

VERSIÓN CORREGIDA

CENTRO INTERNACIONAL DE ARREGLO DE
DIFERENCIAS RELATIVAS A INVERSIONES

OMEGA ENGINEERING L.L.C.
Y OSCAR RIVERA
Demandantes

Contra

REPÚBLICA DE PANAMÁ

(CASO ARB/16/42)

AUDIENCIA SOBRE JURISDICCIÓN,
FONDO Y QUANTUM

Día 5

28 de febrero de 2020

C 1-450, World Bank C building,
Washington D.C., Estados Unidos de América

VERSIÓN CORREGIDA

COMPOSICIÓN DEL TRIBUNAL ARBITRAL:

Sr. LAURENCE SHORE, Presidente

Dr. HORACIO A. GRIGERA NAÓN, Coárbitro

Prof. ZACHARY DOUGLAS QC, Coárbitro

SECRETARIADO DEL TRIBUNAL ARBITRAL:

Sra. CATHERINE KETTLEWELL

VERSIÓN CORREGIDA

ESTENOTIPISTA:

Elizabeth Cicoria, TP-TC
Dionisio Rinaldi, TP
D-R Esteno
Colombres 566
Ciudad Autónoma de Buenos Aires,
República Argentina
(1218ABD)
info@dresteno.com.ar
www.dresteno.com.ar
(5411) 4957-0083

VERSIÓN CORREGIDA

En representación de las demandantes:

Melissa Gorsline (Jones Day)

Charles Kotuby (Jones Day)

Thomas Cullen, Jr. (Jones Day)

Lee Coffey (Jones Day)

Fahad Habib (Jones Day)

Paul Hines (Jones Day)

James Egerton Vernon (Jones Day)

Michael Daly (Jones Day)

Maria Pradilla Picas (Jones Day)

Carla Gharibian (Jones Day)

Paloma Cipolla Moguilevsky (Jones Day)

Kelsey Shroyer (Jones Day)

Lorna Strachan (Jones Day)

Janai Orina (Jones Day)

Oscar Rivera (Demandante y Testigo)

Carlos F. Concepción (Shook, Hardy & Bacon)

Ricardo Ampudia (Shook, Hardy & Bacon)

Frankie López (Testigo)

Pablo López Zadicoff (Perito)

VERSIÓN CORREGIDA

Sebastian Zuccon (Perito)

Diego de la Vega (Perito)

Alison Jiménez (Perito)

VERSIÓN CORREGIDA

En representación de la demandada:

Henry Weisburg (Shearman & Sterling LLP)

Christopher Ryan (Shearman & Sterling LLP)

Ricardo Alarcon (Shearman & Sterling LLP)

Anna Stockamore (Shearman & Sterling LLP)

Carlton Mosley (Shearman & Sterling LLP)

Adrian Stoute (Shearman & Sterling LLP)

Laura Castro

Francisco Olivardia

Jorge Villalba (Testigo)

Nessim Barsallo (Testigo)

Yadisel Buendía (Testigo)

Daniel Flores (Perito)

Ryan McCann (Perito)

Tomas Arocha Silva (Perito)

VERSIÓN CORREGIDA

En representación de los Estados Unidos de
América:

Nicole Thornton (Departamento de Estado)

John Blanck (Departamento de Estado)

VERSIÓN CORREGIDA

ÍNDICE

- Interrogatorio al perito Pablo López Zadicoff (Pág. 866)
- Asuntos de procedimiento (Pág. 984)
- Interrogatorio al perito Daniel Flores (Pág. 984)
- Asuntos de procedimiento (Pág. 1152)

VERSIÓN CORREGIDA

1 (A la hora 8:57)

2 PRESIDENTE p1 D5P1 OMEGA

3 (A la hora 8:57)

4 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

5 Buenos días.

6 Estamos en el día cinco de la primera semana
7 de nuestra audiencia.

8 Señora Gorsline, ¿algún tema procesal que
9 quiera usted plantear?

10 SEÑORA GORSLINE (Interpretado del inglés): No
11 tenemos nada para las demandantes, señor
12 presidente, que plantear.

13 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
14 ¿Señor Weisburg?

15 SEÑOR WEISBURG (Interpretado del inglés): No,
16 señor presidente, tampoco.

17 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
18 Muchas gracias.

19 INTERROGATORIO AL PERITO PABLO LÓPEZ ZADICOFF

20 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
21 Señor López Zadicoff, buenos días.

22 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del

1 inglés): Buenos días.

2 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
3 Entiendo que tiene usted allí la declaración de
4 perito de la regla 35.3. ¿Puede leerla?

5 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF: Sí, por supuesto. Soy
6 Pablo López Zadicoff y declaro solemnemente, por
7 mi honor y conciencia, que mi declaración estará
8 de acuerdo con lo que sinceramente creo.

9 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
10 Muchas gracias.

11 Creo que tenemos dos informes que usted ha
12 presentado en este expediente. El primero de
13 fecha 25 de junio de 2018 y el segundo de
14 carácter complementario es del 27 de mayo de
15 2019. ¿Correcto?

16 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
17 inglés): Correcto.

18 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
19 Muchas gracias.

20 Creo que tiene usted una presentación que va
21 a efectuar.

22 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del

1 inglés): Así es.

2 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
3 Vemos que se están repartiendo las copias
4 impresas.

5 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
6 inglés): Así es.

7 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
8 Un momento entonces, muchas gracias.

9 Bien, lo escuchamos durante los próximos 30
10 minutos.

11 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
12 inglés): Muchas gracias. Buenos días, nuevamente,
13 miembros del Tribunal. He preparado esta
14 presentación de 30 minutos que está dividida en
15 cuatro partes. Primero, cuál es el objeto de la
16 valuación y cuál fue la tarea que se nos
17 encomendó. En la diapositiva 4 verán ustedes cuál
18 es el objeto que nosotros avaluamos, es decir, la
19 totalidad de la inversión de la demandante en
20 Panamá, también conocido como el Consorcio Omega.
21 El Consorcio Omega está compuesto de Omega
22 Panamá, en sí, que es la empresa local, que

VERSIÓN CORREGIDA

1 estuvo a cargo de la implementación del proyecto
2 y también los activos intangibles de Omega U.S.
3 que fueron invertidos en Panamá y que fueron
4 arriesgados en el proceso licitatorio dentro del
5 Consorcio de Omega.

6 Voy a pausar aquí porque he notado que en el
7 argumento de apertura de la demandada parece que
8 hubo alguna confusión de parte nuestra cuando
9 estábamos refiriéndonos a Omega Panamá y fuimos
10 ambiguos y debimos haber mencionado al Consorcio
11 de Omega, a Omega Consortium, pero en nuestros
12 informes, en nuestra carta de instrucción y en
13 nuestro análisis y también en el análisis
14 metodológico queda claro que lo que hemos
15 valorado desde el inicio es la totalidad del
16 Consorcio de Omega. El motivo es simple, esos son
17 todos los activos que le permiten al consorcio
18 ganar los diez contratos existentes, o mejor
19 dicho, las diez licitaciones que generaron nueve
20 contratos. Son los mismos activos que le hubiesen
21 permitido al consorcio continuar sus operaciones
22 en el mercado de las obras públicas de

1 construcción en Panamá.

2 En la diapositiva 5 verán cuál es la forma en
3 que abordamos el ejercicio de valuación. Ustedes
4 conocen el criterio del justo valor de mercado,
5 es el precio en donde un comprador y un vendedor
6 hipotéticos podrían intercambiar el activo por
7 una suma monetaria sin obligación de vender.

8 El doctor Flores y nosotros alegamos que
9 aplicamos el criterio del justo valor justo de
10 mercado, pero el doctor Flores lo hace de manera
11 miope. Primero, el doctor Flores no está
12 utilizando el concepto del comprador hipotético.
13 Él tiene un comprador específico en mente que no
14 estaría interesado en la totalidad de los activos
15 del Consorcio de Omega. En particular, no estaría
16 interesado este comprador en los activos
17 intangibles. Entonces, creemos que si, por
18 definición, se excluye la posibilidad del
19 comprador dispuesto de estar interesado en parte
20 de los activos y su valuación, no se podría
21 alcanzar una compensación íntegra en su análisis
22 de valuación.

VERSIÓN CORREGIDA

1 La segunda diferencia es que en su análisis
2 solamente el doctor Flores toma la perspectiva
3 del comprador dispuesto. Y es verdad que un
4 Comprador en cualquier transacción potencial va a
5 intentar pagar lo menos que pueda por un bien,
6 pero el vendedor nunca dejaría un activo rentable
7 por una suma menor de la que puede obtener
8 reteniendo el activo y no disponiendo de él. Así,
9 si uno no ve el tema del vendedor dispuesto, es
10 imposible realizar la transacción hipotética.

11 Vamos a ver los cálculos que hemos efectuado
12 y voy a comenzar con el análisis de flujo de
13 fondos descontados que realizamos para evaluar
14 las pérdidas en cuanto a los nuevos contratos o
15 futuros contratos del Consorcio de Omega.

16 En la diapositiva 7 verán la diferencia en
17 los resultados de valuación. Nosotros tenemos
18 nuestra valuación en los 42,5 millones de
19 dólares. Y la valoración del doctor Flores es, en
20 realidad, cero, y de manera subsidiaria a
21 1.100.000 dólares.

22 Cada línea de esta tabla resalta las

1 diferencias en valuación que voy a discutir a
2 continuación.

3 A la derecha ven ustedes el impacto
4 independiente de la introducción de cada uno de
5 los supuestos del doctor Flores en nuestro
6 cálculo.

7 Por ejemplo, si en relación al horizonte de
8 la valuación, suponemos que los flujos de caja
9 solamente deben ser valorados hasta el 2019 como
10 el Dr. Flores sugiere, en ese caso nuestra
11 valoración de los activos disminuiría en [REDACTED]
12 [REDACTED].

13 Como dije, voy a discutir los ítems 1 a 3 en
14 detalle en las próximas diapositivas. Pero en
15 aras del tiempo, no voy a examinar en detalle el
16 punto cuatro "otros supuestos" que tienen un
17 impacto independiente de un valor de [REDACTED]
18 [REDACTED]. Sólo voy a mencionar que el doctor
19 Flores indebidamente extiende el período de
20 generación de flujos de caja para cada contrato y
21 hace una doble contabilidad de los gastos
22 generales y administrativos para 2015 y 2016.

1 En la diapositiva 8 indicaré por qué es que
2 cuando examinamos el valor del Consorcio de Omega
3 a futuro hay que examinar más allá del año 2019 y
4 voy a hacer esto por medio de referenciar la
5 figura 4 del segundo informe de Flores, que se
6 encuentra aquí a la izquierda. Flores explica
7 aquí su metodología de cálculo: la línea roja
8 serían los flujos de caja para nuevos contratos
9 que el Consorcio de Omega generaría a futuro. La
10 azul es la línea que según el doctor Flores
11 sugiere que una empresa en fase de arranque que
12 crearía operaciones en 2015, bueno, tendría ese
13 tipo de flujos de caja.

14 Y el doctor Flores asume que para 2020 esos
15 flujos de caja coincidirían con los establecidos
16 para la empresa ya sentada de Omega Consortium.
17 Entonces, calcula los daños potenciales como la
18 diferencia entre el rojo y el azul, que está
19 sombreada en gris.

20 Entonces, hay al menos tres problemas
21 principales con el análisis del Dr. Flores.
22 Primero, esta diferencia es totalmente

1 arbitraria. No hay ningún tipo de justificación
2 por la cual una empresa que recién comienza sus
3 operaciones en cinco años podría llegar a
4 equiparar su flujo de caja al flujo de caja del
5 Consorcio Omega en 5 años y no en 7, no en 10 o
6 en 15.


7 Segundo, también esto es incongruente con la
8 teoría del justo valor de mercado y del vendedor
9 dispuesto. El título de esta figura 4 dice: La
10 opinión de un comprador dispuesto". Entonces,
11 deja de lado el doctor Flores la perspectiva del
12 vendedor. Recordemos, asumamos que los flujos de
13 caja de la persona que tiene el bien están
14 representados por la línea roja de la curva. Y,
15 entonces, ningún tipo de vendedor querría
16 entonces adquirir un tipo de activo truncado como
17 este en 2019.


18 Tercero, aún si considerásemos la teoría del
19 comprador dispuesto de Flores, no hay motivo
20 alguno por el cual una empresa establecida se
21 valoraría de la misma forma que una empresa que
22 recién comienza sus operaciones. El doctor Flores

1 no tiene en cuenta los riesgos de estas empresas
2 que recién empiezan sus operaciones. Hay
3 estudios, por ejemplo, el doctor Damodaran indica
4 que el 50 por ciento de las empresas en general
5 fracasan durante los primeros cinco años de
6 operaciones. Así que en principio si un comprador
7 dispuesto estaría tratando de reproducir un
8 activo, tendría en cuenta el riesgo del inicio de
9 las operaciones. No estamos midiendo esto en
10 particular, pero medimos esto desde el punto de
11 vista teórico aquí en la línea color naranja,
12 porque al flujo de caja que el analista tendría
13 en cuenta al analizar una compañía que recién
14 comienza, se le descontaría ese riesgo de
15 fracaso. Así, bajo cualquier teoría, es
16 inadecuado hacer un truncamiento del análisis
17 para el año 2019.

18 Antes de examinar los detalles del análisis
19 de flujo de fondos, primero les doy a ustedes un
20 panorama de qué es lo que sabemos era el
21 desempeño de Omega Consortium antes de 2014. En
22 la diapositiva 9 ven que el consorcio había

1 tenido adjudicación de contratos e incluso
2 órdenes de cambio por 159 millones de dólares.
3 Esto resulta de ganar 10 de las 42 licitaciones
4 del sector público en las que él participó.

5 El Consorcio también pudo lograr el puntaje
6 más alto en cuanto a la capacidad financiera y
7 experiencia en la mayoría de las licitaciones en
8 las que participó, lo cual hace que el Consorcio
9 se encuentre en igualdad de posiciones en el
10 mercado que las grandes empresas de construcción
11 que Flores menciona en su análisis. Y como
12 resultado de esto, 

13 

14
15
16
17 Entonces, ¿cómo es que con esta trayectoria
18 Flores llega a la conclusión de que la empresa
19 básicamente carecía de valor? Bueno, lo hace
20 cambiando cada uno de los análisis de los flujos
21 de caja, y voy a empezar en la diapositiva 10 con
22 el mercado objetivo.

VERSIÓN CORREGIDA

1 Como saben, el mercado objetivo que estamos
2 considerando nosotros en nuestra valuación es un
3 mercado de infraestructura pública de pequeña,
4 mediana dimensión en Panamá.

5 Y nuestra evaluación es que según el
6 historial ese mercado constituye más o menos el 5
7 por ciento de los gastos de capital del gobierno
8 central.

9 Hemos calculado en las barras azul claro cuál
10 es el 5 por ciento de dichos gastos de capital.

11 Nuestra evaluación que esencialmente amplía
12 el mercado según el crecimiento del PBI, que está
13 representado en azul, continúa la tendencia
14 histórica. La evaluación de Flores revierte esto,
15 como se representa en rojo.

16 Para estarnos -- para estar más seguros en
17 cuanto a la razonabilidad de nuestros supuestos,
18 lo que hicimos nosotros es realizar la
19 información según lo que dice, lo que está aquí
20 en gris.

21 Lo que hicimos es examinar PanamaCompra, que
22 es donde se realizan las licitaciones públicas y

1 ver cuantas eran las licitaciones que hubiesen
2 encajado dentro del mercado objetivo del
3 Consorcio.

4 Y lo que encontramos fue que en el 2015 hubo
5 \$517 millones en licitaciones que hubieran
6 encajado dentro del mercado objetivo y 674
7 millones en 2016. Esto es más del doble de
8 nuestro estimado y nos da tranquilidad de que
9 nuestra estimación es apropiada.

10 Segundo, el cálculo del flujo de fondos
11 descontados está relacionado con la tasa del
12 éxito, y la tasa de éxito es en donde se
13 convierte el mercado objetivo en ingresos de
14 proyectos reales. Entonces, el mercado objetivo
15 es donde licitas. La tasa de éxito, cuando se
16 multiplica, es cuantos proyectos uno podría
17 ganar.

18 Nuestra evaluación de la tasa de éxito es muy
19 simple. El Consorcio participó en 42 licitaciones
20 públicas, ganó 10 y, la tasa de éxito es de 23,8
21 por ciento. Si hacemos lo mismo en cuanto al
22 valor, uno tiene una tasa de éxito del 21,4 por

1 ciento.

2 El doctor Flores alega que nuestro análisis
3 es inadecuado, y que solamente habría que
4 examinar ciertos años, cuando uno hace el cálculo
5 de la tasa de éxito. Eso es inadecuado porque no
6 tiene en cuenta, primero, el hecho de que la
7 conducta licitatoria es estratégica.

8 Cuesta mucho hacer una licitación, hay que
9 hacer investigaciones, preparar un presupuesto y
10 presentar la propuesta. Solamente se presentan
11 propuestas en momentos en donde uno cree que las
12 calificaciones que tiene se condicen con el
13 proyecto objeto de licitación. En algunos años
14 puede haber más proyectos que se alineen con las
15 características de uno, y otros menos. Entonces,
16 hay que examinar las decisiones licitatorias en
17 su conjunto.

18 También está el tema de la asignación de
19 recursos. Si tenemos un rezago de nueve
20 proyectos, habrá menos incentivación para
21 presentar ofertas que si no tiene uno ningún
22 proyecto en cartera.

1 Pero, aún si uno considerase la premisa de
2 Flores de que solamente hay que examinar la tasa
3 de éxito para 2011 y 2013, y aquí la pusimos
4 nosotros en rojo en lo que hemos agregado debajo
5 de la gráfica, veremos que la tasa de éxito para
6 2011 en cuanto a las licitaciones es del 29 por
7 ciento y en el 2013 es del 25 por ciento. Ambas
8 cifras confirman la razonabilidad de nuestra tasa
9 de éxito del 25 por ciento.

10 Quizás habrán notado que esta diapositiva
11 refleja una de las diapositivas de los alegatos
12 de apertura de la demandada. La demandada utilizó
13 esta diapositiva para indicar que Omega
14 Consortium estaba fracasando antes de la fecha de
15 la valuación y de las presuntas medidas. Vemos
16 esto desde un punto de vista levemente diferente.
17 Primero, es cierto que la actividad licitatoria
18 disminuyó en 2012. Pero si examinamos la cantidad
19 de contratos que fueron adjudicados en 2012,
20 probablemente ese sea el mejor año en de la
21 historia del Consorcio. Entonces, la propuesta de
22 que esta era una empresa casi fallida en 2012 no

VERSIÓN CORREGIDA

1 está respaldada por las pruebas.

2 Segundo, para 2013 hay menos actividad
3 licitatoria. Pero las licitaciones son
4 estratégicas y en 2013 la empresa tenía nueve
5 proyectos activos y seguía adelante con su
6 tendencia de rentabilidad y de ingresos. Pensamos
7 entonces que esto no muestra prueba alguna de una
8 empresa que estaba en deterioro antes la fecha de
9 valuación.

10 Entonces, después de calcular los ingresos
11 del proyecto tenemos que ver cuál es la
12 rentabilidad bruta, y en la diapositiva 12
13 utilizamos [REDACTED]
14 [REDACTED] que se basa en el análisis del señor
15 McKinnon. Primero, McKinnon calcula la
16 rentabilidad al inicio, cuando los proyectos
17 fueron apreciados al [REDACTED]. Y él calcula
18 también la rentabilidad esperada de los ocho
19 contratos pendientes y cuando se concluyese todo
20 el ciclo contractual, la rentabilidad sería del
21 13,2 por ciento. Y entendemos que estos números
22 no han sido disputados.

VERSIÓN CORREGIDA

1 Segundo, hemos comparado éstos con evidencia
2 de empresas internacionales de construcción, esto
3 calculado por el doctor Damodaran que calcula un
4 margen bruto del 16 al 20 por ciento para las
5 constructoras.

6 Tercero, también queda respaldado esto por
7 las pruebas del único contrato que el Consorcio
8 pudo concluir antes de las medidas, es decir, el
9 Aeropuerto de Tocumen, [REDACTED]

10 [REDACTED]
11 [REDACTED].
12 El doctor Flores indica que la rentabilidad
13 histórica que se encuentra [REDACTED]

14 [REDACTED]
15 dice él. Tenemos dos comentarios al respecto.
16 Primero, como sabemos algunas veces hay
17 diferencias leves entre las variables económicas
18 y las que se informan, pero, más importante es
19 que en [REDACTED]

1 [REDACTED]
2 [REDACTED]
3 [REDACTED]
4 El último tema que tiene que ver con los
5 nuevos contratos y sus análisis y el flujo de
6 fondos descontados tiene que ver con el riesgo, o
7 el costo del capital propio. Esta es la forma en
8 que se calcula el riesgo en el método del flujo
9 de fondos descontados.

10 Cuando uno realiza un análisis de flujo de
11 fondos descontados lo que se hace es examinar las
12 variables del mercado y calcular las mejores
13 estimaciones para cada una de esas variables.

14 Como yo indiqué, tenemos una tasa de
15 rentabilidad de un 13 por ciento y tenemos un
16 mercado objetivo, etcétera. Estos son valores
17 previstos, no son ciertos. Esto implica que deben
18 estar descontados según la volatilidad prevista
19 de las proyecciones y eso se hace esto a través
20 de la tasa de descuento.


21 Tanto Flores como nosotros, y esto es en el
22 segundo informe, coincidimos en que la tasa de

VERSIÓN CORREGIDA

1 descuento que se aplicaría a una gran
2 constructora que opera en Estados Unidos sería
3 aproximadamente del 10 por ciento.

4 Aquí en esta gráfica lo que queríamos hacer
5 es mostrarles cómo reflejamos el riesgo en
6 nuestra valuación, el riesgo adicional más allá
7 del mercado estadounidense.

8 En la primera columna en gris se muestran
9 nuestros supuestos de flujos de caja conforme
10 están y hacer un descuento del 10 por ciento, que
11 es la tasa de descuento que sería aplicable a una
12 gran constructora estadounidense. Y el resultado
13 sería 54,70 millones de dólares. Reconocemos que
14 este riesgo sería insuficiente para el Consorcio.
15 ¿Por qué? Porque operaba en una economía más
16 pequeña, más volátil y menos desarrollada.

17 Esto amerita la incorporación de una prima de
18 riesgo país del 1,89 por ciento, que es
19 conmensurable con la volatilidad en los
20 presupuestos fiscales y también con el riesgo de
21 la contraparte. Así el resultado de nuestra
22 evaluación es de , que es un

1 descuento del 21 por ciento que existe si solo
2 hubiésemos considerado los riesgos que tendrían
3 esos flujos de caja si hubiesen estado únicamente
4 establecidos en Estados Unidos.

5 En la tercera columna contextualizamos la
6 prima de riesgo país de más del 10 por ciento de
7 Flores. El efecto de riesgo país de Flores está
8 compuesto por dos factores independientes.

9 Primero, lo que él llama una medida directa de
10 riesgo país, del 4,52 por ciento. Esto no es
11 congruente con las observaciones que tenemos
12 nosotros. Aquí tenemos una cita de los anexos,
13 que dicen que el costo de crédito en Panamá está
14 entre los más bajos en Latinoamérica, y tiene una
15 tendencia al declive en los anteriores quince
16 años.

17 Y, entonces, si nosotros examinamos lo que
18 dice el anexo de Hausmann, veremos que el riesgo
19 país es del 4 por ciento en promedio para las
20 empresas panameñas. Entonces, nunca se puede
21 meritarse un riesgo país de 4,52 por ciento.

22 Segundo, el doctor Flores no plantea esto

1 como una prima de riesgo país, pero nosotros
2 explicaremos por qué nosotros examinamos este
3 tema desde ese punto de vista.

4 El doctor Flores también agrega una prima por
5 dimensiones o por tamaño. No voy a entrar en por
6 qué la mitad de los especialistas dicen que esta
7 prima es adecuada y la otra mitad dice que no.
8 Pero la prima de tamaño calculada por Flores
9 tiene referencia al mercado estadounidense y no
10 al mercado panameño. La realidad es que una vez
11 que uno refleja el riesgo país, ya ha movido la
12 línea base de la valuación a Panamá. Dentro de
13 Panamá el Consorcio sería una gran empresa, así
14 que no debería aplicarse una prima por tamaño.
15 Por eso decimos que al comparar tamaños con
16 Estados Unidos, Flores duplica el efecto del
17 riesgo país.

18 Brevemente voy a hablar del segundo
19 componente de los daños, es decir, las pérdidas
20 en cuanto a los contratos existentes. Aquí nos
21 basamos básicamente en la opinión de McKinnon.

22 En la diapositiva 15 verán algo que les será

1 familiar. Estamos tratando de conciliar la brecha
2 de valuación entre nuestra valuación de 8,69
3 millones de dólares, y la del Dr. Flores por 3,77
4 millones. Aquí tenemos dos diferencias que
5 explican la valuación.

6 Al pie tienen ustedes una cuestión jurídica y
7 fáctica. En su segundo informe Flores impugna la
8 validez de algunas de las órdenes de cambio. Esto
9 es algo que él hace solamente en su segundo
10 informe y tiene un impacto independiente en la
11 valuación de 3,2 millones de dólares. Como se
12 trata de una cuestión jurídica y fáctica, no
13 comentaré al respecto. Pero simplemente quería
14 indicar que la diferencia más importante en
15 cuanto a la evaluación histórica no tiene que ver
16 con cuestiones económicas, sino con cuestiones
17 fácticas y jurídicas.

18 La diferencia de 1,6 millones explicada según
19 las cuestiones económicas tiene que ver con el
20 valor en el tiempo de los flujos de caja y de las
21 evaluaciones de riesgo y específicamente con el
22 tratamiento asimétrico que hace Flores de los

1 costos financieros.

2 En la diapositiva 16 verán esto: los daños
3 históricos en los contratos existentes se basan
4 en tres componentes. Primero, la facturación no
5 paga en cuanto al avance de las obras, es decir,
6 facturas que fueron emitidas por el Consorcio
7 antes de la fecha de valuación y que quedaron
8 impagas. Las empresas no pueden financiar sus
9 operaciones gratis. Entonces, cuando no tienen
10 dinero en efectivo, tienen que reemplazar ese
11 efectivo de una forma u otra, y tienen que pagar
12 un costo de financiamiento cuando no tienen el
13 dinero suficiente en efectivo. Así funcionan las
14 empresas en el mundo real y esta es la esencia de
15 por qué es que nosotros hacemos un flujo de
16 fondos descontados.

17 Por el contrario, el doctor Flores asume que
18 no hay un costo financiero para nada, cero, dice,
19 para las facturas impagas. Eso es incorrecto.

20 El segundo modelo de daños contractuales
21 histórico tiene que ver con las utilidades
22 previstas, y estos son los beneficios de

1 completar los proyectos. Aquí estamos de acuerdo
2 con el Dr. Flores en que uno necesita
3 descontarlos de los costos financieros. Por
4 supuesto el doctor Flores utiliza un costo de
5 capital propio excesivo, pero el final del día
6 tenemos un acuerdo conceptual.

7 Y también tenemos que ver el tema de los
8 pagos adelantados netos, esta es una deducción.
9 Entonces, los daños que existen para los
10 contratos existentes son la suma de las facturas
11 no pagas menos las utilidades esperadas y menos
12 también los avances realizados. Y creemos que
13 deben ser tratados de la misma manera.

14 Hay que hacer el descuento en cuanto a los
15 costos financieros porque estos son flujos de
16 caja a futuro. Flores utiliza un trato asimétrico
17 de esta situación, como veremos en la diapositiva
18 17. Entonces, como dije, los pagos netos
19 adelantados son la suma de dos componentes. Esto
20 lo pueden ver en la primera columna. Primero, el
21 dinero que el Consorcio ha recabado por
22 adelantado y que va a ser acreditado o sin las

VERSIÓN CORREGIDA

1 medidas iba a ser acreditado frente a
2 facturaciones futuras. Es decir, se trata del
3 dinero que debe el Consorcio en una suma nominal
4 de [REDACTED]. A eso hay que deducir o restar
5 los pagos retenidos, es decir, saldos de las
6 facturas anteriores que fueron retenidas por los
7 titulares del proyecto, y que iban a ser
8 reembolsados a Omega Consortium cuando se
9 concluyese la obra.

10 La suma nominal de estos elementos es de
11 [REDACTED]. En la columna del medio, vemos
12 nuestro análisis que reconoce que todos estos
13 intercambios de efectivo se realizarían de cara a
14 futuro. Así que obviamente ambos son descontados
15 y el pago por adelantado neto es menor a [REDACTED]
16 [REDACTED]. ¿Y entonces qué dice el Dr. Flores? Él
17 cree que los pagos anticipados que Omega debe
18 tienen que considerarse a valor nominal, aun
19 cuando ellos fueran a ser acreditados en el
20 futuro, pero las sumas retenidas deben ser
21 descontadas porque efectivamente iban a ser
22 recuperadas a futuro.

VERSIÓN CORREGIDA

1 Como resultado de esto, el valor presente
2 neto de los pagos por adelantado que Flores
3 establece a [REDACTED], es más alto que el
4 monto nominal.

5 Y como sabemos que el tema de que los montos
6 futuros deben ser descontados, bueno, eso no
7 puede ser correcto.

8 Para concluir, básicamente voy a examinar el
9 tema de los intereses previos al Laudo.

10 Pensamos nosotros, desde el punto de vista
11 económico, que el costo de capital propio es la
12 única tasa que reconoce el daño económico a las
13 demandantes. ¿Por qué? Bueno, como indiqué, las
14 empresas no pueden financiar sus operaciones
15 gratis. Así que si no tienen flujos de caja, como
16 le ha pasado a las demandantes desde la fecha de
17 las medidas hasta hoy, hay que reemplazar esos
18 dineros.

19 Y ahí hay un costo financiero que debe ser
20 compensado. Es decir, es un costo que ya se ha
21 incurrido y que está vinculado con el activo en
22 sí.

1 Segundo, y esta es más que nada una respuesta
2 a una crítica que generalmente se realiza cuando
3 se plantea el argumento del costo de capital
4 propio, bueno, el costo de capital propio es
5 independiente de la identidad de la demandante.
6 Se ha argumentado que, si uno diera daños y
7 perjuicios al costo de capital propio, uno
8 estaría recompensando a la demandante que toma
9 riesgo frente a una demandante que es adversa a
10 los riesgos.

11 Pero esto no es cierto, porque el costo de
12 capital propio del Consorcio es independiente de
13 la identidad de las demandantes. Entonces no es
14 que se recompensa a un demandante sobre otro.

15 Tercero, hay que pensar esto desde el punto
16 de vista de la razonabilidad comercial, porque si
17 vamos a hacer una operación en Panamá relativa a
18 una constructora, esta es la tasa que debía ser
19 considerada pertinente para el costo de
20 financiamiento de las operaciones. Entonces,
21 existen operaciones que tienen lugar a nivel de
22 costo de capital propio. Al contrario, la tasa de

VERSIÓN CORREGIDA

1 corto plazo libre de riesgo propuesta por el
2 doctor Flores no compensa por el valor de tiempo
3 del dinero porque es más baja que la inflación. Y
4 no es razonable desde el punto de vista comercial
5 porque ninguna empresa en el mundo, y menos para
6 una empresa en Panamá, financiar sus operaciones
7 con este tipo de tasa de corto plazo libre de
8 riesgo.

9 Con esto paso a la diapositiva 20 en donde
10 presentamos un resumen de nuestras valuaciones de
11 daños y perjuicios que no se han modificado desde
12 nuestro primer informe. Y en total los daños y
13 perjuicios con intereses desde el 1 de abril de
14 2020, tenemos una suma de [REDACTED].

