

PREGUNTA N° 1.

¿Cuáles fueron las relaciones que mantuvo con el ciudadano cubano ALEJANDRO FRANCISCO ROCA IGLESIAS, ex Ministro del Ministerio de la Industria Alimentaria de Cuba? ¿Qué regalos, atenciones o beneficios recibió este funcionario de usted?

Respuesta:

Conocí a Alejandro Roca Iglesias, el 11 de Septiembre del año 1973, cuando él venía de Argentina, llegó a Chile en la noche del día anterior y desde un hotel que quedaba cerca del Palacio de la Moneda le tocó estar presente en el golpe de estado y pudo presenciar el desenlace fatal del Gobierno de la Unidad Popular.

Posteriormente fue trasladado a la Embajada, desde donde salió todo el resto del personal diplomático quedándome yo solo en ese lugar. Posteriormente lo reencontré en Cuba, cuando en el año 1974 yo vivía allá mi exilio. Más adelante, sostuve relaciones con él desde mi posición de Presidente Fundador de CIMEX, en temas de exportaciones de productos del MINAL. Además como Oficial de Tropas Especiales, al preparar raciones para tiempos de guerra, ante el riesgo de desplazamiento del gobierno, se me asignaron algunas responsabilidades relacionadas con preparar la infraestructura para un grupo especial que iba a operar en cierto lugar del país, motivo por el cual tuve que trabajar en contacto con Alejandro Roca Iglesias. Quiero recordar que se trata de un Ministro que estuvo 30 años al mando del Ministerio de la Alimentación, al cual yo conocí en un estrecho contacto con el Comandante en Jefe, Fidel Castro y el Ministro de Gobierno, José Antonio Naranjo. Lo conocí siempre desarrollando labores abnegadas de trabajo por su país.

Pasaron los años, salí de Cuba y regresé en los años 89 – 90, año en que firmamos con el Ministerio de Agricultura del país un plan de explotación de plantaciones de 12.000 hectáreas de frutales de toronja, en la Isla de la Juventud, en un Convenio de Asociación Internacional en el cual estuvimos 3 años involucrados. En ese tiempo el Ministerio de Agricultura, abandonó por decisión

del Gobierno, la tuición de los complejos agroindustriales que producían concentrados de frutas y se los pasaron al Ministerio de la Alimentación. Posteriormente, nosotros dejamos el programa de producción agrícola y nos asociamos solamente en la parte de los combinados citrícolas con el MINAL para poder hacer la primera planta de producción de jugos naturales, que fue la planta de Héroes de Girón en Jagüey, y donde formamos entonces la Empresa Asociación Económica Internacional Héroes de Girón-Ingelco, que fue la primera relación de negocios como inversionistas extranjeros que tuvimos con el Ministerio de la Alimentación, aunque el concepto mismo del negocio lo discutimos simultáneamente con el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros de la época, por tanto, con la más alta dirección de Gobierno, los cuales aprobaron esta empresa, que como digo tenía como socios al Ministerio de la Alimentación e Ingelco.

Más adelante, a pesar de que en el reglamento se decía que un socio no se podía cambiar sin la autorización del otro, nos vimos trasladados de la Asociación con el Ministerio de la Alimentación a estar relacionados de nuevo con el Ministerio de Agricultura, al cual le pasaron los Combinados citrícolas, y en el caso de Jagüey, estábamos nosotros instalados a la vera de un combinado citrícola que es el Combinado de Jagüey Grande. Tiempo después, también pasamos a ser parte de la estructura del EJT, Ejército Juvenil del Trabajo, y después de eso nos regresaron nuevamente al Ministerio de la Alimentación, con lo cual retomamos contacto institucional con el Ministro Roca.

En el año 1993 aportamos (Ingelco) los recursos financieros para crear y construir una nueva empresa en Sancti Spiritus, de propiedad 50% cada uno con el estado Cubano, representado esta vez por la Industria Láctea del Ministerio de la Alimentación.

Con el tiempo, tomamos la iniciativa (Ingelco) de hacer un estudio sobre los costos que tenía para el país producir la compota de frutas y la leche que se entregaba a los niños cubanos. Estos productos se distribuían en envases metálicos y con

costos muy altos. Dicho estudio nos señaló que usando nuestra tecnología se producían grandes ahorros para el Ministerio de la Alimentación, que producía además la compota y la leche en 6 o 7 fabricas a lo largo de todo el país. Solamente en envase el país se iba a ahorrar US\$7,000,000.- aproximadamente. Logramos un Acuerdo para que la Empresa Mixta, en la cual participaba el Ministerio de la Alimentación, produjera la compota para los niños en nuestra fábrica y la leche especial para los niños de 0 a 2 años, en la otra que inauguramos que se llamó la Planta de Sancti Spiritus. Debo señalar que para poder participar en el programa normado tuvimos que hacer cuantiosas inversiones que representaron y que hasta ahora representan para la empresa el 75% de todo el Capital, que dispusimos para esa Empresa, el 25% restante significaba la planta de Jagüey. Es importante tener presente para mostrar el sentido de estos emprendimientos, es que el 25% de la inversión en la planta de Jagüey generaba el 75% de las utilidades de la empresa, inversión dedicada a la producción para el mercado en divisa libremente convertible y del 75% del capital invertido en productos normados provenía el 25% restante en utilidades de la empresa. Es necesario recordar que del total de las utilidades descritas Coralsa, representante a su vez del Ministerio de la Alimentación en la empresa mixta retiraba el 50% de ellas. Además, el Estado se llevaba otro porcentaje importante a través de los aranceles aduaneros, del 30% de impuesto plano a las utilidades, pagado cada mes y también del Impuesto por el uso de la Fuerza de Trabajo y cargas sociales, costo de la fuerza de trabajo, que nos era proporcionada por una unidad empleadora, con costo diferente, muy alto en función del dinero que efectivamente se les pagaba a los trabajadores por su salario (45 veces lo que se le pagaba al trabajador en moneda nacional), que era el mínimo a la escala nacional del país.

Los términos comerciales y legales descritos fueron acordados con el Ministro Alejandro Roca y no me cabe duda que fueron absolutamente beneficiosos para el país.

Debo señalar, que de Alejandro Roca, las únicas expresiones que tengo hacia él son de admiración por su austeridad, por su entrega, por su profundo sentido de patriotismo con respecto a su país y a la defensa irrestricta a los intereses de Cuba, en cada uno de los negocios que se plantearon con nuestra empresa y con nosotros personalmente. Mi relación con él fue como con cualquier compañero o amigo de toda la vida, de los muchos que tengo en Cuba, incluidas muchas autoridades y funcionarios de diverso nivel. El tratamiento que tuve con él, estuvo totalmente exento de cualquier acto que se pudiese interpretar como de favoritismo indebido hacia la persona del Ministro. Jamás sobornamos ó proporcionamos dádivas al Ministro Roca, ni obsequiamos cuestiones de valor económico significativo, los gestos que pudimos tener con él, fueron atenciones absolutamente concordantes y adecuadas a las circunstancias. Consistían de pronto en medicamentos que no se obtenían en el mercado nacional, un par de anteojos ópticos, para los fines de año, tal vez una cesta como las muchas que mandábamos a diversas autoridades del país. A eso se reducía toda nuestra relación, digamos que era sobre bases estrictamente de principios en los cuales la actitud del Ministro mas allá de la amistad con nosotros, era defender permanentemente los intereses del país. Tanto así, que en una ocasión habiéndonos avisado y alertado sobre que el país había decidido duplicar el plan de producción de leche para ampliar la edad de los niños beneficiados, nos pidió que invirtiéramos más recursos para que pudiéramos producirla cantidad que se requeriría de esta leche. Ante este requerimiento iniciamos los contactos comerciales necesarios con nuestros proveedores de maquinaria bajo nuestra propia responsabilidad y garantía, porque la empresa mixta no tenía, por supuesto, dinero por regulaciones del país para invertir en este proyecto. Hicimos un contrato con Tetra Pak, pidiéndoles las máquinas que debían construir, antes de un año y luego, de manera casual el Ministro Roca nos fue comunicando de que el país había decidido, por falta de recursos, que no se iba a concretar el nuevo plan. Nosotros (personalmente e Ingelco) nos quedamos con el

compromiso de compra con Tetra Pak, que ya tenía fabricados equipos fundamentales no disponibles o digamos no standards para cualquier otra fábrica en el mundo, ante lo cual nos tuvimos que hacer financieramente responsables frente a Tetra de los daños y perjuicios que ocasionara la devolución de algunas máquinas. Efectivamente, al final tuvimos que aceptar 2 o 3 máquinas que fueron parte de la ampliación de Sancti Spiritus sin tener ninguna retribución al respecto, y todo esto fue responsabilidad del Ministro Roca...

Adicionalmente, durante 6 años de producción de leche se tuvieron pérdidas en la elaboración de ese producto, porque efectivamente durante todos estos años, prácticamente esos productos se produjeron al costo ó algunas veces bajo el mismo. Sin permitir el alza que debían tener esos productos.

Esto es lo que puedo señalar. Tengo de Alejandro Roca Iglesias, la mejor de las opiniones, creo que es un patriota y un revolucionario dedicado, quién ha entregado toda su vida a defender los intereses de Cuba y de esa manera fue que yo lo he conocido, siempre sobre una base y una relación de principios. Si la acusación es que teníamos una relación de amistad, sí acepto eso y a mucha honra. Al igual que con muchos otros dirigentes de la revolución, con los cuales también he tenido una relación de amistad, me honro de haber mantenido una relación en base a principios con Alejandro Roca, sin actos impropios ó ilegítimos, sin sobornos ni favores espurios, como se insinúa en esta pregunta. Eso es todo lo que tengo que decir sobre mi relación con Alejandro Roca Iglesias.

Pregunta N°. 2:

¿Qué relaciones ha tenido con el ciudadano cubano ALEXIS ROCA GALLEGO, hijo del ex Ministro Alejandro Francisco Roca Iglesias?

¿Qué acciones realizó usted para que el ciudadano cubano ALEXIS ROCA GALLEGO se radicara en Chile?

Explique si ha trabajado como empleado de usted en cualquiera de sus empresas o negocios. ¿Cuáles y qué responsabilidades ha ocupado?

¿Qué salarios ha devengado, así como, que otras gratificaciones, premios o regalos, de bienes o dinero, ha recibido de usted o de algún funcionario o empleado suyo?

Diga si es de su propiedad o de alguna de sus empresas, la vivienda donde reside actualmente en Chile el ciudadano cubano ALEXIS ROCA GALLEGO.

Explique por qué.

¿Qué participación ha tenido ALEXIS ROCA GALLEGO, en cualquier negocio de usted o de sus empresas con la empresa mixta ALIMENTOS RIO ZAZA S.A., o con el Ministerio de la Industria Alimentaria de Cuba, mientras su padre fue Ministro de dicho organismo y una vez liberado del cargo?

