa que originalmente cuando compramos Sanderson, el equipo hacia todo. Y después cuando nos organizamos con esta estructura, el equipo de ChileCompras se fue con Alejandro para todo lo que era venta directa, y en la unidad de negocios de Cenabast, se quedó María Angélica Ponce cargando el portal con la información de las licitaciones de Cenabast, específicamente.

FNE: OK. Si se trata de un producto que no fuera del área de negocios de Alejandro Segovia, pero se iba a vender en ChileCompras, ¿De todas formas estaba dentro del área de ChileCompras?

DECLARANTE: Correcto, todo lo que se vendía en forma directa, iba en el área de ChileCompras, sea de nutrición clínica, o sea de terapias e infusión.

FNE: OK

DECLARANTE: Exactamente.

FNE: ¿Está usted autorizado a subir económicas al portal?

DECLARANTE: La verdad nunca lo hice, no sé si se requiere clave especial o no, pero nunca lo hice.

FNE: OK.

FNE: Usted nunca lo hizo, ¿Pero presencié subidas de ofertas económicas?

DECLARANTE: Es un misterio para mí, no. No estoy en el tema de carga de documentación. Es una lata, hay que subir un montón de...

FNE: ¿Y ofertas económicas?

DECLARANTE: No, no.

FNE: ¿Tampoco?

DECLARANTE: No.

FNE: ¿Y usted no chequeaba que la oferta económica que finalmente se había acordado fuera efectivamente la subida al portal?

DECLARANTE: No.

FNE: ¿No?

DECLARANTE: No.

FNE: ¿Se sube siempre la oferta económica desde computadores de la empresa? ¿PC, notebooks?

DECLARANTE: Sí, sí.

FNE: ¿Se sube la oferta siempre desde dependencias de su empresa?

DECLARANTE: Sí.

FNE: OK, ¿Qué información adicional puede observar una persona o usuario registrado en el portal respecto de público en general?

DECLARANTE: No entiendo la pregunta, ¿Qué información puede mirar...? De vuelta...

FNE: ¿Qué información puede observar un usuario registrado en el portal de ChileCompras que no puede observar el público general que ingresa al portal?

FNE: O sea, ¿Hay información a la que tenga acceso alguien que tenga clave, y que no pueda ver el público en general?

DECLARANTE: No soy un experto en el portal, digamos. Entiendo que para ver las licitaciones adjudicadas, por ejemplo, no sé si eso está en la parte pública, o en la parte específica que tú tienes asignado como clave, digamos. Me refiero a la parte histórica.

FNE: MMmjum.

DECLARANTE: No lo sé.

FNE: ¿Y usted tiene conocimiento de ofertas que se hayan subido fuera de las dependencias de la empresa?

DECLARANTE: No.

FNE: ¿No tiene conocimiento o no hay?

DECLARANTE: Diría que no hay, diría que no hay.

FNE: OK. ¿Cómo funciona el proceso por el cual se sube una oferta al portal de Mercado Público?

DECLARANTE: Te diría que la unidad de negocios es la que se fija que se cierra la cotización, se le entrega a esta área, y esta área es la que recoge la propuesta económica junto con todos los otros antecedentes, y hacen la carga en el portal, digamos. No te puedo dar más detalles, porque no es un proceso que yo hago.

FNE: ¿Pero se suben todas las ofertas conjuntamente, la administrativa, la oferta económica, o hay diferenciación?

DECLARANTE: Probablemente van subiendo lo que van teniendo, porque es mucha información y a veces, porque se pone lento, no sé. O dejan la oferta económica hasta cuando la tienen, digamos.

FNE: ¿La oferta económica es la última en subirse?

DECLARANTE: Probablemente, sí.

FNE: ¿Por qué motivo?

DECLARANTE: No sé, siempre hemos tenido el fantasma de que puede haber, o sea, primero porque uno sube lo que tiene para ganar tiempo ¿No es cierto? Los antecedentes técnicos están. La gente de

ChileCompras tienen sus carpetas con los registros, esa información siempre está, y por lo tanto hay que estar... el precio es siempre lo que llega “especifico” para esta licitación y llega no siempre en forma oportuna, digamos. Hay gente que trabaja con más anticipación y hay gente que no. Y de alguna manera... en alguna época, sobre todo cuando éramos nuevos, digamos, teníamos el miedo de que se pudiera filtrar el precio. Entonces como que se autorizaba cerca de la hora y la gente lo cargaba, y ya está. Lo dejaban trascurrir, pero eso era cuando éramos, digamos, después de la adquisición ¿No es cierto? año 2008-2010, en que éramos todos nuevos, digamos. O sea, después con el tiempo ya se fue como relajando.

FNE: OK. Una vez que ya se suben los documentos necesarios al portal, ¿Cuál es el trabajo de monitoreo que se realiza?

DECLARANTE: Entiendo que hay un espacio para consultas...

FNE: No, el monitoreo de parte de la empresa respecto al proceso mismo.

DECLARANTE: ¿Tú dices si nosotros chequeamos si se subió todo, por ejemplo?

FNE: No, una vez que ya se subió todo, usted o alguna persona en su empresa, no sé si usted, va monitoreando como se desarrolla el proceso.

DECLARANTE: No.

FNE: ¿Usted no recibe reportes de ningún tipo de cómo va el proceso de licitación?

DECLARANTE: No, generalmente se sube la información, una vez que se cierra se cierra, ya no hay más nada que hacer. Te decía lo de las consultas porque antes del cierre, digamos, del *deadline* que tienen para subir toda la información, hay como rondas de preguntas donde tú puedes hacer consultas sobre si se interpretó bien un antecedente técnico o “qué están pidiendo con este punto” y la gente, el hospital te contesta cuando, no sé, cuestiones de interpretación de lo que se pide en la licitación. Pero una vez que se cierra se cierra y después llegar la adjudicación, digamos.

FNE: ¿Y esas preguntas y respuestas se las informan a usted? ¿De ese proceso?

DECLARANTE: No, no.

FNE: ¿No participan?

DECLARANTE: No, son cuestiones operativas no más.

FNE: OK. ¿Entonces usted desconoce cómo va desarrollándose este proceso?

DECLARANTE: Es que no tiene mucha ciencia. Hay una fecha hasta la cual se puede subir la información. Los chicos la suben, y después vemos si estamos adjudicados o no, no hay mucho más que la editorial.

FNE: ¿Quién interviene en la etapa de preguntas y respuestas?

DECLARANTE: Ellos, los chicos que están a cargo de ChileCompras, porque son preguntas y respuestas respecto de si la cotización tenía que incluir tal cosa, si es que el documento de ISP hay que subirlo notariado, son cuestiones operativas, menores.

FNE: ¿De qué forma saben si es que su oferta ha cumplido con los criterios solicitados en cada etapa de evaluación?

DECLARANTE: Yo tengo entendido que es después del cierre de la ofertas. Sale una evaluación de los oferentes, y quiénes están calificados para la licitación, y ahí me imagino que uno sabe si la oferta está aceptada o no está aceptada.

FNE: Digamos entonces, ¿Usted en qué momento sabe si su oferta fue declarada admisible o no?

DECLARANTE: Ahí, después del cierre. El cliente dice si la oferta fue admitida o no.

FNE: ¿Eso es previo a la adjudicación?

DECLARANTE: Claro.

FNE: ¿Y hay algún otro hito entre el cierre de la presentación y la adjudicación, además de la admisibilidad?

DECLARANTE: No que yo sepa. Nosotros no podemos hacer más nada después del cierre, digamos. Una vez que tú cargaste la información, y se cerró, no puedes cargar más nada.

FNE: OK.

DECLARANTE: Hago la salvedad. Nosotros tenemos, no sé cuántas, pero deben ser unas 40 o 40 licitaciones diarias.

FNE: Mmjum.

DECLARANTE: Entonces vivimos de esto, y por lo tanto el equipo de ChileCompras que trabaja en esto, tiene una gimnasia importante en la dinámica y en la gestión. Por lo tanto nosotros, yo no estoy al tanto de si cada licitación fue aceptada, admitida o rechazada, es parte del día a día.

FNE: OK.

DECLARANTE: No tengo ese monitoreo. Por ahí me entero, incluso tiempo después, que en algunas licitaciones en algún hospital quedamos fuera. O que...

FNE: ¿En qué momento conoce usted las ofertas realizadas por sus competidores?

DECLARANTE: En el caso de Cenabast, Cenabast publica cuadros comparativos.

FNE: OK. ¿Los hospitales no?

DECLARANTE: No sé, fíjate. No lo sé, me da la sensación de sí, porque ahora en Concepción, en una licitación bastante importante en una línea nueva, que la estoy mirando un poco más de cerca porque no hace mucho que la lanzamos, y bueno... en la fiesta de fin de año me enteré por el vendedor de que estamos con el mejor precio, por lo tanto que es probable que también en ChileCompras uno sepa, como instancia previa entre el cierre y la adjudicación, la evaluación de quién está admitido, y del cuadro comparativo de las ofertas. Pero no me consta que todos los hospitales lo hagan.

FNE: Perdón, ¿Por ahí se enteró que tienen mejor precio? ¿Cómo se enteró?

DECLARANTE: Por este cuadro comparativo.

FNE: OK.

DECLARANTE: En este caso fue el representante el que me dijo que en las licitaciones tenemos el mejor precio.

FNE: ¿El representante de...?

DECLARANTE: De ese cliente.

FNE: ¿Es un hospital?

DECLARANTE: el centro de salud de Concepción.

FNE: OK.

DECLARANTE: Entonces en la fiesta de fin de año, me encontré con él en la cena y me dijo “tenemos el mejor precio”.

FNE: Y en el caso de Cenabast, ¿Cuándo da esos cuadros comparativos? Temporalmente en el proceso de licitación.

DECLARANTE: En el caso de Cenabast, por la importancia que tiene, sobre todo en esta época que estamos hablando, María Angélica, ella hace un reporte permanente semanal, en el cual están todas las licitaciones que Cenabast va sacando. Las cantidades, qué fecha cierra, y a qué precio se presentó cada competidor, una vez que sale el cuadro comparativo. Y después quién sale adjudicado, con cuántas unidades, porque a veces Cenabast, cambia la adjudicación y las unidades adjudicadas. Entonces, ahí se hacía un reporte, en aquella época, por la importancia que tenía Cenabast, uno lo miraba de forma semanal.

FNE: ¿Quién?

DECLARANTE: Quién lo habrá visto, no sé.

FNE: Sí, lo conocemos. A ver, entonces usted nos decía que respecto de Cenabast hay este reporte semanal, pero respecto de hospitales no. Usted no lleva un monitoreo, no hay un monitoreo de su parte.

DECLARANTE: No, de mi parte no. Me imagino que la unidad de negocios los tendrán... estar más encima, pero no.

FNE: ¿Usted no pide información respecto a algún producto en particular?

DECLARANTE: No, en forma general no.

FNE: OK.

DECLARANTE: O sea, los productos emblemáticos de la compañía, sobretodo estos innovadores, no sé, “cómo nos fue en tal licitación” porque sé que se está licitando. Como te decía el caso de Dávila, pero esos son casos puntuales.

FNE: Estamos hablando de Mercado Público.

DECLARANTE: Sí.

FNE: Perfecto. ¿Sabe usted cuándo se sube o está disponible este comparativo de precios, este cuadro que decía usted?

DECLARANTE: Tengo entendido, pero no me consta, que es después del cierre de la licitación en el portal, y la adjudicación.

FNE: ¿Entre estos dos momentos?

DECLARANTE: Entre estos dos momentos, sí. Me consta en el caso de Cenabast. No me consta en el caso de la venta directa, y en todos los hospitales lo hagan, no lo sé.

FNE: Volviendo un poquito atrás, que no me queda claro. ¿Usted no recibe reportes por ejemplo en un mes, de qué procesos fueron adjudicados, cuáles no...?

DECLARANTE: No.

FNE: ¿Y cuándo se entera en el fondo de los números de la empresa entonces?

DECLARANTE: cada vez que revisamos *forecast*. Nosotros tenemos una rutina bastante pesada de *forecasting* trimestral, que es una rutina en la compañía. Y revisamos posiciones de venta, en base a lo que está adjudicado, lo que está a riesgo de que se licite, se gane o se pierda. Tenemos el presupuesto anual, y después tenemos 3 *forecast* en el año. En Marzo, en Junio-Julio, y en Septiembre, donde nos juntamos con la unidad de negocios, y revisamos las posiciones de ventas.

FNE: ¿Hay algún contacto en Cenabast o en ChileCompras que le entrega a su laboratorio información respecto de los precios de presentación de sus competidores a licitaciones públicas antes de que estos se hagan públicos?

DECLARANTE: No, no es posible.

FNE: OK. Si una oferta es declarada inadmisibles, ¿Se conoce la oferta económica asociada a dicha postulación inadmisibles, en el portal de mercado público?

DECLARANTE: No estoy seguro de eso, creo que sí, pero no estoy seguro.

FNE: OK. Dentro del proceso de licitación del portal de mercado público, ¿Cuándo sabe si es que se ha adjudicado una licitación?

DECLARANTE: ¿Cuándo se yo, o cuando me lo cuentan?

FNE: Ambas cosas.

DECLARANTE: ¿Cuándo se entera la compañía? Cuando sale la adjudicación en el portal, en el proceso formal. ¿Cuándo me entero yo? Si son licitaciones, digamos, que por alguna razón le estoy haciendo un seguimiento personalizado, porque es una línea de productos nueva, o algo así, me dicen. En el caso de Cenabast con este reporte, que ya casi, ahora ya no tiene tanta importancia, en función del cambio de bases. Y de los hospitales, no tengo reporte formal en el cual me entero de la licitación, al día de hoy.

FNE: ¿Quién es la persona encargada de reportarle? ¿Quién o quiénes?

DECLARANTE: No tengo reporte formal, por lo tanto no hay encargado de que me lo pasen. En el caso de Cenabast, lo hacía en todo este periodo, María Angélica, y cuando era venta directa los responsables de las unidades de negocios cada vez que realizábamos *forecast*.

FNE: OK. ¿Dentro de qué periodo se le informa?

DECLARANTE: Yo diría cada vez que revisamos *forecast*, o cuando son hospitales emblemáticos o situaciones críticas, que lo tenemos en *forecast* y lo perdimos por ejemplo. Ahí me lo avisan en forma directa.

FNE: ¿Cada cuánto tiempo hacen *forecast*?

DECLARANTE: Alejandro, Reinaldo... 3 meses.

FNE: ¿Alejandro, Renato le informan?

DECLARANTE: Reinaldo, claro.

FNE: OK, ellos informan, perfecto. Respecto de Cenabast entonces, ¿María Angélica Ponce?

DECLARANTE: María Angélica es la que manda el reporte a Pedro Pablo y a mí.

FNE: En forma semanal.

DECLARANTE: Sí.

FNE: Podríamos, usted nos mostró un documento. Podríamos de aprovechar de incorporar en la declaración el otro documento que entregó. ¿Me los podrías facilitar por favor?

FNE: El declarante hace entrega voluntaria de dos hojas de papel. Una dice “material” tiene 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 columnas, dice “material, material 2, ML, PVC, PVC, FFX, variación 2012 versus 2011”. Y el otro documento dice “propuesta central de abastecimiento año 2012/2013 adjudicadas”. Hay una columna que dice “código SAP, ID, productos, volumen ml, cantidad, fecha de publicación, fecha cierre, fecha probable de adjudicación, prórroga adjudicación, fecha de adjudicación, cantidad adjudicada, laboratorio Sanderson, Fresenius Kabi, Biosano, Braun, Baxter, Volta, Gene, MG Pharma, otros”. Y 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 columnas más. Se incorporan a la declaración. Respecto de las licitaciones para convenio Marco, sabemos que Sanderson es proveedor de medicamentos en Convenio Marco.

DECLARANTE: Sí, lamentablemente Fresenius no.

FNE: OK, tenemos conocimiento de dos licitaciones. Una que se llama Medicamentos 1 y una que se llama Medicamentos 2.

DECLARANTE: Así es.

FNE: Efectuada el 2012 y el 2011. ¿Cómo se decidió el precio al cual postular en estas licitaciones de convenio Marco?

DECLARANTE: Se trató como una licitación grande.

FNE: OK ¿Es decir?

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: ¿Quién toma esa decisión?

DECLARANTE: Yo con ellos. Decidimos cuál iba a ser nuestra lista del convenio Marco, que fue una experiencia novedosa porque es la primera vez que salía, antes no existía el convenio Marco. Sobre todo el todo 1, que es el del 2009, que venció de hecho esta semana. Y dije lamentablemente, porque en el caso de Sanderson alcanzamos a subir la oferta, y en el caso de Fresenius no. Técnicamente no nos fue posible subir la oferta y nos quedamos fuera por 3 años, con todos los productos de Fresenius. Si no fue una decisión voluntaria, sino técnica.

FNE: La oferta técnica fue la que no se alcanzó a...

DECLARANTE: O sea, todo el mundo lo dejó para el último momento. De hecho entiendo que esto le pasó a varias empresas, y nosotros la de Sanderson la habíamos subido como 4 días antes, quedó perfecta, y la de Fresenius por discutir los precios, justo de hecho, la anécdota es que esa época estábamos en una convención de venta fuera de Chile, cuando terminamos de definir los precios, mandamos la información al equipo de ChileCompras para que la suba, y en ese momento el sistema colapsó, y no lo pudimos subir, así que quedamos fuera del convenio 1.

FNE: OK, entonces más específicamente, ¿Quiénes dentro de Sanderson participaron de esa decisión?

DECLARANTE: las dos unidades de negocios. Los productos de la unidad de negocios de Alejandro. Alejandro y su equipo me presentaron la propuesta, y la definimos en conjunto. Y por nutrición clínica y oncología, lo mismo Reinaldo con su equipo, y lo definimos en conjunto.

FNE: OK, ¿Cuáles son las principales instituciones que compran a su empresa a través de este convenio?