15 Agradezco la atención, y con esto termino con
16 mi presentación.

17 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
18 Muchas gracias, señor López Zadicoff. Creo que
19 esto es en lugar del interrogatorio directo.

20 SEÑORA GORSLINE (Interpretado del inglés):
21 Sí.

22 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés): Y

VERSIÓN CORREGIDA

1 en lo que hace a la demandada, el señor Ryan.

2 Señor Ryan, le doy a usted la palabra.

3 SEÑOR RYAN (Interpretado del inglés):

4 Gracias, señor presidente. Estamos entregando las
5 carpetas que utilizaremos durante el
6 interrogatorio de este testigo.

7 Señor Zadicoff, ¿puede por favor pasar a la
8 pieza probatoria C-228 en la carpeta que le
9 acabamos de entregar?

10 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
11 inglés): Sí.

12 P: Esta es la carta de instrucción a la cual
13 usted hace referencia -- hizo referencia en su
14 presentación directa. ¿Correcto?

15 R: Sí.

16 P: Y observó que la fecha es del 25 de junio
17 de 2018. ¿Correcto? Esta es la fecha de su primer
18 informe.

19 R: Sí, es correcto.

20 P: ¿Qué fecha se contrató a Compass Lexecon
21 en este asunto?

22 Perdón, la fecha es 25 de junio de 2018.

VERSIÓN CORREGIDA

1 ¿Cuándo es que se contrató a Compass Lexecon?

2 R: No recuerdo, pero habrá sido un mes antes.

3 P: Entonces, según entiendo sus

4 instrucciones, se le pidió que valuase la

5 cantidad de pérdidas sufridas por las demandantes

6 a raíz de algunas medidas, omisiones, acciones y

7 se le dijo, las demandantes le dijeron que estas

8 medidas son las que se enumeran en los párrafos A

9 a D. ¿Correcto?

10 R: Correcto.

11 P: Y esas medidas comprendían el

12 incumplimiento de Panamá en lo que hace a los

13 pagos que debía realizar a Omega Panamá por haber

14 llegado a ciertos hitos en la construcción.

15 R: Sí.

16 P: Y en B, podemos ver que es el fracaso de

17 la República de Panamá de proveer órdenes de

18 cambio y permisos, los cuales impidieron la

19 continuidad del trabajo por parte de Omega

20 Panamá. ¿Correcto?

21 R: Eso es lo que dice.

22 P: Y esto incluye también dos proyectos que

1 hemos mencionado, como los mercados de Juan Díaz
2 y Pacora para este arbitraje que fueron demorados
3 sin fecha de reiniciación y El proyecto Ciudad de
4 las Artes, que también implicó el fracaso en la
5 falta de aprobación de una orden de cambio por
6 trabajos adicionales que había sido solicitada, y
7 el fracaso de formalizar extensiones de tiempo y
8 aprobar planos, ¿Correcto?

9 R: Sí, incluye pero no se limita a todo lo
10 que usted acaba de leer.

11 P: Bien. Correcto. Y el punto C, la República
12 de Panamá realizó una -- rescindió de manera
13 temprana y unilateral contratos, lo cual incluye
14 el proyecto Ciudad de las Artes que fue
15 rescindido de manera temprana y unilateral por el
16 INAC, por demoras injustificadas y también los
17 contratos de mercados periféricos que fueron
18 rescindidos por supuestos incumplimientos
19 contractuales.

20 R: Eso es lo que dice.

21 P: Y D es el inicio de la investigación penal
22 por parte de Panamá. ¿Correcto?

VERSIÓN CORREGIDA

1 R: Sí, y continúa, pero sí.

2 P: ¿Entonces, el inicio de la investigación
3 penal del señor Rivera, y Omega Panamá y también
4 la rescisión temprana de los contratos?

5 R: Correcto

6 P: ¿Es justo decir que "temprana y unilateral
7 resolución de los contratos" puede ser un error
8 mecanográfico arrastrado de C?

9 R: No sé.

10 P: Podemos fijarnos en el párrafo 3 de su
11 primer informe.

12 Bueno, por un momento vamos a ver el párrafo
13 número 1.

14 Párrafo 1 usted define a Omega USA, como
15 Omega Engineering LLC y Omega Panamá se define
16 como Omega Engineering Inc. Y en el tercer
17 párrafo usted define Omega Panamá y Omega USA
18 juntas como el Consorcio Omega. ¿Correcto?

19 R: Correcto.

20 P: Entonces, al momento en que usted escribía
21 este informe, usted entendía claramente cuáles
22 eran cada una de las entidades. ¿Correcto?

VERSIÓN CORREGIDA

1 R: Sí, yo las entendía claramente. Pero como
2 lo dije en mi primera diapositiva,
3 lamentablemente algunas veces rotulamos
4 incorrectamente a Omega Panamá, o asumimos que
5 Omega Panamá incluía el Consorcio de Omega. Pero
6 tengo un claro entendido dado que lo que nosotros
7 estamos tasando es el Consorcio Omega en su
8 totalidad.

9 P: Veamos el párrafo 3.

10 En el párrafo 3 usted repite las
11 instrucciones que usted recibió de los abogados.
12 ¿Correcto?

13 R: Simplemente las copio.

14 P: Las copió.

15 Veamos el punto C.

16 El punto C indica la rescisión ilegal
17 temprana de la República de Panamá de dos
18 contratos y el abandono del resto de los
19 contratos que obligaban a las demandantes a
20 suspenderlos de manera voluntaria. Si nosotros
21 nos fijamos ahora al punto C y lo comparamos con
22 la carta de instrucciones, no hay una referencia

1 a la rescisión ilegal y al abandono del resto de
2 los contratos.

3 R: Bueno, estas se consideran medidas.

4 P: Mi pregunta fue: en el punto C de la carta
5 de instrucciones no se hace referencia a una
6 rescisión ilegal y el abandono. Usted me está
7 diciendo que copió las instrucciones que se le
8 brindaron en su carta. Entonces, usted de hecho
9 no las copio. ¿Verdad?

10 R: No. Usted tiene razón no las copié
11 exactamente.

12 P: En cambio, estableció usted un juicio de
13 valor sobre si la rescisión era ilegal o no.

14 R: Bueno, si se considera una medida tiene
15 que ser ilegal.

16 P: Tiene que ser ilegal. ¿No es esta una
17 pregunta para el Tribunal en este caso?

18 R: No, nosotros entendimos que eran medidas.
19 Entonces, según mis instrucciones, era ilegal. Yo
20 no sé si fue ilegal o no, si es eso lo que usted
21 me está preguntando.

22 P: No se hace referencia en su carta de

VERSIÓN CORREGIDA

1 instrucción en lo que hace a la legalidad o
2 ilegalidad de estas medidas. ¿Verdad?

3 R: Bueno, si son medidas...

4 P: Discúlpeme, señor, pero mi pregunta es, no
5 hay referencia sobre -- a la legalidad o
6 ilegalidad de estas medidas en la carta de
7 instrucciones, ¿verdad?

8 R: No veo la palabra "ilegal" en las
9 instrucciones.

10 P: Y no hay referencia en sus instrucciones
11 al abandono del resto de los contratos, ¿verdad?

12 R: Yo diría...

13 P: ¿Sí o no?

14 R: ¿Usted quiere decir si este es texto
15 copiado palabra por palabra de un documento al
16 otro? La respuesta es no, pero los conceptos son
17 los mismos.

18 P: Gracias.

19 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
20 Él puede agregar sobre los conceptos, señor Ryan.

21 SEÑOR RYAN (Interpretado del inglés): Señor,
22 ¿puede pasar al párrafo 9 de su primer informe?

1 ¿Lo encontró?

2 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
3 inglés): Sí.

4 P: Usted aquí afirma que a fin de evaluar las
5 pérdidas sufridas por las demandantes en Omega
6 Panamá comparó dos situaciones, una situación
7 contra fáctica, que es la situación hipotética
8 que refleja el valor de la participación de las
9 demandantes en Omega Panamá tenía al 23 de
10 diciembre de 2014 ante la falta de medidas y la
11 situación real que refleja el valor real de la
12 participación de las demandantes en Omega Panamá
13 al 23 de diciembre del 2014 con las medidas en
14 vigor. ¿Correcto?

15 R: Usted está leyendo y yo le diría que
16 habría -- se habría expresado mejor si dijésemos
17 Omega Consorcio.

18 P: Y usted dice en el párrafo número 10,
19 usted sigue: "En la situación contra fáctica, el
20 valor de la participación de las demandantes en
21 Omega Panamá se desprende de dos fuentes:
22 primero, el valor de las demandantes deriva de la

1 finalización y el cobro completo de los pagos de
2 ocho contratos pendientes adjudicados antes de
3 diciembre de 2014. En segundo lugar, el valor de
4 las demandantes se deriva de la capacidad de la -
5 - de Omega Panamá para seguir como una empresa en
6 funcionamiento, ofertando y ganando otros
7 contratos de construcción en Panamá desde
8 diciembre de 2014 en adelante, de una manera que
9 refleja de manera razonable su trayectoria
10 histórica". ¿Correcto?

11 R: Usted está leyendo, y como ya dije en mi
12 primera diapositiva, el problema es que Omega
13 Panamá estaba apalancando los activos que fueron
14 contribuidos al Consorcio por Omega U.S.A.
15 Entonces, en realidad, para ser precisos
16 debiéramos haber dicho Omega Consorcio, Consorcio
17 Omega. Pero el análisis permanece sin cambios.

18 P: Pero usted reconoce que usted sabía al
19 momento de escribir esto precisamente qué entidad
20 era cada una, pero usted sigue haciendo
21 referencia a Omega Panamá a pesar de ello.

22 R: Bueno, cometimos un error en estos

VERSIÓN CORREGIDA

1 párrafos que usted cita. Si se fija en la
2 metodología y la explicación que ofrecemos, de
3 manera constante decimos que la capacidad para
4 generar empresas nuevas se vincula al hecho que
5 Omega Panamá a través del Consorcio Omega pudo
6 apalancar o aprovechar los activos intangibles de
7 Omega U.S.A. Entonces, eso es lo que nosotros
8 tasamos. Y las cifras que presentamos en nuestros
9 informes, el primero y el segundo, permanecen sin
10 modificaciones y tienen que ver con el valor del
11 Consorcio de Omega. Si usted se fija en el título
12 de nuestro informe, es la valuación, la
13 determinación de las pérdidas de la inversión de
14 las demandantes en Panamá, lo cual incluye todas
15 las inversiones en Panamá.

16 P: Entiendo lo que dice el título, pero
17 estamos viendo la sustancia de su informe y qué
18 es lo que hizo usted en su primer y segundo
19 informe. Si se puede fijar ahora en el párrafo 84
20 de su primer informe. Usted dice que para
21 calcular las pérdidas de la demandante valuamos
22 el valor de la participación de las demandantes

VERSIÓN CORREGIDA

1 en Omega Panamá que habría tenido a diciembre de
2 2014. ¿Correcto?

3 R: ¿Usted qué párrafo dijo?

4 P: 84.

5 R: Sí.

6 P: Y para determinar el valor justo de
7 mercado de Omega Panamá como una empresa en
8 funcionamiento -- para determinar el valor de
9 Omega Panamá como una empresa en funcionamiento,
10 usted aplicó el principio del valor justo de
11 mercado.

12 R: Bueno, el Consorcio Omega.

13 P: Bueno, pero usted dice que está evaluando
14 el valor de Omega Panamá y que usted aplicó el
15 principio de valor justo de mercado para Omega
16 Panamá. ¿Correcto?

17 R: Si usted quiere indicar las siete
18 instancias en la cual yo menciono Omega Panamá en
19 lugar de Omega Consorcio, sí, estamos de acuerdo.
20 Pero lo que le estoy explicando es que las otras
21 cien referencias al Consorcio Omega que existen
22 en el primer informe claramente establecen que

1 nosotros estamos tasando el Consorcio Omega. Por
2 ejemplo, el párrafo 86 inmediatamente después de
3 esto, estimamos los ingresos futuros que el
4 Consorcio Omega habría generado en el futuro
5 analizando y pronosticando dos variables clave.
6 Nosotros establecemos en 88 "nosotros estimamos
7 que el potencial mercado relevante objetivo para
8 el Consorcio Omega a través de pronósticos de lo
9 que un Posible Comprador-Posible Vendedor haría".

10 P: Perdón, si el abogado de las demandantes
11 le quiere ver todas las referencias que usted ha
12 hecho al Consorcio Omega, ese es su derecho. Pero
13 su responsabilidad aquí es responder a mis
14 preguntas, por favor. Mi pregunta para usted..

15 R: bueno, usted está preguntando..

16 P: entonces, mi pregunta para usted era..

17 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
18 Un momento, ¿quiere agregar algo, Sr. Zadicoff?

19 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
20 inglés): Lo que estaba diciendo es que escuché en
21 la presentación de apertura de la demandada, por
22 eso es que la diapositiva número 1 en mi

VERSIÓN CORREGIDA

1 presentación directa fue reconocer la confusión
2 que podría haber sido generada. Pero
3 honestamente, esta confusión es solo semántica.
4 En algunos lugares queda claro que lo que
5 nosotros estamos tasando es el Consorcio Omega.

6 SEÑOR RYAN (Interpretado del inglés): Señor,
7 una vez más, no es lo que dice en su informe.
8 Pero parece que lo que usted quiere decir aquí es
9 que Compass Lexecon o usted es tan desordenado en
10 lo que hace a su atención a los detalles, que, en
11 sus dos informes, usted no tenía idea de a quién
12 se estaba refiriendo cuando escribía Omega
13 Panamá. ¿Correcto?

14 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
15 inglés): No, no estoy de acuerdo. La cuestión es
16 que la empresa en funcionamiento era Omega
17 Panamá. Entonces, cuando decimos que Omega Panamá
18 ganó las licitaciones, eso es técnicamente
19 correcto. Nosotros tendríamos que haber dicho el
20 Consorcio Omega. Si nos fijamos en el primer
21 informe del señor Flores, él hace referencia a
22 Omega Panamá de manera constante, nunca hace

1 referencia al Consorcio Omega. Y él incluso tiene
2 un título que es-- Compass Lexecon habla de Omega
3 Panamá y luego nos cita hablando de Omega Panamá.
4 Entonces, entre los peritos nosotros claramente
5 entendimos que lo que nosotros estábamos tasando
6 era todos los activos invertidos en Panamá que
7 constituían Omega Panamá como la entidad que
8 operaba, pero dentro de Omega Panamá tiene la
9 capacidad de apalancar los activos invertidos de
10 Omega Estados Unidos.

11 P: Señor: usted está de acuerdo que el valor
12 -- el principio de valor justo de mercado es el
13 que aplica a este caso. ¿Verdad?

14 R: Correcto.

15 P: Y el valor justo de mercado exige la
16 determinación del precio que pagaría un comprador
17 hipotético y que un vendedor sin estar obligado a
18 vender y con conocimiento razonable de los hechos
19 podría establecer. ¿Correcto?

20 R: Yo lo diría que es el precio al cual se
21 realizaría una transacción entre un comprador y
22 un vendedor.

VERSIÓN CORREGIDA

1 P: Entonces, usted está de acuerdo con mi
2 posición, ¿verdad?

3 R: Yo lo dije con otras palabras, creo que es
4 levemente diferente. Si quiere repetir...

5 P: Bueno, simplemente voy a decir que en el
6 párrafo 61 de su primer informe usted dijo que el
7 valor justo de mercado es definido por la
8 Asociación Nacional de Tasadores como el precio
9 expresado en términos de equivalentes de efectivo
10 al cual cambiaría de manos una propiedad entre un
11 comprador y un vendedor, y un vendedor capaz
12 hipotético que actúan en una situación de
13 independencia entre las partes y en un mercado
14 sin restricciones y abierto, cuando ninguna está
15 obligada a vender o a comprar y ambas tienen
16 conocimiento razonable de los hechos relevantes.
17 ¿Usted está de acuerdo?

18 R: Sí.

19 P: ¿Y usted reconoce que esta es la norma que
20 es exigida por el acuerdo de promoción de las
21 inversiones, así como el TBI?

22 R: Sí, nosotros lo confirmamos con los

1 abogados de las demandantes, como se dice en el
2 párrafo 6.

3 P: Y en este contexto, el valor o lo que
4 usted está buscando es el valor que pagaría un
5 comprador hipotético a un vendedor hipotético por
6 Omega Panamá. ¿Correcto?

7 R: No.

8 P: ¿Se puede fijar en el párrafo 49 de su
9 segundo informe? En el párrafo 49, usted dice:
10 "El propósito principal, estándar de la norma --
11 perdón, del valor justo de mercado es emular el
12 precio al cual un comprador habría aceptado, el
13 precio que un comprador habría aceptado pagar a
14 Omega (Panamá) y el precio que el vendedor habría
15 voluntariamente acordado a venderlo". ¿Está de
16 acuerdo?

17 R: Sí, estoy de acuerdo con lo que dice allí,
18 que también incluye al vendedor.

19 P: Para una entidad como Omega Panamá, el
20 valor es una función del efectivo que la entidad
21 tendría que generar a futuro.

22 R: Bueno, sí, nosotros estamos tasando el

1 Consorcio Omega y el valor de cualquier activo se
2 desprende de su capacidad para generar efectivo
3 en el futuro.

4 P: Usted acaba de acordar que el propósito
5 del valor justo de mercado es emular el precio
6 que estaría dispuesto a pagar un comprador a
7 Omega Panamá y el precio que un vendedor estaría
8 dispuesto -- por el cual un vendedor estaría
9 dispuesto a vender. Usted, por supuesto, está de
10 acuerdo y usted dijo que esto incluye al vendedor
11 que esto estaba dentro del contexto de lo que yo
12 le leí. Usted está de acuerdo, entonces, que para
13 una entidad como Omega Panamá el valor es una
14 función del efectivo que Omega Panamá, la
15 entidad, tendría que generar a futuro. ¿Correcto?

16 R: Al igual que cualquier activo. Lo que
17 nosotros estamos tasando es el Consorcio Omega.

18 P: Entonces, vamos a hablar sobre eso. El
19 valor justo de mercado como norma establece que
20 tanto la -- que ambas partes hipotéticas tienen
21 conocimiento razonable de los hechos, ¿verdad?

22 R: Correcto.

VERSIÓN CORREGIDA

1 P: Y en el contexto de una empresa en
2 funcionamiento, un conocimiento razonable incluye
3 elementos básicos que podrían haber sido
4 descubiertos u observados en el proceso de
5 diligencia. ¿Es esto así?

6 R: Sí.

7 P: Entonces, por ejemplo, el tamaño de la
8 empresa, los activos de la empresa.

9 R: Siempre que sea pertinente, sí.

10 P: Los estados financieros históricos.

11 R: Correcto.

12 P: Su historial de operaciones.

13 R: Esa es otra variable que considera, sí.

14 P: Entonces, usted sabe que Omega Panamá
15 tenía estados financieros que mostraban
16 básicamente que tenía [REDACTED] en ingresos -- en
17 activos que generaban ingresos al 31 de diciembre
18 de 2013.

19 R: ¿Me lo repite?

20 P: Bueno, veamos (C-136) en la carpeta. Es el
21 primer separador de la carpeta. C -136, C-136.
22 Estos son los estados financieros de Omega

VERSIÓN CORREGIDA

1 Engineering Inc., información complementaria, al
2 31 de diciembre de 2013 y 2012. ¿Correcto?

3 R: Correcto.

4 P: ¿Ha visto antes este documento?

5 R: Sí.

6 P: Y si usted da la vuelta -- pasa a la
7 página 4, allí hay un balance y en 2013, si usted
8 se fija por encima de otros activos netos,
9 muestra [REDACTED]. Este es el total de
10 activos que generaban ingresos a diciembre de
11 2013.

12 R: No, estos son -- no, estos son activos
13 físicos totales que estaban registrados en los
14 estados financieros de Omega Engineering Inc.,
15 que es Omega Panamá, no son todos los activos que
16 estamos analizando.

17 P: Pero estos son los activos totales a la
18 fecha para Omega Panamá. ¿Correcto?

19 R: Estos son -- depende cómo usted define
20 activos físicos, los activos totales físicos --
21 los activos, el valor de los activos totales era
22 de [REDACTED], estas eran

VERSIÓN CORREGIDA

1 inversiones en activos fijos que tenía Omega
2 Panamá.

3 P: Y se hace referencia a la nota número 6.
4 Si se puede fijar en la página 12, y usted ve
5 aquí que dice arriba, nota 6, equipo y luego
6 menciona lo que esto cubre, equipos de oficinas,
7 computación, automotores. ¿Lo ve?

8 R: Sí.

9 P: Y si nos fijamos en el saldo al 31 de
10 diciembre de 2011, allí muestra equipos de
11 oficina, [REDACTED]; equipos de computación, [REDACTED];
12 automotores, [REDACTED], y luego -- [REDACTED], perdón. Y
13 luego hay otras sumas que lo llevan al valor del
14 31 de diciembre de 2011. Entonces, al 31 de
15 diciembre de 2011 Omega Panamá tenía cero en
16 equipos para oficina, [REDACTED] dólares para
17 computación y uno o dos camiones, [REDACTED]
18 en vehículos automotores. ¿Correcto?

19 R: Pero tenía [REDACTED] aún en
20 contratos.

21 P: Pero en ese momento, estos son los activos
22 que tenía Omega Panamá como empresa.

VERSIÓN CORREGIDA

1 R: Una vez más.

2 P: Equipos, equipos, permítame aclarar, los
3 equipos que tenía Omega.

4 R: Estos son los activos físicos que se
5 muestran en libros.

6 P: Entonces, un comprador hipotético también
7 estaría al tanto del hecho que hay -- estaría al
8 tanto de los hechos en los cuales -- en el país
9 en el cual está ubicado -- están ubicados estos
10 activos. ¿Correcto?

11 R: Sí.

12 P: Como, por ejemplo, el entorno -- el clima
13 político.

14 R: Sí.

15 P: El entorno regulatorio.

16 R: Sí.

17 P: O normativo.

18 R: Sí.

19 P: El mercado laboral.

20 R: Sí.

21 P: El tamaño y la naturaleza del mercado.

22 R: Correcto.

VERSIÓN CORREGIDA

1 P: De hecho, usted sabe que el señor Rivera
2 basó su decisión de ingresar en Panamá en el
3 hecho de que se trataba de -- se había
4 comprometido básicamente a invertir 20 billones
5 de dólares en un período de cinco años entre 2009
6 y 2014 en proyectos de infraestructura de obras
7 públicas. ¿Correcto?

8 R: Bueno, no lo recuerdo específicamente,
9 pero -- pero sí entiendo que él decidió que se
10 trataba de un buen proyecto de inversión. No
11 recuerdo específicamente las palabras.

12 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
13 La pregunta es un tanto más precisa. El señor
14 Rivera basó su decisión de ingresar a Panamá en
15 gran medida porque se trataba -- porque había un
16 compromiso de invertir 20.000 millones de dólares
17 en un período quinquenal entre 2009 y 2014 en
18 proyectos de infraestructura para obras públicas.
19 ¿Usted recuerda eso? ¿Sí o no?

20 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
21 inglés): No, no recuerdo esas palabras.

22 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

VERSIÓN CORREGIDA

1 ¿Recuerda que él ingresó porque creía que había
2 un auge o que podría haber un auge en contratos
3 de construcción-obras públicas en Panamá?

4 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
5 inglés): No recuerdo su descripción como un auge,
6 recuerdo que dijo que se trataba de un mercado
7 atractivo.

8 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
9 Sí, ¿pero usted recuerda algo más específico?
10 Porque la gente siempre invierte en mercados
11 atractivos en vez de poco atractivos. Si lo
12 recuerda.

13 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
14 inglés): No, no lo recuerdo, tal vez él lo haya
15 dicho, pero no lo recuerdo.

16 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
17 Gracias.

18 SEÑOR RYAN (Interpretado del inglés): Veamos
19 qué es lo que él dijo en el párrafo 15 de la
20 primera declaración del señor Rivera. No estoy
21 seguro de que usted lo tenga y la voy a leer y
22 los abogados me pueden corregir si la leo mal.

VERSIÓN CORREGIDA

1 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

2 Le voy a pedir que lo lea lentamente porque hay
3 un límite que -- vamos a tener un límite de
4 velocidad que le vamos a hacer cumplir a usted
5 individualmente.

6 SEÑOR RYAN (Interpretado del inglés): Bien,
7 lo haré. "Finalmente, escogí Panamá porque me
8 pareció que era el mercado más apto en el cual
9 comenzar nuestra expansión y el gobierno panameño
10 era de especial interés dado que habíamos
11 entendido estaba a punto de iniciar un proyecto
12 importante de obras públicas, que incluía planes
13 por parte del gobierno para invertir 20.000
14 millones de dólares en proyectos de obras
15 públicas en los próximos cinco años". ¿Sabía
16 usted esto al momento de redactar su informe?

17 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
18 inglés): Sí, pero él no menciona un auge, él dice
19 que hay un aumento en la inversión, lo cual es
20 diferente a un auge.

21 P: ¿Y usted sabía que el señor López, cuando
22 él declaró, declaró sobre la existencia del auge

1 del mercado panameño?

2 R: No, no lo sabía.

3 P: ¿Y sabía usted que el señor López al
4 declarar aquí en esta audiencia dijo que él
5 entendía que ese auge significaba que había mayor
6 -- habría mayor gasto en proyectos de obras
7 públicas en un período de cinco años en
8 comparación con lo que se había gastado en el
9 pasado?

10 R: Usted debiera preguntarle al señor López.

11 P: Sí, le pregunté al señor López. Yo le
12 pregunto a usted si usted sabe que él declaró
13 eso.

14 R: No.

15 P: Pero usted estuvo aquí durante la apertura
16 de las partes, ¿correcto?

17 R: Sí.

18 P: Entonces usted habría estado aquí cuando
19 el señor Concepción, abogado de las demandantes,
20 reconoció en la apertura que Rivera y Omega
21 U.S.A. estaban todos listos a responder al auge
22 de la construcción que estaba contribuyendo al

VERSIÓN CORREGIDA

1 desarrollo de Panamá. ¿Correcto?

2 R: Asumo que usted está citando.

3 P: Hay una transcripción allí al frente y si
4 usted quiere se lo puedo mostrar.

5 R: No, no tengo motivo para dejar de creer
6 que usted está diciendo lo incorrecto. Si usted
7 lo recuerda de memoria, yo no.

8 P: Bueno, usted sabe cuál es la intención
9 subyacente a la decisión de Panamá de ingresar a
10 Panamá, es decir, atender el auge de la
11 construcción que, como dijo el señor López, era
12 un período de tiempo en el cual el gasto en obras
13 públicas supuestamente excedería los últimos
14 niveles históricos.

15 R: Estoy al tanto de lo que usted me acaba de
16 leer. Si es una pregunta fáctica, bueno, ya le
17 preguntó al señor López y al señor Rivera. Yo no
18 tengo nada que agregar.

19 P: Ahora, una de las críticas de Compass
20 Lexecon del análisis de Flores fue -- es que fue
21 incongruente con el principio de la plena
22 indemnización porque supuestamente hizo caso

1 omiso del componente del vendedor dispuesto del
2 análisis. ¿Correcto?

3 R: Si. Tanto porque no considera el vendedor
4 dispuesto y porque tiene un concepto específico
5 de que el comprador dispuesto no tendría interés
6 o no atribuiría valor a los activos intangibles
7 del Consorcio Omega.

8 P: ¿Podemos pasar al párrafo 49 de su segundo
9 informe?

10 R: ¿49?

11 P: Sí. Es un párrafo que ya hemos visto,
12 donde usted afirma que el estándar de -- el
13 propósito principal del estándar de valor justo
14 de mercado es emular el precio al que un
15 comprador dispuesto estaría -- habría acordado
16 comprar a Omega Panamá y el precio que el
17 vendedor dispuesto habría acordado para la venta.
18 Y luego, en el 50, dice que el abordaje de Flores
19 contradice esta definición porque supone que en
20 ausencia de las medidas no puede haber ninguna
21 operación hipotética entre un comprador y los
22 demandantes, donde sin ninguna presión de vender

1 los demandantes asignarían valor cero a su
2 empresa. Y, luego, usted dice: "Este abordaje no
3 reconoce que los demandantes, como vendedor
4 dispuesto, habrían asignado un valor positivo de
5 varios millones a su participación en Omega
6 Panamá". Entonces, su crítica de Flores se basa
7 en su inserción del concepto de los demandantes
8 al análisis de valor justo de mercado, lo cual
9 requiere un comprador hipotético y un vendedor
10 hipotético.

11 R: No, se basa en cualquier vendedor
12 dispuesto, como se explica en la cita del párrafo
13 48. Esto significa que el comprador debe asignar
14 un valor igual o mayor al activo que el vendedor
15 para que exista la operación. Entonces, es
16 cualquiera, ahora estamos personalizando esto en
17 los demandantes, pero el estándar es cualquier.

18 P: Es la idea, es cualquiera. Y al
19 personalizarlo con los demandantes uno está
20 incluyendo variables en el análisis que en la
21 naturaleza hipotética del estándar está diseñado
22 para quitar. El vendedor hipotético es uno que se

VERSIÓN CORREGIDA

1 presume está dispuesto, capaz y que -- de entrar
2 en la operación y que actúa sin ninguna coerción.
3 Al incluir a los demandantes usted lo personaliza
4 y atribuye valor al activo, sea por sentimiento,
5 por historia o lo que sea, que un vendedor
6 hipotético en esta situación de hecho no haría.

7 R: No, no es lo que dice aquí.

8 P: Sin embargo, es lo que usted hace al
9 afirmar que el doctor Flores hace caso omiso de
10 una operación entre un comprador y los
11 demandantes.

12 R: No, ni Flores ni nosotros calculamos
13 cualquier valor sentimental ni cualquier valor de
14 trayectoria que no guarde relación con el
15 potencial de generación del mercado. Los dos
16 valoramos los activos en forma objetiva. Ahora no
17 estamos de acuerdo en cuanto al resultado, pero
18 no hay valor sentimental, no hay nada vinculado
19 con los demandantes en nuestra evaluación o en
20 nuestra valoración.

21 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
22 Disculpe por interrumpir, ¿quién es el vendedor?

VERSIÓN CORREGIDA

1 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
2 inglés): ¿El vendedor en esta transacción
3 hipotética?

4 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
5 No, en el real.

6 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
7 inglés): En el real, el vendedor -- no hay
8 vendedor dispuesto, pero el vendedor sería la
9 demandante.

10 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
11 Bueno, esa es la pregunta, o sea, ¿las
12 demandantes se venderían a sí mismos, Omega U.S.
13 se estaría vendiendo a sí mismo? Porque la
14 diferencia, y usted lo ha explicado, en aquellos
15 casos donde hace referencia a Panamá, normalmente
16 está haciendo referencia al Consorcio. Eso lo
17 hemos entendido. Pero la pregunta que yo tengo es
18 si es un vendedor dispuesto y no es solamente
19 Omega Panamá que se vende porque tiene que formar
20 parte del Consorcio para tener valor, ¿entonces
21 Omega U.S. se está vendiendo a sí mismo, el
22 inversionista se vende a sí mismo?

VERSIÓN CORREGIDA

1 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
2 inglés): Es una respuesta difícil porque hay un
3 daño y estamos entrando a una operación
4 hipotética que es el estándar para valorar el
5 daño. Ahora, uno puede pensar en ello como que
6 uno está vendiendo la organización que está en el
7 terreno y el apoyo, sea por un convenio de
8 consultoría o de no competencia. Todos los
9 activos intangibles que estaba apalancando antes
10 para poder ganar las licitaciones, bueno, uno se
11 irá pudiendo apalancar esos activos. Entonces,
12 sería una operación que compone transferencia de
13 gerencia y el apoyo, la disponibilidad del
14 respaldo financiero para la empresa. O sea, si lo
15 quiere llevar a la vida real, es difícil, lo
16 reconozco, pero es la mejor forma en que yo lo
17 pueda conceptualizar como una operación real de
18 mercado. Uno está comprando la organización que
19 está en el terreno, más convenio de consultoría,
20 más transferencia de gestión, más todos los
21 activos que efectivamente supuestamente --
22 presuntamente fueron destruidos por las medidas.