Respuestas:

Alexis Roca Gallego, hijo de don Alejandro Roca Iglesias, lo conozco desde hace mucho tiempo. No recuerdo la fecha en que lo conocí, pero fue cuando él estaba todavía en la Universidad, era un muchacho brillante que egresó con las mejores calificaciones de su generación. Posteriormente él comenzó a trabajar en una empresa de Ingeniería que fabricaba maquinarias o equipos de alta tecnología para la medicina. Empezó allí como especialista, después fue encargado de una actividad gerencial o de responsabilidad fuera del país. Entiendo fue destinado a China, a Sudáfrica, y a Colombia, regresando finalmente a Cuba, en calidad de Gerente General de su empresa. En aquella época lo vi bastante a menudo y me contaba sobre sus aspiraciones de llevar su empresa a un sitio importante. Finalmente, me di cuenta que cada día tenía menos ilusiones sobre lo que se podía hacer, puesto que no contaba con el adecuado apoyo de sus superiores. Un día me contó que su esposa, una colombiana, con la cual había contraído matrimonio mientras estaba en Colombia, tenía una oferta de trabajo en su país y se iba a ir para allá, y él decidió que se iba a ir con ella. Ante esto yo le planteé que si iba a salir de Colombia en algún momento en el futuro, estaría interesado

que trabajara conmigo en Chile, en particular en proyectos de carácter inmobiliario que pensaba desarrollar. Atendido sus grandes capacidades no dudaba que podría reciclarse eficientemente a un puesto de ese estilo. Después de un tiempo me contactó desde Colombia, no podría definir cuánto tiempo, pero debe haber sido por el año 2001-2002. Yo le dije que viniera a Santiago y acordamos una forma de relación de trabajo y que empezó a desarrollarse cuando él se trasladó a vivir a Santiago de Chile, con su mujer y su primer hijo. Se hizo cargo, desde el primer tiempo, antes de tener funcionando la Inmobiliaria, de trabajos diversos y de pequeña importancia dentro del holding de nuestras empresas. Estuvo a cargo de algunos proyectos, que finalmente no se llevaron a cabo, ninguno relacionado con Cuba, ni con actividades de alimentación. Cuando formamos la Inmobiliaria Gran Mundo, él quedó de Gerente, a cargo del proyecto que se ha ido desarrollando durante todos estos años de forma exitosa, Alexis trabaja por sí mismo, con gran espíritu laboral y obtiene resultados muy buenos y eso es todo lo que puedo decir, sobre este punto.

Los salarios que ha devengado así como otras gratificaciones, premios o regalos de bienes o dineros son las mismas de cualquier funcionario o empleado mío, ninguna que no esté dentro de las retribuciones lógicas de una persona de su nivel, yo diría que más bien por el contrario, he sido siempre bastante severo con él y como con cualquier otro ejecutivo que tienen que ganarse el dinero que reciben. Yo diría que él no ha tenido ninguna regalía especial ó distinta de cualquier otro ejecutivo que trabaje conmigo. En este caso, él me ha autorizado que hable de estos temas con total libertad, y debo decir entonces y confirmar que no hay ninguna diferencia sustancial entre lo que él recibe como salario y un sueldo equivalente en el mercado chileno. La vivienda donde reside actualmente Alexis Roca, es de su propiedad y la de su señora. No he tenido ninguna participación en la adquisición de dicha vivienda, que entiendo adquirió con un crédito bancario, como lo hace el común de la gente en Chile, con créditos que llegan desde los 20 a 30 años. La decisión de compra de su vivienda pertenece enteramente a su

ámbito privado y familiar sin que yo ó ninguna de mis empresas tuviesen algo que ver con ello.

Alexis Roca no tuvo ninguna relación con la Empresa Mixta Alimentos Río Zaza ó con el Ministerio de la Alimentación mientras su padre fue Ministro. Solamente el año pasado (2009) y atendido que me desempeñaba como jefe de la campaña presidencial de la candidatura de Marco Enríquez Ominami, le pedí que hiciera de puente para trasladar mis instrucciones a las distintas empresas que manejo, entre las cuales está Río Zaza, pero sin autoridad propia para tomar iniciativas ó decisiones. Más bien le pedí que comunicara mis orientaciones. Además, le pedí revisara las cotizaciones que hacía el departamento de compras de la Empresa Mixta, pues tenía la sospecha de que se estaba comprando a precios no convenientes. Cosa que se hizo con muy buen resultado, mejorándose el sistema de adquisiciones en beneficio de ambos socios de la Empresa Mixta. Alexis hizo un trabajo extraordinario, y pudimos comprobar que efectivamente la empresa estaba pagando 10, 20 ó 30 por ciento, de exceso en una serie de suministros, cuyo listado acompañó como anexo a estas respuestas, para que se entienda el trabajo realizado. Esa fue toda la relación que él tuvo con la Empresa Mixta.

ITEM	PRODUCTO	PROVEEDOR ACTUAL	PROVEEDOR ALTERNATIVO CDS EN CHILE	% MAS BARATO EN CHILE
1	ENVASES BUTTI	NORTHERN FOREST	ALUSA S.A	29%
2	CARTONES (BANDEJAS Y CAJAS)	NORTHERN FOREST	INTERNATIONAL PAPER S.A	12%
3	FILM RETRACTIL	FERRIS MANAGEMENT	PLASTYVERG S.A	16%
4	PEROXIDO DE HIDROGENO	INSUMOS A LA INDUSTRIA QUIMICA	OXIQUIM S.A	57%
5	SOSA CAUSTICA	INSUMOS A LA INDUSTRIA QUIMICA	OXIQUIM S.A	50%
6	ACIDO CITRICO	FRUTIBASE/INTRADESA	ACTION GLOBAL/OXIQUIM	3%
7	ACIDO FUMARICO	FRUTIBASE/INTRADESA	ACTION GLOBAL/OXIQUIM	3%
8	GOMA GUAR	FRUTIBASE/INTRADESA	ACTION GLOBAL	28%
9	GOMA XANTHAM	FRUTIBASE/INTRADESA	ACTION GLOBAL	47%
10	CARRAGENINA	FRUTIBASE/AISA	GELYMAR	22%

Pregunta N° 3

¿Cómo y a que precio adquirió en Chile la planta despulpadora de tomate que posteriormente vendió al Ministerio de la Industria Alimentaria de Cuba? Explique los trámites, contratos y autorizaciones que usted realizó con las autoridades chilenas para exportar esta planta hacia Cuba

¿Cuánto le cobró a Cuba por esta Planta?

¿Qué participación tuvo el ciudadano ALEJANDRO ROCA IGLESIAS en la aprobación y materialización de este negocio?

¿Qué participación tuvo el ciudadano ALEXIS ROCA GALLEG0 en la ejecución del cobro del dinero procedente de dicho negocio?

Respuesta:

En realidad está la respuesta entera desarrollada mas abajo, lo que puedo decir, es que en Cuba, en esos años, se generó la decisión por parte del gobierno, de crear un enorme esfuerzo para producir tomate. Normalmente la productividad en Cuba del tomate es baja, pero se plantearon grandes extensiones de producción de tomate, que aunque tenía una baja productividad, en el momento en que se cosechaba, creaba un peak de producción, que era imposible asimilarlo como tomate fresco por la población. Entremedio, hay que tomar en cuenta que incluso el tomate que se consumía en la hotelería se traía por avión, muchas veces de Canadá a precios que eran realmente inapropiados para una actividad de cualquier índole. Ante esta situación, la empresa Alimatic del Ministerio de la Alimentación, recibió el encargo de crear una industrialización lo largo de todo el país en distintos sectores donde iban a haber plantaciones de tomate, para poder procesar industrialmente tomate y hacer pulpa, que por otra parte se estaba importando de China o de otros países, o desde Chile, o de Italia o de Brasil, y poder hacer puré de tomates o concentrado de tomates con los excedentes de las cosechas que no se consumieran como tomate fresco. Para ello el Ministerio, había ya encargado una planta para poner en Sanctis Spiritus, de tecnología italiana de marca Mancini, que costo USD 3 millones y tantos de dólares, con una capacidad de producción X. Nosotros habíamos comprado en Chile, una de las más grandes plantas de concentrado de tomate que tenía dos líneas enormes de producción, nosotros la habíamos comprado con la idea de producir tomate para autoabastecernos de lo cual vendíamos 500.000 – 600.000 litros de tomate concentrado envasados en tetrapak al mes para el país. En el momento en que nosotros compramos la fábrica para producir el tomate, hubo un boom del tomate

chino, que empezó a salir al mercado a venderlo, bajando los precios internacionales, con lo cual no nos era interesante la producción de pasta de tomate acá en Chile. Alimatic, entonces aprovechando la oportunidad que nos habían consultado para buscar plantas de tomates, decidimos ofrecerle esta planta que nosotros teníamos en una instalación industrial enorme, con un inmueble grande, que tenía además, cerca de 70 hectáreas agrícolas, y acordamos un precio por línea de aproximadamente USD 475,000 por línea,. Hay que entender que cada línea por sí sola era más grande que la planta Mancini que habían comprado en USD 3.000.000.- (Tres millones de dólares). Como eran dos líneas, el precio total fue de USD 950,000, por una planta que estaba en perfecto estado de uso, porque estaba funcionando en el momento en que nosotros tomamos la determinación de no continuar más con ella. Finalmente, se la vendimos en los términos señalados y hubo un acuerdo para que se pagara en cuotas. Por otro lado, ALIMATIC, cuyo personal vino a desmontarla, embalarla, adecuarla, valoró todo ese trabajo en USD 600,000, ejecutados por ellos, que se realizaron a través de un préstamo nuestro que posteriormente se pago en cuotas también, explicación que viene detallada a continuación. Por supuesto, si preguntan quién tomo la decisión final, fue el Ministro de la Industria de la Alimentación, pero nosotros entendemos que se trató de una transacción absolutamente legítima.

Sobre Alexis Roca, puedo señalar que estos contratos de compraventa con ALIMATIC son del año 2001, él ni siquiera estaba en Chile en esa época, no tuvo nada que ver con eso, ni sabía de su existencia. Posteriormente, durante el año 2003-2004, le encargué se ocupara de la parte agrícola en la empresa C&M Chile, que había tenido asociada esta planta anteriormente en Chile, eran 70 y tantas hectáreas de producción hortícola, ya que como nosotros no íbamos a fabricar más tomate, se empezó a plantar Alfalfa en esa zona, y Alexis estuvo a cargo de la siembra y producción de Alfalfa. En alguna ocasión, atendido que las cuotas que se pagaban por ALIMATIC a ING, y a su vez de ING a C&M Chile,

tenían un plazo 4 años, en alguna ocasión durante el año 2003 ó 2004, se podría haber atrasado alguna de las cuotas de ING a C&M Chile, no nos pagaron en tiempo, y yo le encargué a Alexis le preguntara a Lucy Leal, nuestra Contadora allí, que tenía que hacer la gestión en Cuba, que pasaba con las cuotas. Esa fue la única relación tangencial que Alexis Roca pudo haber tenido con este asunto, preguntarle a Lucy Leal sobre el pago de alguna cuota de ING a C&M, ninguna otra.

