

FNE: qué es más frecuente, trozarlo o promocionarlo?

R: [REDACTED] existe una tendencia al consumo de trozado.

FNE: Y qué es más rentable, trozarlo o promocionarlo?

R: [REDACTED]

FNE: Cómo explica usted que hayan venido clientes suyos y nos digan que usted y su competencia modifican los precios el mismo día y que tiene los mismos precios

R: yo no estoy de acuerdo con esa opinión, no, no, de hecho yo les expliqué. Me consigo listas, trato de averiguar los precios

FNE: usted intercambia listas de precios con sus competidores?

R: No, uno se consigue listas

FNE: Alguna vez? Lista de precios que directamente le hayan enviado sus competidores?

R: directamente mis competidores..., no que recuerde

FNE: Por qué cree usted que podría haber enviado alguna vez una persona de Agrosuper su lista de precios a personas de Ariztía, Don Pollo y al señor Ovalle?

R: Mis listas de precios?

FNE: No, las listas de precios de Agrosuper, se la enviaron a Ud. a personal de Ariztía y al Sr. Ovalle, por qué cree usted..

R: No, no recuerdo, que me hayan enviado la lista de Agrosuper, no, no recuerdo.

FNE: Y el día siguiente ustedes modifican los precios y tienen los mismos precios que la lista de precios de Agrosuper, ¿por qué cree que se dio eso?

R: francamente no recuerdo

FNE: No recuerda haber recibido una lista de precios de don Guillermo Diaz del Rio, de Agrosuper a ustedes

R: No

FNE: Está seguro?

R: Seguro, lista de precios de él no.

FNE: ¿Cómo usted justifica un fax en el que consta tal información?

R: ¿Un fax?

FNE: Sí, de Agrosuper referido a una lista de precios de Agrosuper

R: Francamente no me recuerdo, no sé cuándo puede haber pasado.

FNE: usted hoy en día en cuanto está marinando el pollo

R: alrededor de un [REDACTED]

FNE: mínimo? Máximo?

R: [REDACTED] no más que eso

MAKANA VENTAS S.A.S.  
RECEPTORA JUDICIAL  
Escribeno 205 e 01  
Teléfono: 01 2 2 2 2