DECLARANTE: Cualquiera puede comprar.

FNE: ¿Cuáles son las principales?

DECLARANTE: Entiendo que algunos hospitales grandes compran por convenio Marco. Entiendo que el San José, el Barros Luco, me parece que el Salvador, el Regional de Talca, Temuco, el Enrique Aravena. Es un mecanismo muy simple donde cualquiera puede comprar.

FNE: OK. ¿Es conveniente económicamente el convenio marco?

DECLARANTE: Sí, hasta ahora ha sido muy conveniente, al principio le teníamos mucho miedo, podemos compartir después los “por qué”, porque previo al lanzamiento del Convenio Marco, al igual que el cambio de Cenabast, fue realmente complejo y la ley de convenio marco fue una muy buena solución.

FNE: OK. ¿Entonces usted diría que no es un canal de venta desventajoso?

DECLARANTE: ¿Convenio Marco?

FNE: Sí.

DECLARANTE: No. A la postre de lo que ocurrió, no resultó ser desventajoso. A la hora de analizar la oferta y de subirla teníamos muchas dudas.

FNE: ¿Por qué motivo su compañía es la única oferente vigente del convenio marco de electrolitos?

DECLARANTE: No sé.

FNE: ¿No tiene una explicación para eso?

DECLARANTE: No sé por qué Baxter y Braun, en el caso de los sueros, no subieron su oferta. No sé si habrán tenido problemas, como muchas empresas tuvimos, a nosotros nos pasó en Fresenius, que no pudimos subir la oferta pese a tenerla. Un tema técnico, se colapsó el sistema los últimos días, muchas empresas quedaron fuera. Fue todo un tema de discusión en la industria en ese momento. En la ASILFA, en la CIF.

FNE: ¿Quién administra las compras que se realizan por convenio marco en su empresa?

DECLARANTE: Es muy simple porque los hospitales entran por el convenio, hacen un clic, sale la orden de compra, llega la orden de compra automática y se despacha. Por lo tanto la orden de compras llega al equipo de ChileCompras, ellos son quienes procesan, comparan que el precio coincida, que siempre coincida, porque de hecho la plataforma lo hace automático, y se despacha.

FNE: ¿Cuál es el volumen de venta en convenio Marco?

DECLARANTE: No lo tengo en la cabeza.

FNE: Considerando que usted dijo que era un mecanismo conveniente económicamente, ¿Algún porcentaje?

DECLARANTE: Es que yo no tengo forma de identificar en mi sistema contable SAP, la venta que sale del hospital de Temuco, si es una venta por una licitación que hizo 2 años, por una licitación que hizo por el mes, o una orden de compras que la sacó por convenio Marco. No lo puedo identificar.

FNE: ¿Y cómo sabe que ha sido conveniente entonces?

DECLARANTE: No, porque es atractivo, en el sentido de que las condiciones con la cuales funciona, me permite cargar fletes, si el cliente es clandestino me permite dejar de despacharle si el cliente no me paga. Y es muy simple para el cliente pedirlo, para el hospital es muy simple, se evita hacer la licitación. Hace un clic, sale la orden de compras, y para nosotros es simple porque significa que tenemos un precio, ¿No es cierto? El cual afortunadamente no hemos tenido que bajar, en el caso de los sueros, porque a priori no era así, insisto, pero eso es otra discusión. Y podemos cargar distribución dependiendo del destino. Y podemos dejar de entregar si el cliente no paga.

FNE: ¿Por medio del precio se podría diferenciar?

DECLARANTE: Por medio del precio se podría diferenciar...

FNE: ¿Qué cosa es licitación, venta directa o a través de convenio Marco?

DECLARANTE: Podría ser una forma. Podría ser una forma si uno quisiera, sí. Ahora, te coincidiría si el mismo precio lo hemos hecho en una licitación, porque obviamente es una referencia en el mercado de los productos clínicos, el convenio marco, ¿Cómo se llama? Podrían, más allá de las coincidencias de algunos hospitales por precio de convenio, podría ser una forma de sacarlo.

FNE: ¿Cómo toman conocimiento...?

DECLARANTE: Perdón. Así como ha ido muy bueno, también ha sido muy malo en los productos de Fresenius, donde no podemos competir. Hemos quedado fuera.

FNE: ¿Cómo toma conocimiento su empresa de la existencia de un proceso de licitación pública?

DECLARANTE: Cuando sale en el portal. Lo captura el equipo de ChileCompras, que hace el barrido diario de todos los códigos de nuestros productos, y ellos detectan cuando salen las licitaciones.

FNE: Respecto de Cenabast, ¿Qué equipo hace ese barrido?

DECLARANTE: María Angélica.

FNE: OK, entonces si pudiese diferenciar...

DECLARANTE: El equipo de ChileCompras hace el barrido para todos los hospitales en venta directa. Y María Angélica es la persona que está monitoreando las licitaciones que salen de Cenabast.

FNE: Tenemos conocimiento de que al menos hasta el 2012, Cenabast publicaba con anterioridad sus licitaciones, los productos y las cantidades que iba a licitar.

DECLARANTE: Su plan de compras.

FNE: Efectivo, ¿Es eso efectivo?

DECLARANTE: Sí.

FNE: ¿Actualmente ocurre así?

DECLARANTE: No lo sé.

FNE: ¿Cómo utilizaban esa información para planificar su participación en los procesos licitatorios?

DECLARANTE: Era una referencia no más, porque lo importante es lo que licitaba después.

FNE: OK. ¿Y entonces esa información que se publicaba no se acontecía con lo que efectivamente se licitaba posteriormente?

DECLARANTE: No necesariamente. Lo que era relevante es lo que el central efectivamente licitaba para cada producto, en cada licitación. Porque, por ejemplo, plan de compras salía, no sé, una vez que terminaban de recolectar sus demandas en todos los hospitales municipios, y las licitaciones después salían Octubre, Noviembre, Diciembre, Enero. Salían por la cantidad que salían, porque a veces la licitación salía por 1 año, a veces salían por 6 meses, a veces salían por 9 meses, dependiendo de cuán

tarde salían dentro de esos procesos. Por lo tanto las cantidades efectivas que eran relevantes, es la cantidad que se licitaba.

FNE: ¿Ese plan de compras incluía cantidades de productos o solamente los productos?

DECLARANTE: Sí, cantidades.

FNE: ¿Y se respetaban esas cantidades posteriormente? Eso no le entendí.

DECLARANTE: No te sé decir, nunca hicimos, por lo menos yo...A lo mejor Pedro Pablo lo tiene más claro, porque él estaba más en el detalle de Cenabast. Pero yo no tengo claro si hacíamos cruces o no, para mí era una referencia, yo nunca le di demasiada importancia.

FNE: ¿Entonces en la actualidad cómo sabe usted, cómo se entera usted de la existencia de una licitación?

DECLARANTE: ¿De Cenabast? Me llega este reporte de María Angélica.

FNE: OK, ¿Cómo se entera su empresa?

DECLARANTE: Cuando Cenabast postula a una licitación de ChileCompras, la captura María Angélica.

FNE: ¿Puede su representada, en caso de no tener acceso a la información respecto de qué se va a licitar, como al parecer ocurriría ahora, puede su representada proyectar los montos que se licitarán por las instituciones públicas?

DECLARANTE: ¿Instituciones públicas te refieres a Cenabast o a los hospitales?

FNE: Ambos.

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: [REDACTED]
[REDACTED]

DECLARANTE: Sí.

FNE: O si es de otra forma, por favor dígame.

DECLARANTE: No, es eso. Miramos... O sea, cuando nosotros hacemos los presupuestos [REDACTED] [REDACTED] Cenabast ha sido bien difícil en los últimos años, miremos en la época de este periodo que era más sencillo. Entre comillas Cenabast tenía una “intermediación” bastante estable, en cuanto a cantidades. Por lo tanto uno decía “bueno, esto licita Cenabast, esto licitan los hospitales directos” y [REDACTED], que por lo demás los sueros, en realidad no crecen significativamente de un año al otro. La demanda... es un producto muy maduro. Por lo tanto es lo que se licita. Luego, también es cierto que al final da igual, a nivel de mercado consolidado, si Cenabast licita más o menos, no cambia la demanda agregada. Aquí lo que estamos hablando es de una intermediación, por lo tanto si tú sabes que el consumo en Chile son 25 millones de unidades de suero, ¿No es cierto?, que las compren los hospitales en forma directa, o que las compre Cenabast, la demanda es la misma. Lo que cambia es el canal. O sea, a efecto de proyección...

FNE: OK, cuando se conoce la existencia de una licitación, ¿Qué personas o áreas de su empresa deciden si se participa o no en dicha licitación? Respecto de Cenabast por favor.

DECLARANTE: Sí, bueno, en ese periodo capturaba la licitación María Angélica, y la analizábamos, Pedro Pablo hacia su propuesta, y decidíamos en conjunto al igual que con las otras unidades de negocios, Pedro Pablo para Cenabast, decidíamos si nos presentábamos o no. Y si nos presentamos a qué precio nos presentamos.

FNE: ¿Entonces Pedro Pablo le reportaba a usted?

DECLARANTE: Sí.

FNE: En la decisión de participar o no de una licitación, ¿Quién tomaba la decisión final?

DECLARANTE: Yo, a propuesta de él, y en función de los argumentos que me traía, digamos.

FNE: ¿Qué elementos se tienen en consideración para definir si es que se participa o no en la licitación de un producto en particular?

DECLARANTE: La posibilidad de fabricarlo. Como te decía antes, cuando tenemos problemas técnicos, temas de capacidad, de planta, que no hacía una descripción en realidad, yo diría que técnicos, problemas técnicos. De si el producto está habilitado o no. Un tema no menor es que Cenabast, las bases de Cenabast no permiten o no te hacen admisible un producto que tuvo en los 12 meses

previos retiros de mercado. Entonces obviamente en ese producto, para que te vas a presentar, si la oferta no es admisible. Entonces incluso era muy simpático cuando una vez nos criticaron porque no...

FNE: Perdón, ¿es inadmisibile, o...?

DECLARANTE: La oferta, por bases. La oferta es inadmisibile.

FNE: ¿En ese periodo?

DECLARANTE: En ese periodo, claro.

FNE: ¿O se descuenta puntaje?

DECLARANTE: No, son dos cosas distintas. En la bases de Cenabast, en los 12 meses previos a licitación, si tú tienes un retiro de mercado del producto que se licita, tú no te puedes presentar. Ahora, si tuviste retiro de mercado de otro producto, las bases te penalizan en forma acumulada, por mayor cantidad de retiros, en el polinomio final de precios de la compañía, a todos los productos.

FNE: ¿Qué factores podrían determinar, o podrían haber determinado abstenerse de participar en un proceso licitatorio?

DECLARANTE: Aparte de estos 2 que te acabo de comentar, uno que se me viene a la cabeza, es en la época de los cambios de Cenabast, cuando eran productos controlados que tenían puntos de distribución muy grandes, y que era un riesgo sanitario meternos en ese esquema, o (sic) otros productos que eran de muy bajo precio, y tenían 300 puntos de entrega, decidimos no ir ahí, porque era una locura.

FNE: Aparte de esos factores, ¿Algún otro?

DECLARANTE: No.

FNE: ¿Qué porcentaje de las ventas de su empresa corresponde a las licitaciones de Cenabast?

DECLARANTE: En el caso de los, si miramos sólo Sanderson, debe ser alrededor del ■%.

FNE: ¿En este periodo 2007-2013?

DECLARANTE: Sí.

FNE: ¿Y si miramos Fresenius?

DECLARANTE: Si le sumamos todos los productos importados que no se licitan por Cenabast, casi ninguno. Baja el porcentaje y estaríamos como en el [REDACTED] % del total de la venta.

FNE: OK. Usted señaló en su declaración de 17 de junio que tratándose de las licitaciones convocadas por Cenabast, usted y Pedro Pablo Echeverría estaban cargo de determinar los precios, con ciertos *inputs* que les entregaban las unidades respectivas. ¿Es eso efectivo?

DECLARANTE: Sí.

FNE: OK. ¿Nos podría explicar en qué consistían esos *inputs*?

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: OK, ¿En qué momento le llegaban esos *inputs*?

DECLARANTE: Durante la etapa de preparación, de definición del precio.

FNE: ¿Se los entregaba el jefe de cada unidad?

DECLARANTE: Sí.

FNE: ¿Se los entregaban a usted? ¿A Pedro Pablo? ¿A ambos?

DECLARANTE: Yo diría que a ambos. Pedro Pablo era más autónomo, él también miraba por el ChileCompras, se puede acceder, digamos. Cosa que yo no era muy habitual pero Pedro Pablo sí, entonces él también hacía su búsqueda de los precios de la competencia, y también recibíamos el *input* de la unidad de negocios de los precios.

FNE: OK. ¿Cuántos días antes del cierre?

DECLARANTE: No te podría decir, variable. Pero nunca esperamos al último minuto. Trabajamos con anticipación porque eran temas muy importantes. Una semana, un par de días.

FNE: OK, ¿Qué unidades de la empresa participaban en la elaboración de la oferta de un producto en particular?

DECLARANTE: ¿Para Cenabast?

FNE: Para Cenabast.

DECLARANTE: No, el equipo de Cenabast, de la unidad de negocios de Cenabast solamente.

FNE: Pedro Pablo, ¿Y?

DECLARANTE: Pedro Pablo, María Angélica, y las cuestiones técnicas, la gente de regulatorio, cuando había que subir información técnica del producto.

FNE: OK, entonces esa información técnica la entrega la unidad que...

DECLARANTE: No, el área regulatoria.

FNE: OK. Cenabast se refiere a productos que están en todas sus áreas de negocios. ¿Recibía usted información, o recibía el área de Cenabast, información respecto de las distintas áreas de negocios?

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: ¿Ese trabajo lo hacía María Angélica Ponce? ¿O lo hacían las distintas áreas de negocios y se lo informaban a María Angélica Ponce?

DECLARANTE: Las unidades de negocios nos informaban a mí fundamentalmente, y también a Pedro Pablo, aunque Pedro Pablo hacía su búsqueda propia también en ChileCompras. María Angélica directamente preparaba, hacia el similar al equipo de ChileCompras, ella prepara la oferta, agarra el dossier, y lo sube en el portal.

FNE: OK. ¿Quién iniciaba este trabajo?

DECLARANTE: María Angélica captura la licitación cuando salía, ¿No es cierto? Bajaba las bases cuando se publicaban, y Pedro Pablo hacía el análisis de todos los factores que consideramos, pedimos el *input* a la unidad de negocios, y tomamos la decisión de precios en conjunto.

FNE: El trabajo de análisis de precios que se efectuaba, a ver, no me queda claro. ¿Entonces a Pedro Pablo le llegaba algún reporte de alguien con un análisis de precios? ¿O el primer reporte era de él?

DECLARANTE: Él hacia su análisis, digamos, de lo que él veía en ChileCompras. Era un usuario activo de la plataforma. Entonces él sabía ver a cuanto estaban cotizando los competidores, las cantidades, los costos de importación cuando era el caso, y digamos, recibía el *input*. Aquí hay, para poner en contexto, desde la adquisición de Sanderson, una cierta rivalidad interna, entre el equipo de Sanderson y el equipo de Fresenius. Entonces para las licitaciones de Cenabast, esto es una anécdota pero ayuda a entender, por más que la unidad de negocios pasaba su *input*, Pedro Pablo hacia su propia búsqueda de precios de mercado público.

FNE: ¿Pedro Pablo estaba autorizado a subir precios al portal de Mercado Público?

DECLARANTE: No tengo claro, si está autorizado o no.

FNE: ¿Lo hace?

DECLARANTE: No es lo habitual, lo habitual es que lo hace María Angélica.

FNE: Pero entonces lo ha hecho.

DECLARANTE: No te puedo decir que no, porque no lo sé.

FNE: OK

DECLARANTE: Ni si lo ha hecho, ni si no lo ha hecho. Lo habitual es que lo hace María Angélica Ponce, y de hecho, tiendo a creer, que todos los precios lo sube María Angélica, me sorprendería que un precio lo haya subido Pedro Pablo.

FNE: OK. El trabajo de precios que efectuaban las unidades de negocios, que le entregaban a Pedro Pablo por lo que entiendo, y el trabajo de precios que efectuaba Pedro Pablo Echeverría, ¿Se reflejaban en algún documento específico, planillas Excel, correo electrónico?

DECLARANTE: Planillas Excel.

FNE: ¿En qué consistía el trabajo que ellos realizaban?

DECLARANTE: [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED] No tenemos un formato, y te diría que más,

dentro del periodo que estamos hablando, el involucramiento de la unidad de negocios, ese input, fue mayor sobre el final. Al principio era más autónomo Pedro Pablo, producto de que éramos dos empresas prácticamente, funcionando en conjunto.

FNE: Precios de años anteriores en Cenabast, ¿Se...?

DECLARANTE: Siempre, siempre es un *input*.

FNE: ¿En hospitales?

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: Entonces en base a este análisis, se propone un precio como sugerido a ofertar.

DECLARANTE: Sí.

FNE: ¿Le propone Pedro Pablo a usted?

DECLARANTE: Correcto.

FNE: OK. En los casos de licitaciones en Cenabast específicamente, ¿Hay casos en los que la decisión del precio la haya tomado Pedro Pablo Echeverría autónomamente, sin necesidad de su aprobación?

DECLARANTE: En algunas circunstancias, cuando yo estaba de viaje o no lo pida chequear. Lo habitual era que lo compartiéramos y yo lo validaba.

FNE: OK, ¿Entonces conjuntamente se toma la decisión?

DECLARANTE: Sí.

FNE: ¿Quién tiene la última palabra?

DECLARANTE: Yo.

FNE: ¿Qué margen se proponía?

DECLARANTE: ¿Márgenes?

FNE: Sí.

DECLARANTE: Bueno, es que depende de cada producto.