ANTECEDENTES

La planta se vendió a ALIMATIC, Empresa de Sistemas Automatizados de la Unión de Ingeniería del MINAL, luego que personal especializado de esa empresa la revisó y efectuó una inspección técnica en el terreno donde estaba instalada en Chile y constató sus características, así como la factibilidad de desarmarla, transformarla para obtener una 2ª planta, reacondicionarla, embalarla y enviarla a Cuba. El precio de venta de los equipos fue exactamente el valor que a esa porción del inventario industrial de la Sociedad Chilena C&M se le asignó, esto es USD 949,999.89, y fue clara y debidamente exportada desde Chile cumpliendo con toda la legislación vigente y registrando ante las autoridades fiscales y aduaneras el valor exacto facturado a la entidad Cubana.

La planta y sus equipos auxiliares fueron vendidas en su estado actual de uso, que fue conocido previamente por los compradores, quienes se encargaron, con personal traído de Cuba, de desarmarla, limpiarla, transformarla, reacondicionarla, embalarla, enviarla a Cuba y llegada allá, desembalarla, montarla y dejarla en uso. ALIMATIC valoró en USD 600.000 el trabajo mencionado y que desarrollaría una parte en Chile y la otra en Cuba, tratando directamente con los proveedores, supervisando o efectuando el trabajo, según correspondía y cobrando también una parte para la Unión de Ingeniería, viáticos, material de Ingeniería, herramental, Asesoría y Asistencia Técnica, Gastos Operacionales, pasajes, etc. No existía en Cuba una planta de esta capacidad, por lo que el comprador decidió convertirla en

dos plantas completas y aprovechar otras partes y piezas para mejorar otra planta ya existente.

El Vendedor, en este caso ING, se obligó a asesorar y asumir todos los aspectos legales y económicos que debieran suscribirse en Chile para los servicios de ingeniería cubanos, ubicar los suministros y herramientas en condiciones CIF puerto cubano y los servicios de asistencia técnica para el montaje y la puesta en marcha en Cuba, todo ello con cargo al COMPRADOR.

Todos los trámites necesarios, de acuerdo a la legislación chilena, fueron realizados directamente por la Empresa C&M CHILE S.A., como embarcador para la empresa cubana “Empresa de Sistemas Automatizados ALIMATIC” de Avda 41 N° 2215 Playa, Ciudad de La Habana, Cuba. Estos mismos antecedentes fueron consignados en la documentación de exportación, copia que debe obrar en las Oficinas del importador cubano, sin la cual no podría haber desaduanado ni internado la mercadería a Cuba.

El detalle del Precio de Compra por ALIMATIC es el siguiente:

Contratos Compra	USD	% ANUAL	INT SEMESTRALES	CUOTAS
Para Emp. A determinar	475.000,00	+10%		8 cuotas
Para Emp. Conservas Pinar del Río	338.270,79	+10%		8 cuotas
Para Emp. Conservas de Yara	136.729,10	+10%		8 cuotas
Valor Venta de la Planta	949.999,89			

Contrato Crédito Comercial	USD	% ANUAL	INT TRIMESTRALES	CUOTAS
Trabajo de ALIMATIC, que incluyó viáticos, pasajes, hotel, Asist. Técnica, Fletes en Cuba,	466.031.59			

bombas vacío y otros materiales, herramientas, repuestos, gastos operacionales, desmontaje, desarmado, embalaje, envío CIF a Cuba, etc.			
Saldo dinero que se envió a Cuba	133.968.41		
	600.000,00	+12%	4 cuotas

Contratos de Compraventa

Las letras fueron libradas por el Vendedor y aceptadas por la Unión de Conservas de Vegetales por orden del Comprador y avaladas por el MINAL.

Contrato de Crédito Comercial

Las letras fueron libradas por el Prestamista y aceptadas por ALIMATIC y avaladas por el MINAL a través de ALFISA.

Pregunta N° 4:

Explique por qué decidió que la Empresa Mixta “ALIMENTOS RÍO ZAZA S.A.”, utilizara a las compañías “PONIENTE LEVANTE” y “COMERCIALIZADORA DEL SUR S.A.”, ambas de su propiedad, como proveedoras intermediarias o agentes, de forma preferente y que los pagos se realizaran a las mismas en las formas y condiciones que usted decidiera.

Respuestas:

La pregunta parte de una premisa falsa. Yo no decidí que se usara estas empresas de mi propiedad, por lo pronto Comercializadora del Sur, apenas tuvo una pequeña actividad, el último año, 2009, y durante todo el resto de los años fue Poniente Levante (POLE), la compañía que fue proveedor y agente de Río Zaza, y

las decisiones fueron tomadas de conjunto en el Directorio, en condiciones que eran absolutamente favorables para la Empresa y para el país, habría que ubicar el contexto que se vivía en Cuba, cuando se tomo esta decisión. Todo el mundo sabe, que Cuba ha tenido un problema financiero permanente hace muchos años, debido a distintas situaciones, del bloqueo de los Estados Unidos, etc., que dieron como punto Peak las cuestiones del periodo especial, el país no tenía dinero ni para comprar, ni los insumos, ni para las inversiones, entonces, la verdad es que el empresario, la parte extranjera en la compañía tuvo que asumir casi siempre los créditos, tanto para las inversiones como, buscar créditos con afianzamiento propio para comprar insumos. Es decir, en este caso el socio, dueño de Ingelco, que es la empresa, a través de su empresa holding ING, nosotros tuvimos que poner la garantía de financiamiento de todos los insumos, incluidos los insumos permanentes de Tetrapak, incluidos muchos de los insumos que se compraban en las áreas que nosotros teníamos participación como Chile, Brasil, Uruguay, etc., para distintos productos, y poner nuestras propias garantías para darle al mismo tiempo como agente o como abastecedores, créditos a Río Zaza para que pudieran tener estas mercaderías. Poniente Levante durante los años tuvo que crear toda una estructura, contratar personas, etc., y tenía dos contratos firmados con Río Zaza, uno como Proveedor y otro como Agente. En el caso como Agente, tenía una remuneración que era el 3%.

Como PROVEEDOR, POLE siempre ha participado como un oferente o alternativa más, compitiendo en igualdad de condiciones con el resto de los oferentes participantes en las concurrencias que ha llevado a cabo el Departamento de Compras de ARZ, adscrito a la Gerencia Comercial, y bajo la decisión final del Comité de Compras, integrado a su vez, por 5 funcionarios de la misma.

Como AGENTE de ARZ para Chile y Brasil, los principales proyectos desarrollados incluyen:

Compra de materias primas, entre las más importantes, pulpas de frutas, premezclas de componentes para refrescos en polvo, leche en polvo, etc.

Desarrollo y puesta en marcha de nuevas líneas de productos, proyectos, entre las más importantes, refrescos en polvo y vinos.

Registro de marcas comerciales de ARZ en Chile con vistas al desarrollo de exportaciones hacia Chile en productos como el Ron y las compotas.

Por lo tanto, habría que decir que de toda la actividad tercerizada por parte de los socios, era de absoluto interés de la empresa Río Zaza, y de absoluto interés y beneficio para Cuba.

Por otro lado, sobre la parte financiera, en el caso específico de POLE y de Comercializadora del Sur, producto de la retención de las transferencias por parte del BFI, así como cuando se hacían, ya eran a destiempo, fuera del orden cronológico y de las necesidades de la empresa, con los objetivos de en primer lugar organizar temporalmente los pagos, y en segundo lugar re-analizar y establecer las nuevas prioridades de pago por cada remesa recibida para que no se detuviera la empresa por falta de materias primas claves para todo el proceso productivo, a partir del mes de abril del año 2009, decidí e instruí a Lucy que las sociedades POLE S.A y COMERCIALIZADORA DEL SUR en Chile actuaran como AGENTES FINANCIEROS de ARZ, con el objetivo de recibir centralizadamente las remesas provenientes de ARZ en Cuba, y ordenadamente, pudiéramos administrar los pagos a los proveedores de ARZ de acuerdo a las necesidades más imperiosas de cada momento. Por lo tanto, entre los meses de abril y julio del año 2009, POLE recibió de ARZ 1.418.457 € (euros) realizando pagos a terceros por cuenta ARZ ,según detalle adjuntado.

Pregunta N° 5

Explique porqué se vendió a la Empresa Mixta cubana “ALIMENTOS RIO ZAZA S.A.”, un grupo electrógeno adquirido por usted en Chile, como apto para su instalación, cuando en realidad tuvo que ser reconstruido para su puesta en marcha después de llegar a Cuba.

Explique los trámites, contratos y autorizaciones que usted realizó con las autoridades chilenas para exportar este equipo hacia Cuba.

Respuesta

Como primer elemento, permítame indicar que la aseveración “como apto para su instalación, cuando en realidad tuvo que ser reconstruido para su puesta en marcha después de llegar a Cuba” es absolutamente errada. El Grupo electrógeno llegó en perfectas condiciones a Cuba.

La Planta de Jagüey, sufría constantes y larguísimos cortes de luz, que afectaban seriamente la producción así como la integridad de los equipos electrónicos de última generación de sus equipos de proceso. Para evitar estas pérdidas se adquirió una UPS, que permitiría sostener el proceso mientras se efectuaba una detención normal de la planta y evitar las pérdidas más adelante descritas, pero la increíble frecuencia de los cortes, impedía la recarga de baterías, lo que las dañaba en corto plazo y no eran suficiente solución al problema. También se detectó por las mediciones efectuadas, las variaciones de voltaje, amperaje y otras anomalías en el suministro eléctrico que afectaban a los sistemas.

Si a la duración de los cortes de luz se añadían los procesos de recuperación, que por las características de su proceso industrial de última generación hacían que el sistema al detectar la falla de energía, suspendía todos los procesos, lo que generaba que el producto que se estaba procesando se perdiera totalmente, se quemara y caramelizara, requiriendo una limpieza interior obligada de entre 6 y

ocho horas, los cuales en muchas oportunidades, al partir nuevamente la producción volvía a cortarse la luz y había que partir de nuevo la limpieza.

