MINISTERIO PUBLICO
FISCALÍA LOCAL

Fecha	11.08.2016
Hora de inicio	15.10
R.U.C.	1600732705-K

DECLARACIÓN EN FISCALÍA

Nombre	**MAURIZIO REGINATO VÁSQUEZ**
Rut	10.315424-3
Fecha Nac.-Edad	8 de febrero de 1974, 42 años
Lee y escribe	Si
Profesión / Oficio	Ingeniero Comercial
Estado Civil	Casado
Antecedentes penales previos	No
Lugar de nacimiento	Santiago Chile
Nacionalidad	Chileno
Teléfono	223901311
Domicilio	AEROPUERTO 9994, COMUNA CERRILLOS
Abogado defensor	Matias Kunsemuller Solé

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

Artículo 93

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

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

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

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

hechos materia de la investigación;

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

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

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

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

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

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

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

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

DECLARA:

El laboratorio Biosano S.A. es una empresa familiar fundada en el año 1940, fue adquirida el año 1982 por mi papá de nombre Claudio Reginato. En esta empresa Biosano, el 99% de las acciones son de la sociedad Renta Ancla Limitada y el 1% es de mi madre Ana María Vasquez. Hasta el año 1992 mi padre fue su administrador hasta que falleció. A partir de esa fecha mi mamá es la gerente general. Mi hermano Claudio Reginato entra a la empresa Biosano el año 2000 a la parte administrativa, y ejerció funciones como asistente en esa época y hoy es subgerente general desde el año 2010 a la fecha. Yo entré a la empresa el año 2001 como asistente comercial, yo lo que hacía era prospectar mercados para la exportación, y actualmente soy gerente comercial, ese cargo lo tengo desde el año 2008 aproximadamente. Mi hermano en el intertanto entre el año 2004 y 2010 fue gerente de operaciones. A partir del año 2005 a la fecha la parte comercial la veía yo apoyado de mi hermano, mi madre no tenía injerencia ni conocimiento del detalle de la parte comercial. La parte comercial me refiero a las licitaciones en que participamos, la búsqueda nuevos clientes o mercados, toda esta labor estaba a cargo mía y apoyado por mi hermano. La sociedad Ancla, los socios somos mi mamá, mi hermana de nombre Silvana, mi hermano y yo.

Los principales clientes del Laboratorio Biosano entre el año 2005 y 2008 eran Cenabast y los hospitales públicos, pero estos comenzaron a decaer a partir del año 2008 en que las exportaciones tomaron mayor participación en la venta pero seguíamos participando en la licitaciones de Cenabast pero el foco y estrategia del negocio era abrir nuevos mercados hacia el extranjero. Biosano es un Laboratorio que produce medicamentos inyectables de pequeño volumen genéricos, las llamadas ampollas. La planta está en la comuna de Cerrillos en Aeropuerto 9941 y las oficinas comerciales están en Cerro El Plomo 5420, Las Condes. También nos dedicamos a la importación de medicamentos genéricos inyectables de pequeño volumen. Entonces producimos y vendemos medicamentos inyectables de pequeño volumen genéricos, es decir no tenemos marca, se venden por su principio activo no por la marca. La competencia de nuestra empresa son otros laboratorios. Entre el año 1999 y el año 2003 eran tres los laboratorios en este mercado de ampollas, Rider, Sanderson y Biosano.