VERSIÓN CORREGIDA

1 COÁRBITRO GRIGERA NAÓN (Interpretado del
2 inglés): No quiero atribuirle ninguna afirmación,
3 ¿pero está diciendo que hay un joint venture no
4 constituido entre Omega Panamá y Omega Estados
5 Unidos entonces lo que se está vendiendo es la
6 participación en el joint venture, o no? ¿Eso
7 forma parte de su análisis? Porque si está
8 hablando en esos términos, entonces es el aporte
9 intangible al joint venture de Omega U.S. y las
10 contribuciones al joint venture que podían
11 provenir de Omega Panamá. ¿Es este su análisis o
12 no es así?

13 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
14 inglés): Bueno, como he dicho, no he
15 conceptualizado una forma específica para la
16 operación. Eventualmente, el Consorcio Omega hizo
17 su propuesta como bloque y entonces uno podría
18 pensar en una especie de joint Venture y, por lo
19 tanto, todos los aportes se tienen que valorar,
20 porque eso es lo que se destruyó. Ahora, cómo se
21 hace en una operación concreta, como ha
22 preguntado el presidente, es otro paso. Pero

VERSIÓN CORREGIDA

1 conceptualmente, en general, yo estaría de
2 acuerdo con lo que usted ha dicho.

3 SEÑOR RYAN (Interpretado del inglés): Señor
4 Zadicoff: no se hace ninguna referencia a este
5 concepto de un joint venture hipotético en su
6 informe ni en ninguno de los memoriales en este
7 caso. ¿Correcto?

8 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
9 inglés): No sé de los memoriales, yo sí sé de mi
10 informe y la respuesta en ese sentido es no.

11 P: Y no hay ningún convenio de consultoría ni
12 convenio de apoyo en el expediente en este caso,
13 ¿verdad?, entre Omega U.S. y Omega Panamá.

14 R: Bueno, yo creo que hay un acuerdo tácito
15 entre las empresas.

16 P: Mi pregunta es si existen convenios
17 explícitos escritos entre Omega U.S. y Omega
18 Panamá para proveer el tipo de apoyo y
19 consultoría respecto del que usted acaba de
20 brindar testimonio.

21 R: Bueno, yo creo que cuando uno hace una
22 oferta como consorcio..

VERSIÓN CORREGIDA

1 P: Si puede responder a mi pregunta, por
2 favor.

3 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
4 Responda primero y luego explique, señor López
5 Zadicoff, por favor.

6 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
7 inglés): No hay ningún convenio de consultoría
8 específico. Lo que yo considero pertinente es que
9 los documentos de la licitación o el proceso de
10 la licitación, bueno, al participar en la
11 licitación como consorcio las partes son
12 responsables en forma solidaria, efectivamente
13 están brindando su apoyo porque están respaldando
14 el documento de la licitación y tienen que
15 responder si el proyecto no funciona. Entonces,
16 implícitamente existe un convenio de apoyo entre
17 las partes.

18 SEÑOR RYAN (Interpretado del inglés): Las
19 propuestas presentadas por el Consorcio incluyen
20 estados financieros de los balances de Omega U.S.
21 ¿Correcto?

22 R: Correcto.

VERSIÓN CORREGIDA

1 P: Y esos fueron el fundamento para la
2 determinación de las ofertas. ¿Correcto?

3 R: Bueno, yo no sé qué peso le atribuyó la
4 autoridad a cada una de las licitaciones o las
5 ofertas. Yo sé el resultado global de todos los
6 documentos presentados.

7 P: Pero en términos de la valuación
8 financiera que hizo cada uno de los municipios y
9 ministerios se hizo sobre la base de los balances
10 que fueron presentados por Omega Estados Unidos.
11 ¿Correcto?

12 R: Yo supongo que todos los miembros del
13 Consorcio brindaron estados financieros y las
14 decisiones, cómo se toman, van más allá de mi
15 conocimiento.

16 P: Bueno, vamos a ver si su supuesto es
17 correcto.

18 Si pasa a QE-115 en la carpeta. ¿Ha visto
19 esto antes?

20 R: Sí, lo he visto.

21 P: Es el informe de la Comisión Valuadora
22 para el Municipio de, o provincia de Colón. Es lo

VERSIÓN CORREGIDA

1 que dice en la primera página de la versión en
2 castellano.

3 R: Muy bien.

4 P: Y si podría pasar a la página 4.

5 Es la carta de Ávila y Asociados que afirma
6 que: "Adjunto, encuentran un detalle de los
7 índices financieros de Omega Engineering LLC al
8 28 de febrero de 2010". ¿Correcto?

9 R: Okay.

10 P: Y Omega Engineering LLC es Omega U.S.
11 ¿Correcto?

12 R: Correcto.

13 P: Y luego vemos que en la siguiente página -
14 - bueno, las traducciones al inglés se encuentran
15 al comienzo, hay un análisis de solvencia para
16 Omega Engineering LLC sobre la base de las
17 cuentas financieras y analiza el activo
18 circulante y el pasivo circulante. ¿Lo ve?

19 R: Sí, lo veo.

20 P: Y son el activo circulante y el pasivo
21 circulante de Omega Engineering LLC tal como se
22 representan en esta carta. ¿Correcto?

VERSIÓN CORREGIDA

1 R: Tal como se representan en esta carta, sí.

2 P: Le puedo llevar al estado financiero si lo
3 quiere ver también.

4 R: No.

5 P: Y aquí no se hace ninguna referencia a un
6 estado financiero presentado como parte de esta
7 propuesta de parte de nadie más del Consorcio.

8 ¿Correcto?

9 R: Bueno, he visto varios resúmenes de la
10 Comisión Valuadora y constan de múltiples páginas
11 en la mayoría de los casos. Yo no sé si esta es
12 la valuación completa o no, el extracto que me
13 está mostrando aquí o si es la totalidad. Parece
14 que no muestra ningún estado financiero de Omega
15 Panamá.

16 P: Y si pasamos a QE-114. Es el informe de la
17 Comisión Valuadora para los mercados de Juan Díaz
18 y Pacora. ¿Correcto?

19 R: Sí.

20 P: Y si pasa a la página 6 de este documento,
21 vemos una carta también de Ávila y Asociados con
22 fecha 18 de junio de 2012 que adjunta la

1 información financiera respecto de Omega
2 Engineering LLC. ¿Correcto?

3 R: Correcto.

4 P: Y ahí no se hace ninguna referencia a
5 Omega Panamá. ¿Correcto?

6 R: Bueno, como he mencionado, no hay ninguna
7 referencia, pero el Consorcio Omega fue evaluado
8 en varias dimensiones y esto debe ser un extracto
9 de todos los documentos que se presentaron.

10 De manera que, nuevamente, como he
11 mencionado, no sé el fundamento global que adoptó
12 la Comisión Valuadora para llegar a los distintos
13 puntajes, pero, por cierto, estoy de acuerdo que
14 los estados financieros de Omega U.S debieron
15 haber sido considerados por la Comisión
16 Valuadora, pero aquí no hay experiencia, no hay
17 nada de respaldo respecto a experiencia. De
18 manera que no hay nada de apoyo respecto de las
19 demás variables, de manera que seguramente el
20 documento fue mucho más extenso de lo que vemos
21 aquí.

22 P: Y sabemos que los estados financieros de

1 Omega Panamá jamás fueron el fundamento de una
2 licitación exitosa. ¿Correcto? Porque sabemos que
3 Omega Panamá participó en al menos diez contratos
4 del sector público, así como varios del sector
5 privado, y usted reconoce que Omega Panamá como
6 entidad independiente jamás ganó ni un solo
7 contrato. ¿Correcto?

8 R: Omega Panamá sin el respaldo del Consorcio
9 Omega jamás ganó una sola licitación.

10 P: Y en cuanto a la transacción hipotética,
11 requiere como parte del análisis de valor justo
12 de mercado, una vez que se completa la
13 transacción, el comprador, quien quiera fuera, no
14 habría estado en una situación para seguir
15 avanzando los estados financieros de Omega
16 Estados Unidos para respaldar sus propuestas
17 futuras. ¿Correcto?

18 R: No estoy de acuerdo.

19 P: ¿Es su postura que un nuevo propietario de
20 Omega Panamá podía haber seguido contando con los
21 estados financieros de Omega Estados Unidos, que
22 es una empresa distinta, para fines de participar

1 en licitaciones para conseguir futuros proyectos
2 bajo el nombre de Omega Panamá en Panamá?

3 R: Esa es la esencia del Consorcio Omega. Las
4 operaciones debían llevarse a cabo tomando en
5 cuenta todos los activos de Consorcio Omega, pues
6 la postura es que son todos los activos que
7 fueron destruidos por las medidas.

8 P: A usted el Tribunal le preguntó si Omega
9 U.S pensaba venderse como parte de este proceso.
10 No hay nada en el expediente que indique que
11 Omega Estados Unidos pensaba venderse como parte
12 de una operación hipotética que tenía que ver con
13 Omega Panamá. ¿Correcto?

14 R: No hay ninguna prueba acerca de ninguna
15 operación hipotética, solamente estamos hablando
16 de una operación porque existe una medida. O sea,
17 no hay prueba alguna de que Omega Panamá se
18 estaba vendiendo.

19 P: Y, de hecho, el señor Rivera tenía un plan
20 donde tenía la intención de replicar la
21 estructura de Omega Panamá, de constituir una
22 entidad local y luego ampliar la presencia de

VERSIÓN CORREGIDA

1 Omega Estados Unidos en la región del Caribe al
2 abrir otras empresas parecidas en otros países.
3 ¿No es cierto?

4 R: Deberían de preguntar al señor Rivera al
5 respecto.

6 P: Muy bien.

7 Entonces, para que yo entienda: su posición
8 es que, después de que un comprador hipotético
9 compra Omega Panamá, aun así, todavía podría
10 tener acceso y basarse en los estados financieros
11 de una empresa distinta que no había comprado
12 para respaldar sus propuestas futuras.

13 R: El supuesto de valuación es que estamos
14 analizando el Consorcio de Omega, que incluyó la
15 totalidad de Omega Panamá más el respaldo y la
16 capacidad de brindar un respaldo que Omega
17 Estados Unidos estaba dando a Omega Panamá por
18 medio del Consorcio Omega y todo el potencial de
19 valor que se iba a generar en Panamá. No estamos
20 analizando el potencial de valor fuera de Panamá,
21 estamos enfocados exclusivamente en Panamá.

22 P: Entonces, Omega Panamá es un activo

1 interesante. No es como si uno estuviera
2 intentando vender una acción de Apple. Es una
3 pequeña empresa en manos, que no se cotiza en
4 mercado, en un país centroamericano.

5 Entonces, el conjunto de posibles compradores
6 reales, o en este caso hipotéticos, se limitaría
7 a aquellas entidades que creerían que podían
8 beneficiarse o que quieren ampliar para tener una
9 presencia en Panamá o que consideran que podían
10 beneficiarse al tener un recurso establecido en
11 el terreno en Panamá. ¿Estaría de acuerdo conmigo
12 en este sentido?

13 R: No.

14 P: Entonces, ¿es su postura que el análisis
15 hipotético supone que sería razonable para un
16 comprador como yo comprar Omega Panamá, alguien
17 que no tiene ninguna experiencia en la industria
18 de la construcción?

19 R: No, es un comprador hipotético dispuesto
20 que va a analizar los activos y encontrar el
21 valor en esos activos y va a ofrecer un valor que
22 sería aceptable al vendedor hipotético dispuesto.

1 Entonces, no es usted ni yo, ni ninguna
2 persona en particular, sino que tiene que cumplir
3 con las condiciones de lo deseable para este
4 supuesto.

5 P: Tiene que haber una base para medir el
6 estándar de comprador hipotético para determinar
7 si ese comprador hipotético vería el valor en los
8 componentes de lo que está comprando.

9 Entonces, por ejemplo, si un comprador
10 hipotético fuera una empresa multinacional de
11 construcción que tenía 40 años de vida, que, con
12 200 millones de dólares en ingresos anuales, no
13 tendría ninguna necesidad al comprar Omega Panamá
14 de depender de los estados financieros de Omega
15 Estados Unidos en las licitaciones a futuro.

16 Pues, en ese escenario, aunque estaría de
17 acuerdo, ese comprador podría sustituir sus
18 propios estados financieros y enseguida poder
19 estar en la misma situación en la que usted dice
20 estaba el Consorcio Omega el 31 de diciembre de
21 2014. ¿Correcto?

22 R: Hice referencia a esto cuando en la

1 segunda diapositiva de mi presentación, segunda
2 de contenido, cuando yo dije: "Es justamente el
3 ejemplo que ofrece el doctor Flores, porque tiene
4 en mente un comprador específico". Su premisa es
5 que el comprador específico no tendría interés en
6 los activos sujetos a la valoración.

7 Entonces, por definición, van a atribuir un
8 valor cero de venta a esos activos, de manera que
9 no hace falta un ejercicio de valuación. Por
10 definición, uno no estaría interesado.

11 P: No, el ejercicio de valuación es el
12 ejercicio de valorar lo que dice que está
13 intentando valorar en su segundo informe, que es
14 el valor de Omega Panamá como entidad física
15 capaz de actuar como una empresa en marcha a
16 futuro.

17 ¿Qué valor tenía Omega Panamá por sí misma
18 para un comprador hipotético dispuesto?

19 Bueno, quiero cambiar de tema un momento.
20 Hemos venido hablando de estados financieros.

21 Ahora, la capacidad de obtener la
22 financiación fue una parte importante del proceso

1 de licitación para obras públicas en Panamá.

2 ¿Correcto?

3 R: Sí, de conseguir financiación y también
4 garantía en forma de fianza.

5 P: ¿Y usted está al tanto de que el señor
6 Rivera declaró que la mayoría de las propuestas
7 en la construcción en el sector público exigen la
8 financiación del que hace la propuesta?

9 R: Puede leer lo que él ha dicho.

10 P: Si podemos pasar al párrafo 29 de la
11 primera declaración de Rivera, él dice: "En
12 aquella época en Panamá la mayoría de las
13 propuestas para proyectos de obras públicas
14 exigían financiación del contratista".

15 R: Muy bien. Dice que fue "atípico".

16 P: Disculpe.

17 Antes dice: "En aquella época en Panamá la
18 mayoría de las propuestas para proyectos de
19 construcción pública se exigían financiación del
20 contratista. Esto fue atípico para nosotros ya
21 que la mayoría de los proyectos públicos en los
22 que habíamos participado fuera de Panamá solo

1 exigían la financiación si se estructurasen como
2 concesiones”.

3 O sea, él dice “atípico” para hacer un
4 contraste con los otros proyectos en los que él
5 había participado fuera de Panamá. ¿Correcto?

6 R: Es lo que dice aquí.

7 P: Okay

8 R: Yo no sé en qué momento, ¿cierto? No dice
9 “hoy”.

10 P: Bueno, si continúa, él dice: “En Panamá,
11 sin embargo, la financiación de los contratistas
12 en general se exigía. Y como yo lo entiendo,
13 sigue siendo el caso hoy día”.

14 R: Bueno, con mucho puedo trabajar con ese
15 supuesto.

16 P: Entonces, si una empresa no podía
17 conseguir financiación por su parte, es poco
18 probable que habría podido ganar puntos, o muchos
19 puntos, en la parte de análisis financiero del
20 proceso de licitaciones. ¿Es justo decirlo así?

21 R: Yo no creo que no ganaría nada, sino que
22 no lograría el máximo puntaje, pero no diría

1 ningún punto.

2 P: ¿Entonces usted cree que si una empresa
3 presentara una propuesta que no tuviera ninguna
4 historia de obtención financiación independiente
5 para un proyecto y que no podría mostrar su
6 capacidad de conseguir la financiación para un
7 proyecto? Usted cree que así recibirían algunos
8 puntos

9 R: Bueno, usted me acaba de mostrar dos
10 extractos de dos propuestas donde lo que hicieron
11 fue el test de estrés y las valuaciones de
12 liquidez, y esos fueron los fundamentos según
13 usted, para asignar los puntos respecto de
14 capacidad financiera.

15 Entonces esos puntos se iban a asignar en
16 todo caso porque nada tienen que ver -- o sea,
17 hay un criterio objetivo para dar los puntos y se
18 habrían dado los puntos.

19 P: Muy bien.

20 Entonces, una empresa como Omega Panamá, por
21 ejemplo, con sus estados financieros como entidad
22 independiente conseguiría menos puntos que una

VERSIÓN CORREGIDA

1 empresa que tuviera una historia financiera más
2 fuerte y unos antecedentes más fuertes en lo
3 financiero. ¿Correcto?

4 R: Bueno, una empresa va a mostrar que el
5 Consorcio Omega obtuvo los puntos máximos dentro
6 de los requisitos del mercado objetivo en la
7 medida de las propuestas en las que participó.

8 P: Mi pregunta tiene que ver con Omega Panamá
9 y no el Consorcio Omega.

10 R: Bueno, tengo que ver.

11 Solo hubo diez propuestas, si vemos cuántos
12 puntos tuvo Omega Panamá -- bueno, no lo sé.
13 Depende, hay que ver las calificaciones de la
14 licitación, y no son los mismos para un proyecto
15 de 2 millones o que es para un proyecto de cien
16 millones, o de billones de dólares.

17 Entonces depende de las directrices. Lo que le
18 puedo decir es lo que he analizado y el Consorcio
19 Omega consiguió el puntaje máximo en la mayoría
20 de las licitaciones en las que participó.

21 Entonces, nadie podría hacer mejor que el puntaje
22 máximo, podrían tener un puntaje igual, pero no

1 mejor.

2 P: Bueno, esas propuestas se presentaron
3 sobre la base de los estados financieros de Omega
4 Estados Unidos.

5 Los estados financieros de Omega Panamá, esos
6 estados financieros reflejan los ingresos
7 generados para los proyectos que ganó el
8 Consorcio Omega.

9 ¿Correcto?

10 R: Sí.

11 P: Y en los estados financieros de Omega
12 Panamá no había ingresos, o había quizás ingresos
13 de mínimas que fueron generados por Omega Panamá
14 en forma independiente.

15 R: En forma independiente, sin el Consorcio
16 Omega. Es correcto.

17 P: Ahora, para determinar el valor justo de
18 mercado de Omega Panamá usted utilizó el análisis
19 de flujo de fondos descontados. ¿Correcto?

20 R: Para determinar el valor justo de mercado
21 del Consorcio Omega utilizamos ese análisis.

22 P: Bueno, hemos visto múltiples referencias,

1 y podemos repasar más, múltiples referencias en
2 su segundo informe donde ha afirmado que está
3 valorando Omega Panamá. Sin embargo, está de
4 acuerdo que ha utilizado el análisis de flujo de
5 fondos descontados.

6 R: Sí, estoy de acuerdo.

7 P: Y es una valuación sobre la base de
8 ingresos que efectivamente valora una empresa
9 sobre la base de su pasado y generar flujos
10 futuros de caja.

11 R: Correcto, es el significado del valor
12 económico. Es la capacidad de derivar valor al
13 futuro de un activo.

14 P: Las directrices del Banco Mundial explican
15 que, para una empresa en marcha, la empresa debe
16 estar en operaciones lo suficiente como para
17 generar datos exigidos para el cálculo de
18 ingresos a futuro. ¿Correcto?

19 R: ¿Me lo puede mostrar?

20 P: Claro.

21 Vaya al QE-19

22 ¿Lo encontró?

1 R: Sí.

2 P: Verá que en la primera página se muestra
3 que es un documento del Grupo del Banco Mundial
4 que dice: "Marco jurídico para el tratamiento de
5 la inversión extranjera, volumen 2, directrices".
6 ¿Lo ve?

7 R: Sí. Es un documento de 1992 del Banco
8 Mundial.

9 P: Entiendo. ¿Lo ve?

10 R: Sí.

11 P: ¿Lo conoce este documento?

12 R: Lo he visto, sí.

13 P: En la página 42 -- ¿la encontró?

14 R: Sí.

15 P: En el párrafo 6 dice: "Sin implicar la
16 validez exclusiva de un único criterio para la
17 justicia de determinación de la compensación, y
18 como ilustración de la determinación razonable de
19 un estado del valor de mercado de una inversión
20 según la sección 5, dicha determinación será
21 razonable si se realiza de la siguiente forma. 1:
22 para una empresa en marcha con un registro

1 probado de rentabilidad sobre la base del flujo
2 de fondos descontados; dos, una empresa que no
3 haya sido empresa en marcha probada que demuestre
4 una falta de rentabilidad sobre la base del valor
5 de liquidación".

6 Y después dice: "A efectos de esta
7 disposición, una empresa en marcha significa una
8 empresa que tiene activos que producen ingresos y
9 que ha estado en operaciones durante un período
10 suficiente para generar los datos exigidos para
11 el cálculo de ingresos a futuro y que podrían
12 preverse con certeza razonable".

13 ¿Está de acuerdo con ese requisito?

14 R: Perdón, me perdí. Yo estaba viendo el
15 párrafo 45 y usted dijo página 45.

16 P: No dije página 45. Dije página 42, párrafo
17 6. Así que, si vemos esto, mi preguntar
18 original--

19
20 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
21 Déjele leer el párrafo.

22 Señor López: por favor, lea este párrafo que

VERSIÓN CORREGIDA

1 tiene que ver con las empresas en marcha.

2 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
3 inglés): Estoy listo, sí.

4 SEÑOR RYAN (Interpretado del inglés):
5 Entonces, está de acuerdo que, a efectos del
6 flujo de fondos descontados, una empresa en
7 marcha debe haber estado en operaciones lo
8 suficientemente como para generar un cálculo del
9 ingreso futuro. ¿No es cierto?

10 R: Estoy de acuerdo que el marco jurídico
11 publicado en 1992 por el Banco Mundial es lo que
12 dice acá. Estoy en desacuerdo con que eso es lo
13 que se hace en la práctica económica y
14 financiera, pero eso es lo que dice aquí.

15 P: Omega Panamá tenía tres años de estados
16 contables auditados, ¿no?

17 R: Tres o -- bueno, tenía uno parcial en
18 2009, en 2010, 2011, 2012 y 2013. Cuatro años.

19 P: Probablemente tenía uno parcial en 2009 o
20 tiene uno parcial en 2009.

21 R: Nunca vi uno parcial en 2009. No recuerdo
22 haberlo visto.

VERSIÓN CORREGIDA

1 P: Así que solamente usted recuerda haber
2 visto 3.

3 R: Sí.

4 P: ¿Vio alguno?

5 R: Sí, recuerdo haberlos visto.

6 P: ¿Cuántos recuerda haber visto?

7 R: Quizás tres. Esos son los que están en el
8 expediente, pero uno tiene un comparativo.

9 P: Omega Panamá tiene tres años de estados
10 contable o auditados, y también tiene una
11 historia licitatoria limitada, ¿no?

12 R: No diría que tiene una historia limitada
13 desde el punto de vista de las licitaciones.
14 Tiene 42 ofertas.

15 P: Bien.

16 Vaya a QE- 1, elaborado por Quadrant. Es un
17 demostrativo respecto de la historia que utilizó
18 Compass Lexecon en cuanto a las ofertas. Veremos
19 que Omega Panamá, a diferencia del Consorcio hizo
20 ofertas en diez proyectos MINSA CAPSI.

21 R: Sí, en 2010.

22 P: ¿Lo encontró?

1 R: Sí.

2 P: ¿Ha visto usted este anexo desde que fue
3 presentado en la apertura?

4 R: Sí.

5 P: La cuarta columna, cuarta, quinta y sexta
6 columnas, indican si la licitación fue realizada
7 por Omega Panamá o un Consorcio de Omega Panamá
8 en Omega U. S. o de algún tercero.

9 Podemos ver que las únicas propuestas que
10 realizó Omega Panamá por sí misma eran los
11 números 4 a 13. ¿Lo ve?

12 R: Por sí misma. Sí.

13 P: Muy bien.

14 Todas las que están aquí en esta tabla se
15 realizaron en un solo año, ¿no? 2010.

16 R: Correcto.

17 P: Omega Panamá, como empresa trabajando
18 sola, no ganó ni una de esas. ¿No es cierto?

19 R: Sí.

20 P: Cuando examinamos al Consorcio veremos que
21 había 21 ofertas en 2011; 3 en 2012; y 4 en 2013;
22 y 0 en 2014. ¿Correcto?

1 R: Correcto.

2 P: El presidente Varela no asumió sino hasta
3 agosto de 2014, pero durante el primer semestre
4 de 2014 no hubo ofertas, ¿no?

5 R: Eso es un poco falso porque las elecciones
6 se realizaron en mayo. Hay ciertas disposiciones
7 en la Ley de Presupuesto que presentó el doctor
8 Flores que indican varias limitaciones respecto
9 de lo que puede hacer el gobierno en los últimos
10 seis meses de administración. Así que eso se hace
11 para asegurar una transición adecuada.

12 Así que yo esperaría que la cantidad de
13 nuevos contratos en 2014 fuese menor, y como yo
14 expliqué, la licitación es estratégica y teníamos
15 9 contratos pendientes. Así que, sí. Los hechos
16 son que no hubo licitaciones en 2014.

17 P: ¿Cuáles son los 9 contratos? Hemos hablado
18 de 8 contratos en este caso hasta este punto y
19 usted dice que fueron 9. ¿Cuál es el noveno?

20 R: Me corrijo.

21 En 2014 había ocho contratos pendientes. El
22 noveno es uno del Aeropuerto Tocumen que fue

VERSIÓN CORREGIDA

1 concluido por el Consorcio en 2013. Y esa es la
2 referencia que presentamos nosotros en nuestra
3 presentación en cuanto a la rentabilidad del [REDACTED]
4 [REDACTED] que surge de los estados contables de
5 Omega Panamá.

6 P: Usted indicó que había una tendencia a la
7 baja en la licitación. La tendencia a la baja en
8 2012 y 2013 también coincidió con dificultades
9 que tenía Omega U.S en obras que estaban
10 realizándose en Puerto Rico, ¿no?

11 R: No tengo conocimiento de eso.

12 P: ¿Sabía usted que en 2012 Omega U.S. tuvo
13 una cancelación de sus líneas de crédito debido a
14 que había sobregiros?

15 R: Creo que eso es un asunto fáctico. Lo leí
16 en el informe de Flores. Pero eso no es algo que
17 analicé. Sé que hay una controversia al respecto,
18 no sé cuál fue el resultado ni el motivo.

19 P: ¿Usted no habló con Omega ni con los
20 abogados de Omega respecto de ese tema para
21 establecer su análisis y ver qué efectos podía
22 tener eso en sus conclusiones?

VERSIÓN CORREGIDA

1 R: Cuando me di cuenta de eso confirmé en el
2 segundo informe que esto era algo que no destruía
3 los activos intangibles de Omega U.S. y me
4 dijeron que eso era parte del curso normal de los
5 negocios.

6 P: Según su experiencia, ¿esto es parte del
7 curso normal de los negocios? ¿Hacer que se
8 extingan o se suspendan las líneas de crédito de
9 una empresa?

10 R: Podría suceder. Hay controversias, yo no
11 sé si ese es un hecho no controvertido, que se
12 congelaron o extinguieron las líneas de crédito,
13 pero existen relaciones comerciales con los
14 bancos. Algunas veces estas relaciones se
15 deterioran, a veces los contratos no siguen como
16 se programaron. Pero eso no destruye la
17 situación. Es parte del negocio normal, uno hace
18 otros contratos, busca nuevas fuentes de crédito
19 y eso es parte del curso normal de los negocios.

20 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
21 Señor Ryan: en los próximos minutos sería un buen
22 momento para realizar el receso de la mañana.

VERSIÓN CORREGIDA

1 SEÑOR RYAN (Interpretado del inglés): Tengo
2 un par de preguntas más, señor presidente.

3 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
4 Muy bien.

5 SEÑOR RYAN (Interpretado del inglés): ¿Sabía
6 usted que en 2012 Omega U. S. tuvo [REDACTED]
7 [REDACTED] ?

8 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
9 inglés): Examiné eso porque ustedes lo incluyeron
10 en su presentación de apertura, y sí, [REDACTED]
11 [REDACTED], pero no está relacionada
12 con la ejecución de los contratos. Está
13 relacionada con inversiones en otros activos. Uno
14 ve el margen bruto y la rentabilidad en las obras
15 del contrato, esa es positiva, y después tenemos
16 muchas deducciones y costos adicionales porque
17 había algunas inversiones que se efectuaron y que
18 no fueron rentables. No sé cuáles eran esas
19 inversiones, pero en cuanto al negocio dentro de
20 los contratos, ese era rentable.

21 P: En cuanto a las propuestas presentadas,
22 fueron presentadas según los estados financieros

VERSIÓN CORREGIDA

1 de Omega U. S. Y sería justo decir que la
2 reflexión de [REDACTED] para ese año
3 tendría un efecto en cuanto a los estados
4 contables que podían presentarse para respaldar
5 propuestas a futuro, ¿correcto?

6 R: La [REDACTED] en las ofertas a futuro no
7 tuvo un impacto significativo en el puntaje
8 general de Consorcio Omega. Tenían un puntaje
9 excelente en la mayoría de las licitaciones en
10 las que participaron.

11 P: En 2013 un Tribunal puertorriqueño emitió
12 una orden judicial por la cual se habían tomado
13 los activos de Omega por [REDACTED]. ¿No
14 es cierto?

15 R: Eso es un tema fáctico, el doctor Flores
16 lo indica, pero Omega U.S fue adjudicataria de
17 otro contrato en 2014 en Puerto Rico, y ese es
18 otro de los anexos del Dr. Flores. Así que
19 debería ser el caso que la habilidad de Omega
20 U.S. para seguir adelante con sus trabajos no se
21 vio afectada.

22 P: ¿Sabía usted que en 2013 Omega U.S. tuvo

1 [REDACTED]
2 aproximadamente?

3 R: No en el negocio de la construcción, se
4 trata de la línea de base después de que se
5 consideraran las inversiones financieras.

6 P: Bien.

7 Una forma de abordar el tema de la
8 especulación en cuanto a la historia operativa de
9 una empresa, cuando realiza un análisis de flujo
10 de fondos descontados es ajustar hacia arriba la
11 tasa de descuento para reflejar las
12 incertidumbres en flujo de caja futuros, ¿está de
13 acuerdo?

14 R: No diría que esta es una forma para hacer
15 un ajuste en cuanto a los supuestos
16 especulativos. No hay lugar en nuestro cálculo de
17 flujo de caja para ese tipo de supuestos
18 especulativos. Todos nuestros supuestos se basan
19 en la evidencia del mercado y cómo pensamos
20 nosotros que va a reaccionar el mercado. Esas son
21 variables previstas.

22 Después uno hace un ajuste en cuanto a los

VERSIÓN CORREGIDA

1 riesgos en el sentido de que las expectativas
2 razonables que uno tiene quizás no salen como uno
3 cree. Así son los negocios. Ese es el papel que
4 la tasa de descuento. Si hay más incertidumbres
5 en ciertas industrias o en ciertas valuaciones,
6 entonces hay que ver cuál es el precio de mercado
7 en cuanto al riesgo para ese sector en particular
8 y esto es lo que nosotros hacemos cuando
9 calculamos la tasa de descuento.

10 P: Usted no hizo ningún tipo de ajuste a su
11 cálculo de tasa de descuento para reflejar la
12 historia operativa tan breve que tenía Omega
13 Panamá, ¿no?

14 R: Ninguno de los peritos ha realizado
15 ajustes respecto de ese factor, porque ese factor
16 no es adecuado. En este caso, tenemos certezas
17 suficientes para poder estimar flujos de caja con
18 una certeza razonable.