FNE: ¿Eso también estaba dentro de su análisis?

DECLARANTE: Claro. Yo diría que una consideración completa, entonces uno miraba el precio del año pasado, el precio cómo estaba la competencia de la venta directa, miramos el costo de producción para cada año, y medíamos un poco el impacto de las bases respectivas, porque cada año las condiciones de Cenabast no necesariamente son las mismas, ¿No es cierto? Más allá del cambió dramático que habido en el 2011 y el 2012, también antes habían cambios en las bases. Entonces Pedro Pablo hacia su análisis, planteábamos estos impactos, y en función de las cantidades, poníamos un precio más agresivo o menos agresivo, viendo también cómo veníamos en el tiempo porque es importante... no es que salían todas las licitaciones en el mismo día, sino que esto se va dando en el tiempo, entonces tú vas viendo, frente al presupuesto que tenemos para la filial, si veníamos digamos, cómodos, o veníamos necesitados de unidades, y ahí uno es más agresivo o no.

FNE: OK.

DECLARANTE: Eso, capítulo aparte, año 2012 y 2013. Completamente aparte, no sé si en algún momento lo hablaremos, pero allí había un análisis completamente diferente.

FNE: Ya lo hablaremos. Este trabajo entonces entre usted y Pedro Pablo, ¿Se veía plasmado en una nueva planilla, en un nuevo documento?

DECLARANTE: Sí, generalmente Pedro Pablo hacía sus análisis en Excel, tengo muchos, en donde ponía cantidades, las cantidades licitadas, qué es lo que ya estaba adjudicado, los precios, hacíamos un ejercicio del polinomio que aplica Cenabast para la adjudicación, no necesariamente precio era la única variable, y en función de eso más las penalización, uno decía “bueno, a qué precio podemos ir para ganar”,

FNE: ¿En general usted tenía en consideración las proposiciones de Pedro Pablo Echeverría?

DECLARANTE: Sí, claro.

FNE: ¿En general se respetaban?

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: Entonces luego de que se decidía el precio final, ¿Esa información era transmitida a algún encargado dentro de Sanderson o Fresenius a efectos de que subieran la oferta económica al portal?

DECLARANTE: María Angélica.

FNE: Perfecto. ¿Es posible predecir o estimar el puntaje que se obtendrá en una licitación?

DECLARANTE: ¿Nosotros? ¿Sobre nuestra cotización?

FNE: Primeramente usted.

DECLARANTE: O sea, si tú asumes que tienes el precio ganador, o en función de a cuánto de distancia va la competencia, tú puedes hacer escenarios de puntuación, como funciona el polinomio que está en las bases. Entonces dices “precio tanto, penalidades tanto, cumplimiento de discapacitados” o todos los factores que Cenabast pone en consideración, uno puede hacer una simulación, de hecho las hacíamos, miles.

FNE: OK. ¿Es posible entonces predecir el puntaje de los competidores?

DECLARANTE: En la medida que uno tenga conocimiento de todas las variables que impactan en el polinomio sí, lo cual no siempre es el caso.

FNE: OK, ¿De qué variable tiene conocimiento?

DECLARANTE: O sea, tú puedes saber, digamos, cuánto retiro de mercado tienen, porque está publicado en la página de ISP.

FNE: ¿Qué más?

DECLARANTE: ¿Cómo?

FNE: ¿Qué más?

DECLARANTE: No tenemos claro el porcentaje que le asigna Cenabast de cumplimiento de contratos.

FNE: En el año en que estaba eso en las bases.

DECLARANTE: Claro, si eso fue, pero en el año 2007-2010 estaba, era un factor relevante. El precio creo que era un 40% y el 60% restante, la mitad, era tu historia con Cenabast. Entonces nosotros teníamos la nuestra, pero no teníamos claro, cuál era la de los competidores, porque eso iba variando todo el tiempo. Luego el tema del discapacitado, algunos lo tienen, algunos no. Eso no era predecible. Y esto obviamente estamos hablando de los competidores los cuales uno los ve en el mercado, ¿Cierto? Hay otros competidores que te aparecen de sorpresa, imposible predecirles su puntuación.

FNE: Respecto a licitaciones en hospitales, ¿Cómo toma conocimiento su empresa de la existencia de una licitación convocada por un hospital?

DECLARANTE: La captura el equipo de ChileCompras.

FNE: Siempre en el período 2007-2013.

DECLARANTE: Sí, sí. Ellos hacen un barrido diario de todo lo que sale. No tengo claro cómo es la búsqueda, pero creo que tú pones el código del producto, y te salen todas las licitaciones de ese producto que hay en el país. Pero no estoy seguro.

FNE: ¿Puede su empresa estimar cuáles van a ser los productos y las cantidades de esos productos que se van a licitar por parte de los hospitales?

DECLARANTE: Muy difícil. No, creo que no.

FNE: ¿Entonces cómo organiza su planificación, su stock, si no puede estimar eso?

DECLARANTE: [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

FNE: OK. Cuando se conoce la existencia de una licitación determinada convocada por un hospital, ¿Qué persona o áreas de su empresa deciden si se participa o no en dicha licitación, o decidía, en el periodo en que estamos?

DECLARANTE: En el periodo en que estamos yo te diría que decidía [REDACTED]

FNE: 2007-2013.

DECLARANTE: Sí, en ese periodo [REDACTED]. Las unidades de negocios hacían su propuesta, que en general al igual que con los privados más importantes, era muy raro que no nos presentáramos. [REDACTED]

FNE: OK, entonces [REDACTED].

DECLARANTE: Mmm...

FNE: OK, ¿Qué elementos se tenían en consideración para definir si es que se participaba o no en esa licitación?

DECLARANTE: Lo dije recién, el criterio es: [REDACTED]

FNE: OK.

DECLARANTE: Esa es la regla general, y no tengo presente alguna situación en la cual hayamos decidido [REDACTED]

[REDACTED] Es una política nuestra en ese sentido.

FNE: OK. Respecto de precios, ¿Quién tomaba la, qué áreas de la empresa participaban en la elaboración de una oferta de un producto particular a un hospital?

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: OK, ¿Entonces se le hacía [REDACTED] una propuesta de parte de la [REDACTED] ?

DECLARANTE: Sí.

FNE: ¿Qué persona en particular de la [REDACTED]

DECLARANTE: Alejandro Segovia, Reinaldo Cantarutti. Los gerentes de las unidades de negocios.

FNE: OK.

DECLARANTE: No ha cambiado eso en el tiempo.

FNE: No me queda claro si es que todo ese trabajo de ChileCompras está centralizado en Alejandro Segovia, que es la persona de ChileCompras me dice usted.

DECLARANTE: Mmjum.

FNE: ¿O respecto de cada unidad de negocios? Siempre en hospitales.

DECLARANTE: Sí, el área de ChileCompras si bien cargaba licitaciones de todos los productos de la compañía, estaba bajo la responsabilidad de Alejandro. Entonces Alejandro tenía su unidad de negocios, pero una de sus responsabilidades además, era liderar el equipo de licitaciones. Por una cuestión de que el 80% de las licitaciones, por decir un número, eran de los productos de su unidad. Entonces la otra unidad de negocios, cuando había una licitación de un hospital público, le pasaba la cotización de sus productos.

FNE: OK.

DECLARANTE: Y ChileCompras la subía, digamos. No es que Alejandro impactaba en los precios de la otra unidad de negocios, sino que el departamento de ChileCompras, que estaba bajo su responsabilidad, terminaba subiendo todas las licitaciones. Pero cada unidad hacía la propuesta de sus productos para esos hospitales, aun cuando era la misma licitación. Una licitación común para todos, cada unidad hacía la propuesta de sus productos.

FNE: ¿Quién iniciaba este trabajo?

DECLARANTE: Los gerentes de unidad de negocios, con su equipo.

FNE: ¿Qué personas estaban encargadas de preparar esos análisis de precios? Nombres y cargos por favor.

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: OK. ¿Podría darnos ejemplos de hospitales no relevantes?

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: ¿El trabajo de los dependientes se plasmaba en una planilla, me imagino?

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: Entiendo. ¿El trabajo de los dependientes me imagino se plasmaba en una planilla?

DECLARANTE: Sí.

FNE: ¿Esa planilla subía a usted?

DECLARANTE: En los hospitales grandes, sí. Si no lo hacían ellos y dejaban eso como respaldo de la cotización.

FNE: ¿Qué elementos se tenían en consideración para el análisis?

DECLARANTE: En el caso de ellos, yo diría menos que en el caso de Cenabast por la relevancia de cada licitación. Ahí era básicamente mirar el [REDACTED], a [REDACTED] en otros hospitales comparables de la región, de los mismos volúmenes, [REDACTED] y eso hacia su propuesta, digamos, ganadora.

FNE: OK, ¿Entonces quién tenía la última palabra en la determinación de precios de hospitales?

DECLARANTE: Los precios en los hospitales grandes, yo.

FNE: Luego que se decidía el precio final, ¿Esa información era transmitida hacia algún encargado en Sanderson o en Fresenius para que subiera la información económica al portal?

DECLARANTE: Al equipo de ChileCompras, ellos junto el resto de la documentación, recibían la oferta económica y la subían.

FNE: ¿A través de un documento? ¿Cómo bajaba esa información, una planilla Excel, un correo?

DECLARANTE: La misma planilla que se utilizaba para el análisis. Se la pasaba Alejandro al equipo de ChileCompras para que ellos carguen la información en el sistema.

FNE: OK. ¿Se respetaban los precios sugeridos por las unidades de negocios?

DECLARANTE: La mayoría de las veces. La mayoría de las veces como te decía, igual que en la parte privada. Yo lo que tocaba o pedía cambiar, es cuando, dependiendo del contexto de cómo venían los números, ir más agresivo o no, o el no el fondo ponerle el *feeling* del momento según cómo venían los números de la filial.

FNE: Habían cambios entonces.

DECLARANTE: Sí, puntuales. Sobre todo en aquellos productos que son emblemáticos, insisto, y que hacen el 80-20 de la facturación.

FNE: Respecto de hospitales, ¿Existe algún funcionario que vaya informando los hitos de la licitación una vez cerrada?

DECLARANTE: No a mí por lo menos.

FNE: OK, ¿A quién?

DECLARANTE: No sé si Alejandro hacía un seguimiento con el equipo de ChileCompras, o Reinaldo y Alicia de la otra unidad de negocios. Cómo iba, si estaba adjudicada, si habían cuadros comparativos...

FNE: No le informaban a usted de esos hitos.

DECLARANTE: No, no hacia un seguimiento de ellos. Creo que ya lo dije antes eso.

FNE: OK. Estamos en hospitales. OK, respecto de vendedores en hospitales, perdón, ¿Cómo están organizados los vendedores en hospitales en su empresa?

DECLARANTE: Cada unidad de negocios tiene su red de vendedores propios, separados, y estos vendedores están asignados a un grupo de hospitales.

FNE: ¿Cómo se dividen estos grupos de hospitales? ¿Cómo se clasifican?

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: O sea, la distribución es geográfica.

DECLARANTE: geográfica. Y dentro de Santiago, sí por un grupo de hospitales. Por ejemplo el vendedor A tiene “estos 5”, el vendedor B tiene “los otros 5”, y el vendedor C tiene “los otros 5”, tratando de que haya una cierta equivalencia en el tamaño y en el potencial de negocios, digamos, con cada hospital.

FNE: Perfecto. Respecto de mercado privado, ¿cómo se organizan los vendedores?

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: ¿El mismo vendedor tiene hospitales públicos y clínicas u otros privados?

DECLARANTE: Sí.

FNE: Perfecto.

DECLARANTE: Generalmente también es geográfico. Tratamos de que haya una cierta ruta, de que no vaya de una punta a la otra de la ciudad, digamos.

FNE: Entonces estos vendedores en hospitales, por favor explíquenos la estructura de los sueldos.

DECLARANTE: [REDACTED]

[REDACTED]

FNE: Sí.

DECLARANTE: Es bastante cómodo para los representantes, digamos. Sobre todo porque ahí, la mayoría de estos hospitales o de estos clientes, terminan funcionando por contratos, por licitaciones. Por lo tanto no es mucho lo que puedo hacer el cliente a lo largo del año. Una vez que está ganando contrato, está adjudicado el producto, tiene que hacer mantenimiento no más, no aumenta o baja la demanda del hospital, porque el vendedor haga un trabajo de promoción, excepto en los productos innovadores de Fresenius, pero si hablamos de los de Sanderson, los inyectables y los sueros, el hospital consume lo que consume, no depende, entonces la labor del vendedor ahí es más bien de tipo logístico, orden de compras, la sección de los productos en la bodega, problemas de calidad, etc.

FNE: OK.

FNE: ¿La meta del vendedor está por línea terapéutica por ejemplo o es un agregado?

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: ¿En hospitales los vendedores se comprometen con un precio que después será aquel que se va a ofertar en la licitación?

DECLARANTE: No, no pueden hacer eso.

FNE: OK. ¿Qué libertad tiene los vendedores para alejarse de la lista de precios que usted me había dicho?

DECLARANTE: Muy poca, muy poca.

FNE: ¿Cuál es el principal...?

DECLARANTE: Recuerda que en las licitaciones las cargas, las cargamos en el portal con la gente de ChileCompras, por lo tanto el vendedor no puede confirmarle un precio al hospital, lo máximo que puede hacer es traer la información a la unidad de negocios, a la hora de volver la licitación y armar la oferta, y eso es lo que se carga en el portal, él no puede dar un precio. Podrá decirle al jefe de farmacias “mira, lo estamos vendiendo en \$50”, digamos, pero después lo que se carga en ChileCompras es lo que decide la compañía a través del proceso que ya conversamos.

FNE: ¿Entonces cuál es el rol del vendedor?

DECLARANTE: En los productos de promoción, ¿No es cierto? Llevar al conocimiento del equipo médico y hacer la promoción técnica del producto.

FNE: ¿A qué se refiere con productos en promoción?

DECLARANTE: Los importados que son innovadores.

FNE: OK.

DECLARANTE: En los productos genéricos, básicamente es un servicio, que se hace al hospital en función de si llegó el pedido, sacan la orden de compras, cómo está la cobranza del hospital, si hay algún reclamo de calidad. Es una tarea más de soporte que de promoción médica.

FNE: O sea, posterior a la celebración del contrato.

DECLARANTE: De todas maneras.

FNE: Respecto de instituciones privadas, compradores privados, ¿Qué rol tienen los vendedores en la determinación de los precios a ofertar?

DECLARANTE: El mismo.

FNE: Cenabast, ¿Considera los precios a los que se ha ofertado al mismo en años anteriores, para determinar si es que declara desierta una licitación de un medicamento en particular?

DECLARANTE: Tengo entendido que sí.

FNE: ¿Considera los precios, Cenabast, a los que se ha ofertado a hospitales, para determinar si es que se declara desierta una licitación?

DECLARANTE: Sí. Ellos hacen un monitoreo y miran los precios de venta directa. Porque al final están comprando para ellos, entonces no tiene lógica que Cenabast compre más caro que lo que compran los hospitales en forma directa.

FNE: ¿Es más rentable venderle directamente a un hospital que hacerlo a través de Cenabast?

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: Cuando Cenabast declara desierta una licitación, posteriormente los hospitales tienen que comprar directamente.

DECLARANTE: Sí.

FNE: ¿Cómo procede su empresa respecto de dichos hospitales?

DECLARANTE: [REDACTED] ¿No? Yo diría que ningún hospital, no sé si eso lo tienen claro ustedes, pero ningún hospital se abastece exclusivamente de Cenabast. Es decir, en general los hospitales hacen un mix para asegurarse de que si el proveedor de Cenabast no entrega, ellos tienen asegurado el suministro.

FNE: OK.

DECLARANTE: Entonces ahí no hacemos diferencia nosotros.

FNE: Vamos a exhibir unos documentos ahora. Ok, en el televisor, se le exhibe al declarante la planilla Excel denominada "Análisis (sic) fc3", sin tilde, de fecha 09 de agosto de 2012, que señala en su hoja

1, en su primera línea, las siguientes columnas: “denominación”....gracias, ni con lentes veo, denominación”, “Und Med”, “Nombre Sector”, “Cuenta de Rut Cliente”, “Suma de Total Q”, “MTP”, perdón, ahí hay columna sin nombre, “CM”, “PS”, luego la O, P y Q no tienen nombre, R “última compra”, S “OTROS”, T, U, V, W, X, Y sin nombre. Z “Sand”, y AA es la última columna que tiene información. Eso para individualizar la planilla. ¿Podría explicarme de qué se trata esta planilla?

DECLARANTE: Me da la impresión que es el análisis de escenario que hacíamos para licitaciones de Cenabast.

FNE: ¿Usted reconoce esta planilla?

DECLARANTE: Bueno, es de las habituales que preparábamos para hacer los escenarios. La preparaba Pedro Pablo y en base a esto, discutíamos básicamente a qué escenario de precio ofertamos, y como vamos en cada producto.

FNE: Ok, ¿a qué tipo de licitaciones se refiere?

DECLARANTE: Te diría que Cenabast.

FNE: Sí, ¿podríamos agrandarlo un poco? Que ni con lentes veo. Ok. ¿Nos podría explicar qué significa...cuáles son los nombres de las distintas columnas? ¿Qué significan? O bueno, de todas las columnas en realidad.

DECLARANTE: A ver, unidad de medida.

FNE: Bueno, antes en realidad.

DECLARANTE: Ah, denominación es el producto.

FNE: Y antes hay otra columna.

DECLARANTE: Código ZAP es el código que tenemos en el sistema interno, del producto ¿no? La fecha debe ser la fecha de cierre de la licitación, es decir la fecha hasta la cual tenemos tiempo para cotizar.

FNE: ¿Ese código ZAP es equivalente al que se busca en ChileCompras, o es propio de la empresa?

DECLARANTE: Ese es interno, nuestro de la empresa.

FNE: Bueno, continuemos, por favor, con las columnas.