Dicho de otra forma, la Planta trabajaba a tres turnos continuos de ocho horas, pero efectivamente por los cortes de luz y limpiezas consiguientes, apenas lograba entre uno o uno y medio turnos y no continuos, con un tremendo desperdicio de recursos humanos, insumos, materias primas, etc., pero con un costo de tres turnos en recursos humanos, la limpieza interior multiplicada por las veces de paralización por cortes, la pérdida de envases en las paradas y en las partidas, las pérdidas por caramelización por temperatura del producto que quedaba dentro del sistema, etc., y obviamente la pérdida de producción, que afectaba los compromisos de entrega a clientes.

Esta Planta fue la primera en Cuba en contar con un sistema que le permitía independizarse de los demasiados continuos cortes de luz y con las consiguientes perdidas, ya que se adquirió primero para ella una UPS que permitía soportar un “pestañazo” eléctrico o cortes de luz de poca duración (minutos), permitiéndole a la planta una detención sin pérdidas mayores, pero al irse haciendo estos cortes cada vez mas frecuentes en el mismo día y largos fue necesario pensar en una solución integral, que no se lograba con pequeños generadores de poca capacidad, como los que compró el Estado para tratar de solucionar este problema.

Una vez llegado a Cuba el Grupo electrógeno, debió ser instalado, para lo cual debido a sus características, debió construirse y confeccionarse las condiciones de infraestructura para su instalación, luego debió adquirirse una Pizarra de transferencia para que coordinadamente con la UPS partiera automáticamente al irse el fluido eléctrico permitiendo la continuidad de la operación, sin pérdidas.

El Grupo Electrógeno Caterpillar de 920 KW y 1.150 KVA solucionó todos los aspectos, incluso energizar algunos servicios que el Combinada Citrícola le brindaba a nuestra Planta, todo por un modesto precio de USD 151.401., dadas las características del Grupo generador y el prestigio internacional de la marca,

este precio quedó pagado en cortísimo tiempo, con los ahorros generados por la producción sin interrupciones y sin las pérdidas consecuentes.

COMPARACION DE VALORES SIN CONTENEDOR, SIN TANQUE Y SIN PIZARRA DE TRANSFERENCIA						
Generators						
IDENTIF	POLE S.A.	4594	6739	7477	8323	9820
Quanty	1	1	2	2	1	1
Link			[PIX]	[PIX]	[PIX]	[PIX]
Info		[INFO]	[INFO]	[INFO]	[INFO]	[INFO]
Notes						
Year		1991	1995	1996	1998	1999
Emiss						
Hz	60	50	60	50	60	50
Max kW	920	1120	1250	1300	1250	1100
Fuel	Diesel	Diesel	Diesel	Diesel	Diesel	Diesel
Brand	Caterpillar	Caterpillar	Caterpillar	Caterpillar	Caterpillar	Caterpillar
Model	3512	3512TA	3512TA	3512B	3512TA	3512TA
New/Used	rebuilt	rebuilt	rebuilt	rebuilt	rebuilt	rebuilt
Hours	0	0	0	0	0	0
Phase	3	3	3	3	3	3
Voltage	480	480	480	400	480	400
Enclosure	closed	open	open	open	open	open
Tank	yes	no	no	no	no	No
Container	yes	no	no	no	no	No
Trailer		no	no	no	no	no

Available	now	now	now	now	now	now
Price	\$ 151.401	\$248,600	\$242,000	\$252,720	\$234,000	\$252,000
Warranty	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes

Todos los trámites necesarios de acuerdo a la legislación chilena, fueron realizados conforme a dicha legislación para la exportación a Cuba de este Grupo Generador.

Pregunta N° 6

Explique sobre las entregas de dinero que realizó como Presidente de la Empresa Mixta Cubana “ALIMENTOS RÍO ZAZA S.A.” a funcionarios del Ministerio de la industria Alimentaria de Cuba y de la “Corporación Alimentaria S.A.”, tales como CELIO HERNANDEZ RODRIGUEZ y GISELA SÁNCHEZ GONZÁLEZ en ocasión que los mismos viajaran a Chile para participar en las Juntas Directivas de la referida empresa Mixta .

Respuesta.

Sobre eso, no a ellos a todos los funcionarios y a todos los ejecutivos y miembros del Directorio que hubieron de viajar a Chile, por razones laborales, ya sea a gestiones administrativas de distinta índole, como a reuniones de Directorio que se hacían en Chile, se les entregó por parte nuestra un viático que tuviera que ver con los costos reales de alimentación y alojamiento en Chile. Es decir, no se les entregó dinero como Ud., dice, de forma distinta a un viático común a todos los que viajaron al país y de manera absolutamente clara, para que pudieran financiar sus gastos, es decir, por el lugar de ubicación de la Empresa en Chile, que es uno de los sectores de barrio alto, con costos bastante caros. En general, las dietas que se le dan a los funcionarios, son absolutamente insuficientes, o sea que de alguna manera ellos hubieran tenido que estar separados de nosotros, ir a buscar un lugar para comer o alojarse por el dinero que recibían no habría sido práctico para los pocos días que estaban en reuniones de trabajo, las cuales eran largas y

extensas, y eso significaba que nosotros considerábamos, que tenían que tener dietas como cualquier otra persona, de tal modo que no hay una singularización que haya sido Celio Hernández o Gisela Sánchez , se les da a todos los que participaban o venían al país.

Pregunta N° 7

Explique sobre las entregas de dinero que Ud., le indicó realizar a la Directora Tesorera de “INTERNATIONAL NETWORK GROUP S.A.”, ciudadana cubana LUCY HORTENSIA LEAL DÍAZ , durante los años 2005 al 2009 para que le pagara los gastos de viajes y estancia en Chile a funcionarios de la “Corporación Alimentaria S.A.” y de la Empresa Mixta “Alimentos Río Zaza S. A.”, así como, de los pagos que Ud., indico que hiciera a funcionarios y a trabajadores de la Empresa Mixta “Alimentos Río Zaza S.A.”, distintos al salario que les estaba asignado, por la entidad empleadora.

La primera parte está contestada, en la pregunta N°6. La segunda que es la más importante, primero, yo no diría que es del año 2005, se está pagando una ayuda salarial a los trabajadores de Alimentos Río Zaza, desde que yo me acuerdo, es decir, hace muchísimos años, y eso debo decir en primer lugar que ha sido hecha por cuenta nuestra, por cuenta de la empresa extranjera, como una forma de paliar el déficit que la gente tenía entre el salario que recibía y las necesidades que nuestra empresa en términos laborales, les imponía. De hecho entre nuestros trabajadores, los cuales el 75% de ellos son miembros del Partido Comunista de Cuba, gente patriota dedicados a trabajar por su país y que trabajaban con la camiseta puesta, de la empresa sin otra lógica que servir a su país, para nosotros era imposible exigirles el nivel de entrega que tenían que tener, cosa que por razones explicable, porque Cuba importa indiscriminadamente de cualquier proveedor internacional y nosotros teníamos que tener productos con los cuales

poder competir con calidad y precios, o sino no nos compraban, exigía eso, una organización casi perfecta, cosa que está comprobado en los resultados de la empresa y por eso decidimos ayudar a los trabajadores con una lógica que solamente tenía de beneficio a la empresa. De hecho, la extensión de ayuda que se le daba a todos, no tiene ninguna otra explicación, la sugerencia que en algunos casos hemos sabido, de decir que esta ayuda era para que estas personas tuvieran actitud de favorecer al socio extranjero es absolutamente absurda y falsa, toda vez que era más la gente que no tenía relaciones, yo diría, de interrelación con la parte extranjera. Por ejemplo, toda la parte comercial, que son los que tenían que vender los productos de la empresa, ¿qué interés podrían haber tenido con respecto a los socios? Todo el esfuerzo de su trabajo, ingresaba enteramente a la Empresa, y ésta lo dividía como dije anteriormente, al 50% de las utilidades, pagando 30% de impuestos, los aranceles, y la fuerza de trabajo que era un salario relativamente caro en relación de cualquier mercado. De tal forma, que eso se produjo siempre, con fondos propios de la parte extranjera, se le entregó directamente a cada una de las personas y no constituye ningún hecho anormal, toda vez que yo no he encontrado, ni visto que haya ningún punto legal entre todos los convenios de la inversión extranjera, de que el socio extranjero pueda pagarle a sus trabajadores salarios o estímulos extras a lo que ellos reciben de parte del Estado, eso no existe como una disposición legal. De tal modo, que nunca sentí a este respecto que estuviera haciendo algo ilegal o indebido. Por otra parte, hay algo que no se menciona aquí, que va en la misma dirección. , Nosotros, la parte extranjera, también ayudamos al personal con un plus de dinero mensual, durante muchos años, para que la gente pudiera darle mantenimiento a sus automóviles, tanto a los de la empresa, a los propios y a los alquilados por personal de terceros, para poder desarrollar su trabajo en la empresa. Hay que decir que nuestra empresa como vehículos propios tenía un mínimo, también por criterio de racionalidad y los costos de los talleres estatales y el acceso a los mismos, es tan insuficiente y prohibitivo que nosotros decidimos

darte también de nuestro dinero, a la gente un plus para que pudieran pagar los gastos del mantenimiento de sus vehículos. Así es que si se trata de considerarlo como una infracción, eso debiera mencionarse también.

Pregunta N° 8

Explique el procedimiento que utilizó para la extracción de sus cuentas bancarias en Cuba, de más de dos millones de dólares estadounidenses en efectivo, y cual fue el mecanismo utilizado para introducirlo en Chile.

La premisa de la pregunta es totalmente falsa. No tengo, no tuve, ni he tenido nunca cuentas bancarias a mi nombre en Cuba. Las cuentas que tenemos o están en Cuba, son cuentas de nuestras empresas, los dineros extraídos en efectivo de la cuenta de ING, jamás fueron extraídos por mí, fueron por el personal a cargo de eso y fueron para el pago del salario asignado por nosotros a cada una de las personas de la entidad, para gastos de los mantenimientos de los vehículos asignados al personal, como lo dije anteriormente, para el mantenimiento de vehículos particulares, para los gastos de mi casa, para ayuda a terceros, que la explicaré, para comprar insumos para la casa, para pagar determinados artículos Obras de Arte, Muebles que están en la casa, cosa que se puede comprobar , etc. etc., durante 16 años. Por tanto, si Ud., saca la cuenta se puede hacer exactamente una especie de cálculo, entre lo que la gente recibió anualmente es de sobra esta cantidad de USD 2.000.000.-(Dos millones de dólares), tiene que haber sido, incluso, más que eso. Nunca llevé a Chile dinero. Todo el dinero de nuestros dividendos salieron por las vías bancaria , autorizadas y legales, después de haber pagado los impuestos correspondientes, que estaban en el origen del negocio mismo. Por tanto, no tuve que introducir en Chile, salvo alguna vez dinero de bolsillo, cuestión permitida y a lo que claramente no se refiere esta pregunta.