19 P: Muy bien.

20 Señor presidente: creo que este sería un buen
21 momento para hacer el receso.

22 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

1 Gracias, señor Ryan.

2 Vamos a hacer un receso de 15 minutos.

3 Señor López Zadicoff: usted conoce cuál es la
4 regla. Por favor, no hable con nadie respecto del
5 caso.

6 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
7 inglés): Gracias, señor presidente.

8 (Pausa para el café.)

9 p2 D5P2 OMEGA

10 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
11 inglés): Bueno, muy bien, volvemos a la reunión
12 señor Ryan.

13 SEÑOR RYAN (Interpretado del inglés):
14 Muchas gracias, señor presidente.

15 Señor López Zadicoff, le voy a pedir que
16 se fije en la pieza probatoria QE-104, por favor,
17 que no está en la carpeta, pero que se la vamos a
18 entregar.

19 Bien, ¿lo ve? Estos son los estados
20 financieros consolidados, información adicional
21 para Omega Engineering LLC y su filial con fecha
22 28 de febrero de 2013 y 29 de febrero de 2012.

VERSIÓN CORREGIDA

1 ¿Lo ve? ¿Lo vio antes?

2 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
3 inglés): Sí.

4 P: ¿Puede pasar a la página 7 que termina
5 en 62?

6 R: Correcto.

7 P: Usted dijo anteriormente [REDACTED]

8 [REDACTED]
9 [REDACTED] no tenían que ver
10 con el sector de la construcción. Si ahora usted
11 se fija en 2012 -- para dejarlo en claro, estamos
12 hablando del negocio de la construcción. Vemos
13 una pérdida bajo [REDACTED]
14 [REDACTED]. ¿Correcto?

15 R: Sí, estaba haciendo referencia a las
16 utilidades brutas, y eso es lo que recordaba.
17 Pero según puedo ver, después de gastos
18 administrativos y generales en 2012 hubo una
19 pérdida.

20 P: Y por supuesto estamos hablando de
21 gastos generales y administrativos que usted
22 necesita reflejar, en general cuando considera si

1 una empresa ha ganado o perdido dinero en un año
2 en particular.

3 R: Sí, no sé cómo, ciertamente uno lo
4 refleja, y nosotros lo reflejamos en la
5 valuación. En lo que respecta a Omega U.S., dado
6 que yo no tuve información sobre los proyectos,
7 en lo que me fijé fue en las utilidades brutas y
8 estas son las utilidades que usted puede atribuir
9 directamente a los proyectos de construcción
10 vigentes.

11 P: Cuando usted dice que no tiene
12 información sobre los proyectos, ¿no tiene tal
13 vez información en los proyectos de Estados
14 Unidos o a qué hacía referencia?

15 R: No tengo información sobre los
16 proyectos de Omega USA que están fuera de Panamá,
17 a través del Consorcio de Omega.

18 P: ¿Sabe usted si había algún proyecto en
19 curso fuera de Panamá en ese momento?

20 R: Como ya le dije, según recuerdo, esto
21 está en uno de los anexos del señor Flores. Él
22 habló de un proyecto que fue adjudicado en 2013,

VERSIÓN CORREGIDA

1 a lo mejor era 2014. Pero estoy bastante seguro
2 de que era 2014.

3 P: Pero usted no tiene conocimiento
4 personal de las operaciones de Omega USA fuera de
5 Panamá.

6 R: No, conocimiento personal, no. Puedo
7 ver los estados financieros.

8 P: Y si nos fijamos ahora en 2013, vemos
9 ganancias de [REDACTED] de las
10 operaciones, pero también muestra una pérdida,
11 una deuda irrecuperable de [REDACTED]. Esta
12 deuda irrecuperable tenía que ver con las
13 operaciones, ¿verdad?

14 R: Perdóneme. ¿Dónde?

15 P: Estamos en la misma página, página 7,
16 al final de C-62. ¿Lo ve?

17 R: En realidad, no. Esto es, esto está
18 bajo operaciones. Es una deuda irrecuperable que
19 está en el mismo bloque que la ganancia realizada
20 por venta en las inversiones. Es decir, esta es
21 mi indicación. Mi indicación es que todo esto
22 está relacionado con actividades de inversión,

VERSIÓN CORREGIDA

1 actividades de comercialización que están fuera
2 del sector de contratación.

3 P: Ahora bien, cuando la ganancia
4 realizada en inversiones es algo totalmente
5 separado en lo que hace al gasto de la deuda
6 incobrable y no está vinculado con esto.

7 R: No, estoy en desacuerdo. Está bajo
8 otros ingresos y gastos y tiene que ver también
9 con las ganancias de las operaciones. Entonces,
10 yo creo que están vinculadas.

11 [REDACTED]
12 [REDACTED]
13 [REDACTED]
14 R: Lo veo.

15 P: Esto estaría relacionado con la
16 construcción. ¿Correcto?

17 R: Bueno, hay un motivo por el cual están
18 [REDACTED]
19 [REDACTED]

20 P: Pero mi pregunta es ¿usted estará de
21 acuerdo con que donde dice [REDACTED]
22 [REDACTED] está relacionado con el

1 sector de la construcción?

2 R: Podría sí, pero no está relacionado con
3 el desempeño de la empresa de construcción en
4 realidad porque de lo contrario estaría en
5 utilidades netas. Estoy especulando, pero podría
6 ser que simplemente tienen pagos por cobrar de
7 clientes, o una demanda, o tiene otras pérdidas
8 por una empresa de construcción. Pero esto no
9 está relacionado con las operaciones. Esto es
10 todo lo que estoy diciendo.

11 P: Compass Lexecon toma la postura de que,
12 a futuro, si la demanda en el sector público de
13 Panamá que ustedes habían considerado resultase
14 exagerada, no hay motivo para considerar que
15 Omega Panamá no tendría capacidad adicional para
16 llenar con proyectos del sector privado, ¿verdad?
17 ¿Es esto correcto?

18 R: Nosotros mencionamos que esta es una
19 posibilidad y, esto nos da mayor espacio también
20 de comodidad para nuestras cifras. Pero nuestro
21 análisis es analizando solamente el mercado de
22 las obras públicas. No tenemos ningún flujo de

1 caja que se relacione con las licitaciones
2 privadas o los proyectos privados en nuestros
3 cálculos.

4 P: Entonces, para confirmar, usted sabe
5 que Omega Panamá no ganó ni una sola licitación
6 en el sector privado. ¿Correcto?

7 R: ¿Usted está hablando del Consorcio
8 Omega en Panamá? No, no había ninguna licitación
9 en el sector privado.

10 P: Y usted sabe que hay licitaciones en el
11 sector privado, sí. Pero se perdieron.

12 R: Sí.

13 P: Y usted sabe que el señor Rivera
14 declaró que algunas de estas licitaciones fueron
15 con propietarios con los cuales Omega USA tenía
16 relaciones anteriores en Puerto Rico.

17 R: No, no estoy al tanto de lo que él
18 declaró. Yo no estuve aquí para su testimonio.
19 Sí, bien, podría serlo.

20 P: ¿Usted vio la transcripción del
21 testimonio prestado?

22 R: Creo que vi parte de la transcripción

VERSIÓN CORREGIDA

1 del señor Rivera donde él menciona o donde se le
2 hicieron algunas preguntas que nosotros hicimos.
3 Nosotros -- donde se menciona Compass Lexecon,
4 pero no, no analicé la transcripción.

5 P: Usted -- su informe no analiza el
6 tamaño, o la naturaleza del mercado de la
7 construcción privada en Panamá. ¿Correcto?

8 R: Nosotros no analizamos el sector
9 privado, no.

10 P: ¿Tampoco analiza las tendencias
11 mundiales en el mercado?

12 R: Específicamente no, en la medida que
13 nosotros analizamos la economía de mercado que sí
14 incide en el sector de la construcción en su
15 totalidad.

16 P: ¿Usted tampoco analiza el tamaño o la
17 naturaleza del mercado de la construcción privada
18 en Panamá?

19 R: No.

20 P: ¿No analiza tampoco cómo Omega Panamá
21 hubiese calzado en ese sector de la construcción
22 privado?

1 R: No.

2 P: Bien.

3 Señor Zadicoff, voy a cambiar de tema
4 brevemente y me voy a concentrar en un tema que
5 afecta a las pérdidas en relación con los
6 contratos actuales. Usted dijo en su apertura, y
7 estoy parafraseando aquí, y usted me puede
8 corregir si tergiverso algo, pero usted dijo que
9 una de cuestiones que es pertinente a la
10 diferencia entre usted y el doctor Flores es el
11 trato de los pagos adelantados. De los anticipos.
12 ¿Correcto?

13 R: Sí.

14 P: Los anticipos se realizaron a Omega
15 Panamá en un tramo muy temprano de sus proyectos.
16 ¿Correcto?

17 R: Creo que es así como funciona. Recogen
18 una parte del costo total del proyecto al
19 comienzo de la construcción.

20 P: ¿Y sabe usted cómo Omega Panamá utilizó
21 ese dinero?

22 R: ¿Cómo lo utilizó? Bueno, parece que lo

1 utilizó -- No sé, no sé, no hice un rastreo del
2 dinero.

3 P: ¿Qué asume para qué lo usaron?

4 R: Bueno, lo tuvieron y financiaron,
5 tenían la necesidad de pagar a contratistas,
6 tenían el dinero y asumo que pueden utilizarlo
7 para cumplir el contrato. Es parte de la idea de
8 ofrecer un adelanto al otro contratista.

9 P: Y habrían tenido la libertad de
10 colocarlo, por ejemplo, en una cuenta que
11 devengase intereses mientras tenían este dinero,
12 ¿verdad?

13 R: No. No sé, probablemente hay
14 regulaciones en lo que hace, a lo que se puede
15 hacer con estos anticipos para proteger al
16 propietario. No sé la información en particular.

17 P: Entonces, usted no tiene idea si existe
18 o no una regulación en Panamá que debían
19 observar.

20 R: Imagino que sí, que existían porque es
21 normal, pero no sé.

22 P: No lo sabe.

VERSIÓN CORREGIDA

1 ¿Sabía usted que el señor Rivera creo que
2 declaró que utilizó parte de los pagos de estos
3 adelantos para pagar otros proyectos que no
4 tenían nada que ver con el sector de la
5 construcción en Panamá?

6 R: No, no estoy al tanto.

7 P: Señor presidente, no tengo preguntas
8 adicionales.

9 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
10 inglés): Señor Ryan, muchas gracias.

11 Señora Gorsline.

12 SEÑORA GORSLINE (Interpretado del inglés):
13 ¿Prefiere el Tribunal hacer sus preguntas
14 primero?

15 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
16 inglés): Yo creo que debemos escuchar sus
17 preguntas y, luego, dado que parece que tenemos
18 el tiempo adecuado, vamos a volver y hacer
19 preguntas si es que tenemos alguna y les vamos a
20 dar a ambas partes la oportunidad de hacer un
21 seguimiento. Entonces, no va a estar limitada
22 ahora y usted tampoco, señor Ryan.

VERSIÓN CORREGIDA

1 SEÑORA GORSLINE (Interpretado del inglés):

2 ¿Me permite un momento para hablar con mis
3 colegas?

4 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
5 inglés): Sí, claro que sí.

6 (Pausa.)

7 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
8 inglés): Señora Gorsline.

9 SEÑORA GORSLINE (Interpretado del inglés):
10 Las demandantes no tienen preguntas para el
11 testigo, gracias.

12 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
13 inglés): Profesor Douglas.

14 COÁRBITRO DOUGLAS (Interpretado del
15 inglés): Quiero volver a esta relación entre
16 Omega USA y Omega Panamá.

17 Durante el proceso licitatorio, cuando
18 licitaron juntas, presuntamente habría descripto
19 esto como Omega USA que le entregaba algo de
20 valor -- Omega USA que le entregaba algo de valor
21 a Omega Panamá. Y parece que en este caso no
22 había un acuerdo, pero usted le podría poner un

VERSIÓN CORREGIDA

1 valor económico a esta contribución en el proceso
2 de licitación, ¿verdad?

3 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
4 inglés): Bueno, en teoría sí se puede hacer.

5 COÁRBITRO DOUGLAS (Interpretado del
6 inglés): Cuando un comprador hipotético está
7 buscando o está analizando Omega Panamá, trataría
8 de adjuntarle un valor a esa contribución.

9 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
10 inglés): Si solo estuviésemos viendo a Omega
11 Panamá debiéramos intentar determinar el valor de
12 la contribución y cómo esto contribuye al valor
13 total de [REDACTED] Ese valor que calculamos
14 es la suma de todos los activos. En teoría puede
15 dividir esto a través de ciertos pasos
16 analíticos.

17 COÁRBITRO DOUGLAS (Interpretado del
18 inglés): ¿Y si lo puede hacer, no -- y si lo
19 podemos hacer, la probabilidad de si esa
20 contribución continuará no se torna importante
21 para el valor del activo a la fecha, determinado
22 por los ingresos, por el potencial de producir

1 activos a futuro?

2 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
3 inglés): Una vez más, entiendo su pregunta,
4 asumamos que todo lo que se está valuando es
5 Omega Panamá y no el Consorcio de Omega. ¿Es esta
6 mi interpretación correcta?

7 COÁRBITRO DOUGLAS (Interpretado del
8 inglés): Bueno, estoy analizando Omega Panamá que
9 tal vez tenga cierto valor a raíz de su relación
10 con otra entidad. Y la pregunta es si el
11 comprador adjuntará valor a ello, es decir que se
12 deriva por esta relación con esta otra entidad.

13 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
14 inglés): Sí, pero estoy tratando de entender si
15 usted quiere que yo asuma que los activos que yo
16 estoy tasando son la totalidad que incluye Omega
17 Panamá y esta relación o solo Omega Panamá porque
18 si es el primer caso es la totalidad. Dado que
19 esta es una filial de una empresa internacional,
20 no tendría motivo para creer que esta relación se
21 interrumpiría.

22 COÁRBITRO DOUGLAS (Interpretado del

VERSIÓN CORREGIDA

1 inglés): Bueno, a eso iba. Yo le estaba
2 preguntando absolutamente en su totalidad, ¿pero
3 no necesitamos determinar la probabilidad de que
4 esta relación continúe? ¿No tenemos que evaluar
5 sobre la base de los datos si esto es así? Porque
6 esto a su vez incidirá en el valor de esa
7 relación que es un componente de lo que usted
8 está valuando.

9 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
10 inglés): Eso es correcto. Como tema fáctico, yo
11 sugeriría que cuando se fija en filiales, si esta
12 fuese una parte no relacionada con la cual usted,
13 por ejemplo, tuvo un acuerdo de consultoría donde
14 nueve o diez años que está limitado en lo que
15 hace al tiempo, sí estaría de acuerdo que usted
16 tiene que determinar la probabilidad de que ese
17 acuerdo sea renovado. Pero dado que se trata de
18 una inversión directa en una filial para
19 capitalizar y aprovechar los mismos activos que
20 los puso en riesgo para ganar proyectos nuevos,
21 el supuesto lógico en mi valuación, en mi mirada
22 valuatoria es que usted consideraría que la

VERSIÓN CORREGIDA

1 relación continuará en el futuro porque en primer
2 lugar la base de -- para hacer la filial, la
3 inversión, es capitalizar estas inversiones en el
4 mercado panameño.

5 COÁRBITRO DOUGLAS (Interpretado del
6 inglés): Pero de ser así, ¿la condición
7 financiera de la empresa matriz no es pertinente
8 entonces para determinar la probabilidad o
9 posibilidad de que esta relación continúe, pero
10 también tenga valor? Supongamos, por ejemplo,
11 Omega USA se torna insolvente y nosotros sabemos
12 que a la fecha de la valuación esto es probable.
13 Entonces, claramente la relación no valdría
14 demasiado y esto afectaría el valor presente. No
15 le estoy diciendo que vaya a tornarse solvente,
16 ¿pero la solventabilidad de la financiera de la
17 empresa matriz en esa situación no se torna algo
18 importante si está tratando de valorar esa
19 relación a futuro?

20 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
21 inglés): Objetivamente o desde un punto de vista
22 general, sí. Entonces, obviamente, si Omega USA

VERSIÓN CORREGIDA

1 por motivos que no están relacionado con las
2 medidas, no pudiese ofrecer el apoyo a Omega
3 Panamá en el futuro, ello sí incidiría la
4 determinación del valor. Pero no vemos nada que
5 indique que, si no estuvieran estas Medidas,
6 Omega USA no podría haber continuado ofreciendo
7 el apoyo. Porque -- perdón, Omega USA no podría
8 haber seguido ofreciendo el apoyo porque el
9 estado financiero a la fecha de valuación era el
10 adecuado y las ganancias de la construcción que
11 estaban logrando todavía eran positivas. Y había
12 también un valor del capital positivo, entonces
13 no hay motivo para creer que Omega USA
14 desaparecería y dejaría de apoyar al Consorcio de
15 Omega.

16 COÁRBITRO DOUGLAS (Interpretado del
17 inglés): Tal vez este sea más un tema de hecho,
18 con lo cual usted no necesitaría responder. Pero
19 cuando uno analiza las licitaciones y analiza la
20 situación financiera del oferente, serían ambas
21 entidades en este caso, ¿qué perspectiva tiene de
22 las cuentas? ¿Se realiza un análisis cuidadoso,

1 pero diferencia entre la construcción, los
2 aspectos de la construcción central o se fija
3 simplemente en los resultados y dice: "Las
4 utilidades o pérdidas de operación rentable este
5 año son positivas, negativas" y estar satisfecho
6 con ese nivel general de análisis?

7 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
8 inglés): Bueno, depende de la licitación. Cada
9 una de las licitaciones tiene ciertos criterios
10 definidos, pero en general conforme hablamos
11 antes, usted tiene ciertas relaciones de
12 solvencia y liquidez que Omega USA podía cumplir.
13 También tiene la capacidad fiadora o algunas
14 veces la capacidad de financiamiento.

15 Para obtener la capacidad fiadora usted
16 necesita una trayectoria con instituciones
17 financieras en las cuales estas instituciones
18 financieras sabrían que en algún momento u otro
19 algún proyecto no avanzaría o tendría una deuda
20 incobrable. Pero, les interesa el desempeño total
21 y es así como usted extiende o no los créditos
22 como agente fiador o no.

VERSIÓN CORREGIDA

1 Entonces, están los objetivos -- los
2 criterios objetivos que se establecen en cada uno
3 de los procesos licitatorios, donde el Consorcio
4 Omega logró -- que el Consorcio Omega logró
5 superar, por lo que no hay razón por la cual
6 pensar que eso iba a dejar de pasar. Y luego
7 usted tiene la capacidad fiadora que sería
8 considerado también en los documentos de la
9 licitación, pero la justificación que siguen los
10 órganos fiadores o los bancos en lo que hace a
11 esta capacidad analiza la capacidad a largo plazo
12 del proyecto, de la empresa en realidad, perdón.

13 Y sobre la base de lo que he visto, no hay
14 motivo para creer que Omega U.S.A. se habría
15 tornado insolvente porque estaba realizando sus
16 proyectos. Tal vez no tenía muchos proyectos más
17 fuera de Panamá, porque si usted se fija en los
18 estados financieros, allí están bajando el nivel
19 de los proyectos en cierto modo, pero esto no
20 generaría una pérdida en sí mismo, simplemente
21 estabilizaría el estado financiero. Y el motivo
22 por el cual usted esperaría que Puerto Rico sea

VERSIÓN CORREGIDA

1 un mercado que no avanza es que ustedes sabrán
2 que en ese momento ya se encontraba en una
3 recesión muy prolongada, ese es el motivo por el
4 cual usted explora otros mercados y usted re-
5 direcciona sus recursos.

6 COÁRBITRO DOUGLAS (Interpretado del
7 inglés): Muchas gracias, fue muy útil.

8 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
9 inglés): Creo que solo tengo una pregunta que se
10 desprende de la pregunta del profesor Douglas y
11 tiene que ver con el comentario que usted acaba
12 de hacer, señor López Zadicoff. ¿Es correcto que
13 usted dijo que no ve motivo en una venta y compra
14 hipotética para que Omega U.S.A. se niegue a
15 ofrecer apoyo? Es decir, usted asumiría que esto
16 -- que seguiría brindando apoyo. ¿Es esto
17 correcto?

18 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
19 inglés): Sí, a la luz de que se trata de una
20 filial, la entidad panameña es una filial que fue
21 creada con el fin de capitalizar los activos, yo
22 no esperaría que se interrumpa ese apoyo.

VERSIÓN CORREGIDA

1 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
2 inglés): Pero es una entidad separada, ¿verdad?,
3 Omega U.S.A, y si sigue ofreciendo apoyo y un
4 comprador hipotético de Omega Panamá entendería
5 que esto es así, ¿no se entendería también de
6 manera hipotética que exigiría una
7 contraprestación de algún tipo algo para seguir
8 ofreciendo este apoyo? Digo, este apoyo no sería
9 gratuito.

10 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
11 inglés): Bueno, yo creo que tiene que ver con la
12 diferencia o la distinción respecto de lo que
13 estamos valorando. A mi modo de ver, lo que
14 estamos valorando es el apoyo que da Omega
15 Estados Unidos que seguiría ofreciéndose a Omega
16 Panamá. Si estuviéramos valorando y dividiendo--
17 por eso, cuando me preguntó antes, yo dije:
18 Bueno, si lo quiere conceptualizar, es como
19 comprar una empresa que está operando en el
20 terreno, manejando los subproyectos, más un
21 acuerdo firme en el sentido de que uno va a
22 seguir recibiendo el apoyo de Omega U.S...

VERSIÓN CORREGIDA

1 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
2 inglés): Eso sí he entendido. Gracias. Profesor
3 Naón.

4 COÁRBITRO GRIGERA NAÓN (Interpretado del
5 inglés): A ver si entiendo cómo estamos después
6 de las preguntas de mis estimados colegas del
7 Tribunal. Primero, usted hacía referencia a una
8 evaluación objetiva del apoyo continuo de Omega
9 Estados Unidos a Omega Panamá. Pero, ¿no es
10 cierto que una parte de esa valoración objetiva
11 serían los términos del proceso de licitación y
12 la base para la asignación de las licitaciones al
13 Consorcio? Esa es mi pregunta. ¿En qué medida
14 tenemos que analizar el proceso de licitación,
15 los documentos de la licitación y las condiciones
16 en las que se adjudicaron los contratos?

17 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
18 inglés): Bueno, eso podría ser una forma de
19 entender cómo desglosar el valor entre los dos
20 conjuntos de activos que estamos evaluando o
21 valorando en el Consorcio Omega. Analizamos, por
22 ejemplo, el proceso de licitación y hay

1 diferentes características y uno dice: bueno, yo
2 creo que la característica número 1 es -- es algo
3 que se ganó por Omega Panamá; el número 2, por
4 los activos intangibles. Y en este sentido, uno
5 podría hacer una evaluación de cuánto aporta cada
6 una de las empresas a ganar y luego intentar
7 atribuir el valor de alguna otra manera. Eso
8 podría ser una -- un enfoque. Otro enfoque podría
9 decir: bueno, pensemos en si Omega Panamá es
10 agente de ventas o agente de gestión de los
11 activos considerados.

12 Entonces, uno lo analizaría desde otra
13 perspectiva, pero no es algo que hemos hecho y
14 vamos a tener que reflexionar cómo desglosar el
15 valor de manera detallada. Pero, ciertamente,
16 existen valoraciones de propiedad intelectual u
17 otros activos intangibles que se realizan y
18 podríamos intentar realizarlo.

19 COÁRBITRO GRIGERA NAÓN (Interpretado del
20 inglés): Si entendí bien la pregunta del
21 presidente, él estaba intentando identificar cuál
22 fue el beneficio o la contraprestación para Omega

VERSIÓN CORREGIDA

1 -- para que Omega Estados Unidos figurase en este
2 cuadro. De nuevo, no quiero atribuirle ninguna
3 afirmación, pero, ¿no sería la participación de
4 Omega Estados Unidos en Omega Panamá? Porque, por
5 supuesto, si Omega Panamá recibe dinero y
6 beneficios, se va a reflejar en los dividendos
7 que se pagan a Omega Estados Unidos. ¿No es así?

8 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
9 inglés): Bueno, así fluyen las cosas de una
10 estructura societaria. Todas las empresas
11 pertenecen al demandante, entonces, al final,
12 todos los dineros se destinan al mismo lugar, si
13 he entendido bien. Para mí, cuando analizo esto,
14 es una inversión indivisible porque uno realizó
15 la inversión en Panamá para generar rentas sobre
16 la base de su capacidad de generar nuevos
17 negocios. Y eso materializó en el pasado en nueve
18 contratos y va a seguirse materializando a futuro
19 en nuevos contratos. Entonces, en sentido global,
20 al fin y al cabo es como todo esto sería valor
21 generado en Panamá que habría llegado a los
22 demandantes.

VERSIÓN CORREGIDA

1 COÁRBITRO GRIGERA NAÓN (Interpretado del
2 inglés): Gracias.

3 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
4 inglés): Respecto del último punto, señor López
5 Zadicoff, el comprador hipotético estaría
6 comprando la participación continua de Omega
7 Estados Unidos, porque no estamos hablando de
8 acciones aquí. No estamos hablando de una
9 operación normal de filial. Digamos, por ejemplo,
10 que hay un consorcio de gas y todo está dentro de
11 un grupo de empresas y hay una empresa de
12 distribución de gas y hay reembolsos que -- y
13 todos pueden hacer compensaciones dentro de sus
14 mismos balances. Digamos que no hay ningún
15 problema de libre competencia. Si alguien quiere
16 comprar la parte que corresponde a suministro de
17 gas en ese -- de ese grupo de empresas. Pero si
18 lo hacen no van a conseguir los reembolsos,
19 ¿verdad? Porque eso solo puede funcionar dentro
20 del grupo de empresas. De manera que rebajarían
21 el precio de compra que pagarían por la empresa
22 de suministro de gas porque sin los reembolsos es

VERSIÓN CORREGIDA

1 menos valioso. Y, digamos, en una compraventa
2 hipotética alguien sabría que sin esa relación no
3 tiene tanto valor. En este caso lo que uno
4 estaría comprando sería la relación continua.

5 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
6 inglés): Sí, uno compra la relación, pero yo
7 diría, en su ejemplo, si yo tengo el segmento que
8 recibe los reembolsos, yo no estaría dispuesto a
9 vender por algo que es menos de lo que puedo
10 obtener de manera objetiva, porque aquí los
11 reembolsos son objetivos.

12 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
13 inglés): Bueno, los reembolsos solo funcionan
14 dentro del grupo de empresas porque hay
15 compensaciones dentro del mismo balance. No sé si
16 es objetivo en ese sentido. No sé si le sigo.
17 Porque si uno va a vender, uno va a entender que
18 si el comprador dispuesto sabe de los reembolsos
19 y digamos que hay transparencia, uno va a
20 entender que la empresa tiene menos valor sin los
21 reembolsos. Todo el mundo lo va a entender porque
22 se ha ido formando la empresa con compensaciones

VERSIÓN CORREGIDA

1 entre los balances. Aquí hay una situación
2 parecida en el sentido de que cualquiera sabría
3 que la empresa Omega Panamá, como simplemente
4 Omega Panamá en sí, sin la relación, carece de un
5 verdadero valor. Eso es correcto, ¿verdad?

6 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
7 inglés): Yo no diría sin valor real. Yo diría que
8 hay un valor de la organización que está en el
9 terreno y todo lo que ha armado, pero no van a
10 ser todos los 40 millones de dólares, no sé.
11 Ciertamente, no sería la mayor parte del valor,
12 estaría de acuerdo con eso.

13 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
14 inglés): Muy bien, disculpe, tiene razón. Hay
15 algún valor pero no es un valor significativo
16 como habría valor significativo si uno estuviera
17 comprando la totalidad de la relación. ¿Correcto?

18 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
19 inglés): No sería lo mismo que valorar toda la
20 relación, no sé qué tan significativo o cómo se
21 definiría significativo. No sería un dólar.

22 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del

1 inglés): Tal vez no sería un dólar, estoy de
2 acuerdo.

3 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
4 inglés): Tampoco sería 30 millones. No hemos
5 hecho el análisis, lo podemos hacer, pero yo creo
6 que la analogía suya es, si puedo: tengo un grupo
7 de empresas y uno viene y quita una parte de ese
8 grupo de empresas. Y todo son inversiones en
9 Panamá o en el mercado objetivo donde uno lo está
10 analizando. Entonces, ¿cuál es el daño que yo he
11 sufrido? Bueno, yo veo cuál es el valor que puedo
12 derivar del grupo completo de empresas y luego
13 calculo cuál es mi valor residual. Bueno, ahora
14 tengo dos segmentos de la distribución. ¿Qué pasa
15 si se quita esto? Bueno, el delta entre los dos
16 conjuntos de activos que me quedan, en ese
17 ejemplo, bueno, eso sería el daño económico.
18 Ahora me puede decir que no es como lo analizaría
19 desde el punto de vista jurídico, pero desde el
20 punto de vista económico, si yo analizo el daño
21 que he sufrido, es la forma de verlo. Pues antes
22 de la situación tengo las tres empresas, después

VERSIÓN CORREGIDA

1 solo me quedan dos. Entonces, si se pierden
2 algunas sinergias, esas serían parte de los
3 daños.

4 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
5 inglés): Correcto, y yo creo que tiene razón
6 usted. Podría ser una cuestión jurídica. Podría
7 tener que ver con cuál es la inversión. Cuando
8 usted dijo, respondiendo a una de las preguntas
9 de Ryan, que usted está considerando la totalidad
10 de los activos invertidos en Panamá que podrían
11 constituir a Omega Panamá como entidad operativa,
12 usted está suponiendo que la inversión también es
13 Omega Estados Unidos porque esa es la totalidad
14 de los activos invertidos en Panamá.

15
16 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
17 inglés): Bueno, yo tendría cierta precaución, no
18 es la totalidad de Omega Estados Unidos porque no
19 estamos analizando el potencial de los activos de
20 Omega Estados Unidos fuera de Panamá.

21 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
22 inglés): Bueno, digamos que están en Panamá.

VERSIÓN CORREGIDA

1 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
2 inglés): Bueno, si no hay nada más, entonces en
3 general estoy -- estaría de acuerdo con lo que
4 usted ha planteado.

5 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
6 inglés): Bueno, tal como se ha prometido, ahora
7 pasemos a la señora Gorsline. Si usted tiene
8 alguna pregunta a raíz de lo que se deriva de las
9 preguntas del Tribunal.

10 SEÑORA GORSLINE (Interpretado del inglés):
11 Señor presidente: no tenemos ninguna pregunta en
12 ese sentido.

13 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
14 inglés): ¿Y señor Ryan?

15 SEÑOR RYAN (Interpretado del inglés): Sí,
16 tengo algunas pocas preguntas.

17 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
18 inglés): ¿Que se derivan de las preguntas del
19 Tribunal?

20 SEÑOR RYAN (Interpretado del inglés): Sí.

21 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés): y
22 solamente de eso.

VERSIÓN CORREGIDA

1 SEÑOR RYAN (Interpretado del inglés): Sí.

2 Señor Zadicoff: usted brindó una respuesta
3 extensa a las preguntas de cada uno de los
4 miembros del Tribunal respecto de la posibilidad
5 de que continuaría el respaldo más allá de la
6 transacción hipotética que se está utilizando
7 como la base de la valoración y que sería útil en
8 este sentido, en vista de que existe una relación
9 de filial esperar que esto continuaría.

10 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
11 inglés): Sí.

12 P: ¿Usted está al tanto de que Omega
13 Panamá no es filial de Omega Estados Unidos?

14 R: Sí, no es una filial directa, es
15 propiedad del señor Rivera, pero no es una filial
16 en cuanto al vínculo societario.