DECLARANTE: Sí, la columna B entonces debe ser fecha de cierre de la licitación. La C es el producto en cuestión. La columna D es la unidad de medida, si es caja o unidad, en general es unidad. “Nombre sector”, si ese medicamento, o psicotrópico indica ahí ¿no?, si es un producto controlado, que requiere control de receta médica y todo un tema regulatorio ahí. “Cuenta Rut Cliente” tiendo a pensar, porque no tengo claro qué fecha es esto, pero tiendo a pensar que Cuenta Cliente es la cantidad de puntos de entrega que indicaba Cenabast para este producto. Sí se tiene claro eso ¿no?, el anexo 8 de licitación sindicaba la lista completa de los clientes a los que uno les tenía que entregar productos. Entonces obviamente eso es un indicador del costo de distribución digamos, que significaba esto. “Suma Q Total”, supongo que son las cantidades licitadas. “MTP” en la jerga interna nuestra es el costo del producto, es el precio de transferencia manager, *manager transfer price*.

FNE: La siguiente columna no tiene nombre.

DECLARANTE: La siguiente columna es IN o IP, que es el codificador interno nuestro, de si es ampolla de vidrio o ampolla plástica.

FNE: ¿Cuál corresponde a cada una?

DECLARANTE: ¿Perdón?

FNE: ¿Cuál es la ampolla de vidrio y cuál es la ampolla de plástico?

DECLARANTE: El... y va por el producto. Probablemente, a ver si puedes irte a la izquierda. Por ejemplo, potasio de cloruro es ampolla plástica, es IP. Es el contenedor.

FNE: No sí, pero ¿IP es ampolla plástica?

DECLARANTE: Claro, *inyectable plastic*, es un código interno.

FNE: Ah, ok. ¿IN es?

DECLARANTE: Vidrio, IN es vidrio. Así como Freeflex es la bolsa Freeflex y es heparina, es como un agrupador que tenemos interno, en los reportadores de venta, por tipo de producto, digamos.

FNE: OK.

DECLARANTE: "CM" no estoy seguro, pero podría pensar que es Convenio Marco, el precio que tenemos adjudicamos en convenio Marco. "PS" no tengo idea.

FNE: ¿No sabe que es esa columna?

DECLARANTE: No.

FNE: ¿Nunca preguntó por esa columna?

DECLARANTE: No recuerdo. "PS", porque en la jerga nuestra PS es la atención primaria, no tiene nada que ver. Después la columna O no tengo idea porque era unas líneas [ininteligible 01:11:33]. La columna T, y la comuna Q, me da la impresión que son montos de ventas. Y la columna R, ese el precio del último adjudicado en Cenabast. "Otros" no tengo idea qué es.

FNE: VO - VI, que dice allá más abajo ¿qué significa?

DECLARANTE: No sé.

FNE: VI, RI también. BP, BB.

DECLARANTE: No sé. Y esos son precios.

FNE: ¿La de la columna Q?

DECLARANTE: Mmjum. [Afirmación]

FNE: ¿La columna W?

DECLARANTE: Me da la sensación que también, son precios.

FNE: ¿Cuál es la relación entre las distintas columnas de precios?

DECLARANTE: No sé la relación particular que puede ser.

FNE: ¿Por qué ahí en la columna W está marcada en amarillo en el 71?

DECLARANTE: ¿De qué año es este archivo?

FNE: 9 de agosto de 2012.

DECLARANTE: No te puedo decir, no sé.

FNE: Continuemos, la columna...

DECLARANTE: O sea, notar que ejercicios como estos hacíamos miles ah, para cada licitación, todo el tiempo, simulaciones. X supongo que será el margen, me da la sensación.

FNE: Hay un fórmula que consiste en la...

DECLARANTE: En este caso puede ser el impacto del precio en la fórmula ¿no?

FNE: De adjudicación en Cenabast.

DECLARANTE: Claro, porque el precio era 70%. Entonces puede ser una simulación de puntaje en base al precio. O sea tú dices, "si el competidor va a tal precio, y yo voy a tal precio, el puntaje se asigna en función de la dispersión de precios", eso es lo que dicen las bases.

FNE: Entonces la columna N, ¿también representaría precios, de acuerdo a esta fórmula?

DECLARANTE: No te lo puedo asegurar, puede ser.

FNE: Porque ¿podría indicar cuál es la fórmula de la columna N?

FNE: Por ejemplo, acá estoy considerando 55.

FNE: Cuando digas acá, por favor, indica la columna para que quede en el audio.

FNE: Voy a considerar la celda X10, en la cual hay una fórmula que consiste en la división de la celda N10 con la celda W10, multiplicado por 0,7. De acuerdo a lo que usted señalaba, si 0,7 correspondía al ponderador de precios, ¿entonces estas dos columnas estarían referidas a precios?

DECLARANTE: Discúlpame, no te lo puedo asegurar, porque también en otras bases era 65%. No estoy seguro. De nuevo, Pedro Pablo era bastante desordenado para hacer los formatos de archivo, con puedes ver. Entonces...

FNE: ¿Qué otro ponderador se consideraba que pudiera estar relacionado con esto?

DECLARANTE: Los retiros de mercado significa los puntos que te descontaban una vez que terminabas de armar el polinomio, en base a los retiros de mercado, pero no podía ser 0,7. No es posible, no sé,

teníamos el 2010, no sé, tengo que buscar los retiros de mercado que teníamos, a ver déjame ver. Tú me dijiste que era agosto del 2012. 2012, veamos... 1, 2, 3, 4, 5, 6, retiros de mercado aplicarían en teoría para esta licitación. ¿Cuándo cerraba esta licitación me dijiste? ¿A fines de septiembre? En la primera columna, sí, 20 de septiembre, sí, habría que sacar la cuenta, a lo mejor sí, el impacto en el puntaje, había descuentos por retiros de mercado, podría ser. Hacíamos esas simulaciones, nuevamente.

FNE: ¿Pedro Pablo debería saber qué significa cada una de estas columnas?

DECLARANTE: Estos archivos los preparaba él. Si se acuerda o no.

FNE: ¿Pero él debería saber cada una de las columnas que usted no recuerda a qué se refieren?

DECLARANTE: Insisto en que él las hacía. Así que si tiene buena memoria, en detalle, se debería acordar.

FNE: La columna Y, continuemos.

DECLARANTE: Puede ser... tiendo a pensar que es el rango de precios que uno ve en la venta directa. Un precio mínimo y un precio máximo que se dio entre competidores en la venta directa.

FNE: OK. ¿La columna Z?

DECLARANTE: Debe ser nuestro precio, porque dice Sanderson. No sé si es el precio de esa licitación, o un precio de referencia de la venta directa.

FNE: ¿Por qué tantas columnas con distintas cifras para precios?

DECLARANTE: Porque hacíamos muchísimos escenarios. [REDACTED]

entonces tú dices “bueno, perfecto, puede que nos adjudiquemos tanto, ahora hay que hacer una

simulación de precios, a qué precio tenemos que ir para adjudicarnos, considerando los castigos que tenemos” y ese era el ejercicio que hacíamos.

FNE: ¿La columna doble A?

DECLARANTE: Parece ser otro precio.

FNE: A ver, volvamos a la izquierda

DECLARANTE: Pero no sé por qué en algunos productos hay y en otros no.

FNE: Por ejemplo la columna U.

FNE: A ver veamos los colores. Me gustaría saber por qué hay distintos colores asociados a distintos productos.

DECLARANTE: Tiendo a pensar que es la presentación, porque cloruro de potasio y [ininteligible 01:19:01] son productos que van en ampolla plástica. Entonces puede que el color azul sean productos de ampolla plástica. A ver, si puedes ir más abajo. Claro, son los productos de ampollas plásticas.

FNE: OK, más abajo tenemos otros productos.

DECLARANTE: Sí, de Sanderson

FNE: ¿Por qué esos están en naranja?

DECLARANTE: No lo sé, son los sueros. Arriba son todos inyectables, y abajo son los de gran volumen. ¿Por qué naranja? No sé. Puede haber sido a lo mejor al armar el archivo, tú tienes todo el listado de las licitaciones que manda Cenabast, todo lo que va a comprar, todas las licitaciones, entonces empiezas a agrupar por grupos de productos para ver las cantidades.

FNE: en el caso de los productos de arriba que son inyectables, ¿Por qué hay en la columna Q algunos que están marcados en rojo? Perdón, en la celda Q25 por ejemplo, hay una fórmula que multiplica la columna O25, por la celda I25. Voy a mostrar la celda I25 porque hay una reducción acá. ¿Qué cosa sería la columna I?

FNE: Ah perdón, había una celda escondida. La exhibimos ahora, que es la columna I que no tiene denominación.

DECLARANTE: Serán las cantidades [ininteligible 01:20:45], porque si ese es PxQ. Es precio por cantidad eso.

FNE: ¿Por qué entonces habría ventas, PxQ, solo en algunas celdas de la columna P, y solo en otras distintas en la columna Q?

DECLARANTE: No te sé decir. ¿Esto es ex ante o es ex post de la licitación?

FNE: No lo sé.

DECLARANTE: Tiendo a pensar que es un escenario de preparación de *forecast* en el cual asumimos lo que podemos ganar, para efectos de ponerlo en el plan de ventas, y claramente no podemos ser tan ambiciosos de ganar todo. Por lo tanto es una estimación de lo que podemos ganar. Calculamos lo que ponemos en el plan, después resulta lo que resulta. Y ahí se analiza, paralelo a esto ya se prepara para cuándo llega la licitación después, y ver en qué escenario de precios armamos la cotización, de lo que hacen los competidores.

FNE: ¿Por qué hay celdas con rojo y celdas con negro?

DECLARANTE: No tengo idea, no sé.

FNE: ¿Con quien compartió usted esta planilla?

DECLARANTE: Siempre las tratábamos con Pedro Pablo, claramente.

FNE: ¿Le envió usted esta planilla a alguien de fuera de su empresa?

DECLARANTE: De fuera de la empresa, no, imposible. Puede haber sido a mi jefe, pero no creo, porque él detalle nunca entrábamos. No, no.

FNE: OK, ¿por qué hay celdas con guarismos en verde? No sé si puede, Boris...

FNE: ¿Ahí?

FNE: No, más arriba, habían unas con verde. Si lo puede agrandar un poco. Ahí hay una verde, hacia tu derecha. En la columna R, la celda 12. La celda 4 y la celda 12, de la columna R.

DECLARANTE: No tengo idea. ¿Qué productos son?

FNE: Ranitidina

DECLARANTE: Metronidazol y Ranitidina... no sé.

FNE: OK, respecto de las últimas columnas, ¿recuerda a que se refieren los números de las últimas columnas? Ah, ya los vimos.

ABOGADO: Sí.

FNE: Por favor, Claudio...

ABOGADO: Perdón, estaba confirmando tu afirmación, en interés del tiempo.

FNE: Respecto de las siguientes secciones más abajo, donde usted decía que eran sueros, ¿por qué hay ciertas cifras marcadas en amarillo en la columna N?

DECLARANTE: No sé, están todas marcadas en amarillo ¿no?

FNE: Sí, perdón, todas. Lo que pasa es que más arriba no estaban marcadas en amarillo, más arriba en la misma columna.

DECLARANTE: No sé.

FNE: OK, ¿nunca preguntó por qué estaban marcadas de esa forma?

DECLARANTE: No sé, capaz que las marcaban en amarillo porque ya estaban discutidas conmigo, y aprobadas para cargarlas en el sistema. No te podría decir.

FNE: Más abajo Boris, por favor.

FNE: Voy a ocultar las celdas que estaban expandidas para poder ver los productos.

FNE: Ok, ¿qué significa...? más hacia la derecha por favor, ¿qué significa en las columnas R, S, T, U: "BB PMIN, BB, BX, FK"?

DECLARANTE: Tiendo a pensar que son valores de la competencia.

FNE: OK.

DECLARANTE: Y esos son los precios de referencia que uno toma del mercado de venta directa, para ver a cuanto hacemos nuestra cotización, digamos. A cuánto están cotizando los... supongo ah, a cuánto están cotizando ellos en la venta directa.

FNE: Ok. En las columnas P y Q, en la línea 71, hay aquí unos totales...porque la fórmula indica una suma. ¿Si nos pudiese indicar a que se refieren esos totales?

DECLARANTE: Es el total de lo de arriba, de todo el grupo de inyectables.

FNE: Sí, eso lo puedo ver con la formula, pero ¿de qué se trata?

DECLARANTE: Supongo que debe haber sido lo que nosotros asumimos que nos íbamos a ganar, para considerar en el *forecast* de ventas, asumo.

FNE: ¿P y Q?

DECLARANTE: Supongo que la otra columna es lo que asumimos que no íbamos a ganar, a efectos de no considerarlo en el *forecast* y cuantificar lo que quedaba fuera.

FNE: ¿Cuál será cual según lo que usted recuerda?

DECLARANTE: Tiendo a pensar que la columna P es nuestra venta, y la columna Q es lo que asumimos que no ganaríamos, respecto del plan.

FNE: OK, perdón, lo interrumpí.

DECLARANTE: Sí, claro. A efectos del plan, lo que acabo de decir, saber cuánto ponemos en el *forecast* de lo que asumimos que nos podríamos ganar, y obviamente ese es el total de lo que asumimos que se lo llevarían los demás competidores.

FNE: Respecto de la hoja 3, nos vamos a ir a la hoja 3 de este mismo documento. OK, estamos en la hoja 3 del mismo documento "análisis (sic) fc3" sin nos pudiese indicar ¿de qué se trata esta hoja?

DECLARANTE: Parece ser un grupo de los productos que están en la otra hoja.

FNE: ¿Recuerda a propósito de que están los distintos números en las distintas columnas?

DECLARANTE: ¿No es lo mismo que la otra hoja? Mismas cantidades.

FNE: Algunos sí, por lo que veo.

DECLARANTE: Puede ser otro ejercicio alternativo.

FNE: OK.

DECLARANTE: Tenemos aquí una copia de esto, si nos puede firmar el declarante por favor.

ABOGADO: Ah perdón, pero tú comprenderás que aquí yo tengo que objetar porque esto es imposible de mirar los números. Tendríamos que ir columna por columna. Me vas a perdonar, pero no me parece como debido proceso que él firme esto, digamos. No sé si tú quiere hacerlo de otra manera y en otros tiempos para chequearlo, pero tenemos problemas. Imagínate cómo vamos a ir ahí, mira esto es lo mismo que me exhibió.

FNE: Entonces lo que vamos a hacer es que vamos a leer algunas otras columnas del documento, para que quede clarísimo que se trata del documento que el señor estuvo reconociendo. En la pestaña 1, para que no quede lugar a dudas de que estamos hablando de estas planilla, a ver la columna A dice "código Zap, tiene información... Perdón, me levanto porque no veo, tiene información hasta la línea... si me podría mostrar Boris, gracias, la última columna que tiene información es la 96, que dice "sodio bicarbonato 2/3 M 250 ml. Solución inyectable admin" de lo que se alcanza a ver. Ya leímos todas las columnas, me parece que...

DECLARANTE: La última columna la AA

FNE: OK, la columna AA es la última que tiene información. OK, la hoja 2 no tiene información.

ABOGADO: Te vamos a pedir una copia si es posible, electrónica de esto.

FNE: Sí, las copias hay que solicitarlas a través de transparencia. Hay un procedimiento.

ABOGADO: ¿Pero por qué? Si somos parte, esta información la entregamos nosotros, o sea voluntariamente, digamos. No creo que sea por transparencia.

FNE: Son parte de la investigación.

ABOGADO: Claro, pero es información nuestra esta ¿no?

FNE: Bueno, también le puede salir más fácil buscarla en su propio computador.

ABOGADO: No, pero hablando en serio, ya, OK.

FNE: A lo mejor Virginia se podrían individualizar unas 3 o 4 celdas, así 8A, 8C, para que quede en el fondo quede registro...

ABOGADO: No pero igual me interesa la cosa electrónica, *pa'* mirarla

FNE: De la hoja 3, por ejemplo voy a tomar la celda R13 que dice "900", la T67 que dice 260/560.

FNE: T7.

FNE: T7, perdón, la T7.

FNE: Muéstrame alguna de más hacia la... a ver la B17 dice 128. ¿OK?

DECLARANTE: Mmjum. [afirmación]

FNE: Perfecto, vamos a exhibir ahora otro documento. Se le exhibe al declarante en el televisor planilla denominada "ESTUDIO PROPUESTAS CENABAS (sic) OCTUBRE 2010", de fecha 12 de octubre de 2010. Estamos viendo la hoja denominada "Sueros", que tiene como título "PROPUESTAS CENABAST OCTUBRE 2010". A ver, las columnas son la A "N° PROPUESTA", la B, perdón, la B "F.PRESENTACIÓN", la C "PRODUCTO", la D "PRESENTACION", la E "UNIDADES", la F no tiene nombre pero sale hacia abajo "FK FK FK BB FK FK BB BB". La G dice "P.VTA \$ 2011", la I "U.ADJ." y signo de precio la L dice "TOTAL" y signo de precio, la M dice "FK", la N dice "B", y la O no tiene información, y la P no tiene nombre, tiene una serie de cifras que comienzan con "25.481.615". Entonces hagamos el mismo ejercicio respecto a esta planilla, ¿la reconoce?

DECLARANTE: Es posible, sí. Típica planilla de trabajo interna.

FNE: OK, la reconoce, ¿podría explicarme de qué se trata esta planilla?

DECLARANTE: Parece el típico cálculo de escenario de licitaciones que vamos a enfrentar, donde asumimos, bueno, en base a la información de las licitaciones que salen, ya efectiva en Cenabast con unidades. [REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED] Esa es la lógica

que vamos a ver en muchas planillas como esta.

FNE: OK, las filas A, B, C entiendo que son similares a las de la otra planilla, si nos pudiese explicar ¿si hay alguna particularidad respecto de esas columnas?