Pregunta N° 9

Explique sobre la sobrefacturación realizada por indicaciones suyas por parte de los empleados de International Network Group S.A., Enrique Bruce Martínez, Jorge Echeverría Garcés (ciudadanos chilenos), y Francisco Perdomo Pedraza, Alexis Roca Gallego, y Rafael Alonso Gutiérrez (ciudadanos cubanos) de las maquinarias compradas por la empresa mixta Alimentos Río Zaza a la firma sueca Tetrapak.

Quiero insistir en que Enrique Bruce Martínez, que siempre se menciona como mi empleado, fue durante 8 años Gerente General de Alimentos Río Zaza, con residencia en Cuba. Jorge Echeverría Garcés, fue durante 8 años, Asesor principal Técnico de la parte comercial, de la parte industrial, y lo que recibieron e hicieron está relacionado con su trabajo. Alexis Roca Gallego, rotunda y categóricamente, nunca ha tenido nada que ver con ninguna sobrefacturación de maquinarias TetraPak. Francisco Perdomo Pedraza y Rafael Alonso Gutiérrez, no tuvieron nada que ver con ninguna sobrefacturación y nadie que yo conozca, tampoco.

En el caso de las inversiones, Río Zaza, ante una instrucción del Gobierno, no podía usar la caja de la empresa para comprar las inversiones, teníamos que hacer la propuesta en base a encontrar crédito externo. Nosotros en ING, éramos la única empresa que estaba dispuesta a darle crédito a una compañía como Río Zaza, que no tenía recursos propios para poder garantizar nada, dependía de la autorización del Estado, y el Estado tampoco proporcionaba las garantías y las proveía ING. ING proveía las garantías para las inversiones y de qué manera lo hacía, pues por una parte se buscaban las cotizaciones con los oferentes y en el momento que ya estaban claras las cotizaciones, ING hacía su propia cotización que generalmente era menor que las que se conseguían o igual al menos y planteaban las condiciones de crédito. Toda la operación y todo el planeamiento

de la operación se visaba, primero por el MINAL, por el Ministerio de la Inversión Extranjera, por el Ministerio de Comercio Exterior y por el Ministerio de Economía y Finanzas, una vez dadas las autorizaciones que tenían que ver con la formas de obtener el crédito, la aceptación de la inversión, las condiciones que había que hacer, es que nosotros en ING procedíamos a la compra, bajo nuestro propio riesgo, de la mercancía, de las máquinas y todo, y sin garantías de ninguna índole, solamente con mantener nosotros una cláusula de dominio sobre las mercaderías, les entregábamos físicamente los equipamientos a Río Zaza, para poder cumplir con el objetivo del financiamiento. Los precios, eran generalmente o los mismos o similares y los montos de los intereses del crédito eran en ningún caso mayores a la mitad del precio de financiamiento que habitualmente Cuba tiene que pagar por otros créditos que conseguían en el mercado internacional, de manera muy dificultosa, por tanto habría que decir de que toda la actividad tercerizada por parte de los socios, era de absoluto interés de la empresa Río Zaza, y de absoluto interés y beneficio para Cuba. Debo decir que en el caso, concretamente de Rafael Alonso, que es la persona que estaba a cargo de desaduanar el material de envase Tetrapak, que venía con una factura de pago a nombre de ING, cuestión que había sido discutida y aceptada y que consta en las Actas del Directorio, como una imposición de Tetrapak a nosotros como ING, con la amenaza de no volver a vendernos si nosotros no asumíamos la garantía total de las ventas habituales de envases de Tetrapak a la empresa Alimentos Río Zaza, documento que acompañó, nos imponía que llegaran las facturas a nombre nuestro, de ING, y los embarques iban sí a nombre de Río Zaza, y parece ser que había un problema burocrático, en el orden que no se había coordinado esto, y las personas a cargo de esto, hacían una fotocopia espejo de la factura que venía a nombre de ING, para acompañarla con la guía de Río Zaza, la factura de ING a Río Zaza era exacta, fotocopiada de los documentos originales de Tetra, cosa que puede ser constatado con ellos, con los mejores precios del mercado para insumos TetraPak, por lo demás. Nunca se le puso un centavo de sobreprecio. Es

decir, no veo donde pueda estar el delito que se puede haber cometido, por lo pronto, todo se hizo en el mejor interés de la empresa y no hay nada que beneficiara los intereses de la parte extranjera.

En segundo lugar, cuando se habla de sobrefacturación de los insumos industriales o generales es falso, es eso está todo debidamente contractualizado. La forma cómo se hicieron cada uno de los negocios y lo que se llama sobrefacturación, son las diferencias que se pudieran argumentar, de precios entre un proveedor, al cual uno le compra y un cliente al cual uno le vende, porque así están hechos los contratos y están aceptadas las entidades que tuvieron que ver con esas compras. De tal modo, que no veo donde pudiera estar el sobreprecio, estamos hablando de un precio aceptado por las partes. Puede haber un criterio en cuanto a que podría ser más barato en el origen, de lo que nos costó a nosotros, pero eso no es de la incumbencia del comprador, como no es de la incumbencia nuestra preguntar cuál es el sobreprecio o la sobre facturación, del combustible que nos es vendido por el Estado, que no creo que cueste USD 1.70 / Litro en el origen, o la electricidad o cualquier otro insumo que nos vendieran. Uno acepta o no acepta los precios, pero esa era la situación exacta que nosotros teníamos, nosotros nunca engañamos a nadie y creo que tenemos totalmente derecho al dar un servicio de tener una utilidad, tanto como haya una utilidad, por supuesto, entre el costo de producción de la empresa dentro de Cuba y los precios que se le venden a empresas cubanas, que es distinto al costo. Si se objeta, entonces la utilidad como un problema de sobreprecio, está rompiendo todas las premisas sobre la cual se hace la inversión extranjera en Cuba, si a nosotros nos hubieran dicho eso antes, habríamos tomado una decisión al respecto, pero considerarlo un delito, nos parece que es un despropósito.

Pregunta N° 10

Explique sobre los préstamos de dinero que realizó la empresa de su propiedad International Network Group S.A. a la empresa mixta Alimentos

Río Zaza S.A. para la inversión tecnológica desde el 2000 hasta el 2009, y los intereses cobrados por los mismos ¿En qué cuantía y cual fue el mecanismo comercial , bancario, y jurídico empleados?.

Esto es muy simple, la primera cuestión es que es difícil de entender que se plantee como una acusación, el hecho de que alguien le dé crédito a otra parte. La primera cuestión es que lo último que nosotros hubiéramos querido era tener que establecer nuestros propios créditos a partir de nuestros propios recursos, pero es sabido que una de las condiciones de la empresa mixta, fue de que cada una de las partes ponía formalmente 50%, lo cual en caso de la realidad se transformó en que en recursos frescos, la parte extranjera pone el 100% de los recursos y la parte cubana la va pagando con las utilidades que si las hubiera en el negocio que se aprueba. En el caso, del acuerdo concreto con la empresa Coralsa del Ministerio de la Alimentación, el aporte que tenía que efectuar ésta empresa, era aportar los inmuebles, alguno de los cuales íbamos a ocupar en la instalación de la planta de producción, como el caso de una parte en el combinado de Sancti Spiritus y otra parte en el combinado de Jagüey. Debo decir, que hasta el día de hoy, nunca fueron transferidos como estaba acordado el usufructo del suelo y la propiedad del inmueble, a la empresa Alimentos Río Zaza, por tanto, ni siquiera cumplieron con su aporte la empresa mixta. Sin embargo, Ingelco o alguna de nuestras empresas no solamente pusieron el 100% del capital indicado, generaron las utilidades, porque estuvimos básicamente a cargo de la empresa y al mismo tiempo dimos los créditos para que la empresa pudiera afrontar sus proveedores, o sino nunca habríamos podido crecer.

Los créditos se hicieron en términos normales, de mercado, fueron aprobados por las autoridades del país, fueron aprobados por el Directorio, fueron aprobados por todos los especialistas. Estos créditos, nunca alcanzaron más del 10% de interés, partiendo de la base que Cuba en los momentos que se produjo el interés del 10%, pagaba 16 -17% para poder obtener un crédito. En algunos casos, se cobró

el 6%, en fin hubieron distintas maneras, y los créditos fueron a 2-3-4 – 5 años de plazo, y eso está todo documentado, se puede buscar y fueron operaciones, que francamente cuando nos decían que podían conseguirlo más barato, siempre les dijimos bueno, entonces que nos presten los bancos cubanos, el dinero o que los preste una entidad financiera y nosotros le pagamos los mismos intereses o mayores que nosotros mismos estamos ofreciendo. Además hay que tener presente que todos los créditos eran sin garantía, que si no se pagaban, no se pagaban no más. Bueno, la experiencia demostró que era un riesgo enorme prestar sin eso, porque se terminó no pagando, ni siquiera las cuentas corrientes de las empresas, a través del corralito que se instaló en los últimos años.

Pregunta N° 11

Explique sobre el cobro por “INTERNATIONAL NETWORK GROUP S.A.”, de \$ 1.300.604 dólares estadounidenses (un millón trescientos mil seiscientos cuatro dólares estadounidenses), por una asesoría que no se ejecutó, mediante facturas de la compañía chilena Sociedad de Inversiones y Asesoría “PRETORIA Ltda.”, con facturas confeccionadas en las oficinas de la empresa mixta “ALIMENTOS RIO ZAZA S.A.”

Explique por que dichos fondos se destinaban a las cuentas personales de usted y su hermano Marcel Luis Marambio Rodríguez.

Explique como cumplimentaban en Chile sus obligaciones fiscales con relación a dichos ingresos

¿Qué participación tuvieron en este hecho los ciudadanos chilenos Jorge Echeverría Garcés y Enrique Bruce Martínez? ¿Qué beneficios obtuvieron los mismos de estos fondos?

Respuesta

Con respecto a las asesorías que se hace referencia en este punto efectivamente a partir del año 1998 y hasta el año 2006 el Sr. Jorge Echeverría quien nunca fue empleado de ING o de Alimentos Río Zaza fue contratado como “asesor” del directorio de la Empresa Alimentos Río Zaza, situación aprobada, refrendada y muy bien valorada por todas las partes, muy especialmente por los representantes Cubanos en el directorio de la empresa.

El trabajo como asesor permanente del Sr. Echeverría dada su experiencia histórica en el rubro alimentos y bebidas permitió generar por la vía de su asesoría la estructura comercial, de almacenes, medios de distribución, innovación en sistemas de gestión y control, asesoró en todas las materias relativas a desarrollo de nuevos productos y por último también asesoró en la generación de las respuestas industriales asociadas a los nuevos desafíos.

Creemos que tal como siempre lo expresaron en su oportunidad las autoridades relacionadas con Alimentos Río Zaza, que su asesoría fue un gran aporte al permanente desarrollo de la empresa y al perfeccionamiento de sus controles de costo.