17 P: Gracias.

18 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
19 inglés): Muchas gracias.

20 Señor López Zadicoff: muchísimas gracias
21 por su testimonio y por haber comparecido aquí.
22 El Tribunal está muy agradecido. Y su testimonio

VERSIÓN CORREGIDA

1 ha llegado a su final y usted puede retirarse de
2 la mesa donde está sentado. Entiendo que usted va
3 a continuar en la sala, entonces con mucho gusto
4 le seguiremos viendo.

5 SEÑOR LÓPEZ ZADICOFF (Interpretado del
6 inglés): Muchas gracias a todos y por su
7 paciencia.

ASUNTOS DE PROCEDIMIENTO

8
9 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
10 inglés): Bueno, tengo la hora incorrecta de
11 Milano. Entonces, son las 11:43, quisiera sugerir
12 lo siguiente: que escuchemos la presentación del
13 doctor Flores y que después tomemos el almuerzo,
14 la hora del almuerzo después de la presentación
15 de Flores. ¿Es aceptable?

16 SEÑOR RYAN (Interpretado del inglés): Sí,
17 señor presidente.

18 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
19 inglés): ¿Señora Gorsline?

20 SEÑORA GORSLINE (Interpretado del inglés):
21 Sí.

22 INTERROGATORIO AL PERITO DANIEL FLORES Y A RYAN

VERSIÓN CORREGIDA

McCANN

1
2 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
3 inglés): Doctor Flores.

4 Buenos días, doctor Flores, señor McCann.
5 Buenos días. Entiendo que ya que están los dos,
6 que los dos potencialmente hablarán. ¿Es
7 correcto?

8 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés):
9 Sí, buenos días. Entiendo que, si bien vamos a
10 dividir la presentación, los abogados de la
11 demandante solo me van a formular las preguntas a
12 mí.

13 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
14 inglés): ¿Es lo que usted entiende también,
15 señora Gorsline?

16 SEÑORA GORSLINE (Interpretado del inglés):
17 Sí, los abogados de la demandada habían
18 solicitado que el señor McCann pudiera participar
19 en la presentación directa y hemos aceptado esta
20 propuesta, en el entendido de que solamente el
21 doctor Flores será contrainterrogado y que Flores
22 será capaz de responder a todas las preguntas de

VERSIÓN CORREGIDA

1 la presentación directa, aun cuando se refiera a
2 una parte presentada por el señor McCann.

3 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
4 inglés): Muchas gracias, entiendo. A la luz de
5 esto, primero, doctor Flores, si podría leer en
6 voz alta la declaración de perito que tiene
7 frente a usted y luego el señor McCann.

8 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés):
9 Sí. Yo soy Daniel Flores y declaro solemnemente,
10 por mi honor y conciencia, que lo que manifestaré
11 estará de acuerdo con lo que sinceramente creo.

12 SEÑOR McCANN (Interpretado del inglés): Yo
13 me llamo Ryan McCann. Yo declaro solemnemente,
14 por mi honor y conciencia, que lo que manifestaré
15 estará de acuerdo con lo que sinceramente creo.

16 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
17 inglés): Gracias a los dos. Ahora le doy la
18 palabra a usted, doctor, Flores. ¿Supongo que no
19 hay ninguna pregunta antes de usted?

20 SEÑOR RYAN (Interpretado del inglés): Sí,
21 exactamente. Esto toma el lugar de un
22 interrogatorio directo.

VERSIÓN CORREGIDA

1 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
2 inglés): Muy bien, doctor Flores.


3 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): En
4 los próximos treinta minutos vamos a presentar un
5 resumen del trabajo que hemos hecho en este
6 arbitraje. Tienen las diapositivas en pantalla
7 frente a ustedes. La presentación consta de tres
8 partes, yo me voy a encargar de las partes 1 y 3
9 y Ryan va a cubrir el número 2.

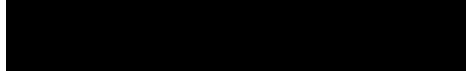
10 Si pasamos a la segunda parte, el reclamo de
11 posibles nuevos contratos, empezamos con la
12 diapositiva 4, esta presentación se elaboró sobre
13 la base de lo que habíamos visto en los informes
14 de Compass Lexecon. Nos fue claro que lo que
15 hacía Compass Lexecon o lo que ha hecho al menos
16 en este informe es valorar la participación de la
17 demandante en Omega Panamá. Y la teoría es que
18 ciertas medidas presuntamente adoptadas por
19 Panamá destruyeron el valor de Omega Panamá,
20 impidió a Omega Panamá de continuar como empresa
21 en marcha, es lo que escribió Compass Lexecon,
22 reduciendo así su valor a cero. Eso ha sido el

VERSIÓN CORREGIDA

1 fundamento sobre el que se ha elaborado esta
2 presentación. El valor de Omega Panamá como
3 empresa en marcha en Panamá.

4 Estamos de acuerdo con Compass Lexecon que la
5 forma adecuada de valorar una empresa es el
6 estándar de valor justo de mercado. He aquí una
7 definición en la diapositiva 4, es un estándar
8 bien conocido respecto de lo que un vendedor
9 dispuesto y comprador dispuesto con un
10 conocimiento de los hechos pertinentes,
11 acordarían para transar una propiedad. Entonces,
12 la pregunta pertinente es cuál es el valor justo
13 de mercado de Omega Panamá al 23 de diciembre del
14 2014, si no fuera por las medidas.

15 Entonces, antes de entrar a esto, veamos qué
16 fue o qué era Omega Panamá. En la diapositiva 5,
17 tenemos dos observaciones del último conjunto de
18 estados financieros anuales de Omega Panamá. A la
19 izquierda ven que Omega Panamá tenía un gasto de
20 salarios de aproximadamente 

21  Y escuché el testimonio durante
22 esta semana que tenía algunos trabajadores. O

1 sea, no estamos hablando de trabajadores de
2 sueldo mínimo, sino personas a los cuales se está
3 pagando estos [REDACTED]. A mano derecha,
4 vemos el equipo físico, la planta física de Omega
5 Panamá. Lo que podemos ver es que tenía algunos
6 vehículos, algunos computadores y cierto equipo
7 de oficina. Esto a finales de 2013, pero sabemos
8 que la mayor parte de estos equipos se compraron
9 en el 2012. Pues al final del año del 2011 tenía
10 mucho menos, tenía aproximadamente [REDACTED]

11 en vehículos y [REDACTED]
12 [REDACTED]
13 [REDACTED]

13 [REDACTED] Entonces, esta es la realidad de
14 qué era Omega Panamá.

15 En la diapositiva 6, mostramos un poco más de
16 detalle. Como saben, Omega Panamá se constituyó
17 en octubre del 2009 y, cinco años después, a
18 diciembre del 2014, lo que sabemos es que había -
19 - se le habían adjudicado solamente nueve
20 contratos. Hay uno donde participó y se le fue
21 adjudicado, pero luego fue cancelado por lo que
22 no hubo trabajos realizados. Y los nueve

VERSIÓN CORREGIDA

1 contratos que ganó, en los nueve contratos
2 siempre presentó su propuesta en consorcio con
3 otra empresa, siempre con Omega Estados Unidos y
4 a veces con terceros. Entonces, en cinco de las
5 licitaciones exitosas hubo tres empresas, Omega
6 Panamá, Omega Estados Unidos y un tercero que
7 aportaba conocimiento técnico u otro elemento.
8 Estas empresas que son terceros entiendo que no
9 forman parte de lo que Compass Lexecon llamaba el
10 Consorcio de Omega.

11 Entonces, la realidad es que cuando se
12 presenta una propuesta, si el requisito tiene
13 ciertas especificaciones sobre lo que exige uno
14 puede pedir prestado, la experticia de otra
15 persona una sola vez. Por ejemplo, en los
16 documentos de licitación del Aeropuerto Tocumen
17 hubo tres empresas. Y uno de ellos, que no fue
18 ninguna de las dos empresas Omega, tenía
19 experiencia anterior en construcción en un
20 Aeropuerto en Las Vegas y otro en Houston.
21 Entonces ya que los parámetros del documento
22 respecto del aeropuerto dijeron que necesita

1 tener cierta experiencia en el trabajo en
2 aeropuertos, hicieron un consorcio de una sola
3 vez con una empresa que sí tenía esa experiencia.
4 Entonces, aquí no estamos hablando siempre de
5 solamente Omega Panamá y Omega Estados Unidos. Y
6 eso es normal en la industria de la construcción.
7 Si uno necesita un conocimiento específico que
8 usted o la casa matriz suya no tiene, uno hace
9 una unión temporal de empresas limitado a los
10 propósitos de ese contrato.

11 Ahora sabemos que a la fecha de la valuación
12 Omega Panamá solo había terminado un contrato, el
13 del Aeropuerto Tocumen, y para los ocho -- otros
14 ocho contratos, los avances eran al 40 por ciento
15 aproximadamente, esto sobre la base de datos
16 brindados por McKinnon en su informe. Entonces,
17 si uno está hablando de hacer estimados
18 confiables a futuro, qué hace uno cuando no ha
19 terminado más de un contrato, cómo sabe cuáles
20 van a ser sus márgenes de rentabilidad. Pues, hay
21 que recordar que en este contexto lo que pasa es
22 que uno presenta la propuesta y ahí sabe cuáles

1 son los ingresos y tiene que construir el
2 proyecto y tiene que hacerlo dentro del
3 presupuesto. Si está mucho menos del presupuesto
4 va a tener mucha rentabilidad. Si es igual al
5 presupuesto, entonces la rentabilidad va a ser
6 cero. Y si va más allá del presupuesto, porque
7 los trabajadores quieren salarios más altos o se
8 dan cuenta que los terrenos exigen que uno
9 invierta más fondos, termina con rentabilidad
10 negativa. ¿Cómo sabemos cuánto iban a ganar a
11 futuro si solo habían terminado un proyecto? Es
12 un punto importante a tomar en cuenta para fines
13 de la valoración.

14 En la diapositiva 7 mostramos una muestra
15 de otras empresas que también estaban
16 participando en el sector de construcción en el
17 sector público en Panamá en competencia con Omega
18 Panamá, y lo que se ve es que son empresas que
19 tienen muchos años de experiencia y una presencia
20 en muchos países y son mucho más grandes que
21 Omega Panamá.

22 Esto nos lleva al siguiente punto en la

VERSIÓN CORREGIDA

1 diapositiva, que es la diapositiva 8, y esto es
2 muy importante para el ejercicio de la valuación.
3 No hay ningún derecho exclusivo a los contratos
4 de obras públicas en Panamá.

5 Esto es muy importante: ¿por qué? si uno
6 tiene una concesión para brindar telefonía móvil
7 en un país -- mi colega y yo estuvimos en este
8 mismo edificio hace varias semanas hablando de
9 eso. Un trato, un negocio, de telefonía móvil en
10 un país durante 25 años, bueno, eso le da un
11 valor inherente a la empresa porque es el único
12 que va a poder brindar los servicios de telefonía
13 móvil durante el resto de los 25 años. Nadie más
14 lo puede brindar, pero no es el caso de las obras
15 públicas. Lo único que hace falta para participar
16 en las licitaciones de obras públicas es
17 inscribirse en PanamaCompra, es un sitio de
18 Internet. Hay que estar al día en cuanto a los
19 impuestos, suponemos que la mayoría de las
20 empresas pagan sus impuestos, y hay ciertos
21 requisitos que son específicos para cada
22 licitación. Pero no hay nada que diga que Panamá

1 va a escoger a diez empresas y estas empresas son
2 las únicas que pueden participar en las
3 licitaciones de obras públicas durante diez años.
4 Y que una de ellas iba a ser Omega Panamá. Esto
5 le daría valor a Omega Panamá, si fuera solamente
6 uno de diez elegibles. Pero no es el caso,
7 cualquier empresa de la diapositiva anterior
8 podía participar y de hecho participaban, cuando
9 pensaran que las licitaciones estaban dentro de
10 su ámbito y querían participar.

11 Ese es el punto. Habiendo tenido
12 experiencia previa, habiendo licitado en nueve
13 proyectos, habiendo ganado 9 proyectos en los
14 últimos tres años no es una garantía de nada.
15 Porque en la siguiente propuesta, la autoridad
16 que va a adjudicar el contrato va a ver quién es
17 el mejor de los 3, o de los 7, que han presentado
18 propuestas en relación con este contrato.
19 Entonces, no hay una historia adquirida de que si
20 gané 3 contratos con algunos ministerios o
21 municipios en Panamá a lo largo de 3 años eso
22 garantice un flujo de ingresos para el futuro. No

VERSIÓN CORREGIDA

1 le garantiza nada. Cada nuevo proyecto es como un
2 nuevo emprendimiento. Uno va a estar compitiendo
3 con los mejores del mundo para conseguir ese
4 contrato.

5 Sobre esta base y sobre la experiencia
6 limitada de Omega Panamá, nosotros consideramos
7 que ningún comprador dispuesto que desea iniciar
8 una operación en el sector de obras públicas en
9 Panamá habría encontrado ningún motivo
10 contundente para pagar nada, para adquirir Omega
11 Panamá. ¿Por qué yo pagaría a Omega Panamá al
12 señor Rivera si puedo hacer lo mismo e
13 inscribirlo en el sitio de internet de
14 PanamaCompra y empezar a presentar mis propias
15 propuestas? ¿Cuál es la ventaja de hacerlo por
16 medio de Omega Panamá?

17 Por eso nuestra conclusión...

18 COÁRBITRO DOUGLAS (Interpretado del
19 inglés): Disculpe por la interrupción.

20 ¿Seguramente la trayectoria cuenta para algo?
21 La trayectoria tiene que contar en una propuesta,
22 si has completado contratos satisfactoriamente o

1 ganado licitaciones en el pasado, seguramente eso
2 debe tener un valor hacia adelante.

3 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés):

4 Bueno, si ve el QE-113 tenemos los parámetros de
5 licitación para la mayoría de los contratos. En
6 ninguno recuerdo haber visto: "Muéstreme una
7 prueba en el sentido de que ha presentado
8 propuestas anteriores en Panamá." De lo que yo
9 estaba hablando, en el proyecto del aeropuerto de
10 Tocumen se pide evidencia de que hayas completado
11 un proyecto aeroportuario en cualquier parte del
12 mundo, pero no necesariamente en Panamá. Ninguno
13 exige que uno haya trabajado en un hospital en
14 Panamá. Si construye un hospital en Miami, tal
15 vez eso puede satisfacer los requisitos. Ese es
16 el punto.

17 El valor justo de mercado de Omega Panamá es
18 cero. Porque lo que tenía que ofrecer, lo que iba
19 a vender, ¿qué es? Simplemente el derecho de
20 participar en la licitación, bueno cualquier
21 persona puede hacer una propuesta por Omega
22 Panamá.

VERSIÓN CORREGIDA

1 Yo no esperaba que Compass Lexecon
2 estuviera hablando de algo diferente a la
3 valoración. Pero quisiera compartir una reflexión
4 que tengo al haber escuchado el interrogatorio
5 anterior. Él dice que Omega Estados Unidos da un
6 valor adicional, la capacidad de conseguir
7 garantías y el hecho de que Omega Estados Unidos
8 tenía una serie de estados financieros que se
9 podían someter o presentar como un apoyo. Si
10 bien es cierto que Omega Panamá valía 40 millones
11 de dólares, o lo que indican hoy, cualquier
12 comprador dispuesto de Omega Panamá podría ser
13 cualquier persona dispuesta o capacitada para
14 desembolsar esa suma. ¿Nos están diciendo
15 realmente que alguien dispuesto a pagar 40
16 millones de dólares no tiene una capacidad de
17 conseguir fianzas y balances? No habría ninguna
18 empresa en el mundo que pagaría esa suma y que
19 carecería de la capacidad de conseguir fianzas
20 por 2 millones de dólares.

21 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

22 Doctor Flores: ¿usted sabe que Compass Lexecon

VERSIÓN CORREGIDA

1 dice que usted sabe que no han separado a Omega
2 Panamá y que usted sabe que están hablando del
3 Consorcio cuando ellos hablan de Omega Panamá,
4 que el comprador y vendedor dispuestos se
5 consideran en el contexto el Consorcio y no la
6 empresa inscripta en Panamá?

7 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Pero
8 yo digo que el comprador dispuesto diría -- yo no
9 necesito esta otra empresa en Puerto Rico, ¿por
10 qué tengo que tener una empresa en Puerto Rico?
11 Yo tengo la capacidad de brindar las fianzas o de
12 conseguir las fianzas, mejor dicho.

13 Le responderé la pregunta con la otra
14 diapositiva. Imaginemos lo que haría un comprador
15 dispuesto. Él podría decir: "Reconozcamos que
16 Omega Panamá ha estado en operaciones durante
17 tres, cuatro, o cinco años en Panamá presentando
18 propuestas. Quizás haya adquirido algún
19 conocimiento, quizás conocimientos técnicos, por
20 ejemplo, cuál es la mejor hora del día para
21 presentar la oferta porque hay menos tráfico en
22 el sitio Web. O cuál es el notario más rápido en

VERSIÓN CORREGIDA

1 Panamá que puede tramitar todo a las 7 de la
2 tarde de un viernes". Eso podría tener algún
3 valor. Entonces, hipotéticamente podríamos decir
4 que sí.

5 En la diapositiva 9, en el gráfico superior
6 digo lo siguiente: que si uno es un nuevo
7 ingresante del mercado tiene derecho de presentar
8 licitaciones para el nuevo contrato en Panamá. Lo
9 puedes hacer por ti mismo, no necesitas de la
10 ayuda de Omega Panamá.

11 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
12 inglés): ¿Y qué pasa con el Consorcio?

13 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés):
14 ¿Qué ayuda le da el Consorcio, señor presidente?
15 ¿Qué provee el Consorcio? Porque, recuerde, Omega
16 Panamá, en sí, no hacía mucho. Básicamente
17 buscaba a sus subcontratistas cuando tenía el
18 contrato. Uno de las cosas que puede decirse es
19 que bueno, se va a necesitar, no sé, 5.000
20 kilogramos de cemento. ¿Cuál es el mejor
21 proveedor de cemento en Panamá? Ese puede ser un
22 conocimiento que quizás valga algo. Uno no

VERSIÓN CORREGIDA

1 pagaría 40 millones de dólares para que alguien
2 le diga eso. El valor del que hablamos es
3 minúsculo.

4 Si yo quisiera ingresar al sector, no
5 compraría Omega Panamá, sino simplemente le haría
6 una oferta al señor López para que venga a
7 trabajar conmigo y le pagaré 200.000 dólares por
8 año. Usted me dice dónde están los operadores de
9 grúa, quién tiene el mejor cemento o los mejores
10 camiones. Eso es lo que hacía Omega Panamá,
11 aunaba estos elementos. Y por eso es que tuvo un
12 éxito limitado. Pero ese éxito podría replicarse
13 por alguien más.

14 Recuerde, Omega Panamá no hizo nada en Panamá
15 hasta 2011. El éxito que tuvo para 2014 se basa
16 en sus tres años de experiencia. Un comprador
17 hipotético, podría decir: "Bueno, como mucho en
18 tres años podría hacer lo mismo que hizo Omega
19 Panamá, porque esto es lo que uno necesita, lo
20 que viene de fuera de Panamá, bueno, es otra
21 cosa". Lo que se necesita en Panamá es saber
22 quién es el mejor proveedor de obreros, de grúas,

VERSIÓN CORREGIDA

1 de camiones, etcétera. Eso es lo que se necesita
2 como conocimiento dentro de Panamá. De afuera
3 tiene que venir alguien que pueda conseguir
4 fianzas y con un balance de tres o cuatro años,
5 porque uno no quiere ser nuevo ingresante en el
6 mercado.

7 Así que no hace falta la empresa en Puerto
8 Rico para que brinde esos dos activos. Lo que se
9 necesita es una empresa que pueda brindar un
10 balance que no tenga un incumplimiento de dos o
11 tres años, o lo que exija la ley o los parámetros
12 de licitación, y además se necesitaría capacidad
13 de fianza, y mi punto es que cualquier comprador
14 dispuesto tendría la capacidad de conseguir
15 fianzas o podría adquirir capacidad de conseguir
16 fianzas sin tener que depender de la capacidad de
17 fianza del Sr. Rivera en Puerto Rico, sin
18 importar la que pueda ser. Ese es mi punto.

19 Digamos entonces que uno pagaría el
20 diferencial en ingresos que podría obtener dando
21 un paso hacia adelante en vez de tener esas
22 dificultades de generar una empresa en Panamá, y

VERSIÓN CORREGIDA

1 lo que hace uno es comprar Omega Panamá y esperar
2 que todos los trabajadores se queden allí y que
3 se quede también el señor López en Omega Panamá,
4 porque él es el que tiene los conocimientos
5 locales adquiridos en los últimos tres años. En
6 ese caso, quizás se pueda pagar un poquitito más
7 por la empresa, por eso pusimos este diferencial
8 que está aquí en la parte sombreada de la gráfica
9 de arriba, a la derecha en la diapositiva 9. Esto
10 es lo máximo que pensamos que alguien pagaría.

11 Compass Lexecon dice que no. Un comprador
12 dispuesto estaría dispuesto a pagar por los
13 flujos de caja a perpetuidad. El gráfico aquí se
14 muestra hasta 2030, pero el modelo muestra que el
15 comprador diría: "Omega Panamá tiene algo tan
16 valioso -con o sin el consorcio, eso es
17 irrelevante- que nadie podría replicarlo, ni en
18 tres años ni en cinco años, ni en diez años ni en
19 mil años." Dicen ellos -los de Compass Lexecon-
20 que Omega Panamá tendría un valor ad infinitum.
21 No es razonable eso para nosotros. Si vemos en
22 más detalle cómo es que Compass Lexecon ha

1 valuado a Omega Panamá, nos parece que esta no es
2 una postura confiable.

3 En la diapositiva 11 vemos que para
4 establecer el grupo de ingresos por el cual Omega
5 Panamá podría ofertar, ellos examinan los gastos
6 públicos a futuro en proyectos de capital por
7 parte del Gobierno de Panamá. Y entonces, lo que
8 asumen es que desde 2015 hacia adelante, y para
9 siempre, eso sería un 8,5 por ciento del PIB. Y
10 ellos dicen que es el promedio de los últimos
11 cuatro años antes, perdón, de los cinco años
12 anteriores de la fecha de valuación.

13 Lo primero que vería un comprador hipotético
14 sería la historia, y se daría cuenta de que ese
15 número es mucho más alto que las cantidades
16 históricas. Históricamente han estado debajo del
17 5 por ciento. Es cierto que en los últimos años -
18 - en los últimos cinco años era más del 8,5 por
19 ciento. ¿Pero eso sería sostenible? Todos hemos
20 escuchado hablar del auge esta semana, y este es
21 el auge que se ve. Eso es lo que es un auge.

22 Y, si usted separa esto según las diferentes

VERSIÓN CORREGIDA

1 administraciones y ve el gobierno de Martinelli,
2 verá que el gasto subió muchísimo, mucho más que
3 en los otros cuatro gobiernos anteriores. Lo que
4 dice Compass Lexecon es que este alto nivel de
5 gastos de 8,5 por ciento del gobierno de
6 Martinelli seguiría ad infinitum.

7 Decimos nosotros: ¿es razonable esto? Bueno,
8 entonces vemos las expectativas a la época a
9 2014. Cuando Varela fue candidato presidencial -y
10 pueden ver la fecha aquí en la diapositiva 13 -
11 dijo que: "El nuevo gobierno estaría obligado a
12 tener disciplina fiscal". Debía priorizar el
13 gasto social responsable. Lo que él está
14 anunciando entonces es: "Bueno, las cosas van a
15 tener que reducirse un poco, y esto es en el
16 contexto de que hubo un aumento en la deuda del
17 sector público del 66 por ciento en el gobierno
18 de Martinelli. Eso lo vería un comprador
19 hipotético.

20 Y eso no fue sólo dicho por un candidato a
21 Presidente. En la diapositiva 13 mostramos que el
22 señor Moreira, que era el presidente de la

VERSIÓN CORREGIDA

1 Asociación Nacional de Economistas de Panamá, en
2 abril 2014 dice básicamente lo mismo. Dice: "El
3 nuevo gobierno va a estar obligado a la
4 disciplina fiscal." Y dice que: "Será preciso que
5 los ingresos estén en línea con los gastos. No se
6 puede gastar más de lo que uno recibe en
7 ingresos".

8 Y, de hecho, tenemos las elecciones y el
9 gobierno establece, por ley, un plan estratégico
10 nuevo para todo el gobierno en forma quinquenal.
11 Y pueden ver aquí en el medio que en diciembre de
12 2014 vemos que el nuevo plan estratégico se
13 anuncia y Varela, el presidente, cumple lo que
14 dijo como candidato.

15 Y, si miramos este documento, un comprador
16 hipotético habría proyectado el gasto público en
17 el sector público conforme a lo que está aquí en
18 azul y nosotros asumimos que eso es lo que iba a
19 pasar en ese año.

20 Según Compass Lexecon esto crecería aquí ad
21 infinitum, y esto está en rojo. Creemos que esto
22 es una gran debilidad. Están haciendo una "torta"

1 más grande de lo que es. Cualquiera persona que
2 hubiera considerado la compra de Omega Panamá en
3 2014 tendría que tener en cuenta el hecho de que
4 el conjunto de proyectos, o la "torta" no sería
5 tan grande.

6 Bueno, vamos a ver cuál es una parte de ese
7 conjunto de proyectos que Omega Panamá podría
8 haber ganado. Usted conoce las definiciones de
9 las directrices del Banco Mundial. Todo esto
10 tiene que ver con la trayectoria, una trayectoria
11 que sea suficiente para poder proyectar un
12 futuro, y un futuro con certeza razonable. Es muy
13 fácil hacer un análisis de flujo de cajas
14 descontado. Se ponen los números en una planilla
15 de Excel y te dará un resultado. Cualquiera puede
16 hacer un DCF. Pero, ahora, ¿tiene certeza
17 razonable? Ese es el punto clave. Nuestra
18 conclusión es que no se puede hacer una
19 conclusión razonablemente certera en cuanto al
20 éxito de Omega Panamá. ¿Por qué? Porque no
21 podemos tener aquí los resultados, y no creo que
22 nada de esto esté en disputa.

VERSIÓN CORREGIDA

1 En 2010 ofertaron 14 contratos y no
2 ganaron ninguno. En 2011, plantearon varias
3 propuestas más y solamente ganaron el 15 por
4 ciento de los contratos desde una perspectiva
5 monetaria. Al año siguiente, 100 por ciento de
6 éxito, pero solamente respecto de tres contratos.
7 Al año siguiente, otra vez vuelven a caer y
8 solamente llegan a una tasa de éxito del 3 por
9 ciento. Este es un contrato de [REDACTED]
10 [REDACTED] y era de los mercados -- perdón, de [REDACTED]
11 [REDACTED], y era de los mercados
12 municipales.

13 En 2014 no ganaron nada. El señor López
14 Zadicoff hoy dijo que esto era una transición,
15 que había menos gasto público. Pero, bueno,
16 quizás sea así pero el país tiene que seguir
17 gastando. Él no provee ningún análisis de que el
18 gasto en Panamá cayo a cero, siguió habiendo
19 gasto público en Panamá porque las obras públicas
20 deben ser adjudicadas y el país no puede
21 paralizarse simplemente porque haya una elección.

22 Si uno le presenta esta diapositiva a un

1 comprador, ¿qué diría ese comprador hipotético?
2 ¿Proyectaría al 100 por ciento como en 2012 de
3 cara a futuro o cero por ciento? ¿O dice: "Bueno,
4 no tengo ni idea"?

5 Compass Lexecon dice que tiene mucha
6 confianza que a futuro la tasa de éxito será del
7 25 por ciento. De cada 4 dólares que oferten,
8 ganan 1.

9 Nosotros no tenemos confianza, sin decir que
10 es pura especulación, respecto de lo que será el
11 futuro.

12 Hay otros elementos con los que también
13 estamos en desacuerdo que no son tan importantes.
14 Quería mencionar, por ejemplo, el margen de
15 utilidades. ¿Cómo se puede estimar el margen de
16 utilidades si lo único que uno ha hecho es
17 completar un solo proyecto? Eso no es una
18 muestra. Hay otros errores.

19 Pensamos que esto no tiene que ver con la
20 tasa de descuento. En muchos arbitrajes
21 internacionales hay grandes debates respecto de
22 cuál es el segundo decimal de la tasa de

VERSIÓN CORREGIDA

1 descuento, porque miles de millones de dólares
2 dependen de eso. Pero al comprador hipotético no
3 le importaría si la tasa de descuento es del 18
4 por ciento o del 23 por ciento. Nosotros creemos
5 que ese es el margen apropiado, pero el comprador
6 no llegaría ahí. El comprador hipotético diría
7 que no puede aplicar ninguna tasa de descuento a
8 un proyecto que es totalmente especulativo. ¿Cómo
9 saber? El trozo de la "torta" está sobreestimado.
10 El trozo de la "torta" no tiene una trayectoria
11 que proyectar. Y entonces, creemos que el
12 comprador ni siquiera se atrevería a valorar
13 estos activos sobre la base del método DCF.

14 En la diapositiva 18, tenemos nuestra
15 conclusión. Si tenemos que hacer un número mínimo
16 de correcciones a Compass Lexecon llegaríamos a
17 algo de minimis, más o menos de 1 millón de
18 dólares. Pero el punto principal es que no
19 pensamos que un comprador dispuesto estaría
20 dispuesto a comprar Omega Panamá con o sin el
21 consorcio porque todo lo que hacía Omega Panamá,
22 uno también lo puede hacer. Y ese es el punto más

VERSIÓN CORREGIDA

1 importante de nuestro análisis de los contratos a
2 futuro.

3 SEÑOR McCANN (Interpretado del inglés):

4 Buenos días, miembros del Tribunal: la segunda
5 parte de nuestra presentación tendrá que ver con
6 temas importantes respecto de la reclamación en
7 cuanto a los contratos existentes.

8 Como mencionó el doctor Flores hace un
9 momento, a la fecha de valuación Omega Panamá
10 tenía 8 proyectos que sólo habían sido
11 completados menos de la mitad en promedio. Las
12 demandantes básicamente solicitan daños y
13 perjuicios respecto de los contratos existentes,
14 y el cálculo de esos daños y perjuicios se basan
15 en tres componentes.

16 Primero, las facturas impagas que tienen que
17 ver con facturas por tareas que Omega Panamá
18 presuntamente había concluido antes de la fecha
19 de valuación y había presentado facturas a las
20 partes contratantes y no recibió pago al
21 respecto. Compass Lexecon las valora en más o
22 menos [REDACTED] y actualiza ese

VERSIÓN CORREGIDA

1 valor hasta la fecha de valuación utilizando una
2 tasa de interés que le parece aplicable.

3 El segundo componente son las utilidades
4 futuras respecto de trabajos aun no completados,
5 es decir, los proyectos que estaban realizándose,
6 Omega Panamá esperaba terminar esos trabajos y
7 generar ciertas utilidades. Compass Lexecon dice
8 que ese valor es de más de [REDACTED]
9 y descuenta esa suma de la futura fecha de vuelta
10 a la valuación utilizando el costo de capital
11 propio que le parece adecuado.

12 La suma final de hecho que compensa las
13 otras dos. Los pagos por adelantado se relacionan
14 con montos recibidos por Omega Panamá antes de la
15 fecha de valuación. Compass Lexecon piensa que es
16 aplicable hacer un descuento de esas sumas como
17 si se recibiesen a futuro, y lo descuentan de
18 vuelta a la fecha de valuación, aunque se
19 recibieron antes de dicha fecha.