En ese momento las participaciones era 40% Rider, 40% Sanderson y 20% Biosano de participación en el mercado. Cuando mi hermano llega el año 2000 el encargado comercial era una señora de nombre Silvia Galindo que falleció y fue ella la que introdujo a mi hermano a este tipo de acuerdos que se hacían con los demás laboratorios. Ella fue la que le dijo a mi hermano que así se manejaba el mercado, y le pidió que no se lo comentara a mi mamá y mi hermano no se lo comentó. Silvia Galindo venía trabajando en el laboratorio con los dueños anteriores que era la familia Avaria. Es Claudio quien comienza reunirse con los otros dos laboratorios Rider y Sanderson y la idea era repartir el mercado de licitaciones de compra de estos medicamentos ante las convocatorias de Cenabast en base a esos porcentajes de participación. Yo cuando llego el año 2001 al laboratorio el primer año estuve enfocado a las exportaciones y a partir del año 2002 mi hermano me refirió estos hechos que consistían en repartirse el mercado de las licitaciones, acordar las participaciones de mercados, acordar cuotas y eso estaban en base a los porcentajes 40%, 40% y 20%. En las reuniones entre los ejecutivos de los laboratorios, participaban por Sanderson, Pedro Pablo Echeverría, por Rider José Acevedo. Rider es un laboratorio que desapareció y por Biosano iba Claudio Reginato conmigo o uno de los dos. Quien concertaba las reuniones era el Laboratorio Sanderson y se hacían en el centro Vasco en Vicuña Mackenna. Cenabast publicaba las licitaciones y nos juntábamos para acordar los productos que cada laboratorio se asignaría. El laboratorio Sanderson era el que dirigía el tema de los precios. Sanderson en esa época tenía como el triple personal de Biosano. El año 2003 Rider sale del mercado y cierra su planta de inyectables y quedan en el mercado Biosano y Sanderson. Es importante mencionar que Sanderson siempre fue el que llevaba los lineamientos de la asignación de productos, era el que citaba a las reuniones y el que dirigía las reuniones en la participación de las asignaciones de mercado de cada empresa. Desde el año 2003 hasta el año 2006 las reuniones eran de la misma manera organizadas por Sanderson, de la misma manera citada por ellos y también tenía la asignación de productos pero ya con dos laboratorios. A veces dentro de la misma asignación que hacía Sanderson los precios que ellos asignaban estaban bajo nuestros costos y nosotros teníamos que aceptar para

respetar el acuerdo y seguir vendiendo. En este periodo 2003-2006 también quien citaba a las reuniones para acordar la asignación de productos en las licitaciones de Cenabast era Pedro Pablo Echeverría quien nos citaba por teléfono. Él era el gerente comercial de Sanderson. Para ese periodo el acuerdo fue asignarnos productos para quedar Sanderson con una participación del 70% y Biosano el 30%. Cenabast llama a las licitaciones los meses de septiembre y octubre cada año para el año siguiente. Entre que abre y cierra la licitación transcurren tres o cuatro semanas en promedio para que se realizaran las ofertas. Esperamos con Pedro Pablo Echeverría, mi hermano y yo que salieran cada año las licitaciones y se juntaban los proceso de licitación con muchos productos por parte de Cenabast, era Echeverría quien nos llamaba y nos juntábamos en el Centro Vasco y en la reunión Pedro Pablo Echeverría traía su propuesta de participación en el mercado y de los precios asignados, así Pedro Pablo Echeverría indicaba el producto, la licitación, la cantidad que quedaría para ellos (Sanderson), y la que quedaría para nosotros por Biosano, para que cuadrara en la asignación 70% para ellos y 30% para nosotros, y en esa planilla se indicaba el precio que teníamos que ofertar, y el precio en la licitación que ganaba Sanderson su oferta era por un precio menor y nuestra oferta un precio mayor, la licitación que ganábamos nuestro precio era menor en la oferta de Sanderson. El precio era la herramienta para asignar la participación de cada uno, que era de 70 % para Sanderson y 30% para Biosano. El año 2006 Biosano empieza a importar productos terminados desde Argentina soluciones parenterales de gran volumen (Sueros) y con eso en ese momento Sanderson se molestó de porque nos estábamos metiendo en los negocios de ellos. Pedro Pablo Echeverría conversó con mi hermano para manifestarle de la molestia que estuviéramos incursionando en este mercado, y que a partir de este momento no iban a haber más acuerdos para las licitaciones de Cenabast y que nos iba a hacer pedazos. Ese año hubo un quiebre, nosotros nos salimos del acuerdo de varias licitaciones pero al cabo de 4 meses se retoman los acuerdos, estuvimos peleados como un semestre. El año 2007, finales del año 2006 Fresenius Kabi compra el laboratorio Sanderson, y ahí se concertó una reunión que la cita Pedro Pablo Echeverría, y vamos Claudio Reginato y yo a una reunión en el Hotel Crown Plaza, en esa

reunión estaba el nuevo gerente general de Fresenuis Kabi- Sanderson de nombre Mariano Ojeda de nacionalidad argentina y también el señor Alain Mollard por parte de Fresenuis Kabi que era el manager para Latinoamérica. En esta reunión Pedro Pablo Echeverría gerente comercial de Sanderson presenta al nuevo gerente general y a Alain Mollard, en esa reunión el objetivo era recomponer la relación. Ellos, Ojeda y Mollard plantearon recomponer la relación, esto es, los acuerdos de repartición de mercado de las ampollas en las licitaciones de Cenabast, porque dejaron entrever que ellos eran ahora una multinacional que tenía mayores espaldas que Sanderson, nos dijeron que la idea de esta nueva administración es seguir con los acuerdos que se llevaban anteriormente. Nosotros con mi hermano nos quedamos callados no dijimos nada, ni sí ni no. Terminó la reunión. Salimos de la reunión y conversamos con mi hermano y no le dijimos que sí al tiro por un tema de orgullo, pero pensando las cosas que eran una multinacional decidimos retomar.