Los honorarios asociados a esta asesoría comprendían todos los gastos del Sr. Echeverría, sean estos de Alimentación, estadías u otros como viajes a ferias de la industria, viajes a ferias comerciales o viajes necesarios para conocer nuevos productos o tecnologías, información que era transmitida a Alimentos Río Zaza su directorio y equipo ejecutivo por la vía de nuevos proyectos o las múltiples innovaciones que llevaron a Río Zaza a ser la empresa líder en ventas y muy especialmente en bajos costos de todas las empresas del sistema de empresas de Coralsa.

En consecuencia es evidente para todos quienes interactuaron en el periodo mencionado que la Asesoría fue no solo real si no que además muy valorada.

La Asesoría de Pretoria surge con el contrato como Asesor Comercial del Sr. Jorge Echeverría Garcés, (1998 – 2006 en CUBA), Asesoría que es fácilmente verificable su realización. A partir del regreso de Jorge a Chile se acordó un asesoramiento Comercial y de Desarrollo, también dentro de estas asesorías, cabía el asesoramiento contable y de auditoría de Enrique Bruce (para lo cual recibía mensualmente los balances de ARZZ, hacía sus observaciones y realizó visitas de Control), Jorge siguió asesorando en temas de Proyectos y Desarrollo. Posteriormente se pago de esta asesoría una parte importante de los honorarios de Roberto Baudrand en Chile.

Estos pagos se Compensaban con ING e ING pagaba (a través de POLE o directamente) a los beneficiarios.

Tal como lo indiqué en la pregunta N° 8, no hemos recibido nunca en ninguna cuenta personal mía o de mi hermano los valores que menciona la pregunta.

Sobre las obligaciones fiscales en Chile, es necesario aclararle a la Fiscalía que ING es una empresa Panameña y que obviamente no genera obligaciones fiscales en Chile.

Jorge Echeverría, Enrique Bruce y Roberto Baudrand recibieron el pago por los servicios que prestaron y también se formó una Reserva de Indemnización, en caso de accidentes mayores en viajes o durante su desempeño en las labores asignadas, incapacidad permanente e incluso muerte de trabajadores extranjeros, que no estaban afectos al sistema cubano, con la cual se esta cubriendo la indemnización por el sensible fallecimiento de don Roberto Baudrand (Q.E.P.D.) .

A partir de 2006 se agrego la Asesoría Administrativa con factura de Pretoria por 10.000 USD, que sirvió para remunerar al Presidente del Directorio y que este donó para ser distribuido al personal cubano.

Pregunta N° 12

Explique porque indicó que la Empresa Mixta Alimentos Río Zaza S.A., ingresara la suma de USD 1.251.679.- dólares estadounidenses (Un millón doscientos cincuenta y un mil seiscientos setenta y nueve dólares

estadounidenses), que la firma sueca Tetrapak había donado al Ministerio de la Industria Alimentaria de Cuba, para destinarlos a disminuir los costos del Programa Nacional de Alimentación de la población infantil de Cuba. ¿Qué participación tuvo en estas transacciones su empleado chileno Enrique Bruce Martínez?.

Respuesta

Repito que el ciudadano chileno Enrique Bruce Martínez, que siempre se menciona como mi empleado, fue durante 8 años Gerente General de Alimentos Río Zaza, empleado de la misma, con residencia en Cuba, por lo tanto, su participación es la que como Gerente General de Río Zaza le correspondía de manera legítima. La pregunta está llena de inexactitudes, la realidad es la siguiente:

Enterado como Presidente del Directorio de Alimentos Río Zaza, de que Tetrapak en algunos países cooperaba con organizaciones a través de un programa de ayuda para la leche de los niños, les planteé que porqué siendo Cuba un país centralizado, teniendo un programa de leche infantil, porque no tenían un gesto y le daban una cooperación a la firma para ayudar en este programa, a través de Alimentos Río Zaza. Ellos estuvieron de acuerdo, y si bien es cierto que la donación, por razones de su propia lógica, se le hacía al programa de leche del país, por lo tanto, se le hacía formalmente al Ministerio de la Alimentación, en realidad, lo que se hacía era darle una Nota de Crédito a Alimentos Río Zaza, para bajar el valor que era una proporción que eran como unos USD 300.000. (Trescientos mil dólares americanos) anuales, y esa se aplicaba a la deuda de los envases. Esto con pleno conocimiento y aprobación de la contraparte cubana. En particular, eso debería haber sido asignado solamente a los envases de los productos normados, pero resultó que cada año el Ministerio de la Alimentación, terminaba con deudas, por razones de incumplimiento de contrato, cosas recogidas en los contratos de producción o porque necesitaba hacer una inversión

que correspondía al Ministerio y que tenía que hacer la empresa, porque el Ministerio no tenía los fondos, por ejemplo. Financiar todo el sistema de agua fría, de agua refrigerada y de los bancos de hielo, del combinado que nos daba el servicio. Bueno, ellos no tenían el dinero, lo ponía Alimentos Río Zaza y no tenían como pagarnos. Compresores, y maquinaria industrial que había que comprar para los Combinados, no para Río Zaza y lo cierto es que quedaban puestos en los medios básicos del Combinado, y no tenían como pagar, y así se tomaba el acuerdo de que se imputara esa plata a esos items. Es la verdad, y finalmente quedaba en una empresa mixta donde más de la mitad de las utilidades volvía al Ministerio de la Alimentación. Por tanto, no hubo nada de esto que fuera en beneficio directo para la parte extranjera, así es que suponer que era un dinero que regalaba Tetrapak, así como así no más, no es verdad. Reitero que este sistema fue conocido y aprobado por Tetra Pak y la contraparte cubana.

Pregunta N° 13

¿Por qué indicó, entre los años 2008 y 2009, que la empresa Mixta “ALIMENTOS RIO ZAZA S.A”, reprocesara más de 70 toneladas de refresco en polvo de la marca Butti, deterioradas, y que fueron usadas como componentes de jugos, que luego fueron vendidos en el mercado interno de divisa, alterando las formulaciones y sin reflejarlo en las etiquetas para informar debidamente al consumidor?.

Respuesta.-

Supe por un informe del área comercial que se habían endurecido en las bodegas de los centros comerciales, por mala rotación, unas siete toneladas de Refresco en polvo Butti. Se estaba recogiendo y se planteaba incinerarlos. Instruí se hicieran análisis de laboratorio para saber las causas y estado del producto y nombré una comisión para investigar el hecho completo, que no me quedaba claro. Resultado: eran 80 tm, no siete tm la cantidad de producto afectado y los exámenes de

laboratorio concluyeron que el producto era sanitariamente apto para el consumo.-

El costo en cuestión era de varios cientos de miles de dólares de pérdida al no poder comercializarlo como refresco en polvo por haberse hidroskopizado el producto. Instruí recuperar urgentemente la materia prima y resguardarla para que no se deteriorara y buscar aplicaciones para salvarla. Me fue presentada como idea venderla a la unión de refrescos para la fabricación de refresco embotellado ,lo que fue recibido con entusiasmo por ellos hasta que supieron que tenían que sacar el producto de sus sobres de embalage. Allí surgieron todo tipo de dificultades que se resolvían si se los regalábamos. No estuvimos de acuerdo y orienté entonces organizar una brigada especial y un espacio sanitario idóneo para sacar el producto de los sobres , pasarlos a bolsas asépticas de 250 kg,a su vez estas en tambores metálicos de 55glns. Que se guardarían como seguridad extra,en frigorífico,todo esto en la planta de Jaguel. Este trabajo concluyó exitosamente en unos meses. En el intertanto solicité al área técnica propusieran productos en que se pudiera reutilizar el producto rescatado. Se propuso,y yo aprobé A.- Todo el que se pudiera moler y mezclar en refresco Butti. B.- Un nuevo producto que reemplazara al Mambo existente,en envase de Tetra por uno similar,mas barato,bajo en calorías y de mayor rendimiento ,que se llamó Mambito y se envasó e DoyPak,después de haber pasado todas las normas ,controles y autorizaciones de salud Publica y otras administrativas. Como fueron envases confeccionados para el nuevo producto,allí se pusieron todos los datos de contenido como en todos nuestros productos. C.- Incorporar en el porcentaje de reemplazo del edulcorante usado en los néctares de frutas,lo que fuera posible en aquellos sabores coincidentes:mango,naranja,pera ,piña.etc. Se me informó que era una cantidad pequeña la que se podría utilizar,lo cual lo hacía irrelevante,por lo que al cabo de tres o cuatro meses no se utilizó de nuevo. Nunca supe que no se declaró en el envase,pero lo entiendo y lo justifico si así hubiera sido porque eran productos todos autorizados en nuestra línea de productos,cada uno de ellos certificados y aprobados en Salud Pública y que sustituía el mismo edulcorante

utilizado por otro igualmente autorizado, sin ningún riesgo para la salud. Además habría sido extremadamente oneroso hacer una tirada, rectificada, cambiando las cromalinas, de varios millones de envases que es la manera como opera la empresa por un problema de costos decrecientes a pedidos más altos. Por ello, sin tener ninguna responsabilidad en las deficiencias técnicas que pudieran haber tenido lugar, habiendo numerosas instancias a cargo de controlar que no hayan contravenciones a lo dispuesto por la ley, justifico todas y cada una de las acciones que relato puesto que tanto en el origen del problema como en la solución, el resultado fue totalmente virtuoso. Me llama la atención que no se me pregunte como y porque di instrucciones de recuperar 250.000 litros de leche evaporada equivalente que se dañaron en su presentación original por un error técnico y que es casi la repetición exacta de la lógica anterior: La tendencia a la solución más fácil que es destruir el producto o salvarlo con esfuerzo y molestias que es y fue siempre mi posición. Como historia corta, ese producto se transformó, gracias a nuestra majadera insistencia, en Queso Proceso, que industrializó y distribuyó la Unión Láctea. También me gustaría que se mencionara mi responsabilidad en no aceptar que se destruyeran 16.000 litros de aceite de soya que se puso rancio por haber sido desde el principio procesado mal en la planta de Santiago de Cuba y que pasando muchas dificultades y todo tipo de inconvenientes burocráticos, logré que con trabajo voluntario del Sindicato de la Empresa se transformara en Jabón de Lavar, el cual fue repartido de manera igualitaria entre todos los trabajadores de la empresa.

Quiero recalcar que acepto mi responsabilidad moral en cada una de las acciones explicadas en esta respuesta, dejando en claro que jamás orienté a nadie que se ignorara las regulaciones vigentes, y nuestro record al respecto, durante 16 años fue impecable. Una reflexión para la pregunta de la Fiscalía ¿Les parece menos grave que se haya envasado leche para bebés de menos de 2 años en envases de tomate, refrescos, ron y se haya distribuido de manera normada con una simple

etiqueta de prevención, y se nos reproche no haber accedido a seguir produciendo indefinidamente con los envases de los otros productos?