DECLARANTE: No. Fecha de licitación, fecha de presentación, producto, prestación de producto, las unidades que se licitan.

FNE: ¿la F?

DECLARANTE: Ese debe quien es el último que se lo adjudicó supongo, en Cenabast. Cuál es el precio de venta promedio en el mercado, no sé si es el precio promedio nuestro o es precio promedio de la competencia adjudicada, porque puede estar referenciada a la columna de al lado, no lo tengo claro. Última adjudicación probablemente se refiere al precio del último adjudicado en Cenabast, que es un dato de la realidad. Y el total del volumen de la licitación en función de los precios promedios de venta que están puestos en la columna G, y no sé si las últimas dos columnas es últimos adjudicados, o un escenario de precios que te comentaba recién, es decir, a cuánto lo estamos viendo cotizar en mercado público, si asumimos que van a ese precio, cómo estamos.

FNE: ¿Qué significa FK? En la columna M.

DECLARANTE: Normalmente FK es Fresenius Kabi.

FNE: ¿Qué significa B en la columna N?

DECLARANTE: [REDACTED]

[REDACTED].

FNE: [REDACTED] ?

DECLARANTE: ¿Perdón?

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]

FNE: ¿La columna P, que no tiene nombre?

DECLARANTE: No tengo idea.

FNE: Hay una fórmula por ejemplo, en la celda P5 que corresponde a la diferencia entre la celda M5 y la G5, multiplicado por E5. Está referenciado como unidades, ¿qué podría representar eso?

DECLARANTE: No sé. Es un ejercicio... no sé si lo habré hecho yo o lo habrá hecho otra persona, no lo tengo claro. Parece un juego, de un cálculo de algo. No lo tengo claro.

FNE: Respecto de los colores de esta planilla ¿por qué hay líneas marcadas en amarillo? Hay algunas líneas marcadas en verde. Más abajo, líneas marcadas en azul.

DECLARANTE: No sé.

FNE: OK, cuando a usted le entregaban estas planillas, Pedro Pablo, ¿nunca venían marcadas por colores? ¿No tiene el recuerdo de haber visto una planilla con colores?

DECLARANTE: No. Puede ser, no lo tengo claro. Puede ser que Pedro Pablo venía con colores marcando algunos productos que estaban con problemas de inventario o con alguna restricción en particular, o queriendo identificar quién se lo había adjudicado antes. Ahí, por ejemplo, uno ve en amarillo, son los productos que estaban adjudicados a Braun el año anterior, no sé, la forma de trabajo o decir que en aquel momento se podrá haber tomado en particular para una discusión puntual. No te podría decir como un código para identificar una u otra cosa.

FNE: ¿Usted usaba esta forma de trabajo de marcar con colores?

DECLARANTE: Yo en general no, no soy muy aplicado con los colores.

FNE: ¿Por qué en las columnas M y N, hay algunas cifras que están marcadas en verde?

DECLARANTE: No tengo idea. Tiene 4 años este archivo, no te puedo decir. No me acuerdo.

FNE: Ok, si vamos más abajo hay otra sección con harto color celeste. ¿Sabe usted por qué hay líneas marcadas con color celeste ahí?

DECLARANTE: No.

FNE: OK, respecto de las distintas columnas, ya que esta es otra sección digamos, ¿sabe usted de que se tratan los números de las distintas columnas? Yo diría desde la G, I, L...

DECLARANTE: Siguiendo la misma lógica, G e I parecen ser precios y L parece ser monto de ventas.

FNE: ¿Y a la derecha en M y N?

DECLARANTE: Parecen ser precios.

FNE: ¿Qué decisiones se tomaban con esta planilla? ¿O qué decisiones se tomaron a propósito, o con esta planilla?

DECLARANTE: No sé si es una planilla que hayamos hecho para *forecast* o para la licitación, o para armar un escenario de producción. No te lo puedo confirmar.

FNE: Las planillas de *forecast*, me imagino o pronóstico, me imagino se hacían antes de las licitaciones.

DECLARANTE: De *forecast* claro, siempre. O sea, también hacíamos *forecast* después de las licitaciones, pero las licitaciones era un dato, ya no había nada que asumir.

FNE: OK, La celda M35 dice “era Bax, la ganamos nos.” ¿qué significa eso?

DECLARANTE: No sé.

FNE: Y donde dice “Era nuestra, cuento del discapac.”. Celda M38, en rojo.

DECLARANTE: Así espontáneamente tiendo a pensar que cuando cotizamos el año anterior, habíamos puesto pensando en nuestro plan que la íbamos a ganar, y que no la ganamos. Me da la sensación.

FNE: OK

DECLARANTE: Recuerda que el discapacitado tiene puntaje, por lo tanto tú armas un escenario y dices “perfecto yo voy a ir por esta licitación, me la quiero ganar, pongo tal precio, veo a cuanto están cotizando ellos”, y después por alguna otra valoración la terminas perdiendo o a veces ganando.

FNE: ¿Y qué dice en la columna C, “nueva participación de mercado”?

DECLARANTE: En la columna C dice eso, “nueva participación de mercado”

FNE: Sí, donde está marcado. La celda 6 dice eso. A la derecha, en la columna E, hay cifras que corresponden a fórmulas de la parte superior.

DECLARANTE: Eso es una estimación de como quedarían las participaciones de mercado, lógicamente es eso, en este escenario.

FNE: OK. Terminamos de exhibir el documento. Vamos a elegir algunas celdas al azar para individualizarlo. Por ejemplo, en la columna M, la línea 9 dice “222” marcado en verde. En la columna G, la línea 12 dice “300”. En la columna E, la línea 5 dice “3.250.206”. Ok [ininteligible 01:43:36]. Don Mariano, en su declaración anterior de 17 de junio de este año, usted señaló que en ocasiones Sanderson y Fresenius, adquirirían productos de sus competidores para superar problemas de stock.

DECLARANTE: Correcto.

FNE: ¿Es eso efectivo?

DECLARANTE: Sí, claro.

FNE: OK, ¿qué unidad de su empresa detecta estos problemas de stock?

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: OK, usted me decía que era la sección de atención al cliente.

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: ¿De qué unidad depende atención al cliente, de qué división?

DECLARANTE: En esta época atención, atención al cliente estaba bajo la responsabilidad también de Alejandro.

FNE: Ok. ¿Es esta misma unidad la que se contacta con su par en las oficinas de algún otro laboratorio para gestionar la compra?

DECLARANTE: No, lo hace la gente de compras y abastecimiento. La gerencia de abastecimiento.

FNE: OK, entonces...

DECLARANTE: Estamos en quiebra, en general la unidad de negocios define la urgencia del quiebre para ver si es necesario salir a comprar o no, dependiendo de los compromisos existentes con los clientes. Entonces la gente comercial dice "sí, hay que cumplir o hay convenios vigentes con multas, con sanciones". Entonces se sale a comprar, a quien tenga disponible en el mercado ese producto.

FNE: ¿La unidad de abastecimiento, perdón, me dijo?

DECLARANTE: Sí.

FNE: ¿De qué forman hacen estas compras?

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: ¿Qué persona específica gestiona la compra de medicamentos a otros laboratorios?

DECLARANTE: El área operativa lo hace a nivel Aníbal [ininteligible 01:46:38] que es el gerente abastecimiento y su equipo. A veces lo hace, si es un producto importado lo hace la gente de importaciones, y si es nacional, lo hace el que hace el plan [ininteligible 01:46:55] y compras, y su equipo. En esa época Claudia, cuál era el apellido, ya no está en la compañía. La Solange Meza para los productos importados, para los que son. En esa época.

FNE: ¿Productos importados que se les compran a los competidores?

DECLARANTE: A los competidores.

FNE: A los competidores, OK

DECLARANTE: En esa época Patricio Narea, que en esa época en la planta de producción también estaba la parte de compras. Y él tenía... hacia este tipo de negociación, digamos.

FNE: Pero su intervención es excepcional.

DECLARANTE: Dependiendo de la circunstancias. O

FNE: ¿Cómo se determina el precio de esta compra?

DECLARANTE:

FNE: Perfecto. ¿Por qué medio se tratan estas compras?

DECLARANTE: Correo.

FNE: ¿Y a qué laboratorios le efectúa estas compras?

DECLARANTE: Lo que hay de mercado. De repente, por ejemplo en este caso de los problemas de Freeflex, fue [redacted] En el caso de los inyectables Biosano, [redacted], o quien

corresponda. Y así, en general [REDACTED], los productos de los que son parenteral, bueno, en alguna época los sueros también, cuando era sistema semirrígido, y era muy caro cambiar a bolsa. Dependiendo de las circunstancias y el producto, ahí se hace el contacto. Con Biosano también, por ejemplo, ellos fabrican en Chile inyectables, entonces a veces el problema de falta de productos no era el producto determinado, sino [REDACTED]. Se involucraba a la gente de regulatorio porque hay que hacer trámites frente al ISP para venta de materia prima, y en fin.

FNE: Sigamos. Perfecto. Cuéntenos, ¿desde cuándo Fresenius Kabi es parte de Asilfa?

DECLARANTE: Desde que compramos Sanderson. Sanderson era socio de Asilfa, y con la adquisición ingresamos... me tocó a mí ingresar a la asociación reemplazando a Rafael Echeverría que era el gerente general que tenía Sanderson en Asilfa.

FNE: Y sus competidores [REDACTED] Biosano y [REDACTED] ¿son parte de Asilfa?

DECLARANTE: Biosano estaba en Asilfa cuando ingresamos nosotros. [REDACTED] ingresó después. [REDACTED] evaluó ingresar y finalmente no ingresó. Bueno, los demás todos... Hospira, el Chile, competencia donde... Pharma Investi mismo, Alpes Chemie, [ininteligible 01:50:34].

FNE: ¿Por qué Braun decidió no ingresar?

DECLARANTE: Hicieron... a ver en Asilfa para ingresar un socio nuevo se hacen una serie de entrevistas, y finalmente el directorio acepta o no acepta. Y lo que yo supe es que en la reunión final con el directorio, yo no formaba parte del directorio, se evaluó que como Braun había tenido este problema, no sé si ustedes se acuerdan, del ADN, que era la leche, un problema de calidad serio que tuvo muertes, y tuvieron un juicio importante. Como ese proceso estaba llegando a su fin y había mucha exposición mediática, de común acuerdo se decidió que Braun no ingresara.

FNE: OK, ¿Biosano es parte todavía de Asilfa?

DECLARANTE: Sí.

FNE: ¿Y Baxter es parte todavía de Asilfa?

DECLARANTE: Me parece que Baxter salió hace un tiempo.

FNE: ¿Por qué salió?

DECLARANTE: La verdad que también hace rato que no estoy yendo, digamos. Salió Asilfa.... salieron varios. Te diría que, la anécdota es que en febrero, a fines de enero del 2013, Asilfa sacó una nota, no si ustedes la vieron en los diarios, que era bastante dura con el ministro, respecto de la bioequivalencia, un tema que para nosotros [REDACTED]

[REDACTED] Entonces después se ha solicitado, donde fue una decisión un poco, en una mesa chica del directorio, hubo varios que nos enteramos por el diario. Entonces muchas empresas salieron, no sé si es el caso de Baxter, pero muchas empresas salieron. Se fue Hospira, se fue Baxter, se fue Saval, se fue Bagó, se fue Teva el Laboratorios de Chile se fue también de Asilfa a lo largo de este año. [REDACTED]

FNE: ¿Por qué?

DECLARANTE: Porque salieron muchos actores relevantes, que hacían realmente de Asilfa una asociación potente. [REDACTED]

FNE: ¿En qué consiste el comité institucional de Asilfa?

DECLARANTE: El comité institucional es un equipo que creamos, digamos. De alguna manera lo empujamos algunos laboratorios que teníamos una actividad importante en el área hospitalaria. El resto de los laboratorios tienen parte y parte, parte en la parte hospitalaria y parte en la parte de farmacias. Y un poco la agenda de Asilfa estaba más llevada hacia los temas de ventas en farmacias. Sobre todo por los problemas que hubo en esa época por la receta médica, la bioequivalencia, y varios otros temas. Con lo cual surgió el interés de varios de los laboratorios que estábamos ahí:

Labomed, Biosano, Alpes Chemie, de generar una instancia de trabajo enfocada a la parte institucional, sobre todo frente a lo que se venía con el tema de GMP primero, y segundo con el tema de Cenabast. Y eso empezó a funcionar, no me acuerdo bien, pero habrá 2009, 2010, por ahí.

FNE: ¿Quiénes formaban parte de este comité institucional, nombró a...?

DECLARANTE: O sea, el comité estaba abierto para todos los que tuvieran interés, porque de hecho el Chile también participaba de las reuniones, aunque el 20% de las ventas del Chile está en la parte institucional. Obviamente su interés era más en la parte de farmacias, pero también muchas veces... de hecho el Chile vino aquí ¿no?, cuándo vinimos a la Fiscalía por el tema de la Cenabast. Estuvimos...vinimos el comité institucional, y estaba ahí el representante de Laboratorios de Chile.

FNE: Perdón, ¿qué otros comités existen?

DECLARANTE: Está directorio, el Comité Institucional, y después hay un Comité Técnico, que reúne a todos los directores técnicos de los laboratorios. No hay un comité de retail, porque el Directorio es el comité de retail.

FNE: ¿En qué periodicidad se junta el Directorio de Asilfa?

DECLARANTE: Cada 15 días.

FNE: ¿Con qué periodicidad se junta el Comité Institucional?

DECLARANTE: Cuando hay temas que lo ameritan, sino nos vemos en el directorio.

FNE: Aproximadamente....

DECLARANTE: Bueno...

FNE: Eventual.

DECLARANTE: Sí, cada vez que hay temas que así lo requieran.

FNE: ¿Dónde se efectúan estas reuniones?

DECLARANTE: En Asilfa.

FNE: ¿Se han reunido fuera de las oficinas de Asilfa?

DECLARANTE: Puntualmente, cuando era el comité antes del directorio, o después, para tratar un tema específico que no pudo ser visto en el directorio. Por falta de tiempo o por falta de agenda.

FNE: ¿Dónde?

DECLARANTE: O en Asilfa mismo, o en algún lugar cercano a Asilfa.

FNE: ¿Cómo qué lugar? Por ejemplo.

DECLARANTE: Por ejemplo un café a la vuelta, un... a comer por ahí, en el Tavelli que está a la vuelta, alguna vez.

FNE: ¿Con quiénes?

DECLARANTE: Con el mismo Comité, que se sumaban.

FNE: Ya, ¿todas las personas del comité? ¿Algunos?

DECLARANTE: Bueno, algunos tenían más interés que otros, y la participación era más efectiva, pero en general estábamos todos. Estaba el Santiago Figueroa de Alpes Chemie, estaba alguno de los Reginato por Biosano, estaba José Luis Cárdenas por el Chile, estábamos nosotros.

FNE: ¿Fecha aproximada de esas reuniones? Meses, años, lo que sea.

DECLARANTE: Y como te digo, era por tema, por urgencia digamos. Por lo tanto, alrededor de los cambios de licitaciones de Cenabast hubo mayor frecuencia pero también, en la primera época del Comité donde se trataba por ejemplo el tema de la deuda hospitalaria, y se hacían... íbamos juntos a Cenabast para plantear el tema. O a veces vinimos... fuimos a Hacienda algunas veces por el tema de las deudas. Por el tema de las bases de Cenabast, ahí se hizo todo un trabajo obviamente, del Comité.

FNE: ¿Se reunió con gerentes de laboratorios competidores por razones distintas de Asilfa?

DECLARANTE: En general no. Puntualmente por algún tema que requería alguna discusión, como podría ser este tema de los *backorders*.

FNE: ¿De los qué, perdón?

DECLARANTE: De los quiebres de inventario, los quiebres de stock. Cuando, aprovechando alguna reunión revisamos ese tema, o bueno, temas puntuales que requerían alguna discusión. [REDACTED]

FNE: Perdona, aprovisionamiento, o sea cuándo usted le compra a los otros, yo había entendido que se manejaban por mail.

DECLARANTE: Sí, sí. Como te digo, la parte operativa hacía toda la operación. Cuando habían circunstancias que así lo requerían porque, o el abastecimiento iba a ser prolongado, o nos cotizaban un precio que era muy alto en relación a nuestro precio de venta, y requería alguna negociación, considerando que yo lo conocía por el trabajo en Asilfa, aprovechaba de decirle “oye, veamos este tema porque me está complicando”.

FNE: ¿Pero abastecimiento prolongado cómo? Si usted me dice que son necesidades cortas.

DECLARANTE: Lo que te comenté del caso de Freeflex, por ejemplo, que fue un tiempo en el cual nosotros tuvimos quiebres retirados. Cuando empezamos la línea de producción, no funcionó bien.

FNE: ¿Y ahí con quién se juntó?

DECLARANTE: De Baxter, con Cristian Quiroga

FNE: ¿Dónde?

DECLARANTE: En el contexto de Asilfa

FNE: ¿En las oficinas de Asilfa?

DECLARANTE: O antes de Asilfa nos juntábamos a discutir el tema. Si estaba disponible la oficina de Asilfa, si no había un compromiso, nos juntábamos ahí. Si no, bueno íbamos a un café antes.

FNE: ¿En qué café?

DECLARANTE: El que este cerca de Asilfa. Podría ser... no sé, alguno por ahí.

FNE: ¿Alguien más además de Cristian Quiroga?

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: ¿Cuándo ocurrió eso?

DECLARANTE: Como él... durante el 2013, a fines del 2012-2013.

FNE: ¿Podría ser más específico? Meses...

DECLARANTE: Segundo semestre el 2012 es lo mejor. Principios del 2013. ¿2013? Estaba antes eh, mediados del 2012, no sé.

FNE: Medios del 2012. ¿Alguna otra persona?

DECLARANTE: Bueno, Biosano por algunos quiebres de stock de inyectables.