Un par de días después nos volvió contactar Pedro Pablo Echeverría para preguntarnos al respecto y habló con mi hermano, mi hermano le dijo que íbamos a retomar los acuerdos de repartición del mercado, fue el mismo porcentaje de 70% para Fresenuis Kabi (Sanderson) y 30% para Biosano.Con el mismo modus operandi, con licitaciones de la Cenabast se realizaron las reuniones a las que asistía ahora también Mariano Ojeda, iba Pedro Pablo Echeverría, Claudio Reginato y yo. Esto ocurrió entre los años 2007 y 2012, realizábamos dos a tres reuniones por año con los representantes de Fresenuis Kabi Sanderson y nosotros por Biosano, por lo menos deben haber sido 15 reuniones en ese periodo. En esta época ellos Fresenuis Kabi (Sanderson) venían muchos más preparados, nos mostraban las planillas con las participaciones de mercado que teníamos y lo que íbamos a tener con el acuerdo, manteniendo la misma asignación histórica 70-30. La planilla para el acuerdo elaborado por Fresenuis Sanderson contenía la propuesta de repartición de productos, individualizando cada producto, el número de ID, cantidad, precio del año anterior y precio a ofertar cada uno ante la Cenabast,- el que se iba a adjudicar la licitación tenía el precio menor a ofertar. Pedro Pablo Echeverría llegaba a la reunión con notebook e insertaba un pendrive y abría un archivo con la planilla para el acuerdo, era en Excell, ellos tenían listo

el 70%-30%, era Pedro Pablo quien preparaba esa información, las pocas veces que fue solo Mariano Ojeda también llevaba la planilla que coincidía con el formato de Pedro Pablo Echeverría y ahí yo llevaba una planilla que contenía datos de la licitación y el producto, anotaba el precio a ofertar por Biosano y Sanderson y así podía revisar que se respetara el acuerdo y así saber qué precio ofertar ya que ese precio era el que utilizaba Biosano en la oferta que presentábamos posteriormente ante Cenabast, tanto en las licitaciones que ganábamos como en las que perderíamos. Un ejemplo de la planilla que yo utilizaba es la que está en la página 10 del requerimiento de la Fiscalía Nacional Económica, es mi letra la que está en la primera y segunda columna, lo anotaba para efectuar la oferta y verificar el cumplimiento del acuerdo. Estas planillas que yo llenaba a mano, luego de que se publicaba el cuadro comparativo en Chilecompras, yo verificaba que se cumpliera el acuerdo y destruía el documento en que yo anotaba, salvo el que está en el requerimiento que fue incautado. Los acuerdos que llegamos con los laboratorios mencionados coinciden con los productos indicados en el anexo del requerimiento de la FNE (cuarto otrosí), son los productos del acuerdo, sin perjuicio de que realizaré una revisión más detallada, y respecto del año 1999, yo no tengo antecedentes ya que no trabajaba en la empresa y el 2000 es mi hermano quien debe tener la información.

A fines del 2010 Cenabast modificó las bases en la cual incluyó la logística y la cobranza por parte del oferente, es decir uno tenía que despachar a todos los puntos designados por Cenabast y cobrar directamente a los que se despachaban los productos, en promedio eran 150 a 200 puntos de despacho y cobro, adicionalmente las bases cambiaron la asignación de puntaje, eso significaba que el precio pesaba un 60% a 70% lo que llevó a que muchas licitaciones fueran adjudicadas al más caro, además muchas licitaciones se declararon desiertas porque no participamos, ya que no sabíamos cómo asignar el incobrable, por lo que en varias licitaciones en ese periodo no ofertamos por el peligro del incobrable a ciertos clientes de mala paga, ahí se hacían más difíciles los acuerdos con Fresenuis Kabi Sanderson ya que la variable precio no era 100% relevante en la adjudicación del producto. Seguimos los años siguientes con los acuerdos hasta fines del año 2012 pero

cada vez se hacía menos viable o más improductivo acordar productos si no se manejaban las variables exógenas al oferente. Esto hasta el 2012 que es el último año de acuerdo, se hace inviable acordar ya que Freseniuis Kabi Sanderson estaba muy castigado ante la Cenabast, en deducciones de puntajes por lo que era inviable que se pudiera adjudicar la licitación y por lo tanto terminan los acuerdos a fines de año 2012. El año 2012 hubo acuerdos pero fueron entre noviembre y diciembre de 2012 que fueron los últimos. Los años 2013, 2014, y 2015 participamos de licitaciones sin acuerdo y tenemos contratos vigentes. En abril de 2013 se realiza una incautación y allanamiento por parte de FNE. Nosotros presentamos una solicitud de obtención de beneficios del D.L. 211.