Pregunta N° 14

Explique por qué indicó la modificación de las marcas de productos ya existentes en el mercado interno cubano, presentándolos con nuevas marcas, y vendiéndolos a precios superiores.

La pregunta entera es confusa, imprecisa y de una premisa esencialmente falsa. Contraviniendo el contrato matriz de la constitución de la empresa Alimentos Río Zaza, que dice que “los productos serán comercializados internamente en moneda libremente convertible bajo la ley de la oferta y la demanda en la fijación de precios”, hace más de 10 años que el Estado decidió un congelamiento en el precio de los alimentos para los productores internos. No así para la red minorista, 100% estatal que sin cambios sustantivos mantuvo invariablemente el 110% de utilidad sobre el costo pagado a los productores internos. Naturalmente este congelamiento no aplica a los precios de los proveedores externos que como es natural fluctúa con el mercado. Se puede entender el tremendo daño que provoca que se considere virtual y no real el alza sistemática de los costos anuales de la empresa, algunos provocados por decisiones netamente del Estado: Alza de los combustibles, de la energía, de los salarios, nuevos impuestos, afectaciones no resueltas por años que afectan a veces hasta el 70% la capacidad de producción de la empresa, etc.

Por esa razón, se constituyó una comisión estatal que evaluaba los nuevos productos y la ficha de costos de los mismos. Sin embargo, esta comisión no estaba facultada para reevaluar la ficha de costos de los productos ya existentes. Contra toda lógica, esa situación nos obligaba a crear nuevos productos y presentarlos para su evaluación a la Comisión Gubernamental, quien haciendo uso de sus facultades, aprobaba o desaprobaba los mismos y decidía el precio que debían tener. Por tanto, nuestro proceder estuvo apegado estrictamente a

las disposiciones vigentes. Es especialmente dramático, cuando la leche en polvo con la cual nosotros trabajamos pasó de USD 3.200,00 la tonelada/métrica a más de USD 6.000,00 dólares, y no se permitió que la empresa reajustara su precio a esa realidad y sin embargo se permitió la importación de leche fluida en envases tetrapak de 1 litro que se vendía a USD 4.50 Litro, no permitiéndonos a nosotros pasar de USD 1,50 a USD 3,00 que habría sido el precio correspondiente.

Pregunta N° 15

Explique por qué indicó alterar las fórmulas para la elaboración de productos, con parámetros distintos o inferiores a los reflejados en las etiquetas, violando lo establecido en las normas internacionales de la producción de alimentos.

Nunca indiqué alterar ilegalmente ningún producto en cuanto a contenido, ni menos falsear las etiquetas. La empresa tiene Gerentes Técnicos, Directores, Jefes de Planta, Laboratoristas y en general un conjunto de funcionarios cuyo único papel es velar por el respeto a las normas y a la producción de los mejores productos posibles. Si alguna vez, sin mi conocimiento, se violó alguna disposición o norma que de manera realista pudiera afectar a los consumidores, deberá encontrarse la responsabilidad en los encargados de ese control.

Ni habiendo querido crear dolosamente un producto con datos falsos, habría podido hacerlo pasando por sobre el conjunto de personas encargadas de velar por el celoso cumplimiento de las disposiciones referidas a la producción de alimentos. Si se necesita, tenemos disponibles todos los análisis de la totalidad de nuestros productos que se certificaron en Venezuela para ser exportados a ese país para que se compruebe mis aseveraciones.

Pregunta N° 16

¿Cómo explica que la Empresa Mixta “Alimentos Río Zaza S.A.”, asumiera el pago de gastos administrativos en el monto de USD 572.366.- dólares estadounidenses (quinientos setenta y dos mil trescientos sesenta y seis, dólares estadounidenses), correspondiente al alquiler de viviendas, agua, electricidad y otros, originados por “International Network Group S. A. ”.

Respuesta

Esta es una pregunta, que no es solamente falsa, sino que es de absoluta mala fe. Hay que entender que todas las oficinas que hoy utiliza en términos administrativos Alimentos Río Zaza, fueron originalmente (antes de que existiera Río Zaza) asignadas sin costo a International Network Group. Posteriormente y a petición de International Network Group, se le cobró un alquiler por la empresa Cubalse, entidad estatal que se ocupa de esa actividad, y al crearse Río Zaza ocupó esas mismas instalaciones sin mediar utilidades para ING. Sin embargo, naturalmente se transfirió los gastos que originaba la instalación para ser pagada a ING, quien tenía los contratos y era quien formalmente debía pagar las facturas cada mes. Adicionalmente y sin costo para Río Zaza, ING dio en préstamo una instalación taller sita en la calle N°46 Entre 1ª y 3ª-A, a lo que se debe agregar otra instalación cerca de la Avenida Las Praderas, donde hoy existen oficinas y bodegas de Alimentos Río Zaza, por los cuales tampoco paga la empresa ni un centavo a ING. Cabe destacar que allí ING construyó a su costo enteramente, una cancha de raquetball, bajo techo, sin hacer separación patrimonial con Río Zaza, lo cual debe ser considerado una prueba más de la generosidad de ING, y no al revés.

Pregunta N° 17

¿Cómo explica la adquisición, para su uso personal, de bienes muebles adquiridos y registrados como activos fijos de la Empresa Mixta “Alimentos

Río Zaza S. A. ” (Furgoneta marca Mercedes Benz, Freezer, Lavadora, Batidora, Ventiladores, Sistema contra intrusos, Estabilizador de Voltaje, entre otros)?.

Respuestas

Bueno, aquí hay que hacer algunas precisiones. Lo primero es que jamás adquirí bienes propios registrados como activos fijos de la Empresa Alimentos Río Zaza. De hecho el Jefe de Servicio, Luis San Martín, cuando recibía el encargo mío, personal, de comprar algunos insumos para mi uso personal o para mi casa, nunca lo hizo bajo la indicación de que fuera comprado como activo Alimentos Río Zaza. Se le entregaba por mí mismo o por Lucy Leal el dinero para efectuar la compra y él debe responder por el procedimiento que utilizó. En general, los encargos que recibía, tenían que ver con compra de materiales y contratación de servicios o fuerza de trabajo. Y casi todo referido a insumos para mantenimiento de mi casa (pintura, cemento, madera, clavos, tornillos, herramientas y fuerza de trabajo). En el caso de los artículos de línea blanca que se mencionan, hasta este momento no estoy enterado fehacientemente de que aparezcan como medio básicos de la empresa, toda vez que en cada caso o se le entregó el dinero en efectivo a Luis San Martín, por Lucy Leal o por mí mismo. En todo caso no tiene ninguna lógica que se haya puesto como medio básico en la empresa, habiendo formalidades administrativas que cumplir o dicho de otra manera, tendrían que estar implicadas otras personas dando o recibiendo ordenes por escrito, al respecto. Desafío a que se me enseñe un documento en el cual yo haya solicitado un procedimiento semejante.

En el caso de la furgoneta mencionada, plantearlo como un acto delictual es un acto de absoluta mala fe.

Desde siempre, es decir desde hace 16 años, desde el momento que empecé a tener negocios con Cuba, adquirí automóviles propios que importé bajo la legislación vigente, pagando el 100% de impuestos sobre ellos. Los dos últimos automóviles que importé, son ; un Todo Terreno, Hyundai Galloper del año 2000,

y un Mitsubishi Montero del año 1995. Aunque son vehículos antiguos, se encuentran en perfecto estado, en mi domicilio particular. Ambos vehículos fueron siempre ocupados por mí para el trabajo de la empresa, además de los escasos movimientos personales, obviamente. Visitar las plantas, asistir a reuniones, recibir delegaciones, transportarlos en función de la empresa, que era prácticamente el 99% de lo que yo hacía en Cuba, cada vez que iba, que era generalmente todos los meses. Nunca la empresa tuvo que pagarme gastos de representación, ni de mantenimiento por esa ni por otra actividad, en los 17 años que tiene la empresa. Entonces, al día de hoy, Río Zaza debe contar con unos 10 automóviles cedidos por ING. Los Gerentes de Río Zaza, debieron, por instrucciones mías adquirir sus propios automóviles para no gravar a la empresa. Todos los Dirigentes, personal administrativo o técnico que requiriera para su trabajo un automóvil, lo tiene, ya sea con un vehículo propio al cual se le proporciona una cuota de Gasolina, por Río Zaza y una ayuda económica para su mantenimiento proporcionada por ING. De tal modo, de que cuando fue evidente la ineficiencia de andar en varios automóviles incluídos los dos míos propios en visitas a plantas o en recepción de visitantes o delegaciones, se planteó la necesidad de adquirir una furgoneta o van para el traslado ejecutivo de estas personas. Se planteó en el Directorio el cual aprobó positivamente la compra de un vehículos de esas características, pero se nos informó que los organismos pertinentes del estado, no aprobaban compras de vehículos para transporte de personal. Como una manera de resolver el problema, se planteó que se solicitara para uso del Presidente del Directorio, quien era la única persona de todo el nivel ejecutivo de la empresa, que no tenía automóvil asignado y adicionalmente, podía optar a solicitarse con una chapa de libre circulación (chapa color naranja HK), que es la que se da a los extranjeros. Esto era muy importante, ya que de manera unilateral sin aviso, ni consulta, a la empresa le fue impuesto el uso de una chapa estatal azul en todos sus vehículos, que de facto los convertía en vehículos del estado, que debían circular con hoja de ruta, con limitaciones de recorrido, y con la

obligación de trasladar personas ajenas a la empresa en los puntos donde la policía especializada detenían los vehículos para llenarlos con personas que estaban esperando transporte colectivo de escasa frecuencia. Asunto este, que complicaba mucho a los vehículos comerciales que transportaban mercancía y tenían tiempos de recorrido muy apretados.

De esa manera, se obtuvo el permiso y se adquirió la Furgoneta que se señala, que se me entregó en las condiciones que aun está, supongo, que se utilizó raramente por mí y que está a nombre naturalmente de la empresa propietaria Alimentos Río Zaza.

Pregunta N° 18

Explique por qué decidió que parte de los fondos autorizados entre Julio y Septiembre del 2009, por el Ministerio de la Industria Alimentaria de Cuba, para el pago de la deuda contraída con la firma sueca Tetra Pak, por la adquisición de envases para asegurar la producción de leche Nela, se destinaran a asumir pagos a la empresa de su propiedad “Comercializadora del Sur”.