20 El total solicitado por las demandantes,
21 antes de aplicar intereses sobre los montos
22 pasados o descuentos futuros, es de alrededor de

VERSIÓN CORREGIDA

1 [REDACTED]. Y después de aplicar intereses y
2 descuento, entonces Compass Lexecon dice que más
3 o menos el valor es de [REDACTED] a
4 la fecha de valuación. Para nosotros debería ser
5 cerca de los [REDACTED]. Hay tres razones
6 principales de esta diferencia entre la nuestra y
7 la de Compass Lexecon.

8 El primero, está relacionado con la tasa de
9 interés aplicable -el doctor Flores lo verá
10 después en la sección 3-, y yo hablaré de los
11 otros dos temas en las diapositivas siguientes.
12 Como indiqué, los pagos anticipados son sumas
13 recibidas por Omega Panamá de parte de las partes
14 contratantes antes de la fecha de valuación.
15 Compass Lexecon dice que debido a que estas sumas
16 se relacionan con trabajos que debían realizarse
17 a futuro deben descontarse como si fueran a ser
18 recibidas a futuro. Sin embargo, en nuestro
19 análisis reconocemos que esas sumas habían sido
20 recibidas a la fecha de valuación.

21 Utilizando estos pagos por adelantado a la
22 fecha de valuación, reduce la suma demandada por

1 los demandantes en [REDACTED]. Una
2 forma razonable de entender la pretensión por los
3 contratos existentes es reconocer que la
4 demandante dice que aún no ha recibido sumas por
5 [REDACTED] por tareas que concluyó,
6 pero que sí recibió [REDACTED] por
7 tareas que no ha realizado aún. Entonces, el
8 primer paso razonable para entender el reclamo
9 por los contratos existentes sería ver cuál es el
10 elemento neto entre [REDACTED]
11 [REDACTED], momento en el cual es posible ver
12 cuáles son las utilidades futuras previstas, y el
13 resultado no está completo sin tener en cuenta
14 ciertas sumas que están cuestionadas y que
15 presentamos en nuestra próxima diapositiva.

16 Como mencionamos en nuestro segundo informe,
17 Compass Lexecon realizó cálculos que asumen que
18 Omega Panamá hubiese realizado trabajos con
19 respecto a una línea eléctrica en el proyecto
20 Kuna Yala. Sin embargo, hemos visto pruebas al
21 momento de la valuación que muestran que ese
22 trabajo no había sido adjudicado a Omega Panamá.

VERSIÓN CORREGIDA

1 Así que no tiene sentido incluir ese trabajo en
2 la reclamación de los contratos existentes. Si
3 quitamos ese trabajo, entonces, la suma reclamada
4 por las demandantes se reduce en [REDACTED].

5 Reconocemos también que había 4 adendas
6 relativas a obras que no tenían el refrendo de la
7 Contraloría y según se nos ha instruido asumir
8 que, sin el refrendo de la Contraloría esto no se
9 puede incluir en el cálculo de daños.

10 Si quitamos los montos en relación a esas
11 adendas no refrendadas, y teniendo en cuenta los
12 costos de compensación, entonces la suma
13 reclamada se reduciría en [REDACTED], todo
14 lo demás constante.

15 Por último, en esta última diapositiva,
16 tenemos un resumen de los resultados que se
17 muestran en nuestro segundo informe, y notamos
18 que las sumas puedan diferir un poquito con los
19 números presentados en las últimas diapositivas,
20 porque estas sumas aquí tienen en cuenta los
21 efectos de la interacción.

22 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): En

VERSIÓN CORREGIDA

1 el último minuto de la presentación hablaré del
2 tema del interés. Lamentablemente, solamente
3 vamos a pasar un minuto respecto de este tema
4 porque la porción de interés del reclamo de la
5 Demandante es más del 50 por ciento de lo que
6 solicitan. Ellos piden [REDACTED] y solo el
7 interés, es del [REDACTED]. Así que la mitad
8 de lo que están pidiendo no es sobre reclamos
9 existentes a la fecha de valuación, [REDACTED]

10 [REDACTED]
11 No estamos hablando de tareas futuras que
12 ellos dicen que la fecha de valuación es
13 aproximadamente 40 millones. La parte más
14 importante de esto es intereses.

15 ¿Cómo llegan ellos a una reclamación por
16 intereses que es más del 50 por ciento de la
17 reclamación total aparte de los daños morales,
18 que ni Compass Lexecon ni nosotros tuvimos que
19 cuantificar?

20 Obtienen esto porque hacen un compuesto de la
21 valuación a diciembre de 2014 utilizando el costo
22 del capital propio de una empresa panameña en el

1 sector de la construcción.

2 No estamos de acuerdo con eso. Desde el
3 punto de vista económico, lo que hay que utilizar
4 es algo que compense a las demandantes por el
5 transcurso del tiempo entre la fecha de valuación
6 y la fecha en la que se realiza el pago.

7 Hay un paper famoso de Fisher y Romaine
8 que atiende este tema, y dice que se debe
9 compensar el hecho de que el proceso de justicia
10 toma tiempo. Pensamos entonces que la tasa
11 razonable es una tasa de bonos del Tesoro de USA
12 a corto plazo, que compensa por el valor del
13 dinero en el tiempo. El WACC (el costo medio
14 ponderado de capital) no es un elemento adecuado
15 porque incorpora riesgos ex ante, riesgos que
16 tiene el inversor cuando pone en riesgo su dinero
17 en un emprendimiento que puede ir mejor o peor de
18 lo que se esperó. Si uno, por ejemplo, invierte
19 en el sector de la construcción en Panamá, uno
20 puede tener sobrecostos o el gobierno puede
21 decidir que se terminó el auge y que hay que
22 gastar menos, o que quizás uno no pueda tener

1 éxito en sus licitaciones porque hay mucha
2 competencia de empresas que vienen de otros
3 países. Así que hay muchos motivos por los cuales
4 las proyecciones que uno hace a futuro no se
5 cumplen.

6 Y, entonces, por eso uno quiere una
7 remuneración por el riesgo. Pero, si uno fuere a
8 decidir que existe una suma pagadera a las
9 demandantes, una vez que se decida que esa suma
10 es equis, esa equis es una suma fija. No depende
11 de cuantos competidores haya allí en Panamá.

12 Entonces, todo el riesgo comercial se elimina
13 una vez que se fija la suma del Laudo en equis. Y
14 es por eso que ustedes no pueden brindar daños y
15 perjuicios asumiendo un costo de capital que está
16 enumerando cuatro riesgos comerciales. Esto se ha
17 discutido ampliamente en la literatura. Y tenemos
18 varios casos, como Fisher y Romaine, Beharry,
19 Kantor, y Dolgoff. Ellos hacen exactamente el
20 punto que yo acabo de hacer.

21 También voy a citar a dos tribunales que
22 capturan exactamente el sentido económico de esto

1 que indico.

2 Uno de los tribunales dice: "Uno no puede
3 saber lo que hubiese hecho la demandante si se le
4 hubiese pagado una suma de dinero a la fecha de
5 valuación. Quizás las cosas le hubiesen ido
6 espectacularmente bien o desastrosamente mal en
7 cuanto a la inversión de esa suma." Y eso es lo
8 que ustedes harían, y a eso le aplicarían ustedes
9 el costo de capital, pero hay que darse cuenta
10 que no existe un riesgo comercial en un laudo
11 como dijo el Tribunal del caso Burlington.

12 Con estos concluimos esta presentación,
13 muchas gracias por su tiempo.

14 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
15 inglés): Doctor Flores, señor McCann, muchas
16 gracias. Vamos a hacer el receso para almuerzo
17 ahora. Un receso de una hora. Vamos a seguir con
18 el contrainterrogatorio por parte de la señora
19 Gorsline. Les digo a los peritos, por supuesto
20 que no pueden hablar con nadie respecto de este
21 caso, y tampoco hablen entre ustedes al respecto,
22 diría yo.

VERSIÓN CORREGIDA

1 Muchas gracias.

2 (Pausa para el almuerzo.)

3

VERSIÓN CORREGIDA
SESIÓN DE LA TARDE

1
2 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

3 Muy bien, volvemos una vez más a la reunión
4 formal.

5 Señora Gorsline.

6 SEÑORA GORSLINE (Interpretado del inglés): El
7 señor Hines estará a cargo, señor presidente.

8 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
9 Buenas tardes, señor Hines.

10 SEÑOR HINES (Interpretado del inglés):
11 Buenas tardes, señor presidente. Muchas gracias,
12 miembros del Tribunal. Buenas tardes, señor
13 Flores.

14 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Hola.

15 SEÑOR HINES (Interpretado del inglés): Como
16 lo dijo la señora Gorsline, mi nombre es Paul
17 Hines, soy uno de los abogados de la demandante.
18 Y, si no me equivoco, usted tiene allí sus
19 informes sobre la mesa.

20 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Sí.

21 P: Voy a hacer referencia principalmente a
22 ellos, pero ocasionalmente les voy a mostrar

VERSIÓN CORREGIDA

1 otros documentos, y mi colega, la Srta. Gharibian
2 se los mostrará, está sentada detrás suyo.

3 Usted ya confirmó que presentó dos informes
4 en este arbitraje. ¿Correcto?

5 R: Sí.

6 P: El primero con fecha 7 de enero de 2019.

7 R: Sí.

8 P: Y el segundo 15 de noviembre de 2019.

9 R: Correcto.

10 P: Y yo sé a partir de estos informes,
11 entiendo que usted fue asistido en su preparación
12 por Quadrant Economics, el personal,
13 presuntamente el señor McCann, quien acaba de
14 hablar. ¿Correcto?

15 R: Sí.

16 P: Pero ellos trabajaban bajo su supervisión.

17 R: Sí, inicialmente sí para el primer
18 informe. En el segundo informe el señor McCann no
19 fue supervisado por mí, sino que trabajamos al
20 mismo nivel.

21 P: En lo que hace a ambos informes, usted
22 garantiza que ellos reflejan su opinión personal.

1 R: Sí.

2 P: Entonces, usted está preparado y puede
3 declarar sobre todos los aspectos del informe.

4 R: Sí, según mi leal saber y entender, sí.

5 P: Claro que sí. Muy bien. Gracias.

6 Me gustaría comenzar revisando su currículum.
7 Y esto es algo que usted presentó QE-0121. ¿Lo
8 tiene?

9 R: Sí.

10 P: Veo que esto tiene fecha de noviembre de
11 2019. ¿Correcto?

12 R: Sí, abajo a la izquierda.

13 P: Muy bien, ¿esto todavía sigue reflejando
14 con precisión su experiencia y conocimientos, así
15 como su formación?

16 R: Sí, tal vez haya algunas experiencias
17 testimoniales adicionales entre noviembre de 2019
18 y la fecha que no están aquí reflejadas. Pero
19 esos serían los únicos cambios.

20 P: Muy bien. Entonces, nos fijamos en su
21 formación. En la página 2, observo que usted
22 tiene una Magistratura en Economía de la

1 Universidad de Barcelona.

2 R: Sí

3 P: Y un M.A. en Economía Política de la
4 Universidad de Boston.

5 R: Sí.

6 P: Seguido esto por un Doctorado en Economía
7 también de la Universidad de Boston.

8 R: Sí.

9 P: Entonces, sería justo decir que sus
10 antecedentes son en el campo de la economía.

11 R: Sí.

12 P: Y profesionalmente pareciera que usted
13 comenzó durante su maestría o su programa de
14 doctorado, pero comenzó a enseñar en el sistema
15 académico en primer lugar para la Universidad de
16 Barcelona.

17 R: Sí.

18 P: Y luego para la Universidad de Boston.

19 R: Sí.

20 P: Y luego en Skidmore.

21 R: Sí.

22 P: ¿Y usted enseñaba economía?

VERSIÓN CORREGIDA

1 R: Economía y también clases de
2 Administración de Empresas y Contabilidad.

3 P: Bien. Y después de esto usted pasó a Econ
4 One Research donde usted ocupó diferentes cargos
5 hasta que yo entiendo usted fundó en 2018
6 Quadrant Economics.

7 R: Sí.

8 P: Y en Econ One y en Quadrant su función ha
9 sido la de economista consultor.

10 R: Yo diría economista, sí.

11 P: Entonces, parece justo concluir sobre la
12 base de esto que usted no es abogado.

13 R: Correcto, no tengo ningún título de
14 abogado.

15 P: Por cierto, no es abogado panameño.

16 R: No.

17 P: Y usted no dice ser experto en derecho
18 internacional.

19 R: Correcto.

20 P: Tampoco se presenta como alguien que tenga
21 experiencia específica en derecho de contratación
22 pública o normativa de la contratación pública.

VERSIÓN CORREGIDA

1 R: ¿Usted dice capacitación formal? No.

2 P: ¿O por experiencia?

3 R: Bueno, por experiencia sí, gran parte de
4 mi trabajo tiene que ver con licitaciones de
5 contratos estatales.

6 P: Entonces, ¿esto constituye también como
7 que usted tiene experiencia en la normativa y en
8 la ley de contratación pública?

9 R: No, yo no estudié el derecho, pero me
10 parece que usted dijo experiencia.

11 P: Sí.

12 R: Sí, he tenido la experiencia de tener que
13 participar en muchas licitaciones públicas.

14 P: Muy bien. Usted nunca trabajó como
15 contador. ¿Correcto?

16 R: En realidad, no, no es verdad. Una de mis
17 varias tareas fue ser contador de un hotel en mi
18 ciudad natal.

19 P: Pero observo que eso no llegó a su
20 currículum. Entonces, usted trabajó como contador
21 para su ciudad, para un hotel de su ciudad.

22 ¿Usted es un contador certificado?

1 R: No.

2 P: Pero usted tampoco dice que sea experto en
3 contabilidad.

4 R: No, pero como le dije, dicté clases de
5 Contabilidad y también el título que recibí en
6 España tenía un alto contenido contable, con lo
7 cual creo que tengo el conocimiento y la
8 experiencia contable.

9 P: ¿Pero la única experiencia real que usted
10 ha tenido fue en un hotel en España?

11 ¿a dedicación completa?

12 R: Si usted habla de actividad full-time, sí.
13 Pero, por ejemplo, ahora participo mucho en las
14 cuentas de Quadrant Economics y usted pensará que
15 me voy a relajar este fin de semana. No, tengo
16 que trabajar en el cierre de todas las cuentas de
17 2019.

18 P: Entendido. Entonces, usted tampoco es
19 ingeniero.

20 R: No.

21 P: Y tampoco fue empleado por una empresa
22 constructora.

1 R: Correcto.

2 P: Entonces, usted nunca, por ejemplo,
3 preparó una oferta para un contrato de
4 construcción.

5 R: Correcto.

6 P: Y, por otro lado, usted en nombre del
7 titular nunca evaluó licitaciones para escoger a
8 la contratista adjudicada.

9 R: Como trabajo de dedicación plena, no. Pero
10 sí, he valuado licitaciones presentadas por
11 contratistas en ese mismo hotel del que le hablé.

12 P: Muy bien en el hotel. ¿Y cuándo trabajó
13 allí?

14 R: Cuando estaba en los primeros años de la
15 universidad entre 1990 y 1994.

16 P: Al ver su currículum yo veo que no
17 sostiene haber tenido experiencia importante en
18 el trabajo en asuntos de construcción o en el
19 sector de la construcción en su función como
20 experto consultor.

21 R: Principalmente soy economista, realizo
22 valuaciones y hay una especialidad en consultoría

1 que tiene que ver con demoras en la construcción
2 y ese no es un campo de especialización que yo
3 tenga, pero sí he tenido algunos casos en los que
4 he trabajado u opinado sobre asuntos de la
5 construcción.

6 P: Veamos primero el segundo párrafo en la
7 página 1 de su currículum. Y si nos fijamos en la
8 tercera oración, que comienza con "Actividades de
9 investigación", describe diferentes ámbitos
10 "agricultura, sustancias químicas, conoce
11 materiales de construcción, generación eléctrica,
12 distribución, finanzas, banca, minerales,
13 minería, petróleo, gas, semiconductores,
14 telecomunicaciones, y transporte" y veo que usted
15 no incluyó construcción.

16 R: Porque construcción se encuentra en un
17 nivel diferente, por ejemplo, pondría a la
18 construcción en un punto diferente porque aquí
19 hablamos de sectores. Por ejemplo, algunos de los
20 casos en los cuales participé en el sector del
21 petróleo y el gas implican diferencias por
22 construcción.

1 No sé si tiene sentido.

2 P: Sí, lo que dice tiene sentido, pero veamos
3 cómo usted describe su experiencia testimonial.

4 Si usted enumeró su experiencia testimonial
5 aquí, así como la experiencia de consultoría en
6 las páginas 3 a 11, observé que para cada una de
7 esas instancias usted tiene un renglón abajo que
8 describe la naturaleza básica, el tema, el sector
9 de esa consultoría o presentación testimonial.

10 ¿Correcto?

11 R: Sí.

12 P: Y si nos fijamos, en la página 9, arriba,
13 se hace referencia a este caso Grupo Cementos de
14 Chihuahua y usted dice: "materiales de
15 construcción, cemento". Y me imagino que esto es
16 lo que usted mencionó cuando hablaba de
17 materiales de la construcción.

18 R: Creo que ese es uno, pero hay otro que
19 tenía que ver con la construcción.

20 P: Bien, tal vez se me pasó por alto, pero yo
21 no lo vi aquí. Cuando busqué esto, más allá del
22 caso de Omega que está aquí, la otra vez que vi

1 una referencia a construcción fue con el caso de
2 ATCO Pipelines en la página 3. Y si vemos allí
3 describe que la materia son oleoductos,
4 electricidad y gas.

5 R: Sí, el caso de ATCO dice sí construcción,
6 oleoductos y electricidad, así como gas.

7 P: Okay, pero ¿Es su representación aquí que
8 hay otros compromisos que ha tenido que
9 involucraron la construcción y que no figuran
10 aquí o no se describen aquí como que involucran a
11 la industria de la construcción o la
12 construcción?

13 R: Sí, yo diría cuestiones de construcción.

14 P: Cuestiones de construcción. ¿Y puede
15 explayarse?

16 R: Por ejemplo, hay un en este caso aquí,
17 página 8, si miramos desde abajo dice "Koch
18 Minerals *et al.* contra Venezuela". Este un caso
19 que tenía que ver con una planta fertilizante en
20 Venezuela y uno de grandes problemas en ese caso
21 era por qué esa planta había costado tanto y por
22 qué no se había construido a tiempo. Entonces,

1 parte del análisis fue analizar temas de
2 construcción. No tiene que ver con los materiales
3 de la construcción, como otros casos de los que
4 hemos hablado, pero sí es un tema en el cual he
5 tenido que analizar cuestiones relacionadas con
6 la construcción. Y hay otros casos, si usted
7 quiere se los puede mostrar.

8 P: Pero para dejarlo en claro, en esos casos,
9 usted opinó, por ejemplo, ¿por qué llevó tanto
10 tiempo para construir el proyecto o por qué el
11 presupuesto era excesivo?

12 R: Sí.

13 P: ¿Cómo economista?

14 R: Sí.

15 P: Muy bien.

16 Vamos a hablar sobre algunos aspectos del
17 primer informe. Pero me gustaría comenzar
18 hablando de la preparación.

19 Si pasa a su primer informe, en la página 7,
20 en el párrafo 4 usted enumera diferentes
21 instrucciones que recibió de los abogados de la
22 demandada.

1 R: Sí.

2 P: El primero fue analizar y comentar sobre
3 la justificación económica y la metodología
4 empleada por Compass Lexecon para tasar la
5 participación de las demandantes en Omega Panamá
6 en relación con posibles contratos nuevos
7 incluidas las -- incluidos los supuestos
8 específicos de Compass Lexecon sobre el análisis
9 DCF para llegar a ese valor. Y, en segundo lugar,
10 analizar y comentar sobre la metodología empleada
11 por Compass Lexecon para calcular los supuestos
12 daños asociados con los contratos existentes.

13
14 R: Usted obvió algunas palabras, pero...

15 P: Bueno, sí, lo estoy resumiendo, y luego,
16 el tercero, una vez más resumo, para que comente
17 sobre la tasa de interés pertinente en caso de
18 que se ordenase el pago de un algún daño o
19 compensación de daño.

20 Entonces, claramente en la presentación y
21 preparación de su informe tuvo que analizar el
22 informe de Compass Lexecon y la información

1 subyacente. ¿Correcto?

2 R: Sí, entre otras cosas.

3 P: Sí, sí, por supuesto, entre otra otras
4 cosas, pero como mínimo.

5 Entonces, con respecto a la segunda
6 instrucción usted dice analizar la metodología
7 empleada por Compass Lexecon en lo que hace a los
8 daños de los contratos existentes, a partir de la
9 página 50 con el párrafo 97 en su informe.

10 R: Sí.

11 P: Y en ese párrafo 97, página 50, hacia
12 abajo usted dice que Compass Lexecon recibió
13 instrucciones de los abogados para hacer
14 referencia a los -- al informe de McKinnon para
15 determinar los daños relacionados con reclamos
16 contractuales. ¿Correcto?

17 R: Sí.

18 P: Y eso se refiere al primer informe del
19 experto Greg McKinnon, ¿correcto?

20 R: Sí

21 P: Y si usted se fija abajo hay una nota de
22 pie de página 170 donde usted hace referencia al

1 anexo B para comentarios que tenían que ver con
2 el análisis de McKinnon y los documentos
3 subyacentes, ¿verdad?

4 R: Sí.

5 P: No necesitamos verlo, pero el anexo B sí
6 dispone comentarios y observaciones de los
7 documentos que utiliza el señor McKinnon.

8 ¿Correcto?

9 R: Sí.

10 P: Entonces, más allá de analizar Compass
11 Lexecon y los documentos que ellos utilizaron,
12 usted también analiza el informe de McKinnon y la
13 documentación subyacente.

14 R: Sí.

15 P: Y observó que tanto el primer informe del
16 señor McKinnon y el primer informe de Compass
17 Lexecon tienen fecha 25 de junio de 2018.

18 R: Yo no lo recuerdo.

19 P: Están en su carpeta.

20 R: Pero sí, parece bien, no recuerdo
21 exactamente la fecha.

22 P: ¿Recuerda aproximadamente cuándo usted

VERSIÓN CORREGIDA

1 recibió por primera vez esos informes, habrá sido
2 el mismo momento, principios de julio?

3 R: Sí, más menos por ahí.

4 P: Y usted los analizó para preparar su
5 primer informe que luego fue presentado el 7 de
6 enero de 2019.

7 R: Sí, ahora que usted lo menciona, necesito
8 recordar esto. Yo no recuerdo haber destinado
9 como 6 meses revisando todo. Entonces no estoy
10 seguro de si recibí todo en la misma fecha, o
11 recibí algo luego.

12 P: Okay

13 R: porque mi recuerdo es que yo no estuve
14 casi siete meses trabajando en esto.

15 P: ¿Cuánto fue?

16 R: Bueno, no sé, trabajé varios meses
17 seguidos, pero no lo recuerdo. Fui rápido en
18 decirle que lo recibí unos días antes de que
19 fuera presentado.

20 No recuerdo. Mi idea es que no le dedicamos
21 tanto tiempo como medio año al primer informe.

22 P: Bueno, veamos ahora las opiniones que

VERSIÓN CORREGIDA

1 usted tiene en lo que hace a los contratos
2 existentes y que usted reflejó en el primer
3 informe.

4 Pasemos a su primer informe, párrafo 97 una
5 vez más. Aquí es donde usted comienza a abordar
6 los contratos, los reclamos de contratos
7 existentes. Y como acabamos de decir, al valuar
8 los daños de las demandantes a partir de los
9 reclamos por los contratos existentes, Compass
10 Lexecon utiliza como insumo de su análisis las
11 conclusiones del señor McKinnon y de su primer
12 informe, ¿correcto?

13 R: En parte. También están agregando su
14 experiencia en economía para llegar a la
15 cuantificación de los daños.

16 P: Sí, cierto. Tienen su propio análisis
17 económico, pero la fuente principal de los datos,
18 la información fáctica que utilizan son las
19 conclusiones a las que llega el señor McKinnon en
20 su primer informe.

21 R: No lo recuerdo exactamente porque estos ya
22 eran documentos en el expediente. No recuerdo la

1 medida en la cual Compass Lexecon analizó esos
2 documentos en el expediente. O solamente tomó lo
3 que dijo el señor McKinnon.

4 P: Sí, pero usted estará de acuerdo con que
5 sí utilizan el informe del señor McKinnon, y en
6 estos cálculos de los daños sacan sus
7 conclusiones junto con su análisis económico.

8 R: Sí, sí, lo hacen.

9 P: Y el señor McKinnon--- a manera de
10 antecedente usted vio en su informe que él es
11 contador, ¿verdad?

12 R: Sí.

13 P: Y que él también se presenta como alguien
14 que tiene bastante experiencia en especial en lo
15 que hace la contabilidad de proyectos de
16 construcción. ¿Verdad?

17 R: No recuerdo las palabras exactas que él
18 utiliza para describirse, pero me parece conocido
19 lo que usted dice.

20 P: Muy bien. El señor McKinnon en su informe
21 analiza los contratos actuales y los documentos
22 que tienen que ver con ellos -solicitudes de

1 pago, órdenes de cambio, etc.- y él llega a
2 diferentes conclusiones, por ejemplo, que tienen
3 que ver con los saldos pendientes y las ganancias
4 previstas. ¿Verdad?

5 R: Sí, él tiene esas opiniones.

6 P: ¿Y esas opiniones sobre, por ejemplo,
7 saldos pendientes y ganancias previstas son parte
8 específicamente de los insumos que utiliza
9 Compass Lexecon para finalmente calcular su
10 opinión de los daños que se desprenden de los
11 contratos actuales?

12 R: Creo que sí, es una descripción justa.

13 P: Si nos fijamos ahora en la sección 4 de su
14 informe, abarca varias páginas, unas cuantas
15 páginas, y observo que usted en realidad no
16 cuestiona ninguna de las conclusiones del señor
17 McKinnon en esta sección del primer informe.

18 R: Bueno, usted dijo que esto aborda varias
19 páginas, bueno, en realidad es una breve sección,
20 páginas 50, 51 y 52.

21 P: Son dos páginas y media.

22 R: Sí, más o menos. Yo le diría que esto se

VERSIÓN CORREGIDA

1 resume en el párrafo 97 y sigue en la página 51 y
2 mi comentario principal no es que yo estoy
3 cuestionando los cálculos del señor McKinnon,
4 sino que mi observación es que él utilizó en su
5 primer informe información incompleta sobre las
6 operaciones de Omega Panamá y que luego
7 complementó esto con diferentes supuestos.

8 Estoy leyendo. Verá después de que dice--. Y
9 luego yo digo: "puedo actualizar mi tasación de
10 los reclamos de contratos a medida que surge más
11 información de las operaciones de Omega Panamá."

12 P: Correcto.

13 R: Entonces yo no cuestioné sus cálculos,
14 simplemente observé que los cálculos se basaban
15 no solo -- no tanto en datos contundentes sino en
16 supuestos.

17 P: Bien. Pero veamos qué es lo que usted hace
18 en estas dos páginas y media.

19 Usted ofrece algunas críticas a la
20 metodología que aplica Compass Lexecon a las
21 cifras del señor McKinnon para calcular los daños
22 que según Compass Lexecon se deben. Bueno, no le

1 voy a pedir que se refiera en detalle a ninguna
2 de estas críticas individuales, pero para
3 establecer el marco, ¿sería justo decir que en
4 algunos casos usted no está de acuerdo con tres
5 aspectos básicos de su análisis?

6 R: ¿De quién?

7 P: De Compass Lexecon, el análisis de Compass
8 Lexecon.

9 R: Depende de cómo usted los cuenta. Si me
10 dice cuáles son, estaré de acuerdo o no.

11 P: El primero está en la sección A, usted no
12 está de acuerdo con el descuento de los pagos
13 adelantados por parte de Compass Lexecon.

14 R: Sí, correcto.

15 P: Y, en segundo lugar, sección B, en la
16 segunda página usted está en desacuerdo con la
17 tasa de descuento especial que aplica Compass
18 Lexecon para los flujos de caja futuros
19 previstos.

20 R: Correcto.

21 P: Y luego finalmente sección C, en la
22 próxima página donde esto termina, usted está en

VERSIÓN CORREGIDA

1 desacuerdo con el costo del capital que ellos
2 utilizan como una tasa de interés para calcular
3 el valor presente de los pagos por avance
4 pendientes.

5 R: No, tanto. Eso no es lo que dije. Ellos
6 utilizan el costo de capital como una tasa de
7 interés. Ese es mi desacuerdo.

8 P: Sí.

9 R: Y creo que en los montos debidos que no
10 están sujetos al riesgo, y sólo hay un monto fijo
11 en dólares, no se debiera aplicar el costo del
12 capital como una tasa de interés.

13 P: Sí, y yo recuerdo que usted habló sobre
14 eso en la presentación directa. Pero estas serían
15 básicamente sus tres canastas, categorías de
16 críticas y observo que en cada una de ellas usted
17 realiza algunos cálculos sobre la base de esas
18 críticas para llegar a un monto según el cual se
19 debe reducir el daño en su opinión. ¿Es esto
20 correcto?

21 R: ¿Dónde digo que debe ser reducido?

22 P: Por ejemplo, nos podemos fijar en el

1 párrafo 99, y al final usted dice: "La corrección
2 de este error solamente reduce la evaluación de
3 Compass Lexecon de los daños en relación con los
4 contratos existentes por [REDACTED]

5 [REDACTED] ¿Lo ve?

6 R: Sí.

7 P: Y luego si usted se fija más abajo en el
8 párrafo 100 sugiere al final otros ajustes
9 adicionales. De hecho, y dice que los ajustes
10 reducirían el cálculo de Compass Lexecon por
11 entre unos [REDACTED]. ¿Verdad?

12 R: No. Yo no recuerdo si estos ajustes es lo
13 que llamamos todo lo otro siendo constante, o si
14 ya incorpora la modificación discutida en la
15 sección A. Necesito revisar.

16 Sí, bien. En el párrafo 100 hay una oración
17 que dice: "Teniendo en cuenta la corrección a los
18 avances, a los anticipos". Y esto es lo que se
19 dijo en la sección A. Sí es un cambio
20 acumulativo. Es más general más allá de [REDACTED]

21 [REDACTED] que estaría dentro de [REDACTED]

VERSIÓN CORREGIDA

1 R: Correcto.

2 P: Y luego al final usted dice que al aplicar
3 de manera inadecuada la tasa de interés -esto
4 está en el párrafo 101- usted dice que, al
5 aplicar inadecuadamente el interés anual de 11,65
6 por ciento a las facturaciones de avance y
7 pendientes, Compass Lexecon agrega de manera
8 inadecuada [REDACTED] en concepto de
9 interés.

10 R: Correcto.

11 P: Si usted toma estos dos juntos, ¿esto
12 lleva a un ajuste a la baja [REDACTED]
13 [REDACTED]?

14 R: Sí, me parece que sí. No sé la cifra
15 correcta, pero parece correcto.

16 P: Bien. ¿Y usted sabe que Compass Lexecon
17 calculó los daños de los contratos existentes
18 como de cerca de 8,69 millones?

19 R: Sí, parece correcto.

20 P: Entonces, luego realizamos esa
21 modificación a la baja y a través de su cálculo
22 se reducirían aproximadamente 7 millones. Un

1 poquito más.

2 R: ¿En el primer informe?

3 P: Sí. Pero como creo que usted sugiere, al
4 momento de su segundo informe usted en realidad
5 incorpora algunas conclusiones adicionales que
6 tienen que ver con los contratos actuales.

7 ¿Correcto?

8 R: Sí.

9 P: Veamos eso.

10 Comienza creo en la página 72 de su segundo
11 informe. La introducción está en la página 71,
12 pero la sección individual comienza en la página
13 72.

14 Y usted comienza en la página 72 y hasta la
15 página 76 una vez más abordando las -- los tres
16 ámbitos generales o canastas de críticas que
17 acabamos de analizar que se encuentran en su
18 primer informe. ¿Correcto?