FNE: ¿Fechas, recuerda?

DECLARANTE: Puntuales.

FNE: ¿Lugares?

DECLARANTE: Asilfa o algún entorno cerca de Asilfa.

FNE: ¿Cuántas veces?

DECLARANTE: Esporádicamente cuándo había un problema que así lo sugiera. Con Biosano, por ejemplo, nosotros comercializamos productos en toda América Latina y ellos también. Entonces había veces que Asexma hacía ferias o hacía trabajos en conjunto para los exportadores, y había que hacer algún trabajo ahí que requería ponerse de acuerdo en participación en la feria... no se podría ser... o había problemas en licitaciones que restringían... por ejemplo, en Ecuador tengo el caso, que restringen las licitaciones que restringen las licitaciones a los fabricantes locales. Entonces los exportadores estamos en desventaja, y se hacía un trabajo con Asilfa, para que Asilfa subiera

[ininteligible 02:01:38] con Asexma y Sofofa, para que se logre hacer caer estas barreras de entrada que había en mercados de exportación de América Latina.

FNE: ¿Cuándo fue eso?

DECLARANTE: Y esto fue 2010, 2011.

FNE: OK, ¿y con quien se juntaba en este caso? Más específico perdón, 2010-2011, amplio el periodo.

DECLARANTE: Es que el trabajo de Asilfa con Asexma es continuo. Entonces cada vez que hay temas de exportaciones, nos llaman a los que exportamos. En eso también está Saval por ejemplo, que se suma. Pero te diría que eso. Yo empecé en Asilfa el año 2008, por lo tanto te diría 2008, 2009, hasta que empecé a ver... perdón llegué a Sanderson el 2008, a Asilfa empecé a ir fluido 2009. Te diría que el 2010 empecé a trabajar en problemas relacionados con la industria, bastante más frecuentes en Asilfa.

FNE: OK, a propósito de Asexma, ¿con quién se reunía en Biosano?

DECLARANTE: Habitualmente con Claudio Reginato, o con Maurizio Reginato.

FNE: ¿Alguien más?

DECLARANTE: Cuando surgía ese trabajo.

FNE: ¿Con alguien más en Biosano?

DECLARANTE: A algunas reuniones vino una jefa de ventas que ellos tenían. No recuerdo el nombre, una farmacéutica, en Asilfa. O a veces, no iba yo, iba Pedro Pablo, o a veces mandaba a Alejandro, o cuando iba un comité de deuda, por ejemplo, iba la gente de finanzas. Dependiendo del tema específico de la discusión, era a quien le tocaba, digamos.

FNE: ¿Pedro Pablo Echeverría es director de Asilfa?

DECLARANTE: Él me reemplaza cuando yo no puedo ir.

FNE: Usted es director actualmente de Asilfa.

DECLARANTE: Yo no formé parte del directorio de Asilfa, porque cuando yo llegué, cuándo compramos Sanderson, Rafael Echeverría era director de Asilfa pero el cargo era personal, por lo tanto yo no tomé el lugar de él como director, y pasé a ser, creo que director suplente, o ni siquiera estar en la directiva.

FNE: OK, ¿habla usted por teléfono con gerentes generales de laboratorios competidores?

DECLARANTE: Por estos temas ¿no?

FNE: ¿Con quiénes?

DECLARANTE: A ver, de los que nombramos, de Baxter, Cristian Quiroga, con su predecesor por ejemplo, cuándo discutimos el traslado de la línea filaxis.

FNE: ¿En qué año fue eso?

DECLARANTE: Eso fue antes de que llegara Quiroga. Nosotros compramos a un argentino, fabricante de oncológicos, que ellos eran... al revés que Baxter, que ellos eran distribuidores en Chile, entonces tuvimos que hacer negociación ahí para que nos traspasen la línea. Y después Quiroga, hasta que se fue. Y en el caso de Biosano con los gerentes. En el caso de Alpes Chemie con Santiago Figueroa. En el caso de Braun, con el gerente que tuvo en la época, Crippa. En el caso de Pharma Investi, Sergio Cedan.

FNE: OK, ¿con que frecuencia hablaba usted por teléfono con estas personas que me nombró?

DECLARANTE: Irregular, en función de la necesidad. Esporádicamente, cada vez que había algún problema de estos que estamos hablando. O aprovechábamos la reunión en Asilfa si es que lo veía, o si no lo llamaba y si era necesario juntarnos a discutir en detalle, si no lo resolvíamos por teléfono.

FNE: OK, ¿se reunían en domicilios particulares de gerentes o representantes de otros laboratorios de la competencia?

DECLARANTE: No.

FNE: ¿Nunca?

DECLARANTE: No recuerdo, no.

FNE: ¿Y en las oficinas de algún otro laboratorio?

DECLARANTE: A ver, fui al Chile una vez. Me reuní con Pfizer. Fui a las oficinas de Royal Pharma, Alpes Chemie. No recuerdo haber ido a otras oficinas.

FNE: ¿Y se acuerdo por qué motivos fue?

DECLARANTE: Asilfa, o alguna presentación o discutir algún tema puntual de la asociación o alguna postura frente a algún tema de la asociación.

FNE: ¿Y en qué periodos de tiempo?

DECLARANTE: ¿En estos dos casos?

FNE: Mmjum [afirmación]

DECLARANTE: Lo de Alpes Chemie fue... hará 2 años. Y lo del Chile fue antes, como 3 años.

FNE: Continuamos (murmullos). Don Mariano, ¿sabe usted que Fresenius Kabi México fue condenado por la comisión federal de competencia? que es la agencia de competencia mexicana, por haberse coludido conjuntamente con otros laboratorios, entre ellos Baxter, para repartirse licitaciones públicas de productos tales como: agua inyectable, cloruro de sodio, y glucosa, aproximadamente entre 2003 y 2005.

DECLARANTE: Sí, conozco el caso.

FNE: ¿Participó usted, directa o indirectamente, en la defensa de Fresenius Kabi México?

DECLARANTE: No.

FNE: ¿Prestó declaración con motivo de dicha investigación antes alguna autoridad pública mexicana?

DECLARANTE: No.

FNE: Conoce los hechos....

DECLARANTE: La misma información.

FNE: ¿Sabe usted que Fresenius Kabi Sudáfrica se delató ante la comisión de competencia sudafricana por haber participado en un cartel de reparto?

DECLARANTE: También.

FNE: ¿Lo sabe?

DECLARANTE: Sí, el gerente fue despedido.

FNE: Por un cartel de reparto de medicamentos intravenosos, respecto de hospitales públicos y privados, ¿lo sabe?

DECLARANTE: Hace como unos 6 u 8 años.

FNE: Menos tiempo. Lo que pasa es que el cartel tuvo lugar entre 1993 y 2007. Ok.

FNE: ¿Quiere ir al baño o algo así?

DECLARANTE: Jajá, ¿en qué pregunta vamos?

FNE: Vamos en la 256.

DECLARANTE: 256, faltan 100.

FNE: Sí. Yo quisiera parar 2 minutos para ir al baño por favor.

DECLARANTE: Ya, ok.

FNE: Entonces siendo las 13:28 minutos, se suspende la declaración 5 minutos.

FNE: Siendo las 13:37 se reanuda la declaración de don Mariano Ojeda. Hablemos algo de los Reginato, ¿desde hace cuánto tiempo conoce usted a los hermanos Reginato?

DECLARANTE: En el contexto de Asilfa, yo creo que desde el 2008, 2007-2008.

FNE: OK, vamos a exhibir un documento. En el televisor se le está exhibiendo al declarante una citación en el sistema IBM-Lotus, tomada de su computador, agendada para todo el día 25 de febrero de 2013 con asunto: BIO Day. Está siendo exhibido. ¿Reconoce esta cita?

DECLARANTE: ¿De Lotus?

FNE: Sí.

DECLARANTE: puede ser

FNE: ¿De qué se trataba este Bio-Day?

DECLARANTE: No lo sé. No, no sé. No podría confirmar.

FNE: ¿Nunca había escuchado la expresión Bio-Day?

DECLARANTE: No.

FNE: ¿Usted no escribió...?

DECLARANTE: No sé.

FNE: Está en su computador. ¿Usted lo escribió?

DECLARANTE: ¿Perdón?

FNE: ¿Usted escribió Bio Day?

DECLARANTE: Pero si está en mi computador, lo debí haber escrito yo.

FNE: Es una cita para todo el día, un evento para todo el día.

DECLARANTE: No sé. Puede haber sido alguna reunión con Biosano.

FNE: ¿Perdón?

DECLARANTE: Puede ser alguna reunión con Biosano para discutir algún tema, pudo ser alguna cuestión de productos biológicos, en verdad, muchas cosas. Así visto, pudo haber sido algo relacionado con Biosano.

FNE: ¿Sabe donde tuvo lugar esta reunión?

DECLARANTE: No recuerdo.

FNE: ¿Sabe quiénes asistieron?

DECLARANTE: No, es que no recuerdo la reunión puntualmente.

FNE: ¿Pedro Pablo Echeverría asistió?

DECLARANTE: No, no sé en particular. No lo tengo claro, no podría confirmarlo. Puede ser o puede ser que no. No lo sé, si era solo de mi parte o también fue Pedro Pablo, no sé, otros funcionarios, no sé.

FNE: Esta Fiscalía maneja información de que ese día lunes 25 de febrero de 2013 usted, don Pedro Pablo Echeverría, Claudio Reginato y Mauricio Reginato se reunieron a la hora de almuerzo en el domicilio particular de Mauricio Reginato, ¿se acuerda de eso?

DECLARANTE: Puede ser.

FNE: ¿Qué se conversó en esa reunión?

DECLARANTE: No lo tengo claro, no recuerdo con precisión si fue por algún tema de... me imagino por la fecha, tiene que haber sido relacionado también con Cenabast, con Asilfa, con el comité institucional, habremos discutido tema de posturas a llevar al comité estratégico. Hicimos en Asilfa varias veces... donde el comité llevaba al directorio a reuniones fuera de la ciudad, hacíamos análisis estratégicos de los objetivos de Asilfa.

FNE: ¿Se reunieron en la casa de Mauricio Reginato?

DECLARANTE: Por lo tanto... puedo decir que sí.

FNE: ¿Eran usuales estas reuniones con él?

DECLARANTE: No, no. Tiendo a pensar que si ato unos cabos que teníamos que preparar para la reunión estratégica de Asilfa como el plan del comité institucional del año, con los objetivos, las iniciativas que podríamos hacer, entonces nosotros nos encargábamos nosotros de armar como una agenda, una presentación en PowerPoint de cuáles podrían ser el plan de trabajo con objetivos para el año del comité.

FNE: ¿Por qué no participaron los demás miembros de Asilfa?

DECLARANTE: Nos repartimos las tareas dentro del comité para hacerlo más efectivo, digamos.

FNE: OK. ¿Qué temas vieron con los hermanos Reginato que tenían que juntarse solamente con ellos?

DECLARANTE: Es que nos repartíamos temas, por ejemplo...

FNE: ¿Qué temas?

DECLARANTE: Me acuerdo de... bases Cenabast, deuda hospitalaria y me parece que, nosotros teníamos que trabajar un proyecto de comunicación institucional de Asilfa que era un tema que siempre nos cuestionábamos: cómo Asilfa era percibida a nivel de los hospitales como muy agresiva y poco propositiva, digamos. Por otro lado, Pfizer, quedó con la tarea con el gerente de Alpes Chemie de trabajar otros temas.

FNE: Sí, en esa reunión en particular entonces, ¿qué tema se conversó?

DECLARANTE: No recuerdo exactamente pero me da la sensación que era el plan de trabajo el comité institucional para el año.

FNE: OK. La introducción de esta tarea dentro del contexto Asilfa ¿Quedaban actas por escrito de la distribución de esas labores?

DECLARANTE: Hacíamos algunas actas, algunas cosas que también [ininteligible 0:08:20]

FNE: ¿Se levantaba actas o quedaba constancia de la distribución de labores?

DECLARANTE: Sí, hay varias actas del comité institucional, que ustedes las tienen en mi computador.

FNE: Por favor, atienda a la pregunta.

DECLARANTE: Sí, sí. Hay varias actas del comité institucional donde se refleja lo discutido y eso...

FNE: ¿Y se refleja la distribución de tareas entre los distintos miembros Asilfa? ¿Podrías compartir con nosotros el documento que estás revisando?

DECLARANTE: Sí, estaba mirando esto. Esto es una reunión... estrategia que debe estar en la información que entregaron, en la cual, dentro del comité, a efecto de preparar las reuniones, algunas empresas tomaban algunas tareas puntuales como para llevar propuestas al directorio de los temas que se tengan que trabajar y no tener que trabajar en directorio.

FNE: OK, perfecto. Para la constancia del audio se señala que don Mariano Ojeda empezó a hojear entre sus documentos y nos entrega un documento que tiene como título en el contexto de la pregunta: *Temas sugeridos para programa estratégico de comité institucional 2012*, en una hoja

tamaño carta que tiene, está escrita más o menos hasta la mitad y termina con: *Reunión ampliada jueves 21 de junio 2012 Hotel Atton El Bosque, 09 horas. ¿Lo podemos...?*

DECLARANTE: Está en el computador, así que lo deben tener. Pero efectivamente hacíamos jornadas de trabajo en Asilfa, en donde, insisto, algunas empresas teníamos que preparar presentaciones y si mal no recuerdo, nos juntamos con ese objetivo.

FNE: OK.

DECLARANTE: Preparar una presentación puntual.

FNE: ¿Recuerda algún otro almuerzo que haya sostenido con los hermanos Reginato?

DECLARANTE: No.

FNE: Por ejemplo, ¿Centro Vasco? ¿Desayuno...?

DECLARANTE: Bueno, como le dije antes, cuando teníamos que revisar temas puntuales, ya sea relacionados con Asilfa o entrega de productos o tema de trabajos, o lo hacíamos por teléfono o si el tema ameritaba sentarnos a discutir... nos sentábamos y lo discutíamos.

FNE: Pero ni siquiera le suenan los lugares que le...

DECLARANTE: Sí, Centro Vasco es algo que queda cerca del laboratorio, por ahí por Vicuña Mackenna, es probable, también antes del directorio de Asilfa, en algún café de ahí en frente, es decir, cuando era necesario a lo largo de estos años, sentarnos a discutir algún tema o consensuar una posición de la parte institucional en el directorio de ASILFA, pues lo hacíamos. Ahora, insisto, era esporádico. No era frecuente ni mucho menos. Ni de rutina, era una situación que requería discusión.

FNE: ¿En las casas de los competidores?

DECLARANTE: No, no tengo recuerdo. Efectivamente, recuerdo de... sí, de lo que conversamos del almuerzo en la casa... me parece que de Maurizio, pero fue con este interés, no recuerdo otra reunión en el domicilio.

FNE: ¿No más desayunos en la casa de Maurizio Reginato?

DECLARANTE: Pueden ser reuniones puntuales, insisto, no era frecuente pero cada vez que había un tema que requería discusión, o lo resolvemos por teléfono o [Ininteligible 12:12] a encontrarnos.

FNE: OK. Don Mariano, nosotros sabemos, manejamos antecedentes en esta investigación que era frecuente, que tanto usted como Pedro Pablo Echeverría, se reunían con los hermanos Reginato de laboratorio Biosano, reuniones-almuerzo en el Restaurant de Centro Vasco en avenida Vicuña Mackenna, también en reuniones de desayuno en el domicilio particular de Maurizio Reginato en Vitacura, los días... Disculpe, ¿me puede poner atención a mí y no a la escritura del abogado?

DECLARANTE: Sí.

FNE: Gracias. Se reunían en la casa particular de Mauricio Reginato que queda en Vitacura los días de semana. ¿Esto es efectivo?

DECLARANTE: Esporádicamente. No era en forma regular. Pudo haber sido una o dos veces, pero no, no sé, salvo que se me escape de la memoria pero un par de veces, o sea, en lo de Maurizio que me dices tú, estuve este día no sé si hubo otro desayuno, ahora sacando cuentas, con el tema de las presentaciones. Lo del Centro Vasco que mencionas, habrá sido una vez, dos veces, en función de las facilidades de la locación. Pero no...

FNE: Yo no voy a dudar, digamos, de que nadie está tomando nota, pero yo te voy a pedir que no mires las notas de Claudio, porque este es un tema bien delicado sobre todo sobre la base de información que maneja la Fiscalía, ¿Ya? Entonces te pido que por favor no mires las notas que toma Claudio, que tiene todo el derecho a tomar notas de lo que tú estás diciendo y las preguntas que se te están formulando.

DECLARANTE: Mmjum.

FNE: Gracias. OK. Entonces, retomando, ¿Me puede explicar qué razones tenía usted y Pedro Pablo Echeverría para juntarse con ellos? ¿Alguna otra, además, de lo que me ha comentado?

DECLARANTE: No que tenga, haciendo memoria.

FNE: Don Mariano, tenemos antecedentes en la investigación de que en reiteradas ocasiones usted se juntó con Mauricio Reginato, con Claudio Reginato, con la presencia de Pedro Pablo Echeverría para

coordinar su presentación en licitaciones de Cenabast. De ampollas, y no sólo de Cenabast sino también de hospitales. Nosotros tenemos antecedentes de que ustedes se juntaban en los lugares que le señalé antes, que preparaban planillas con propuestas para ser discutidas en esas reuniones, ¿es eso efectivo?

DECLARANTE: No me consta.

FNE: ¿No le consta o no es efectivo? Porque si usted estaba en esas reuniones, o sabe o no sabe, era así o no era así.

DECLARANTE: O sea, obviamente, cuando hacíamos los análisis de las bases de Cenabast por ejemplo, preparábamos para la discusión los temas que implicaban para nosotros los cambios de modelo, y el impacto que tenía como industria lo que luego motivó las presentaciones que hemos hecho desde la asociación, digamos.

FNE: Entonces, ¿es efectivo o no es efectivo?