Quiero agregar que Biosano tuvo que participar de los acuerdos que me he referido, ya que por tres hechos puntuales teníamos el temor fundado que el no aceptar estos acuerdos en el mercado de ampollas nos podría llevar a desaparecer. Los hechos son los siguientes, entre el año 2000 y 2002, Biosano comenzó a incursionar en el mercado de los concentrados de hemodiálisis cuando los precios bordeaban los $1300, en algún momento Pedro Pablo Echeverría nos manifestó la molestia de haber entrado en el mercado de bidones de hemodiálisis y que nos haría desaparecer de este mercado de hemodiálisis, cosa que al cabo de 6 o 8 meses bajaron los precios a $800 y nuestros costos eran $900 por lo que nos hicieron salir del mercado y destruir todo el inventario que teníamos. Adicional a esto Fresenuis Medical Care empresa del mismo grupo comenzó a comprar centros de hemodiálisis manejando el mercado. Los centros que compró nos dejaron de comprar. Otro ejemplo que es el mercado de Oncología, Biosano representó y lanzó una línea de productos argentinos que comercializamos por 3 años y al cabo de eso Fresenuis KABI la compró y tuvimos que entregarle todos los registros Sanitarios. Al 2007-2008 Biosano registró una línea de productos oncológicos de la India (LABORATORIO Dabur) y antes de poder hacer la primera importación tuvimos que entregar todos los registros sanitarios a Fresanius Kabi que compró la empresa, y no seguimos en el mercado oncológico. Todo esto nos llevaba a concluir que la posición de fuerza de ellos era real.

Respecto de la ventas que hicimos en estos años a Cenabast con estos acuerdos desde el año 2005 al 2012 en estos productos de ampollas no deben haber sido por más de $2.500.000.000, cifra que calculo ahora pero que debo confirmar analizando la facturación. Para saber si fue un negocio hay que revisar nuestros costos, hay veces que íbamos a licitaciones bajo el costo para mantenernos en el negocio. No puedo aseverar que con estos acuerdos Cenabast pagó un mayor precio. El acuerdo tenía por objeto evitar la competencia pero manteniendo los precios bajos para desincentivar la entrada de nuevos oferentes. Para Biosano el negocio fue abrirse a otras líneas de mercado a otros productos, no la Cenabast por el plazo de pago, el mercado de exportación paga a 60 o 90 días y Cenabast paga a 200 a 300 días. Para nosotros no fue un negocio, pero hay que revisar con detalle las operaciones. Incluso hay deuda que nosotros castigamos todos los años sobre todo las corporaciones municipales que no pagan las facturas, se trata de aproximadamente 200 a 300 millones de pesos anuales que son incobrables.

En cuanto a las reuniones para los acuerdos que realizamos existen copia del agendamiento de las reuniones en el Outlook de Biosano, como ejemplo una reunión que agendé para el día lunes 20 de febrero de 2012 con el asunto "roedores", esa reunión que convocó Pedro Pablo Echeverría y yo la agendé en mi calendario computacional. El termino roedores lo utilizaba para referirme a la gente de Sanderson Fresenuis. Acompaño documentos que dan cuenta de información relevante para la investigación, en copia : 1.- el anexo del requerimiento de la FNE. 2.- bases de licitaciones de Cenabast Resolución n° 3481,159,164, 61480, 156,184y 272. -3.- listados de productos ofertados por biosano durante 2009 al 2012. 4.- Set de agendamiento de reuniones que indican la fecha de la reunión para los acuerdos que me he referido, de 07-01-2011 asunto : reunión roedores,24-02-2011asunto : reunión roedor, 7-03-2011 asunto desayuno en mi casa con roedores, 11-03-2011 asunto reunión roedores, 15-03-2011 asunto reunión roedores, 16-03-2011 asunto reunión roedores, 19-10-2011 asunto reunión roedores, 13-01-2012 asunto reunión roedores, 20-02-2012 asunto roedores, 23-5-2012 asunto desayuno roedores; Todas estas reuniones que indica la agenda del Outlook eran concertadas por Pedro Pablo Echeverría y yo las agendaba en mi computador, la gran mayoría