19 R: ¿Me dice qué página hasta qué página?

20 P: 72 me parece, hasta arriba en la página
21 76.

22 R: Sí, el resumen, y luego el resumen está en

1 la página 77, correcto.

2 P: Y ahí está abordando las mismas tres áreas
3 de críticas de que acabamos de hablar respecto al
4 primer informe. ¿Es correcto?

5 R: Sí, es correcto.

6 P: ¿Y es justo decir que sus opiniones
7 respecto a estas tres cuestiones son consistentes
8 con las expresadas en su primer informe?

9 R: Sí.

10 P: Entonces, ahora, si pasamos a la página
11 78, vemos la -- el acápite C y continúa en el D
12 en la 79, aquí ha agregado dos críticas
13 adicionales que usted dice exigen más ajustes a
14 la baja a este monto de daños. ¿Correcto?

15 R: Sí, para ser claro, uno es mi opinión
16 independiente respecto de la lectura de los
17 documentos y el otro es una instrucción de los
18 abogados de Panamá.

19 P: Muy bien, entonces uno no se basa en la
20 instrucción de los abogados.

21 R: No, yo diría que, en cuanto a la forma
22 adecuada de cuantificar los daños, yo diría que

VERSIÓN CORREGIDA

1 hay que realizar el ajuste.

2 P: Veamos el primero, si vemos el acápite C,
3 estoy viendo el párrafo 167 en el 179 aquí, y a
4 partir del segundo renglón usted señala que le ha
5 -- que ustedes han sido instruidos por los
6 abogados de la demanda a considerar las adendas
7 contractuales como no válidas para la inclusión
8 en el cálculo de los presuntos daños en este
9 arbitraje. ¿Correcto?

10 R: Sí, correcto.

11 P: Entonces, esto no se basa en su opinión
12 pericial como economista, sino que es una
13 instrucción de hecho o de derecho que le
14 presentaron los abogados.

15 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
16 La transcripción dice página, pero es el párrafo
17 167.

18 SEÑOR HINES (Interpretado del inglés): Sí,
19 gracias, señor presidente. Ahora, si pasamos al
20 párrafo 172 que empieza en la página 80 y
21 continúa en la siguiente, usted empieza diciendo
22 que: "Nosotros entendemos de los abogados de la

VERSIÓN CORREGIDA

1 demandada que la adenda número 4 debía reemplazar
2 a la adenda número 3". Aquí es un supuesto
3 fáctico que -- de acuerdo con las instrucciones
4 de los abogados. ¿Correcto?

5 R: Sí.

6 P: Entonces, ese es el fundamento de la
7 conclusión a la que llega respecto del otro
8 ajuste a la baja. ¿Ese es el supuesto fáctico?

9 R: No, no es así. Yo quería reflejar que yo
10 he entendido que, bueno, la adenda 4 debió
11 reemplazar a la adenda número 3. Pero no termina
12 ahí, yo también revisé el documento, a ver si lo
13 puedo encontrar, sí, es en nota al pie 264. Yo
14 menciono el documento QE-106. Es un documento de
15 finales de 2014, creo que fue el veintialgo de
16 diciembre del 2014, donde está claro que los
17 representantes del Ministerio no han tomado
18 ninguna decisión de dar trabajo adicional a Omega
19 Panamá. Y sobre esa base, desde una perspectiva
20 de valoración, no se puede reclamar daños por
21 algo que no le ha sido adjudicado. Eso fue el
22 motivo por el cual hice ese ajuste.

VERSIÓN CORREGIDA

1 P: Muy bien, entonces usted realizó una
2 valuación fáctica de ese documento. ¿Usted tenía
3 ese documento cuando elaboró el primer informe?

4 R: No.

5 P: Entonces revisó este documento y sobre la
6 base de su experiencia técnica usted consideró
7 que demostraba que la adenda 3 no debió haber
8 sido implementada.

9 R: No, no se trata de eso. Si la adenda 3 es
10 superada por el número 4, bueno, es algo que uno
11 entiende. Pero lo que yo veo del documento -y no
12 es solamente del entendimiento económico sino es
13 una lectura ordinaria del documento. Para el
14 veintialgo de diciembre del 2014 no se había
15 brindado ningún trabajo sobre líneas de luz
16 eléctrica a Omega. Y hay una línea en el
17 documento QE-106 que dice que tenemos tres
18 opciones. Hemos estado hablando con una empresa
19 que no es Omega Panamá a ver si lo quieren hacer.
20 Número dos, le podemos adjudicar a Omega Panamá o
21 podemos, tres, abrir una licitación pública y ver
22 cuáles son las ofertas que entran. Eso es lo que

VERSIÓN CORREGIDA

1 dicen las palabras a finales de 2014. Entonces,
2 ni Compass Lexecon ni yo podemos suponer que el
3 100 por ciento iba a asignarse a Omega Panamá, no
4 hay ningún documento en el expediente que muestra
5 que Omega Panamá había ganado el derecho de hacer
6 ese trabajo de los cables eléctricos.

7 P: Entonces, para que haya claridad, ¿sus
8 conclusiones aquí dependen de ese documento y el
9 hecho que usted supone que es que no ha habido
10 ningún compromiso para que se destine ese trabajo
11 a Omega Panamá?

12 R: Disculpe, ¿cuál es lo que ha dicho al
13 final?

14 P: Que no ha habido ningún compromiso de que
15 ese trabajo debe asignarse a Panamá.

16 R: Sí, a la fecha de la valuación no había --
17 no se había adoptado ninguna decisión al
18 respecto.

19 P: Entonces, sería justo decir que, si el
20 Tribunal emite determinaciones de hecho o de
21 derecho que sean contrarios o con su instrucción
22 en la sección C, o con su evaluación de las

1 pruebas que subyacen la evaluación D, ¿entonces
2 su opinión volvería a lo que se expresa en el
3 primer informe?

4 R: Como siempre, si los tribunales no están
5 de acuerdo con los cálculos del experto sobre
6 daños, entonces lo dejan de lado.

7 P: Sí, pero no estoy preguntando tanto acerca
8 de qué pasa si el Tribunal no está de acuerdo con
9 sus cálculos. Yo pregunto más bien si el Tribunal
10 determina respecto de la sección C que la
11 instrucción que usted recibió de los abogados sea
12 -- si sobre algún fundamento fáctico o jurídico
13 ellos estén en desacuerdo y que sea un supuesto
14 adecuado, entonces esto saldría de su informe. Y
15 lo mismo con la sección D, si ellos determinan
16 que su entendimiento fáctico de la prueba es
17 incorrecto, esto también caería por fuera y nos
18 quedaríamos con el análisis establecido en su
19 primer informe.

20 R: No estoy de acuerdo con la palabra
21 "similar", creo que son distintos. Para el ajuste
22 que propongo en la sección C, bueno, se basa

1 solamente en las instrucciones legales. O sea, yo
2 no tengo ninguna opinión pericial al respecto de
3 si se debe o no incluir. Me dieron instrucciones
4 en el sentido de hacer el ajuste. Ahora, el
5 ajuste en la parte D es mi opinión personal.
6 Ahora, si el Tribunal lee el documento QE-106 y
7 no lo leen de la misma manera en que yo lo leo,
8 entonces el resultado sería diferente.

9 P: Correcto, y el resultado entonces, si eso
10 sucede, es que su opinión efectivamente volvería
11 a la opinión establecida en su primer informe.
12 ¿Correcto?

13 R: Sí, correcto.

14 P: Excelente. Ahora quiero cambiar a otro
15 tema. Quiero hablar de lo que se ha llamado el
16 reclamo por contratos futuros. O sea, la
17 valoración del valor de la inversión de los
18 demandantes aparte de los contratos existentes.
19 Ahora, veo que en el párrafo 8.i de su primer
20 informe, en la página 8, allí usted indica que en
21 lo que hace al reclamo respecto de posibles
22 nuevos contratos, el valor de la participación de

1 los demandantes en Omega Panamá es cero.

2 R: Sí.

3 P: Y unas oraciones después, en el mismo
4 párrafo, usted opina que, y creo que esto forma
5 parte de lo que acabamos de leer, "Omega Panamá
6 no tenía activos tangibles o intangibles
7 significativos que agregan valor a la empresa".
8 ¿Correcto?

9 R: No terminó de leer la oración, pero la
10 parte que ha leído es correcta.

11 P: Muy bien, podemos terminarlo: "Agregar
12 valor a la empresa tal que se podría encontrar un
13 comprador dispuesto". ¿Correcto?

14 R: Correcto.

15 P: Entonces, si pasamos a su segundo informe,
16 usted destaca los mismos puntos, también en el
17 párrafo 8 de ese informe. Estoy en la página 10,
18 el párrafo 8 comienza en esa página. ¿Lo ha
19 encontrado?

20 R: Sí.

21 P: Entonces, aquí nuevamente está afirmando
22 su opinión respecto de la reclamación sobre

VERSIÓN CORREGIDA

1 posibles nuevos contratos y usted dice en el
2 primer renglón, y cito: "Desde una perspectiva
3 económica, la reclamación por posibles nuevos
4 contratos se debería de desestimar". ¿Correcto?

5 R: Sí.

6 P: Y usted sigue diciendo que ningún
7 comprador dispuesto hipotético habría pagado para
8 adquirir Omega Panamá porque no tenía posesión de
9 ningún activo tangible ni intangible de valor.

10 ¿Correcto?

11 R: Sí.

12 P: Y en el mismo párrafo, pero ya en la
13 siguiente página, usted dice que un error
14 conceptual fundamental en el ejercicio de
15 valuación de Compass Lexecon es su confusión de
16 Omega Panamá con el Consorcio de Omega.

17 ¿Correcto?

18 R: Correcto.

19 P: Yo sé que ya se ha debatido sobre esto el
20 día de hoy y antes durante esta audiencia, pero
21 quiero dedicar cierto tiempo a esto. Usted leyó
22 el memorial de los demandantes de fecha 25 de

VERSIÓN CORREGIDA

1 junio del 2018. ¿Correcto?

2 R: Algunas partes, no todo.

3 P: Pero sabemos que usted ha leído algunas
4 partes importantes porque usted lo ha citado en
5 notas al pie en los dos informes.

6 R: Correcto.

7 P: Entonces, quisiera pasar al memorial de la
8 demandante, al párrafo 154, en la página 89.
9 Déjeme saber cuándo lo ha encontrado.

10 R: Ya.

11 P: Yo no. Disculpe, señor presidente, la
12 página es 89 y es el párrafo 154. Empieza hacia
13 comienzo de la página. Y voy hacia el final del
14 párrafo, cuatro renglones antes del final, se lee
15 así: "Al final, la culminación de estas acciones
16 destruyó no solo Omega Panamá sino ambos
17 demandantes también. La marca y la capacidad de
18 conseguir garantías y prestigio de una empresa de
19 construcciones es esencial para su éxito. Omega
20 Estados Unidos y Rivera habían invertido su
21 prestigio en Panamá solo para verlo arruinado por
22 los actos no merecidos, injustificados e ilícitos

1 de la demandada". ¿Lo ve?

2 R: Sí. Lo veo.

3 P: Esta es una -- se podría decir que así
4 consideran los demandantes como fueron --
5 sufrieron el impacto y el daño por parte de las
6 medidas e incluyó no solo la pérdida de Omega
7 Panamá sino también la pérdida del prestigio
8 empresarial que habían invertido en Panamá.

9 R: No. Bueno, cuando yo leí esto, yo entendí
10 que era el fundamento de los demandantes para
11 solicitar daño moral, que es algo que ni Compass
12 Lexecon, ni yo, ni Quadrant hemos hecho. Leí esto
13 y entiendo que es la postura de la demandante
14 respecto de la destrucción de Omega Estados
15 Unidos y el señor Rivera presuntamente provocado
16 por Panamá. Y entiendo que es el fundamento de su
17 reclamación por daño moral. Pero es algo que no
18 hemos analizado desde un punto de vista
19 económico.

20 P: Muy bien, entonces, vamos a analizar esto
21 un poco más. Pasemos a la página 132, párrafo
22 216. Aquí puede ver que es una sección que se

VERSIÓN CORREGIDA

1 llama "La situación contra fáctica". Y es bajo un
2 título general que es "Abordaje general para el
3 cálculo de daños". Y el párrafo 216 empieza a
4 citar a Compass Lexecon, quienes han dicho: "El
5 valor de la participación de los demandantes en
6 el Consorcio Omega surge del valor de los ocho
7 contratos existentes adjudicados antes de
8 diciembre del 2014 y de su capacidad de continuar
9 como empresa en marcha licitando y ganando más
10 contratos de obras públicas de diciembre de 2014
11 en adelante. Por lo tanto, calcular la situación
12 contra fáctica exige un proceso de dos partes". Y
13 la segunda parte en la siguiente página es que:
14 "Compass Lexecon aplica un abordaje de valor
15 justo de mercado para calcular el valor de
16 posibles nuevos contratos en Panamá y, por lo
17 tanto, de la inversión de los demandantes si no
18 fuera por la conducta ilícita del gobierno". ¿Lo
19 ve?

20 R: Usted lo ha leído correctamente.

21 P: Entonces, aquí nuevamente se le está
22 diciendo que el punto de vista de los demandantes

VERSIÓN CORREGIDA

1 respecto de los daños a sus inversiones,
2 concretamente estos dos rubros de daños, los
3 contratos ya existentes y el valor justo de
4 mercado de la inversión perdida, se relaciona con
5 el valor de los posibles nuevos contratos que su
6 inversión habría obtenido en Panamá si no fuera
7 por la conducta del gobierno". ¿Correcto?

8 R: No es exactamente lo que dice este párrafo
9 216.

10 P: Muy bien.

11 R: Dice que el valor de la participación de
12 los demandantes en el Consorcio Omega tiene dos
13 partes: los ocho contratos existentes, el
14 Consorcio Omega tenía esos ocho contratos, y
15 luego dice: "la capacidad de seguir adelante". Y
16 eso cita el informe de Compass Lexecon. Ahora, en
17 cuanto a la capacidad de seguir a futuro, en el
18 informe de Compass Lexecon, al menos en forma muy
19 clara en su primer informe, hacen referencia a
20 Omega Panamá.

21 P: Vamos a llegar a ese informe en un
22 momento, pero aquí están estableciendo su

1 abordaje al cálculo de los daños, la situación
2 contra fáctica. Está diciendo que el valor de la
3 participación de los demandantes en el Consorcio
4 de Omega surge no solo de los contratos ya
5 existentes sino del enfoque de valor justo de
6 mercado a los posibles nuevos contratos que se
7 generarían en Panamá. Es lo que dice el párrafo.
8 ¿Correcto?

9 R: Sí, o sea, están -- de acuerdo con el
10 cálculo de los nuevos contratos, posibles nuevos
11 contratos en Panamá.

12 P: Sí, y eso tiene que ver con cómo valorar
13 la participación en el Consorcio Omega.

14 R: Bueno, aquí vamos en círculos. El párrafo
15 dice lo que dice.

16 P: Muy bien.

17 R: Es el memorial de la demandante, no lo
18 escribí, dice lo que dice.

19 P: Entonces, pasemos al primer informe de
20 Compass Lexecon. Y pasemos específicamente al
21 párrafo 6. Ahora esta parte aquí describe la
22 información que ellos revisaron o en que se

VERSIÓN CORREGIDA

1 basaron para elaborar su informe y hacia el final
2 del párrafo dicen que alguna parte de la
3 información que revisaron era información acerca
4 de inversión en proyectos de infraestructura del
5 sector público 2009 a 2014, así como información
6 respecto de varias licitaciones de obras de
7 sector público en Panamá en 2015 y 2016 que
8 podían haber sido posibles fuentes de negocios
9 del Consorcio de Omega en ausencia de las
10 medidas. ¿Correcto?

11 R: Usted lo leyó correctamente.

12 P: Entonces aquí están analizando posibles
13 fuentes de negocios para el Consorcio Omega en
14 ausencia de las medidas.

15 R: Sí, es lo que escribieron.

16 P: Entonces, pasemos al párrafo 12 y veo que
17 usted citó la primera oración de este párrafo en
18 su presentación inicial, las primeras dos
19 oraciones. Y voy a aceptar que en la primera
20 oración hace referencia a Omega Panamá, sin
21 embargo, continúa diciendo que esta valoración se
22 corresponde a la capacidad del Consorcio de Omega

VERSIÓN CORREGIDA

1 de generar nuevos contratos sobre la base del
2 desempeño histórico de la empresa, así como de la
3 evolución observada y esperada de inversión en el
4 sector público en infraestructura en Panamá.

5 Entonces, aquí están diciendo en forma bastante
6 clara acerca de cómo funciona su valoración. Se
7 corresponde con la capacidad del Consorcio de
8 Omega de generar nuevos contratos.

9 R: Yo no estoy de acuerdo que es tan claro,
10 porque luego dice, en la siguiente frase: "En
11 particular, en ausencia de las medidas, Omega
12 Panamá habría". Y enumera lo que habría hecho
13 Omega Panamá. Y el cuadro número 1 dice "Pérdidas
14 de los demandantes en Omega Panamá". Entonces,
15 pues, yo trabajo con los cuadros y lo que hizo
16 Compass Lexecon en el primer informe es analizar
17 las pérdidas de la demandante en Omega Panamá.
18 Entonces, yo tomé eso y yo dije: vamos a ver el
19 valor de Omega Panamá. ¿Está Compass Lexecon en
20 lo correcto o no? Y yo pensé que había un
21 entendimiento compartido respecto de lo que
22 estábamos haciendo Compass Lexecon y yo.

VERSIÓN CORREGIDA

1 P: ¿Usted estaba aquí para la apertura de la
2 demandada?

3 R: Sí.

4 P: ¿Y usted sabe que los títulos de cuatro
5 diapositivas eran "Compass Lexecon no valoró
6 Omega Panamá"? Fueron cuatro diapositivas de su
7 presentación que destacaron que lo que Compass
8 Lexecon ha valorado aquí no fue simplemente Omega
9 Panamá.

10 R: Bueno, lo voy a cambiar esto. Yo no lo
11 supe esta mañana, sino el lunes por la mañana.

12 P: Sí. Pero usted ha revisado todos estos
13 informes y usted estaría de acuerdo que al ver
14 los posibles contratos que son fuente de la
15 valoración, que ellos están considerando los que
16 serían obtenidos por el Consorcio Omega,
17 incluyendo el prestigio de Omega Estados Unidos
18 que ha invertido ahí en Panamá.

19 R: ¿Me puede señalar dónde hablan de
20 prestigio en el informe de Compass Lexecon?

21 P: Bueno, déjeme rephrasearlo para decir
22 activos intangibles.

VERSIÓN CORREGIDA

1 R: ¿Pero hablan de prestigio en sus informes?

2 P: Yo tendría que investigar. Pero prefiero
3 continuar. Es posible, pero creo que no vale la
4 pena pasar más tiempo en este punto. Entonces,
5 pasemos para un último punto, pues esto va --
6 tiene que ver con el punto de daño moral.

7 Quisiera pasar a la página 30.

8 R: ¿Cuál página?

9 P: 30. Entonces aquí, esto es bajo
10 "Metodología de valoración de los daños,
11 principio de compensación plena", y dicen: "Nos
12 han instruido a brindar nuestra evaluación de las
13 pérdidas sufridas por los demandantes debido a
14 las medidas de la República de Panamá que
15 inicialmente interrumpieron la terminación de
16 ocho proyectos de construcción de obras públicas
17 asignados al Consorcio Omega y, en última
18 instancia, resultaron en la expropiación
19 indirecta sin indemnización de los servicios de
20 construcción de los demandantes en Panamá,
21 restringiendo así su capacidad de continuar
22 operando su negocio como empresa en marcha".

VERSIÓN CORREGIDA

1 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

2 Dejó usted fuera una palabra: "inversión de
3 servicios de construcción".

4 SEÑOR HINES (Interpretado del inglés): Sí.

5 Gracias, señor presidente. "Además, los abogados
6 nos instruyeron a suponer que las medidas
7 adoptadas en contra de Omega Panamá y los
8 demandantes afectaron negativamente el prestigio
9 de Omega Estados Unidos en Panamá". Y luego dice:
10 "Y su reputación en el exterior, haciendo que
11 Omega Estados Unidos perdiera su capacidad de
12 conseguir financiación para posibles futuros --
13 posibles proyectos futuros, así como su capacidad
14 de conseguir nuevos proyectos en mercados que no
15 fueran Panamá". Y la última oración, y creo que
16 tiene que ver con lo que usted decía de daño
17 moral, dice: "Como resultado de las medidas, los
18 demandantes también sufrieron una pérdida por el
19 valor de las oportunidades de inversión en el
20 exterior, pero nos han instruido a que no
21 hiciéramos la valoración de estos". O sea, están
22 diciendo que nos han instruido a valorar la -- el

VERSIÓN CORREGIDA

1 valor de la pérdida en Panamá, pero no la pérdida
2 en el exterior. ¿Usted diría que es preciso?

3 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés):

4 Bueno, a estas alturas yo diría que hay que
5 preguntar a Compass Lexecon lo que ellos querían
6 escribir. Porque aparentemente, está lleno de
7 errores de mecanografía, y cuando usaron una
8 palabra, quisieron significar otra. Así que no
9 voy a comentar sobre lo que quisieron decir.

10 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

11 Pero usted sí puede decir qué entendía de este
12 párrafo, si puede.

13 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Para
14 mí esto significa que, ciertamente, Compass
15 Lexecon no entra en la cuestión del daño moral.
16 Yo entendí de manera clara y nosotros tampoco
17 intentamos medir cualquier daño moral que se
18 podría haber suscitado de la situación.

19 SEÑOR HINES (Interpretado del inglés): Pero
20 sí acepta que en los informes de Compass Lexecon
21 ellos, como usted lo ha dicho, confunden Omega
22 Panamá y el Consorcio Omega en su valoración.

VERSIÓN CORREGIDA

1 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Sí,
2 cuando analizan la historia, el hecho es que los
3 diez contratos que Omega Panamá -- que le fueron
4 adjudicados, pues nunca estuvo solo, sino que
5 siempre en consorcio con otra empresa. En cinco
6 casos, con Omega Estados Unidos, pero otras cinco
7 veces con Omega Estados Unidos más un tercero.
8 Entonces, si quiere hablar de la historia,
9 estamos hablando de varias empresas: Omega
10 Panamá, Omega Estados Unidos y luego varios
11 terceros que también participaron para poder
12 satisfacer los requisitos del proceso de
13 licitación.

14 P: Correcto. Entonces, antes de continuar, le
15 quisiera remitir al párrafo 54 en la misma
16 página, donde dice que el valor de la
17 participación de los demandantes en el Consorcio
18 Omega surge del valor de sus otros contratos
19 existentes y de su capacidad de continuar como
20 empresa en marcha, licitando y ganando más
21 contratos de obras públicas de diciembre del 2014
22 en adelante.

1 Entonces, ¿usted no entendió que este
2 párrafo, en esta sección sobre la metodología de
3 valuación de daños, sugiere que lo que están
4 valorando es el valor del Consorcio Omega en
5 parte de su capacidad de continuar ganando otros
6 contratos de servicios públicos?

7 R: Este párrafo sí menciona el Consorcio de
8 Omega, pero mi lectura de todo el primer informe,
9 sobre todo si uno mira el cuadro resumido, hace
10 referencia a las pérdidas de los demandantes en
11 Omega Panamá. Entonces yo me enfoqué en eso.

12 P: Quiero tomar un paso hacia atrás un
13 momento. El propósito del ejercicio de mercado,
14 de valor justo de mercado, es determinar la
15 compensación completa que se debería por las
16 pérdidas debidas a las medidas en caso de que
17 haya una determinación de responsabilidad. ¿Es
18 justo decirlo así?

19 R: Disculpe, ¿podría volver a repetir lo que
20 ha dicho?

21 P: Sí, ustedes y Compass Lexecon están de
22 acuerdo que hay que determinar el valor de

1 mercado, el valor pleno. Y el propósito de ese
2 ejercicio, en última instancia, lo que -- a lo
3 que va es cuál es el valor de una indemnización
4 plena en caso de que los demandantes tienen el
5 derecho por sus pérdidas si hay una determinación
6 de responsabilidad.

7 R: Entiendo que la indemnización plena es un
8 término jurídico, de manera que no puedo dar una
9 opinión al respecto de su significado. Lo que sí
10 sé es que los tratados que se aplican en este
11 caso exigen que haya valor justo de mercado. Pero
12 no he investigado los estándares. Las partes
13 estaban de acuerdo que valor justo de mercado de
14 una determinada fecha es lo que debían de
15 calcular los peritos sobre daños y perjuicios y,
16 por lo tanto, es lo que hicimos, sin pretender
17 que sabemos qué implica en el entorno jurídico.

18 P: Está bien. Ahora, si lo que -- la
19 perspectiva de los demandantes respecto de su
20 pérdida es que perdieron no solo Omega Panamá
21 como entidad independiente, sino el valor de lo
22 que habían invertido en Panamá, en general,

1 globalmente, que para ellos sería su capacidad de
2 trabajar como un consorcio en marcha para
3 conseguir nuevos contratos públicos. Si es lo que
4 consideran, ¿no supondría necesariamente que si
5 va a valorar sus pérdidas hay que analizar el
6 valor de esas, de esos daños?

7 R: Posiblemente, si eso fuese la posición de
8 la demandante. Pero el hecho es que no es lo que
9 hizo Compass Lexecon al final.

10 P: Bueno, creo que vamos a tener que ponernos
11 de acuerdo que ahí tenemos un desacuerdo. Quiero
12 hablar un poco acerca de lo siguiente: supongamos
13 que esa fuera la teoría de los demandantes que
14 perdieron no solo Omega Panamá sino también la
15 inversión de activos intangibles de Omega Estados
16 Unidos que les permitió ganar nuevos contratos y
17 de hacer ganancias en el mercado panameño.

18 R: Bueno, si me está pidiendo que lo suponga,
19 entonces tiene que identificar cuáles son los
20 activos intangibles que estamos valorando. En
21 ninguna parte del informe de Compass Lexecon hay
22 un intento de identificar y luego cuantificar

1 esos activos intangibles. Entonces, si quiere
2 asignar un valor a eso, cuál habría sido el valor
3 de esos activos intangibles en un escenario
4 contra fáctico sin las medidas, entonces, claro,
5 podríamos entablar una conversación para ver si
6 eso se había cuantificado bien. Pero ni hay un
7 intento por decir: estos son los activos
8 intangibles y esto era el valor de estos activos
9 en un mundo contra fáctico.

10 P: Pero acabemos de ver donde ellos señalaron
11 sobre todo cómo valoran el Consorcio Omega y su
12 capacidad de ganar nuevos contratos.

13 R: No, lo que valoran es Omega Panamá.

14 P: Bueno, quiero volver a algo que acabamos
15 de analizar. En el párrafo 12 del informe de
16 ellos.

17 R: ¿El primer informe?

18 P: Sí, primero. A ver, no, espere. Vamos al
19 54 del primer informe, ahí estábamos hace un
20 momento y esta era la oración que yo le leí a
21 usted: "El valor de los derechos de la demandante
22 en el consorcio surge de sus contratos

1 existentes, que eran ocho, antes de diciembre de
2 2014 y de su capacidad de seguir siendo empresa
3 en marcha y de hacer licitaciones y realizar más
4 contratos de obras públicas de diciembre de 2014
5 en adelante". ¿Correcto?

6 R: ¿Usted me pide que yo esté de acuerdo con
7 lo que usted leyó? Sí, usted leyó el párrafo 54
8 en forma correcta.

9 P: Cuando ellos explican su metodología de
10 valuación, ¿claramente explican que lo que están
11 valuando es la capacidad que tiene el consorcio
12 de continuar realizando ofertas licitatorias y
13 también contratos de obras públicas a partir de
14 diciembre de 2014 y en adelante?

15 R: Pero usted podría reemplazar dónde dice
16 "Omega Panamá", entonces, digamos que han
17 cometido un error en el reporte, ¿cierto?
18 Entonces, no sé dónde estamos parados ahora ¿qué
19 quiere decir esto, que debería ser Omega Panamá o
20 que debería ser el Consorcio? Al final de
21 cuentas, no tiene esto ninguna diferencia porque
22 el ejercicio numérico que han realizado es

VERSIÓN CORREGIDA

1 examinar a Omega Panamá como una empresa en
2 marcha. Y eso es lo que tratan de medir sus
3 cálculos. No hay identificación, y pienso,
4 honestamente, que el señor López Zadicoff tenía
5 problemas esta mañana para responder al respecto.
6 Él no tiene formas para identificar que este es
7 el valor de los intangibles contribuidos por
8 Omega Estados Unidos y esto es lo que vale Omega
9 Panamá. No hay intento alguno por parte de los
10 peritos de las demandantes para identificar y
11 asignar valor a esos elementos. Lo único que
12 tenemos es la valuación de Omega Panamá.

13 P: Lo que tenemos es la valuación del
14 Consorcio Omega y su habilidad de obtener otros
15 contratos de obras públicas, ¿correcto?

16 R: Eso no es lo que ellos indicaron en la
17 tabla 1 de la página -- bueno, eso no es lo que
18 indica dicha tabla en la página 10 del primer
19 informe de Compass Lexecon.

20 P: Entiendo lo que dice aquí la tabla. ¿Usted
21 leyó todo el informe y no solamente los títulos
22 de las tablas y el Resumen Ejecutivo?

VERSIÓN CORREGIDA

1 R: Leí todo el informe. Lo que saqué en
2 limpio de eso es que Compass Lexecon estaba
3 intentando valuar Omega Panamá.

4 P: ¿Aun cuando lo que estaban valuando eran
5 todos los contratos que el Consorcio Omega podría
6 llegar a obtener en el futuro?

7 R: No lo sabemos eso porque el 50 por ciento
8 de los contratos que habían sido ganados
9 históricamente era otro Consorcio de Omega. Tenía
10 tres empresas ese Consorcio. ¿Eso es lo que están
11 valuando ellos?

12 P: ¿Coincide conmigo en que cada uno de esos
13 consorcios implicaba otra empresa y esa empresa
14 tenía una participación de uno por ciento o
15 menos, ¿correcto?

16 R: Al igual que Omega Estados Unidos. Omega
17 Estados Unidos en todos los contratos en los que
18 presentó ofertas conforme los parámetros, se
19 decía que si uno ofertaba como Consorcio tenía
20 que presentar los documentos del Consorcio. ¿De
21 qué se trata este consorcio? Esto tiene que ver
22 con su pregunta anterior. Para cada una de las

1 ofertas ganadoras sabemos cuáles eran las
2 participaciones de los consorcios. Omega Estados
3 Unidos tenía el 1 por ciento de participación en
4 todos los consorcios en los que fue parte. Eso
5 está en la pieza probatoria QE-113.

6 P: Bueno, usted estuvo aquí para el contra-
7 interrogatorio de su abogado al señor López
8 Zadicoff y se concentró en el tema del papel que
9 tuvieron los estados financieros de Omega Estados
10 Unidos en las ofertas del Consorcio, ¿correcto?

11 R: ¿Qué me pregunta? ¿Si estaba aquí
12 presente? Sí estaba aquí presente.

13 P: Sí, le pregunto si recuerda usted que él
14 enfatizó estas cuestiones cuando se preguntaron
15 estas cosas al señor López Zadicoff.

16 R: Bueno, tendríamos que ver el texto, y ver
17 cuánto se explayó o no. Pero lo que recuerdo es
18 que -- bueno, está muy bien. Lo dejo ahí.