DECLARANTE: No recuerdo.

FNE: ¿Se repartía con Biosano licitaciones públicas acordando los precios de presentación?

DECLARANTE: No lo tenía claro.

FNE: ¿No lo tiene claro o no era así, o era así?

DECLARANTE: Necesito hacerle una pregunta a mi abogado.

FNE: ¿Perdón?

DECLARANTE: Me gustaría, no sé si podemos hacer un break...

FNE: No, [**Conversación cruzada 16:41**] no puede intervenir el abogado. Tenemos instrucciones y ahí estoy cumpliendo un rol que no puedo vulnerar. No puede haber intervención de los abogados durante el interrogatorio. Aquí hay una pregunta bien concreta, es sí o no, ¿era así o no era así? No es muy complicado.

DECLARANTE: De lo que yo tengo memoria, hemos discutido impactos en los cambios de licitación en Cenabast fundamentalmente y bueno, en base eso, más la estrategia que cada compañía tenía que hacer en cuanto al escenario que...

FNE: Usted está contestando una pregunta distinta, estoy preguntando directamente, a la luz de la información que maneja esta Fiscalía de si: ¿usted preparaban planillas con propuestas y se repartían licitaciones de ampollas para Cenabast y hospitales? ¿Sí o no?

DECLARANTE: No hemos llegado a ese nivel de detalle.

FNE: ¿Y a qué nivel llegaron entonces?

DECLARANTE: Insisto, hemos discutido el impacto de los cambios de licitación y en base eso, cada empresa hacía su estrategia en lo que tenía que ver con licitaciones que no era tema digamos.

FNE: ¿No me va a contestar si sí o no?, no es una respuesta clara.

DECLARANTE: Esa es mi respuesta, de lo que yo tengo memoria en estas reuniones, que fueron esporádicas y puntuales para ver temas específicos, hemos comentado la situación de mercado que nos imponía Cenabast y luego, cada empresa definía su estrategia.

FNE: ¿Preparaban planillas en conjunto?

DECLARANTE: No

FNE: ¿Nunca prepararon una planilla en conjunto?

DECLARANTE: Nosotros tenemos nuestras planillas de trabajo.

FNE: No, yo le estoy preguntando si prepararon planillas en conjunto.

DECLARANTE: Cada empresa decidía lo que tenía que hacer.

FNE: ¿Entonces la respuesta es no?

DECLARANTE: No preparábamos planillas en conjunto.

FNE: ¿Usted contestaría lo mismo en el Tribunal de la Libre Competencia bajo juramento?

ABOGADO DEL DECLARANTE: Perdona, ahí sí que no tiene nada que ver con los hechos investigados. La pregunta es hipotética.

FNE: No es hipotética...

ABOGADO DEL DECLARANTE: Sí, pero no tiene que ver con que se juntó o no se juntó, esas preguntas son válidas me parece. Pero esto es una pregunta hipotética, podría preguntar si contestaría lo mismo ante la Fiscalía Penal y sería peor aún. No está obligado a declarar antes hechos propios.

FNE: ¿Volvamos a la declaración?

ABOGADO DEL DECLARANTE: Como quieran. No, esa pregunta no.

FNE: Por favor el abogado no puede intervenir.

ABOGADO DEL DECLARANTE: No, no. Yo puedo intervenir en todo lo que es debido proceso. Me parece una pregunta hipotética.

FNE: Entonces la retiro.

ABOGADO DEL DECLARANTE: OK. Perfecto. Sobre hechos pasados, perfecto.

FNE: Por favor, continuemos. ¿[REDACTED] ?

DECLARANTE: Sí.

FNE: ¿Tiene una denominación especial para este producto?

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: OK. Estos formatos pequeños de [REDACTED], ¿sabía eso usted?

DECLARANTE: Sí.

FNE: OK. Le vamos a exhibir al declarante un documento. Perdón, vamos a ver. OK, se le exhibe al declarante el gráfico individualizado: *gráfico número 1* elaborado por esta Fiscalía, en base a

información pública del portal de Mercado Público que plasma las ofertas y los resultados de licitaciones públicas convocadas por Cenabast respecto del producto *Cloruro de Sodio 0,9 100 ml. colapsable* entre 2008 y 2014, de acuerdo a la información pública plasmada en este gráfico, Baxter se abstuvo de participar en licitaciones de este producto convocadas por Cenabast entre los años 2010 y 2012. No obstante, Baxter si participó en numerosas licitaciones de hospitales durante ese mismo período con ese mismo producto. Está ahí en el título del producto: *Cloruro de Sodio 0,9 100 ML Colapsable*, a propósito de estas participaciones en licitaciones de hospitales se le exhibe al declarante los gráficos individualizados con los números dos, tres y cuatro. Elaborados por esta fiscalía, en base a información pública del portal de Mercado Público que muestra las ofertas de Baxter a licitaciones de hospitales públicos, respecto de este mismo producto que es: *Cloruro de Sodio 0,9 100 ML Colapsable*, en los años 2010 a 2012.

DECLARANTE: Mmjum.

FNE: Eso sí, me los podría firmar ya que se los estoy exhibiendo en papel, por favor.

DECLARANTE: Sí.

FNE: ¿Qué explicación comercial encuentra usted para este comportamiento?

DECLARANTE: ¿Te refieres a las presentaciones a Cenabast?

FNE: Justamente.

DECLARANTE: No lo sé. Decisión de Baxter.

FNE: OK. Se le exhibe al declarante el gráfico número cinco, elaborado por esta Fiscalía que tiene como título: *Glucosa 5% 100 ML Colapsable*, este gráfico está elaborado en base a información pública del portal de Mercado Público y plasma las ofertas y resultados de licitaciones públicas convocadas por Cenabast respecto de este producto que se llama: *Glucosa 5% 100 ML Colapsable*, entre los años 2008 a 2011.

DECLARANTE: Mmjum.

FNE: Si me lo puede firmar también, por favor. Yo le puedo entregar lápiz. De acuerdo a la información plasmada en este gráfico, Baxter se abstuvo de participar en licitaciones de este producto

convocadas por Cenabast entre los años 2009 a 2011. No obstante, Baxter sí participó en numerosas licitaciones de hospitales durante el año 2011 con ese mismo producto. Se le exhibe en este momento al declarante el gráfico número seis, elaborado por esta Fiscalía en base a información pública del portal de Mercado Público, que muestra las ofertas de Baxter a licitaciones de hospitales públicos respecto del producto: *Glucosa 5% 100 ML Colapsable*, en el año 2011.

DECLARANTE: Mmjum.

FNE: ¿Qué explicación comercial encuentra usted para este comportamiento?

DECLARANTE: No sé. Decisión de Baxter.

FNE: ¿No monitorea usted el comportamiento de su competidor?

DECLARANTE: Sí, por supuesto.

FNE: Entonces, dentro de ese monitoreo no tiene usted una explicación de ¿por qué su competidor no se presenta a las licitaciones de Cenabast?

DECLARANTE: La observación que tenemos nosotros es que, como Fresenius, es que Baxter tiene un esquema de abastecimiento de su productos en Colombia, los fabrican allá, por el cual, es nuestra interpretación...

FNE: Ajá.

DECLARANTE: como esta planta planta tiene, además fabricación de diálisis, asumimos que el costeo beneficia a los grandes volúmenes. Una hipótesis que lo hacemos basado en nuestra compañía hermana Fresenius Medical Care que es competencia de Baxter en el mercado renal. Esa es la única explicación que encontramos para ver que el precio de importación que tiene Baxter en Chile, es proporcionalmente mucho más alto en pequeños volúmenes que en los grandes volúmenes y eso nos da la explicación de por qué Baxter es tan agresivo en los precios de los grandes volúmenes 500 ML y Litro, y no es tan agresivo en los pequeños volúmenes donde muestra un costo de importación no tan conveniente. Entonces esa es nuestra lógica que tenemos que ver de cómo se ha comportado Baxter en el mercado y que, de alguna manera a diferencia de nosotros... nosotros nuestros costos son más

proporcionales, tenemos una mejor posición competitiva en vista de su precio de importación para los pequeños volúmenes versus los grandes volúmenes.

FNE: ¿Por qué ese argumento explicaría la abstención de Cenabast?

DECLARANTE: Bueno, eso no sé. Tiene que preguntárselo a Baxter.

FNE: ¿Su argumento a qué iba? ¿A qué apuntaba?

DECLARANTE: Mi argumento es que, insisto, esto es... conclusiones que nosotros hemos sacado mirando cómo se ha comportado en estos años que para ellos y hemos... da la sensación de ver los precios en el mercado y ver los costos de importación, los grandes volúmenes son más agresivos en precio, mientras que en los pequeños volúmenes tienen más complicación y uno lo ve en el costo de importación. Por lo tanto, el precio que ponemos nosotros a pequeños volúmenes, nos da un buen margen a nosotros y ellos les cuesta mucho competir ahí. Luego si en Cenabast, harán su análisis y decidirán presentarse o no dependiendo del atractivo para ellos esa licitación. A lo mejor les conviene vender más en venta directa.

FNE: ¿Por qué?

DECLARANTE: Porque quizás tienen un mejor precio.

FNE: ¿Y Cenabast no era un comprador con ventajas como la agregación de demanda o el único comprador, por lo tanto, no había que preocuparse de distintas...?

DECLARANTE: Hay que preguntárselo a Baxter, es su estrategia. Yo te puedo contestar lo que nosotros decidimos hacer, digamos. [REDACTED]

FNE: ¿Usted discute con don Cristian Quiroga la presentación o abstención de Baxter a estas licitaciones, de sodio de cloruro y de glucosa?

DECLARANTE: No. Hemos discutido, al igual que con los demás miembros Asilfa el impacto de bases de Cenabast, pero cada uno hace su análisis de conveniencia para cada producto.

FNE: ¿Pero concretamente sobre la abstención de Baxter o la presentación a estos procesos de licitación?

DECLARANTE: No. No que yo recuerde.

FNE: ¿O sea, no se acuerda?

DECLARANTE: ¿Estamos hablando de cuándo? Del 2008 a 2011. Quiroga llegó en el 2010 entiendo, fue en el 2010 a Chile.

FNE: Esta Fiscalía Don Mariano, cuenta con antecedentes que revelan que la licitación convocada por Cenabast el año 2012 para el abastecimiento del producto: Cloruro de Sodio 100 ML. Le voy a indicar el ID 621163LP12, Baxter se abstuvo deliberadamente de participar para que su empresa, en principio, se adjudicara esta licitación en coordinación y conocimiento suyo. ¿Es eso efectivo?

DECLARANTE: No me consta.

FNE: ¿Es eso efectivo, sí o no?

DECLARANTE: No podría decirlo. Es una decisión que han tomado ellos.

FNE: No, yo le estoy preguntando otra cosa. Yo le estoy preguntando: ¿Si Baxter se abstuvo deliberadamente en coordinación y conocimiento suyo?

DECLARANTE: Nosotros hicimos nuestro análisis del escenario de licitación, de todas maneras sabíamos o intuíamos que a Baxter no le iba a convenir esta licitación. Luego, que ellos decidieran no presentarse es una decisión de ellos.

FNE: ¿Cómo la intuía?

DECLARANTE: Por esto. Porque a ellos le es poco atractivo, tienen poco margen para el precio con el cual nosotros vamos. A ellos, me da la sensación, que no les conviene. Por el precio que ellos tienen versus el precio al cual nosotros vamos, en particular el 2012 era un escenario de licitación diferente en el cual, bueno, cada uno hizo su análisis.

FNE: ¿Pero la respuesta es no entonces? ¿No hubo coordinación ni conocimiento de su parte de esta decisión deliberada de Baxter?

DECLARANTE: No recuerdo que me haya dicho que no se iba a presentar.

FNE: ¿Usted ha acordado con Cristian Quiroga postular a determinados precios a licitaciones específicas: Cenabast, Hospitales?

DECLARANTE: No.

FNE: ¿Nunca?

DECLARANTE: No recuerdo haberlo hecho.

FNE: Tampoco recuerda eso. ¿Usted no tenía contacto con Cristian Quiroga respecto a procesos de licitación?

DECLARANTE: Tenía contacto en base a todo lo que significa el cambio de lo que pasó para el año 2012, licitaciones de Cenabast con el nuevo modelo. En base a todo lo que emitíamos en el contexto Asilfa y la implicancia que tenía en estas licitaciones.

FNE: Perdón, estamos hablando de varios años más aparte del 2012. Del 2007 a 2013.

DECLARANTE: Pero Quiroga se incorpora a Asilfa a fines del 2010 cuando viene a Chile.

FNE: OK. Y en las licitaciones que estamos hablando también la información respecto del Cloruro es desde 2010 e información respecto de la Glucosa es desde el 2009.

DECLARANTE: 2010 se adjudica... el 2009, claro. Yo el contacto con Cristian tengo desde que él se incorpora a Asilfa a fines del 2010. Por tanto, licitaciones del 2009 o del 2010 adjudicadas a fines del 2009, válidas en 2010... no, no las pude haber conversado con él.

FNE: ¿No acordó precios entonces para presentación a licitaciones con él?

DECLARANTE: No recuerdo haberlo hecho.

FNE: Por favor, Don Mariano, le pido que no se fije en las notas de su abogado.

DECLARANTE: Pero si no estoy leyendo lo que escribe Claudio, tampoco puedo entender su letra tampoco.

FNE: Es que lo veo constantemente fijándose en las notas de Don Claudio.

DECLARANTE: No estoy mirando.

ABOGADO DEL DECLARANTE: ¿Me darías otro papel si fuera tan amable?

FNE: Si, por supuesto. Pero por favor...

ABOGADO DEL DECLARANTE: Gracias.

FNE: Vamos a la planilla. Volvemos, para constancia del audio, se le vuelve a exhibir al declarante la planilla denominada: *Analisis fc3*, que se había exhibido anteriormente en esta declaración. En relación a la columna M, la fila 74, ahí hay un número que dice 265, al lado en la columna O también hay un 265 ¿ese número entendemos que se refiere a la licitación convocada por Cenabast para el año 2012 para el abastecimiento del producto: *Cloruro de Sodio 0,9 de 100 ML*, el ID que le indicamos anteriormente 621163LP12. En esa licitación, Sanderson se presentó con un precio de 290 pesos, en circunstancias que ahí hay un precio que usted me indicó que debían ser propuestas de precio de 265, ¿recuerda usted esa licitación?

DECLARANTE: ¿\$265 fuimos con bolsas dices tú?

FNE: No, no fueron a \$265. Fueron a \$290.

DECLARANTE: Mmjum.

FNE: Y... podemos revisar la información en Chile Compras si usted desea, pero la información es pública y directamente sacada del portal.

DECLARANTE: OK. ¿Entonces la preguntas?

FNE: ¿Por qué, si había un precio ahí de 265, usted subió o se presentaron a la licitación con un precio de 290?

DECLARANTE: Habrá pasado algo más desde que hicimos este análisis hasta que decidimos el precio de la licitación, no sé si ese análisis, este archivo es el último con el cual trabajamos, la última definición de precios a la licitación.

FNE: [REDACTED]

[REDACTED]

DECLARANTE: Sí.

FNE: ¿Entonces por qué no se postuló con el precio de \$265 propuesto y se fue con \$290?

DECLARANTE: No te podría decir. No sé.

FNE: ¿Quién tomó la decisión final de presentación a esa licitación?

DECLARANTE: Con Pedro Pablo, los dos juntos.

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: No. De hecho le impugnamos después esa licitación.

FNE: Sí.

DECLARANTE: Impugnamos esa adjudicación nosotros.

FNE: Vamos a hablar de eso más adelante, de la impugnación. Don Mariano... por favor...le vamos a exhibir al declarante, no, perdón antes de eso, le insisto, ¿conversó con Cristian Quiroga usted respecto a esa licitación particular?

DECLARANTE: Hablamos de las licitaciones en general, de lo que venía con Cenabast con el nuevo modelo año 2012.

FNE: No, en esta licitación en particular. ¿Conversó con Cristian Quiroga en relación a esta licitación antes de la adjudicación?

DECLARANTE: No recuerdo.

FNE: ¿Y con posterioridad a la adjudicación? Es una licitación del año 2012.

DECLARANTE: sí... ¿Si hablé después de la adjudicación?

FNE: Son dos preguntas, ¿conversó usted con Cristian Quiroga en relación a este proceso de licitación antes de la adjudicación? No en general, no en Cenabast, a esta...

DECLARANTE: No lo sé, en particular esta licitación.

FNE: ¿Y con posterioridad a la adjudicación?

DECLARANTE: Probablemente nos debe haber llamado la atención que se haya presentado Braun.

FNE: ¿Pero habló con Cristian Quiroga?

DECLARANTE: Es posible, en un comentario de mercado por licitación de que se presenta... [REDACTED]

FNE: ¿Y qué había conversado...?

DECLARANTE: O sea, igual Cenabast lo pudo aceptar, de hecho Cenabast tiene aquí el *driver* de la decisión.

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: ¿Además de la sorpresa no hubo reproche por lo sucedido?

DECLARANTE: ¿A quién?

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: Sí.

DECLARANTE: O sea, ¿él no se presenta y yo le hago un reproche?

FNE: Sí, le estoy preguntando si no hubo reproche de su parte por lo acontecido a [REDACTED]

DECLARANTE: No recuerdo. [REDACTED]

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: No sé, reproche. Pero es probable que lo hayamos comentado como una cosa rara, digamos.

FNE: Le vamos a exhibir los gráficos individualizados con los números 16 y 17. OK. Efectivamente hay un salto correlativo para que no se asusten. [REDACTED]

DECLARANTE: Tiene mejor costo. Por ende, le pone mejor precio que yo no puedo igualar.

FNE: Pero usted fabrica...

DECLARANTE: Menos en Cenabast. ¿Cómo?

FNE: Pero usted fabrica acá.

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: OK.

DECLARANTE: Y pequeño volumen hablo de 100 y 250 ML.