se realizaron, y al referirme a roedores me refería a Fresenuis Kabi Sanderson y eran para llegar a los acuerdos. Las reuniones se hacían en el Centro Vasco y las que indicaban desayuno en mi casa se hacían en mi domicilio de la comuna de Vitacura. Recuerdo que en mi domicilio se hicieron tres reuniones en que fueron Pedro Pablo Echeverría; Mariano Ojeda por parte de Fresenuis Sanderson, yo y mi hermano. Pedro Pablo Echeverría traía en su notebook la planilla con la repartición de mercado. 5.- acompaño tres impresiones de planillas electrónicas que yo generaba con los precios que me informaba Fresenuis Sanderson en las reuniones tituladas "licitaciones por definir en Chile compras Cenabast 2010-2011", es la licitación del 2010 para el 2011, el cuadro lateral tiene los precios asignados. Estas planillas las elaboraba con información de Chile compras y el cuadro lateral derecho venía la asignación de productos donde agregaba las columnas B y S, que denominaban a Biosano y Sanderson con los precios asignados por Fresenuis para la respectiva licitación de Cenabast.

En cuanto a mis correos mantengo la casilla mreginato@biosano.cl autorizo que la fiscalía revise y copie los correos electrónicos entrantes y salientes desde el 16 de junio de 2005 a la fecha, hago presente que mi computador fue incautado por la FNE, para permitir el acceso a voy averiguar si existen respaldos en el servidor, para lo cual la policía puede concurrir a nuestras oficinas a efectuar las clonaciones respectivas.

La última reunión la tuvimos en mi casa el 13 de febrero de 2013 fue un almuerzo, asistieron Mariano Ojeda, Pedro Pablo Echeverría, mi hermano y yo. Quiero agregar que algunas reuniones se convocaron verbalmente por Pedro Pablo Echeverría después de las reuniones de Asilfa. Nos reuníamos en mi casa para buscar un lugar más privado en el último periodo 2011-2012 ya que apareció el caso Farmacias.

Cuando nosotros por Biosano por el acuerdo de asignación presentábamos una oferta más cara hasta el año 2010, yo sabía que nuestra oferta en un alto grado de probabilidad no sería adjudicada y, de hecho, el objetivo no era obtener la adjudicación. Además, podía existir la posibilidad de que se declarara desierta la licitación por no responder a los intereses de Cenabast, según sus propias bases, incluso vamos a chequear que pudieran existir casos en que se adjudicó

el más caro. A partir del 2010 el precio ofertado ponderó entre un 60% y un 70%, por lo que un precio más caro sí podía ser adjudicado y era adjudicado en algunos casos. El mecanismo que nosotros utilizábamos era que el que oferta el precio más caro permitía que el otro del acuerdo se lo adjudicara pero no era 100% seguro al existir otras variables que no era solo precio que tenían un peso de 35 a 40% a partir del año 2010.

En cuanto a bases de datos aduaneros nosotros deberíamos haber tenido algunas y se compraban en una empresa que se llama Datatrend que vende las bases de datos de importaciones.

En cuanto al correo de 5 de noviembre de 2005 que me consulta, acompaño copia del correo dirigido a Jorge Cornejo, que era un trabajador de Biosano del área comercial. El objetivo era bloquearles el mercado al laboratorio Volta conversar con Sanderson y bloquear a través de bajar el precio la entrada de nuevos competidores como es el caso de Volta ese el el contexto. Acompañaré en los próximos días otros correos internos en Biosano en que se hace mención de las reuniones con los roedores refiriéndonos al laboratorio Sanderson o Fresenius Kabi (Sanderson).

Dentro de Biosano solo sabíamos de estos acuerdos Claudio Reginato y yo. Jorge Cornejo sabía que me refería a Sanderson, él hizo en algún momento de rearticulador cuando peleábamos, él sabía que conversábamos pero el detalle no lo sabía, ya no está en la empresa. Mi madre no sabía, se enteró en abril de 2013 cuando ocurrió el allanamiento, mi mamá no es del día a día en la empresa. De las licitaciones no tiene el detalle, no conoce en detalle todos los productos que comercializamos.

Sin más que agregar, previa lectura y revisión, firma la presente declaración, siendo las 21:32 horas.

MAURIZIO REGINATO VÁSQUEZ

Matías Kunsemuller Solé
Abogado Defensor

PABLO JAVIER NORAMBUENA ARIZABALOS

Fiscal Adjunto

FRANCISCO NIETO NAVARRETE

Funcionario Policial Bridec