Respuestas

Aquí hay un problema, no sólo de mala fe, sino que de ignorancia absoluta. El pago de deuda contraída con la firma sueca Tetra Pak, tuvimos que asumirlo nosotros, y parte de donde pagar a los otros proveedores porque las transferencias, puestas directamente a Tetra Pak, que no pasaban por nosotros, no eran autorizadas en tiempo y otras sencillamente nunca fueron autorizadas, y siguen pendientes en el Banco para pagarle a Tetra Pak. La pregunta es, ¿por qué nos responsabilizan a nosotros de eso? Yo nunca he tenido fondos destinados a Tetra Pak y que no se los haya pagado, muy por el contrario, sucede que nosotros ING, tuvimos que dar la garantía financiera para poder tener un crédito que fue creciendo y se transformo en USD 4,5 millones (Cuatro millones y medio de dólares estadounidenses), más la última adquisición industrial, cosa que

eleva la deuda en cerca de USD 7 millones (siete millones de dólares estadounidenses), que es lo que hay que pagarle a Tetra Pak, y está puesto el dinero, porque hay más de USD 14 millones (catorce millones de dólares estadounidenses) en caja, y están dispuestas las transferencias para que se hagan sin participación nuestra, de tal modo, que malamente podrían a nosotros acusarnos de no haber pagado envases a Tetra Pak que están destinados a la producción de leche normada. Cinco meses antes que la empresa tuviera que cerrar por falta de fondos, debido a que durante seis meses, no nos hicieron ninguna transferencia, en un corralito administrado por el Banco Central y ejecutado por el banco en el cual teníamos las cuentas, fuimos notificados por la Unión Láctea que representaba al Ministerio de la Alimentación, que no producirían más el programa normado, y desde entonces, nunca más firmaron el contrato del año 2010, como consta en todos los mails intercambiados entre las partes, cosa que podemos demostrar. Nunca más hicieron Leche y nunca más hicieron Compota, y nosotros por el contrario, cumplimos con el plan entero del año 2009, haciendo un esfuerzo enorme, por parte nuestra, la parte extranjera, prestando envases de otros productos, para que fueran usados para producir leche. Hasta un momento en que la Ministra de la Alimentación, citó al Gerente de la Empresa, al fallecido Gerente Roberto Baudrand, y le ordenó utilizara los envases de tomate que teníamos destinados para el último resto que nos quedaba de la producción de pulpa de tomate, que lo usara obligadamente en leche, que era la última parte que quedaba por producir, lo que el país necesitaba y que nos pedían además que hiciéramos un poco para otra reserva que no sabíamos nosotros de que se trataba. Bueno, se puso esos envases de tomate, a disposición de la producción de leche, con el compromiso de la industria de reponer esos envases de tomate a través de una transferencia, cosa que nunca hicieron. En cuanto al caso específico de Comercializadora del Sur, fue un proveedor más como cualquiera de los otros en los últimos meses del año 2009, compitiendo en igualdad de condiciones con el resto de los oferentes participantes

en las concurrencias que llevó a cabo el Departamento de Compras de ARZ, adscrito a la Gerencia Comercial. Básicamente sólo se hicieron 3 ó 4 compras de vinos y un poco de ácidos, pagos que a su vez ya estaban realizados aquí en Chile y montos menores que por lo demás, no tienen ningún punto de comparación con los montos requeridos para el Programa de la Leche Nela, que además, como ya dije, se cumplió en un 100% en el año 2009. Por otro lado, los fondos transferidos eran de la empresa ALIMENTOS RIO ZAZA, no del Ministerio de la Industria Alimentaria, por lo tanto, es a la empresa, y a mí como presidente del directorio, a quien nos correspondía decidir las prioridades de pago en cada momento, donde Tetra Pak era uno más de los proveedores.

Pregunta N° 19

Explique por que decidió que parte de los fondos autorizados entre Julio y Septiembre de 2009, por el Ministerio de la Industria Alimentaria de Cuba para el pago de la deuda contraída con la firma sueca Tetra Pak, por la adquisición de envases para asegurar la producción de leche Nela, se destinaran para realizar pagos a proveedores chilenos de materias primas para el mercado en divisas, provocando con ello la paralización de las plantas productivas en Cuba y una seria afectación al Programa Nacional de Alimentación de la Población Infantil de Cuba.

Respuestas

La pregunta N° 19, es parte de lo mismo, jamás se destinó dinero para pagarle a la firma sueca Tetra Pak, que no se le haya entregado, toda vez que a Tetra Pak se le pagaba directamente y las transferencias nominadas Tetra Pak, decían Tetra Pak e iban a Tetra Pak, no habían transferencias para Tetra Pak que no fueran para ellos, así es que eso es absolutamente falso, entre Julio y Septiembre, ya se había dado la instrucción de que no se iba a producir más leche, después estaban los envases justos para poder producir , el final de la producción. A pesar de la difícil situación de las transferencias planteadas, los contratos del año 2009 con

las Uniones Lácteas y de Conservas para el Programa de Alimentación Infantil se cumplieron en un 100%, se produjeron y entregaron todas las toneladas contratadas, tanto de leche como de compota, y los del año 2010 no fueron asignados a nosotros, así que no sé de qué afectación se habla. Habían otros proveedores, que siendo menores, ponían en juego las últimas reservas que teníamos, con elementos imprescindibles para la producción, vamos a suponer, el pegamento que sella los envases. Bueno, nos quedaban envases de distintas materias primas y de distintos productos y si faltaba el pegamento, que era un gasto marginal, se paraba toda la producción, inmediatamente, no solamente de leche, y esas cosas nosotros las pagábamos y nosotros entendemos que los proveedores, todos tienen la misma importancia. Tetra Pak, tenía un tratamiento especial porque era demasiado alta la deuda, y tendrían que haber autorizado al banco que se les pagara, cosa que nunca hicieron, tanto que hasta hoy, todavía se le debe dinero a Tetra Pak, no se le reconoce la deuda que se le paga a nivel de ciento y algo miles de dólares estadounidenses mensuales, cosa que va a significar que durante cuatro años le van a estar pagando la deuda, así que malamente nos podrían imputar a nosotros no haber pagado a Tetra Pak.

Para su operación normal, durante el año 2008, ARZ transfirió al exterior para pago a proveedores aproximadamente USD 22 millones, esto es, USD 1,800,000 mensuales.

Desde el mes de septiembre del año 2008, comenzó un proceso de retención de transferencias al exterior, que se agrava durante todo el año 2009, según se muestra en el gráfico, siendo la última transferencia realizada en septiembre de ese año.

Entre los meses de Julio a Septiembre del año 2009, se transfirieron USD 2,101,263, cifra absolutamente insuficiente para una empresa que funciona con un promedio de USD 1,800,000 mensuales. La situación anterior provocó que durante todo el segundo semestre, la empresa comenzara a consumir todos los inventarios

de materias primas existentes, sin la reposición correspondiente, llevándola a la paralización total en febrero del 2010.

A pesar de esta situación, los contratos del año 2009, con las Uniones Lácteas y de Conservas del MINAL para la producción y entrega de la leche y compota de los programas de alimentación infantil se cumplieron al 100%, en los tiempos establecidos en los contratos.

Como Presidente del Directorio, durante todo el año 2009, decidí que pagar en cada momento y que postergar, con el objetivo de afectar lo menos posible la producción de toda la empresa, no solamente la de una parte. Lo anterior, repetimos, con un esfuerzo enorme, que permitió cumplir con el 100 % de los contratos para el Programa Nacional de Alimentación de la Población Infantil.

La paralización de las plantas se produce porque durante el segundo semestre del año 2009 sólo se transfirieron USD 2,101,263, siendo la última en septiembre, y a pesar de eso, las plantas estuvieron produciendo hasta el mes de febrero del año 2010. Es decir, las plantas se paralizan porque no se realizaron transferencias, no porque una parte de los USD 2,101,263 transferidos entre julio y septiembre se hayan destinado al pago de otros proveedores distintos a Tetra Pack.

En todo caso, me parece que si la contraparte cubana no estaba de acuerdo con mis decisiones a este respecto, tenía la libertad de plantear sus puntos de vista en el directorio en junta de accionistas. Me parece fuera de lugar que la Fiscalía se inmiscuya en materias que no son de su competencia sino que de los órganos de administración de la empresa mixta.

Pregunta N° 20: No existe.

Pregunta N° 21:

Teniendo en cuenta que desde el inicio del proceso investigativo usted ha sido requerido, reiteradamente, por las autoridades cubanas, para que brindara las informaciones necesarias o se personara a esclarecer estos

hechos y no se ha materializado, aprovechamos esta oportunidad para, una vez más, solicitar su presencia en ese sentido o aporte los documentos en los que basa las respuestas brindadas, o indique donde y con qué personas pueden las autoridades acceder a los mismos.

Desde que he tenido conocimiento de la presente investigación, he tratado de aportar los antecedentes que se me han solicitado para esclarecer las sospechas que sin fundamentos se han levantado en mi contra, la mejor demostración de esto es mi voluntad de contestar todas y cada una de las preguntas que se han formulado en este fallido requerimiento ante las autoridades chilenas, al cual siempre estuve en disposición de cooperación total y completa. Ahora, si lo que se ha esperado es que yo confesase delitos ó actos maliciosos, me es imposible hacerlo por no haber incurrido en ellos. Como queda de manifiesto de las respuestas que anteceden, sostengo mi completa inocencia de los delitos que se investigan y espero que las respuestas que he entregado permitan aclarar las dudas, al menos de quienes actúen con la mínima parcialidad y objetividad necesaria que supone un juicio justo. En cuanto a los antecedentes ó soportes documentales necesarios para comprobar la rectitud de mi actuar, éstos se encuentran a su disposición desde hace largos meses puesto que entiendo ellos fueron incautados al inicio de la presente investigación en las dependencias de la Empresa Mixta Alimentos Río Zaza. Me refiero en particular, a la contabilidad de la Empresa Mixta, las Actas del Directorio y de las Juntas de Accionistas y demás contratos ó antecedentes que les han servido de respaldo.

Mi actuar ha sido siempre transparente y de buena fe, existiendo todos los antecedentes en su poder para verificar las respuestas que he dado. Quien ha tenido dificultad para hacerse de dichos documentos ha sido esta parte, puesto que hasta donde he sido informado, no se han dejado copias de los materiales incautados por ustedes.

He decidido contestar voluntariamente este cuestionario, para dejar en evidencia mi convicción de haber actuado correctamente en todo momento, sin ningún ánimo distinto que el de proteger los intereses de la Empresa Mixta y sus accionistas, y anteponiendo cada vez que fuese necesario los intereses de la parte cubana. Niego todo acto de cohecho ó corrupción con algún funcionario del Estado cubano, acusación que no tiene base alguna y daña no sólo mi honra sino que también la de aquellas autoridades que en mí han confiado. No dejaré que mi nombre sea manchado de esta forma, y ejerceré lealmente y con determinación todos los derechos que me asisten para demostrar la falsedad de las imputaciones de que he sido objeto en esta investigación.