FNE: OK.

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED].

FNE: OK. Se le exhibe a continuación al declarante el gráfico número 18, por favor si lo puede firmar.

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

DECLARANTE: ¿Perdón?

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE [REDACTED]

FNE: [REDACTED]
[REDACTED]

DECLARANTE: Sí. En estas tres licitaciones me lo he ganado digamos.

FNE: ¿Por qué?

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: [REDACTED]
[REDACTED]

DECLARANTE: Ehm...no que yo tenga memoria de eso.

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: ¿2011? ¿2012?

FNE: [REDACTED]
[REDACTED]

DECLARANTE: Prácticamente no hubo cambio.

FNE: ¿No hubo cambio?

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: [REDACTED]
[REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: Mmjum.

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: [REDACTED]
[REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: ¿Pero por qué?

DECLARANTE: No.

FNE: [REDACTED]
[REDACTED]

DECLARANTE: Sí.

FNE: Perfecto. ¿Recuerda usted esa demanda?

DECLARANTE: Sí, claro.

FNE: [REDACTED]
[REDACTED]

DECLARANTE: Porque nunca se lo habían adjudicado. O sea, dicho de otra forma, Cenabast lo había declarado inadmisibile si mal no me acuerdo.

FNE: Eso es incorrecto.

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: Ya lo había validado antes declarándola admisible.

DECLARANTE: Pero no la había adjudicado, porque los precios no eran competitivos.

FNE: ¿Entonces usted dice que impugnó esa presentación?

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: ¿Por qué no se continuó tramitando esta demanda?

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]

FNE: Es que le recuerdo...

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: [REDACTED]
[REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: Sí, lo conocí.

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: A [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: ¿Dónde se reunían?

DECLARANTE: Tuvimos un par de reuniones en algún café, puntual. Bien esporádico eso sí.

FNE: Bien esporádico. ¿Cuántas veces se reunió con él?

DECLARANTE: No las podría contar. Fue hace varios años atrás.

FNE: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

DECLARANTE: No sé en particular que tema, pero eran estos, los que estamos hablando. Eso era antes de su salida ¿no? , probablemente quizás, no sé, me avisó que se iba.

FNE: Perdón, sí.

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: Finalmente no se sumó, pero fue por el otro tema.

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]

[REDACTED]

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

FNE: OK, hay varias otras citas de la misma naturaleza. ¿Puede afirmar que en esas reuniones no se discutieron precios a ofertar en licitaciones?

DECLARANTE: No recuerdo haber discutido precios con [REDACTED]

FNE: ¿Y con otros laboratorios?

DECLARANTE: No, no. [REDACTED]

FNE: Sí. El 2012, Sanderson sufrió importantes reducciones de puntaje respecto de licitaciones de Cenabast, de hasta 30 puntos en total. ¿Le consta ello?

DECLARANTE: Mmjum [afirmación]

FNE: Perfecto. ¿Influyó eso, la reducción de puntaje, en los precios ofertados en ese periodo?

DECLARANTE: Claramente.

FNE: ¿Cómo influyó?

DECLARANTE: Que nosotros tuvimos que hacer un sacrificio en precios a la baja, para poder compensar esa deducción.

FNE: OK. ¿En qué consistió ese sacrificio a la baja?

DECLARANTE: En bajas de precios. Jugando de nuevo con las simulaciones, asumiendo precios de la competencia, y ver como quedábamos en puntaje ambos, para ver si podíamos adjudicar o no ese producto, y que impacto tendría en la rentabilidad general.

FNE: OK, ¿eso fue una recomendación digamos, una sugerencia a nivel de empresa?

DECLARANTE: Una decisión nuestra, claro.

FNE: OK, una decisión suya, o sea de la empresa. [REDACTED]

DECLARANTE: No entiendo aquí, la línea verde. Estoy en el gráfico 7.

FNE: Sí, deme un momento que no encuentro en link, para poder proyectarlo. [REDACTED]

DECLARANTE: Disculpa, no te entendí devuelta, ¿la línea verde son los precios nuestros?

FNE: Sí, son los de presentación.

DECLARANTE: ¿Entonces la pregunta es?

FNE: La pregunta es: en el año 2012 usted estaba castigado con muchos puntos, 30 en particular. Usted me dice que se hizo un esfuerzo para presentarse a precios más bajos. No obstante usted se presenta...

DECLARANTE: ¿ese es el \$235, o el \$290 te refieres?

FNE: El \$235. Usted se presenta a un precio superior al que exhibía en abril de 2012, a pesar de tener las deducciones.

DECLARANTE: Sí, pero estamos hablando de dos mundos distintos. El 2012 Cenabast, es el tema del cambio de bases.

FNE: No, si usted ve el \$235 es el mes 9 del año 2012. Ahí ya se habían reformado las bases de Cenabast.

DECLARANTE: Correcto, y por eso bajó del \$290 al \$235.

FNE: Claro, pero aun así usted me dice "hice un esfuerzo".

DECLARANTE: Sí, claro.

FNE: Y licito a \$235, siendo que con la bases antiguas usted se presentaba a \$190.

DECLARANTE: ¿Estás seguro que nos presentamos a \$190 nosotros?

FNE: Absolutamente segura.

DECLARANTE: 

FNE: Absolutamente segura.

DECLARANTE: O sea, \$190 a \$235 con el modelo nuevo, a mí me parece razonable.

FNE: El modelo nuevo en septiembre de 2012 ya había cambiado, porque la distribución solamente... la distribución directa solamente se gira en Santiago, es decir... me explico, las bases de Cenabast, ya se habían contrareformado.

DECLARANTE: Sí, pero tampoco creas que del 2011 al 2012, se corrigió todo, ¿cierto?

FNE: La distribución solamente tenía que ser en la... distribución directa a los laboratorios solamente tenía que ser en la región metropolitana. Para el resto...

DECLARANTE: ¿Y quinta región no?

FNE: Solamente región metropolitana. Para el resto de las regiones, se utilizaba el operador logístico. Entonces nos podría usted explicar...

DECLARANTE: Pero el 2011, era todo Cenabast.

FNE: Sí, estamos de acuerdo. No estamos...

DECLARANTE: Por eso te digo, estamos comprando... para entenderles la pregunta. Es ¿por qué subimos de 190 a 235, esa la pregunta?

FNE: Si usted tenía 30 puntos de castigo. Septiembre de 2012, ustedes frente a esa licitación con 30 puntos de deducción, en Cenabast.

DECLARANTE: Sí, entonces versus la cotización del año anterior que era de \$290, nosotros bajamos a \$235.

FNE: Lo que pasa queremos... nos parece razonable no considerar el año de \$290, porque usted mismo me está diciendo que ese es un año excepcional. Entonces comparemos peras con peras.

DECLARANTE: No po, es que no son peras con peras, porque el 2011 no eran peras. 2011 nosotros entregábamos.

FNE: Estamos mirando... puede mirar 2000... En la licitación anterior, cuando no había...

DECLARANTE: \$195-\$190, eso nosotros entregábamos en una bodega, le habíamos una factura a Cenabast. En el año 2012 les seguimos facultando a los 200 clientes, a los 150, no sé cuántos clientes había en esta licitación. Seguimos haciendo la facturación individual, le seguimos cobrando a cada uno, seguimos vendiéndole a las municipalidades que estén metidas en el paquete de estos productos. Lo único que no hacíamos es no entregamos en regiones, pero en la metropolitana seguimos entregando uno a uno. Entonces entra en vigor el operador logístico, pero el resto del modelo sigue siendo exactamente el mismo, facturación individual, cobranza individual, riesgo de crédito individual, picking individual, etc.

FNE: El de septiembre de 2012, ¿considera que este es un precio competitivo a pesar de las reducciones de 30 puntos?

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: ¿Ese aumento en el cambio de envase compensa su deducción de 30 puntos en el puntaje final?

DECLARANTE: Tendría que hacer los cálculos. No tengo claro si...si ya vemos en numerito fino. Pero como concepto, yo tengo claro que en general nosotros, por el motivo de los retiros de mercado tuvimos que hacer bajas de precios. Eso te lo firmo. Ahora, se entiende esto ¿no?, yo en 2012 y 2013 compito con un competidor que tiene un producto más caro, por lo tanto puedo mejorar mi precio sin modificar el resto de las cosas.

FNE: Mi pregunta es si el aumento por el cambio de producto de su competidor ¿compensa esa deducción que era de 30 puntos, que hacia prácticamente imposible ganar la licitación?

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: En ese proceso en particular no se presentó.

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: OK, ¿eso es su explicación respecto de los 3 gráficos que se le exhiben: el 7, el 8 y el 9?

DECLARANTE: Eh, sí. De hecho un patrón similar ven en los otros ¿no? Más aun en el de \$500 que es el que mayor unidades tiene.

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: No que me recuerde.

FNE: ¿Acordó con él entonces rangos de precios?

DECLARANTE: No que me recuerde.

FNE: ¿Se asignaron licitaciones?

DECLARANTE: No que me recuerde.

FNE: ¿Llegó a un acuerdo de esa naturaleza con alguna otra persona [REDACTED]

DECLARANTE: No tenía contacto con otra persona [REDACTED]

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: No la conozco.

FNE: ¿No la conoce?

DECLARANTE: No la conozco.

FNE: ¿Y actualmente tampoco la conoce?

DECLARANTE: No la conozco.

FNE: ¿Perdón?

DECLARANTE: No la conozco. Nunca he conversado con ella.

FNE: OK. Cenabast introdujo, como lo hemos hablado varias veces aquí, en las bases de licitación, para el periodo 2011 y 2012, 2011 para 2012...

DECLARANTE: Y 13 y 14.

FNE: 2011 para 2012, fueron introducidos una serie de cambios referidos a aspectos tales como la distribución, la facturación, y el pago, los cuales se reflejaron en las bases de licitación de ese año 2011, que están en la resolución N°164.

DECLARANTE: Sí.

FNE: Hablemos respecto, ¿de qué modo impactaron estos cambios en la industria farmacéutica?

DECLARANTE: Yo diría que... por lo menos nuestro análisis es que impactó de maneras muy diversas. Dependiendo mucho de la naturaleza del producto del que está en discusión, y de su precio. Podemos imaginar que para productos que tienen un bajo costo logístico, y un precio medio-alto, el impacto porcentualmente es mínimo, mientras que para productos como los sueros fundamentalmente, que tienen un alto costo logístico y un bajo precio de venta ¿sí?

FNE: Sí, está perfecto.

DECLARANTE: El impacto fue significativamente mayor, que fue lo que nos motivó a hacer todo lo que hicimos en su momento, que es de público conocimiento, yendo a todas las instancias posibles para hacer conocer esto. También tiene que ver con la lógica de los clientes involucrados, porque cada licitación tiene destinatarios... antes el cliente era Cenabast, por lo tanto daba igual el producto, uno le facturaba a Cenabast. Luego el modelo nuevo, que sigue vigente hasta hoy día en este aspecto, tú te adjudicas, o Cenabast te propone, un listado de clientes, con una distribución mensual teórica, y después de adjudicados se sale del medio, y uno tiene que empezar a llamar a cada uno de ellos para confirmar las entregas, facturarle a cada uno, cobrarle a cada uno. Y obviamente en ese listado de cliente, uno no puede decir "a unos les vendo y a otro no", tiene que aceptar todo el paquete. Entonces se dio el caso, en algunas licitaciones, por ejemplo en esa de fisiológico de 500, la estaba repasando ayer, en donde tú te encuentras que hay 85 municipalidades dentro de los 250 clientes. Y municipalidades eran clientes que nosotros habíamos prácticamente dejado de comercializar,

mayoritariamente por un tema de crédito, incluso la misma Cenabast decía que su problema de financiamiento era porque las municipalidades no le pagaban.

FNE: ¿Y la determinación de precios para las presentaciones de ese proceso estuvieron a su cargo?

DECLARANTE: Sí, o sea las trabajábamos con Pedro Pablo como todas, y yo participé en forma directa.

FNE: OK, ¿usted tenía la última palabra?

DECLARANTE: Podríamos decir que sí.

FNE: ¿Sí?

DECLARANTE: Sí.

FNE: OK, ¿cómo influyó esta situación en la determinación de los precios con los que usted decidió participar en los procesos de Cenabast?

DECLARANTE: ¿Cómo influyó?

FNE: Esta situación.

DECLARANTE: Dramáticamente digamos. O sea, nosotros hicimos un análisis del impacto que tenía para nosotros a detalle, en términos de los componentes que hemos hablado, y otros que escapan de esa donde estaba, claro, la figura del operador logísticos, que le pagaba, etcétera, no se cobraba... bueno, en fin, toda la problemática de Cenabast, y no había un canal adecuado para resolver esas dudas. Y por lo tanto, hicimos todo lo que estuvo a nuestro alcance dentro de la asociación, y en forma individual, para llevar a las autoridades esta situación. Y que se tomaran medidas para poder balancear un poco más estas bases de licitación donde Cenabast quedaba como juez y parte. Aplicaba las multas, decidía ante cualquier inconveniente, y nosotros no teníamos ninguna posibilidad de dejar de entregar si se nos pagaba, al contrario nos multaban. Ni de... a su vez, eso lo hemos planteado en todas las instancias, inclusive aquí en la Fiscalía.

FNE: [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

DECLARANTE: [REDACTED]

[REDACTED].

FNE: Perdón, ¿me puede repetir? que no le escuche bien.

DECLARANTE: La decisión fue: [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

FNE: ¿Cómo quién?

DECLARANTE: Bueno, esto es información de mercado, no la puedo comprobar, pero por ejemplo el Laboratorio [REDACTED] se adjudicó muchas licitaciones, y tuvo serios problemas de operación, serios problemas de cobranza... probablemente tenía otras motivaciones, porque 2 años después se vendió el laboratorio, ¿no cierto?

FNE: ¿Dos años después qué? Perdón.

DECLARANTE: Se vendió el laboratorio. Entonces a lo mejor había otras consideraciones a la hora de definir los precios. En nuestro caso fuimos [REDACTED] en sentido de decir, hablo siempre por Fresenius Kabi y Sanderson, [REDACTED] [REDACTED] a la hora de definir precios. Y eso en el tiempo se fue precisando, y por eso los precios fueron ajustándose. Importante también hablar que en esa licitación, el 2012, Sanderson tenía algunos castigos que aplicaban a la entidad legal, entonces por única vez tomamos la decisión estratégica, si esa es la pregunta, de que Fresenius se presente con sueros.

FNE: Sí, lo sabemos.

DECLARANTE: Por eso hicimos [REDACTED]. Considerando que la cotización de Fresenius no iba a estar castigada, por los retiros de mercado. Esa fue la lógica.

FNE: ¿No se vio una posibilidad de negocio ahí? Considerando que podían (sic) haber competidores que propósito de esta distribución con Cenabast, subieran los precios. ¿No vio usted, su empresa, una oportunidad de negocios? “bajemos los precios un poquito y nos adjudicamos”.

DECLARANTE: Es que en nuestros productos [REDACTED]. A lo mejor [REDACTED] uno podría haber tomado ese [ininteligible 01:18:04], de hecho mucha gente lo hizo. Poniendo el caso que te comenté al principio, el de la [REDACTED]. Si uno mira la licitación de [REDACTED], que también estuve mirando estos días, por eso tengo fresco el número del 2012, que en costo de distribución era muy similar a los sueros pero costaba [REDACTED], por lo tanto había espacio para absorber el impacto, y mantener los precios y ganar el mercado. Que es lo que hizo el competidor que se lo adjudicó. En nuestro caso, dond [REDACTED] digamos, [REDACTED], y seguir discutiendo en todas las instancias para que las bases sean más equilibradas, y en sentido común, en beneficio no solo nuestro sino de Cenabast y de los hospitales.

FNE: [REDACTED]

DECLARANTE: Precio de venta menos costo.

FNE: ¿Cuánto había [ininteligible 01:18:59] esta estimación conservadora que usted considera?

DECLARANTE: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

FNE: Pero concretamente perdón, en términos de la pregunta de Boris.

DECLARANTE: [REDACTED]

FNE: ¿Eso era el margen que se iba a absorber en estas nuevas...?

DECLARANTE: Era el [REDACTED]

[REDACTED] porque obviamente, también es cierto que ahí es importante también tener en cuenta, o sea en los inyectables tú tienes un producto que cuesta...

FNE: Por favor, continúe no más.

DECLARANTE: No, prefiero esperar para hablarles a todos.

FNE: OK, por favor...

DECLARANTE: Sí, en el caso de los inyectables tú tienes un producto que vale \$30 a \$40, y la misma ampolla, por la molécula que tiene dentro, otro producto vale \$400.

FNE: Mmjum [Afirmación]

DECLARANTE: [REDACTED]

[REDACTED]. Eso me imagino que ya lo habrán (Sic) hecho el ejercicio.

FNE: Yo no tengo más preguntas. OK entonces... a ver. Son 3 documentos que fueron voluntariamente entregados por don Mariano. Tenemos el gráfico firmado, perfecto. Entonces siendo las 14:58...

DECLARANTE: ¿Puedo agregar un dato?

FNE: Sí.

DECLARANTE: Cortito.

FNE: Dígame.

DECLARANTE: Como referencia, me imagino que ustedes lo habrán visto. Después que se dieron las primeras bases, y empezó toda la discusión. En las primeras bases no estaba claro el rol del operador

logístico. Eso después Cenabast licitó el operador logístico. Se adjudicó un solo oferente, no sé si lo tienen claro.

FNE: Sí.

DECLARANTE: Y el costo promedio que presentó ese operador logístico, fue de \$1000 por kilo, que eso me imagino que lo tienen claro.

FNE: Mmjum. [Afirmación]

DECLARANTE: [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

FNE: OK, perfecto. Entonces ahora sí. Siendo las 15:00 se pone fin a la declaración de don Mariano Ojeda. Muchas Gracias.

FIN DE LA DECLARACIÓN