19 P: La trayectoria en la que se basa Compass
20 Lexecon en cuanto a su valuación de los posibles
21 contratos eso procede de las ofertas realizadas
22 por el Consorcio Omega y ganadas por el Consorcio

1 Omega, ¿no?

2 R: Hechas por diferentes consorcios. Cada uno
3 tenía diferentes combinaciones de socios.

4 P: Entendido.

5 R: Entonces no hay un solo Consorcio de
6 Omega que se quedó congelado en el tiempo y nunca
7 cambió. Como sabe, Omega Panamá a veces ofertaba
8 sola, a veces era Omega Panamá más Omega Estados
9 Unidos y a veces era Omega Panamá más Omega
10 Estados Unidos más un tercero. En cada oferta, y
11 dependiendo del requisito de la licitación, se
12 aunaban para calificar para el proceso de
13 licitación.

14 P: Entonces el Consorcio de Omega siempre
15 incluía a Omega Panamá y Omega Estados Unidos.
16 ¿Es correcto?

17 R: Pero no siempre, no siempre. A veces Omega
18 Panamá ofertó sola.

19 P: Pero ese no es el Consorcio Omega sino que
20 es Omega Panamá.

21 Le pregunto: el Consorcio Omega siempre
22 incluía a Omega Panamá y Omega Estados Unidos,

1 ¿no?

2 R: Por lo menos. Y a veces otras partes
3 también.

4 P: Ok. ¿Coincide conmigo también que Compass
5 Lexecon no trató de valuar contratos que Omega
6 Panamá hubiese ganado sola?

7 R: Lo que trata de medir Compass Lexecon es
8 cuántos contratos hubiesen estado disponibles
9 para entrar en la licitación.

10 P: ¿Por parte de quién?

11 R: Por el comprador hipotético que compraría
12 la empresa y que podría participar después en el
13 proceso licitatorio.

14 P: Cierto. Pero mi pregunta es, no están
15 valuando ellos contratos que digan que Omega
16 Panamá estaba ofertando sola sin Omega Estados
17 Unidos, ¿no?

18 R: No dicen nada de eso. De los diez
19 contratos que obtuvo Omega Panamá, la mitad eran
20 dos empresas, y la otra mitad eran tres empresas.
21 Compass Lexecon nunca nos dice a futuro como
22 sería ese desglose: Omega Estados Unidos más

VERSIÓN CORREGIDA

1 Omega Panamá, o serían las tres empresas, o
2 serían las cuatro empresas. No realizan
3 determinación alguna respecto de lo que sucedería
4 en el futuro.

5 P: Como indicó en un subconjunto de las
6 ofertas del Consorcio Omega, trajeron a terceros
7 individuales para complementar su experiencia
8 técnica.

9 ¿Tiene algún motivo para dudar que no podrían
10 haber hecho lo mismo si hubiese sido necesario en
11 los contratos a futuro?

12 R: ¿Quiénes son "ellos"?

13 P: El Consorcio Omega: Omega Estados Unidos y
14 Omega Panamá.

15 R: Por supuesto, siempre se puede encontrar
16 un tercero. Eso es precisamente lo que quiero
17 decir. Cualquier comprador hipotético podría
18 reunir un equipo con la experiencia técnica
19 financiera y los conocimientos para ofertar
20 contratos en el sitio PanamaCompra. Ese es mi
21 punto.

22 P: Examinemos esto: su supuesto del que parte

1 usted es que un comprador hipotético de Omega
2 Panamá -- pero bueno, vamos a ir al informe,
3 vamos a su segundo informe. Párrafo 30.

4 Dice: "En el caso de Omega Panamá esto se
5 elaboró a través del Consorcio Omega, a través de
6 la participación de Omega Estados Unidos, una
7 empresa que puso su reputación y también
8 legitimación industrial en riesgo en Panamá. Un
9 comprador hipotético de Omega Panamá también
10 tenía que traer estos activos a Omega Panamá".

11 ¿Es correcto?

12 R: Un minuto. Usted lo leyó como si eso fuera
13 lo que yo dije. Usted leyó dos oraciones y en una
14 de esas oraciones yo estaba citando a Compass
15 Lexecon. Quiero que quede claro.

16 P: Por supuesto, claro. Sí, tiene razón
17 usted. La primera parte era una cita. Yo me
18 concentro donde dice: "Un comprador hipotético de
19 Omega Panamá también tendría que aportar esos
20 activos a Omega Panamá". Entonces, este comprador
21 hipotético que usted supone que existe a efectos
22 de la valuación que hace usted es un comprador

VERSIÓN CORREGIDA

1 que tiene esos activos que puede aportar.

2 R: Sí, es lo que dije en mi presentación: si
3 uno supone -- bueno, a ver, cualquier comprador
4 hipotético que va a ingresar a Panamá ciertamente
5 no será como mi madre: mi madre no iría a comprar
6 Omega Panamá. Tiene que ser alguien que sea un
7 comprador dispuesto que conozca los hechos y
8 alguien que tenga algo que ver con la industria
9 de la construcción. Ese comprador debe tener esas
10 características. Digamos que Compass Lexecon
11 tiene razón y que Omega Panamá vale 40 millones
12 de dólares por sí misma.

13 Alguien que quiere contribuir 40 millones de
14 dólares allí, no sería como mi madre. Mi madre no
15 tiene 40 millones y no sabría qué hacer con ellos
16 en ese caso. Así que necesariamente tenemos un
17 comprador hipotético que es alguien que debe
18 saber qué hacer con la empresa.

19 P: Usted ha estado aquí presente cuando el
20 abogado de las demandantes objetó la referencia a
21 los demandantes como vendedores porque decía que
22 esto introducía restricciones hipotéticas. Quise

1 decir, perdón, los abogados de la demandada; me
2 equivoqué. Discúlpeme, señor Flores.

3 R: No entendí, ¿me lo repite?

4 P: Sí, yo me confundí. Su presunción es que
5 esta situación hipotética supone que el comprador
6 es un comprador específico, el tipo de comprador
7 que tendría estos activos para aportarlos a Omega
8 Panamá.

9 R: No. No estoy de acuerdo en calificar al
10 comprador hipotético de esa forma. Existen
11 algunas condiciones respecto de dicho comprador:
12 tiene que ser alguien que tenga a su disposición
13 40 millones de dólares si la valuación de ustedes
14 es correcta. No es que usted elija a una persona
15 de las 7 mil millones de personas que viven en el
16 mundo. No, tiene que ser alguien que tenga lo que
17 vale la valuación. Siempre uno está restringiendo
18 el universo de posibles compradores, pero eso no
19 significa, como incorrectamente Compass Lexecon
20 dijo en su presentación que nos estamos
21 concentrando en un comprador individual
22 específico. Eso no es lo que yo digo. No, es una

VERSIÓN CORREGIDA

1 situación hipotética, es un comprador hipotético
2 y dispuesto. Alguien que tenga la capacidad de
3 comprar la empresa.

4 P: Sí, pero la capacidad de contar con 40
5 millones de dólares no es la única restricción
6 que usted dice que existe. Usted también dice que
7 ese comprador debe poder aportar estos activos.
8 Lo dice usted en este párrafo que nos remite a
9 temas de años de experiencia, etcétera, que es lo
10 que aportó Omega Estados Unidos. ¿Usted supone
11 que el comprador dispuesto que debe ser
12 considerado en esta situación hipotética contaría
13 con esos activos y los aportaría?

14 R: Sí, así es.

15 P: Usted excluiría, por ejemplo, una empresa
16 que no tiene experiencia en la construcción, que
17 es empresa que aporta capitales y que quiere
18 tener una cartera en los mercados de los países
19 en desarrollo y dice, bueno: "Quiero comprar
20 Omega Panamá y como parte de esa operación quiero
21 que allí haya un contrato que solamente exija en
22 Panamá que Omega Estados Unidos siga siendo parte

VERSIÓN CORREGIDA

1 del Consorcio para tener la experiencia técnica",
2 y eso formaría parte del Consorcio. ¿Usted está
3 excluyendo a este tipo de comprador de su
4 situación hipotética?

5 R: No, no lo excluyo. Sí usted tiene razón de
6 que, por ejemplo, una firma de capital privado
7 podría estar interesada en comprar una
8 constructora como esta en Panamá. Nosotros hemos
9 trabajado con este tipo de firmas. Pero la
10 capacidad de obtención de fianzas no es difícil
11 para este tipo de empresas. No necesitarían la
12 capacidad que el señor Rivera le podría proveer
13 mediante sus compañías. ¿Por qué pagaría uno algo
14 que no necesita? Esta firma de capitales privados
15 también tiene muchas inversiones. Y algo que
16 siempre hay que presentar tres años, por lo
17 menos, de estados financieros.

18 No hay que mostrar que uno tiene miles de
19 millones de dólares en activos, sino que hay que
20 mostrar que la empresa ha estado operando y que
21 no está quebrada. No es ilíquida o no está por
22 quebrar. Cualquier tipo de firma de capitales

1 privados podría presentar los estados financieros
2 de una subsidiaria y esos estados terceros
3 podrían utilizarse para cumplir los requisitos de
4 los parámetros licitatorios.

5 P: Doctor Flores: lo que no pueden aportar es
6 la experiencia técnica, es decir, la experiencia
7 en la industria de la construcción. ¿Es correcto?

8 R: Bueno, en cuanto a esa experiencia --
9 bueno, a ver, lo que yo dije en mi presentación
10 en cuanto al conocimiento específico de quién la
11 mejor cementera en Panamá, ¿a eso se refiere
12 usted?

13 P: No, me refiero a lo que los fiadores
14 buscan cuando emiten estas garantías. Lo que
15 hacen es buscar la empresa a la que le dan la
16 fianza y ver si esa empresa puede terminar la
17 tarea que se le ha encomendado. Es decir, ¿tiene
18 la posibilidad de comprar, de concluir el
19 contrato esa empresa? Y esa es una pregunta que
20 se refiere a la experiencia, y estoy convencido
21 de que, si le doy esta fianza, ellos terminarán
22 el contrato. Y mi pregunta para usted es ¿esto no

1 es algo que la empresa que aporta los capitales
2 no podría hacer?

3 R: No creo que sea el caso porque las firmas
4 de capital privado ingresarían en este tipo de
5 situación y tendrían también otras inversiones en
6 Latinoamérica, y después podrían decir: "Bueno,
7 tenemos un socio de 1 por ciento en el nuevo
8 Consorcio que ha completado seis proyectos en
9 República Dominicana, en Perú y en Colombia".
10 Esta sería la capacidad de obtención de fianzas.

11 P: En su hipótesis usted dice que podría ser
12 una empresa de capitales privados, pero solamente
13 si esta no es la primera vez que trabaja en este
14 ámbito y no es su experiencia primera en
15 Latinoamérica. Así que ¿usted está excluyendo de
16 este grupo empresas que no estén actuando por
17 primera vez?

18 R: No, usted empezó a hablar del tema de las
19 empresas de capital privado. Estoy siguiendo sus
20 ejemplos y proveyendo nuevos. Las empresas de
21 capital privado usualmente no tienen problemas
22 buscando fianzas. Las que tienen problemas son

1 las pequeñas del mercado, las nuevas.

2 Yo tengo una empresa que tiene, por ejemplo,
3 18 meses y yo puedo dar fianzas, y, de hecho,
4 muchos de mis clientes en Sudamérica me piden
5 fianzas, y yo no tengo problemas en dárselas, y
6 no tengo tanta experiencia. Yo solo tengo 18
7 meses de experiencia en mi compañía.

8 P: La fianza en un contrato de construcción
9 tiene que ver con un riesgo diferente y otro tipo
10 de análisis que el tipo de fianza que usted,
11 Quadrant Economics, pueden llegar a obtener.

12 R: Al final de cuentas cualquier tipo de
13 ejercicio de obtención de fianzas es un ejercicio
14 de evaluación de riesgo.

15 P: Claro, y en este caso es evaluación de
16 riesgo si la construcción se va cumplir o no.
17 ¿Quadrant Economics no obtendría una fianza para
18 obtener 12 millones de dólares en un contrato de
19 concesión?

20 R: Lo que le digo es que Quadrant Economics
21 tiene poquísima experiencia en este tipo de
22 declaraciones periciales, pero cuando yo voy a

VERSIÓN CORREGIDA

1 las empresas de fianza en América Latina -me pasó
2 en Colombia- y cuando me dicen: "¿Cuántos casos
3 ha hecho usted?" Yo le digo sesenta, y después me
4 preguntan: "¿Cuántos casos ha terminado usted en
5 Quadrant Economics"? Le digo seis. Bueno,
6 básicamente, al final lo piensan y me lo dan, lo
7 que le digo entonces es que no es un obstáculo
8 imposible de superar el tema de la obtención de
9 las fianzas.

10 P: Bueno, pero usted habla de los años de
11 experiencia y también de los niveles de
12 construcción en los proyectos en el pasado. Esto
13 lo dice en el 30 aquí. Y entonces, si una empresa
14 de capital de riesgo está tratando de ingresar
15 por primera vez al mercado de Panamá no puede
16 tener mucha experiencia y un nivel de proyectos
17 de construcción en el pasado, ¿no?

18 R: Estoy diciendo lo que dice Compass
19 Lexecon: ¿Qué valor se le asigna a esto? No hay
20 ningún tipo de esfuerzo de valorar eso
21 independientemente y de ver cuánto valdría eso.
22 López lo dijo esta mañana: él no había realizado

1 el ejercicio de cuantificar cuánto valdría eso.
2 Siempre se puede reemplazar esto dejando que un
3 nuevo socio de 1 por ciento se aparte de un nuevo
4 contrato de Consorcio.

5 P: Doctor, la forma en que se valúan las
6 pérdidas tiene que ver con la posibilidad de
7 generar contratos a futuro. Entonces, en un
8 proceso de licitación, lo que se ve es la
9 experiencia que tiene el Consorcio, ¿no?

10 R: Un comprador hipotético podría constituir
11 rápidamente un Consorcio diferente: Omega Panamá
12 más lo que fuera que necesite para complementar
13 Omega Panamá.

14 P: Pero en su hipótesis usted no está
15 valuando la experiencia que Omega Estados Unidos
16 aportó al Consorcio y perdió en Panamá, según la
17 demandante, porque usted está suponiendo que
18 nadie compraría eso. ¿Usted está excluyendo de su
19 ejercicio de valuación parte de lo que dijo la
20 demandante que perdió?

21 R: No, porque si estamos haciendo una
22 valuación a 2015 y el contrato exige que uno

1 proporcione, por ejemplo, cinco experiencias
2 anteriores, estas son algunas de las licitaciones
3 que hemos visto aquí que requerían tres, cuatro,
4 cinco obras previamente completadas, Omega Panamá
5 hasta ese momento ya lo tenía, así que podría
6 proporcionar eso como prueba de haber estado en
7 Panamá durante bastante tiempo. El valor que
8 tuviera eso es el que es, pero lo podría
9 proporcionar.

10 P: Pero en la página 18 de su reporte, usted
11 dice en cuanto a los contratos que se ganaron,
12 que Omega Panamá no era quien se tenía en cuenta
13 en cuanto a experiencia y capacidad financiera.

14 R: Sí, correcto. Los contratos eran de 2011,
15 12 y 13, y ahora estamos haciendo una valuación a
16 diciembre de 2014.

17 P: En el párrafo 8 usted critica a Compass
18 Lexecon por realizar un análisis DCF de Omega
19 Panamá y esto necesariamente es hacia futuro. ¿No
20 es cierto? Estamos mirando hacia el futuro.

21 R: ¿Dónde está leyendo?

22 P: Estamos en la página 10, párrafo 8 al

VERSIÓN CORREGIDA

1 final de la página. Usted criticó a Compass
2 Lexecon por realizar un análisis DCF de Omega
3 Panamá aunque Omega Panamá no tiene experiencia
4 en cuanto a operaciones o rentabilidad como
5 entidad independiente. ¿Correcto?

6 R: Sí, estoy tratando de separarme del marco
7 de Compass Lexecon. Mi marco indica que la
8 empresa carece de valor, así que estaba tratando
9 de examinar lo que dice Compass Lexecon.

10 P: Sí, pero usted dijo que al avanzar con los
11 contratos a futuro uno no tiene que suponer que
12 necesitarían a Omega Estados Unidos porque Panamá
13 había ganado más de un contrato en ese momento,
14 cuatro o cinco contratos ¿No es cierto?

15 R: Sí, pero según ese escenario un comprador
16 hipotético y que al 2015, según este parámetro,
17 uno podría decir: "Bueno, va a haber algunas
18 dificultades de crecimiento cuando uno se
19 separa". Comprar Omega Panamá me da entonces la
20 posibilidad de tener una puesta en marcha más
21 acelerada, porque Omega Panamá desde 2015 tiene
22 experiencia y conocimiento local; diferente de si

1 es nuevo en el mercado. Yo contemplé esa
2 posibilidad y esto es lo que está reflejado aquí
3 en la gráfica de arriba de la diapositiva 9 de la
4 presentación.

5 P: Para que quede claro, su postura es que
6 cualquier ingresante podría replicar la
7 experiencia de Omega Panamá desde 2010 a 2014 e
8 incluso tener una mejor situación en sus años
9 iniciales. Esto es parte del fundamento de esta
10 gráfica.

11 R: Por supuesto.

12 Podríamos ver si el área sombreada en esta
13 gráfica en la diapositiva 9 podría ser más grande
14 o más pequeña o que se podría haber cuantificado
15 en forma distinta, pero desde el punto de vista
16 más conservador y más favorable a las demandantes
17 es asumir que la nueva ingresante al mercado no
18 haría ningún tipo de negocios durante los
19 primeros cinco años, y eso es lo que yo uso en el
20 análisis de sensibilidades en el modelo de
21 Compass Lexecon.

22 P: Pero el nuevo ingresante al mercado podría

1 fracasar, ¿correcto? Eso pasa todo el tiempo

2 R: Sí, también podría fracasar Omega Panamá.

3 Incluso basado en el patrón que tenemos aquí,

4 basado incluso en Omega Estados Unidos, un

5 comprador a finales de 2014, podría ver esta

6 diapositiva número 15 y decir: "Bueno, el mejor

7 año que tuvo Omega Panamá o el Consorcio fue

8 2012". A partir de ahí se van hacia abajo y si

9 ven ellos el respaldo financiero que tenía Omega

10 Estados Unidos en Puerto Rico ni siquiera existe

11 ya la empresa en Puerto Rico. Desapareció de

12 Puerto Rico.

13 P: Sí, y usted sabía que esto se debió a las

14 medidas, según los argumentos de la demandante.

15 R: No sabía que esos eran sus argumentos. Esa

16 no sería la forma en que yo evaluaría el caso.

17 P: Bien, lo veremos. Pero los supuestos que

18 plantea usted allí no se basan en un análisis

19 comparativo. El análisis de usted es básicamente

20 el siguiente: porque lo hizo Omega Panamá, todos

21 lo podrían hacer también. ¿Correcto?

22 R: No. Yo le respondí una pregunta diferente.

1 Usted me preguntó si un nuevo ingresante al
2 mercado podría fracasar. Yo le dije que no
3 quedaba en claro que Omega Panamá tendría éxito.
4 Esta mañana López Zadicoff dijo que yo, Daniel
5 Flores, no había tenido en cuenta que las
6 empresas que recién inician tienen un riesgo. El
7 50 por ciento de las empresas quiebran después de
8 los cinco años. Es lo que dijo López esta mañana.
9 ¿Pero qué edad tenía Omega Panamá a la fecha de
10 valuación? Menos de cinco años, así que hay un
11 riesgo de que Omega Panamá también quebrara.

12 P: Usted muestra estas gráficas relativas a
13 la licitación y usted dice que la situación de
14 ellos hubiese sido más deficiente. Pero tenían
15 una cartera de ocho contratos con el gobierno y
16 estaban trabajando en eso. ¿No es cierto?

17 R: Tenían una cartera de ocho contratos, pero
18 no estaban experimentando nuevos contratos. Yo,
19 como empresario, siempre tengo que preocuparme de
20 ese tema. En este momento trabajamos en diez
21 casos. Siempre me preocupó cuales son los casos a
22 futuro. Si uno no tiene un nuevo caso todos los

VERSIÓN CORREGIDA

1 meses al fin del año no voy a poder pagar los
2 sueldos de los empleados. Es muy alarmante cuando
3 uno no tiene ningún tipo de contratos en un plazo
4 mayor de 18 meses.

5 P: Sí, pero tuvieron ellos nuevos
6 contratos: tres en 2012, uno en 2013..

7 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del
8 inglés): Sí, están empezando a pisarse. Les pido
9 por favor que no hablen tan rápido.

10 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Decía
11 que a la fecha de valuación al final de 2014 lo
12 que sabemos es que en 2013 Omega Panamá ofertó
13 cuatro contratos. Solamente ganó uno y ese uno
14 que ganó era por 2 millones de dólares, que
15 representaba el 3 por ciento de todo lo que ellos
16 habían ofertado. Después en 2014, cero. Así que,
17 a finales de 2014, durante dos años, el único
18 negocio que ha ingresado a Omega Panamá serían
19 [REDACTED]. Eso sería preocupante para
20 un potencial comprador.

21 P: ¿Sabe usted que en 2014 las medidas
22 comenzaron a mediados de ese año?

VERSIÓN CORREGIDA

1 R: Entiendo que esa es la alegación, pero eso
2 solamente es la mitad del año.

3 P: También sabe usted que usted citó y colocó
4 en el expediente una ley que restringe
5 significativamente la posibilidad que tiene el
6 gobierno de Panamá de ingresar y celebrar nuevos
7 contratos en los seis meses anteriores una
8 elección, y que eso cubriría la totalidad de la
9 primera parte del 2014, ¿correcto?

10 R: Hay ciertas restricciones que tiene el
11 gobierno saliente para no darle los contratos a
12 los amigos, por ejemplo. Pero un país no deja de
13 trabajar porque hubo una elección y hay que
14 adjudicar contratos para las obras que deben
15 existir. No he visto prueba alguna de que la
16 expedición de nuevas solicitudes de obras
17 públicas -- bueno, que el nivel de eso sea cero
18 en los primeros seis meses de 2014. Creo que no
19 hay pruebas en el expediente al respecto.

20 P: Pero usted tampoco ha visto ningún tipo de
21 prueba de que haya habido ofertas durante ese
22 período, ¿no?

VERSIÓN CORREGIDA

1 R: Sí, pero no lo sabía hasta que López
2 Zadicoff habló esta mañana de que tenía un
3 problema con eso.

4 P: Sí, pero usted introdujo la ley que
5 restringe licitaciones. Es su anexo, está en el
6 QE-28.

7 R: ¿Me dice exactamente lo que dice? ¿Dice
8 allí que no hay ningún tipo de oferta que va a
9 ocurrir en los seis meses antes de la elección?

10 P: No, no lo dice. Lo restringe al 50 por
11 ciento.

12 R: Bueno, pero eso es lo que yo recuerdo.

13 P: El perito preguntó si no dice que había
14 nuevas ofertas durante los seis meses antes de la
15 elección. Yo dije que no es así. Si lo vemos, lo
16 que hace es que restringe severamente la cantidad
17 de nuevos contratos en los que se podía gastar
18 sobre la base del monto actual del presupuesto
19 accesible anual. Esto está en la página 8, al
20 final. Es la 9 del PDF y después continúa al
21 final de la página 10 del PDF, que creo tiene el
22 número 9 al principio.

VERSIÓN CORREGIDA

1 R: ¿Usted quiere que vea el español o el
2 inglés?

3 P: Esto está solamente en español. No tradujo
4 esta parte.

5 R: ¿Qué artículo quiere que vea?

6 P: Es el artículo 15.

7 R: Lo voy a leer para refrescar la memoria.

8 Bien. ¿Me permite traducir del español al
9 inglés para que conste en actas? Me parece que
10 las normas pertinentes que usted menciona son las
11 siguientes: "se prohíbe a las entidades públicas
12 establecidas en esta ley que durante los últimos
13 seis meses de un gobierno celebren obligaciones
14 que carezcan de la asignación presupuestaria
15 adecuada y que no podrán pagarse dentro del mismo
16 año fiscal."

17 Esto no dice nada sobre no poder tener
18 contratación nueva. Les dice que, si ustedes
19 licitan un presupuesto, un proyecto nuevo, tiene
20 que asegurarse de contar con el presupuesto.

21 P: ¿Puede seguir hasta el final del artículo
22 que sigue en la próxima página?

VERSIÓN CORREGIDA

1 R: Luego dice, y voy a continuar -- voy leer
2 todo: "En la determinación de la disponibilidad
3 de efectivo se tendrá en cuenta que los ingresos,
4 el programa y los compromisos presupuestarios
5 para el año hasta el final del ejercicio".

6 Entonces, lo que está diciendo es que usted no
7 puede establecer el presupuesto y gastar todo
8 hasta mediados de año y dejar que el resto se
9 pague -- lo pague el próximo gobierno.

10 Y luego dice: "En los últimos seis meses del
11 mandato del gobierno usted no puede utilizar más
12 del 50 por ciento del presupuesto". Quiere decir,
13 presupuesto anual: un año tiene doce meses.

14 Entonces, los primeros seis meses solamente puede
15 gastar la mitad de lo que tiene para todo el año.
16 No sé cuál es la restricción tan drástica.

17 P: ¿Me puede mencionar un solo contrato que
18 haya recibido el Consorcio y cuyo presupuesto
19 haya durado menos que un año?

20 R: Usted puede tener un presupuesto y decir
21 "este es el monto asignado a 2014, este a 2015 o
22 2016". Entonces, hay muchos contratos con los

VERSIÓN CORREGIDA

1 gobiernos y así funcionan. Usted no puede gastar
2 todo este año. Si yo tengo una audiencia, un
3 primer informe, un segundo informe, una audiencia
4 y después posterior a la audiencia hay diferentes
5 asignaciones presupuestarias -- entonces yo no
6 puedo gastar en 2020 el monto para segundo
7 informe que se debe presentar en 2021.

8 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

9 Yo creo que uno podría fijarse y ver desde el
10 punto de los hechos lo que fue licitado en los
11 primeros seis meses de 2014. Simplemente para
12 confirmar: este no es un ejercicio en el cual
13 usted haya participado, y entiendo su
14 explicación. Este no es un ejercicio que en su
15 opinión no necesitaba realizar, y no fue un
16 ejercicio que el señor López Zadicoff haya
17 realizado tampoco. ¿Es correcto?

18 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Sí.

19 La única limitación que yo veo finalmente es que
20 en la primera mitad del año solamente puede
21 gastar 50 por ciento. Creo que usted tal vez no
22 haya entendido sobre la base del español que ese

VERSIÓN CORREGIDA

1 año solo pueden gastar la mitad del monto normal.

2 Les dicen -- que en la primera mitad solamente
3 pueden gastar la mitad del total.

4 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

5 Entiendo el punto teórico sobre lo que establece
6 la ley, pero no sabemos qué es el que se licitó.

7 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Sí,

8 no lo sabemos. Si Compass Lexecon estaba
9 preocupado al respecto, y yo creo que lo dije en
10 el primer informe -- no hubo licitación en el
11 2014. Si ellos hubiesen respondido, yo podría
12 haber añadido algo.

13 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

14 Muy bien, muchas gracias.

15 Le doy la palabra a usted, señor Hines.

16 SEÑOR HINES (Interpretado del inglés): Una

17 última pregunta sobre este punto: reconoce que el
18 tema no es solamente si el gobierno está
19 adjudicando algunos contratos en los últimos seis
20 meses del gobierno. La pregunta es si están
21 adjudicando algún contrato o están licitando
22 algunos contratos que encajan en el universo o el

VERSIÓN CORREGIDA

1 alcance de contratos que Omega en realidad
2 licita.

3 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Sí.
4 Creo que esta es una pregunta pertinente.

5 P: Entonces, usted no tiene motivos para
6 asumir que el motivo por el cual no estaban
7 licitando a principios de 2014 era simplemente
8 que no tenían contratos disponibles. ¿Usted
9 simplemente está asumiendo que esto muestra una
10 compañía en problemas?

11 R: No estoy asumiendo una empresa o compañía
12 en problemas, sino dije que es algo preocupante.
13 Usted ve que en 2013 ellos licitaron y querían
14 recibir [REDACTED] en negocios y solamente
15 recibieron [REDACTED]. Esto es solamente un [REDACTED]
16 [REDACTED].

17 SEÑOR HINES (Interpretado del inglés): Señor
18 presidente: estoy a punto de tomar otro tema. Si
19 vamos a tomar una pausa pronto, podemos hacerlo
20 ahora, o puedo comenzar.

21 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
22 Perdí noción del tiempo, que no es lo que tengo

VERSIÓN CORREGIDA

1 que hacer. Creo que está bien quince minutos de
2 pausa. Y la misma instrucción, doctor Flores.

3 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés):

4 Entendido.

5 (Pausa para el café.)

6 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

7 Volvemos una vez más al expediente oficial de la
8 reunión.

9 SEÑOR HINES (Interpretado del inglés): Muy
10 bien, muchas gracias, señor presidente. Señor
11 Flores.

12 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

13 Creo que necesitamos su micrófono señor Hines.

14 SEÑOR HINES (Interpretado del inglés):

15 Gracias, señor presidente. Señor Flores, me
16 gustaría pasar a la página 42 de su segundo
17 informe. Voy a realizar la transición a lo que
18 usted hace aquí, si la marca Omega y los
19 intangibles de Omega se incluyesen en la
20 valuación.

21 Aquí en la página 42, párrafo 80, usted
22 indica que los ejemplos anteriores ayudan a

1 establecer que incluso si fuese metodológicamente
2 correcto incluir el valor de la marca Omega en la
3 valuación de Omega Panamá, no lo es por los
4 motivos establecidos anteriormente.

5 El argumento de Compass Lexecon de que la
6 marca Omega es uno de los activos intangibles que
7 respaldan una valuación de [REDACTED]
8 [REDACTED] de Omega Panamá es algo infundado y
9 contrario a los hechos. ¿Es esto correcto que
10 allí se indica,

11 R: ¿Le importa si lo leo? Habla de los
12 ejemplos anteriores.

13 P: ¿Puede confirmar que lo leí correctamente?

14 R: Sí, lo leyó correctamente.

15 P: Entonces, pasemos a la parte superior de
16 esta sección y lo vamos a abordar
17 metodológicamente - metódicamente.

18 En el párrafo 74, página 40, aquí es donde
19 comienza la sección. En la segunda oración usted
20 indica: La base de la conclusión que acabamos de
21 indicar, es que de hecho la reputación de la
22 marca Omega estaba en problemas mucho antes de

1 las medidas debido a los problemas enfrentados
2 por Omega USA en Puerto Rico. ¿Correcto?

3 R: Sí.

4 P: Y luego aquí cita varios hechos que usted
5 dice respaldan esto. Veamos ahora en primer lugar
6 el párrafo 75. Este es el primer ejemplo. Y aquí
7 cita un informe de 2010 sobre supuestos problemas
8 con el Coliseo de Puerto Rico.

9 R: Correcto.

10 P: Yo sé que usted estuvo aquí el día martes
11 cuando el señor Rivera declaró, ¿verdad?

12 R: Sí.

13 P: Usted escuchó al señor Rivera decir que el
14 informe que usted cita no menciona Omega y
15 tampoco deja en claro si está hablando de
16 deficiencias de diseño quien era responsable de
17 estas deficiencias. ¿Recuerda ese testimonio?

18 R: No de memoria.

19 P: Pero si quiere le podemos entregar la
20 transcripción.

21 R: Pero le creo.

22 P: De hecho, si se fija en ese informe que

VERSIÓN CORREGIDA

1 usted cita como QE-0092, de hecho, se ve que el
2 señor Rivera tiene totalmente razón, nunca
3 menciona a Omega. ¿Correcto?

4 R: Tendría que verificarlo, es posible que no
5 mencione a Omega para nada, pero era algo bien
6 sabido y lo sabemos que había un proyecto de
7 Omega. Si el documento dice que la construcción
8 está por debajo del nivel, ese documento tal vez
9 no diga quién lo construyó. Pero si usted tiene
10 otro documento que le indica cuál fue la
11 constructora, puede llegar a una conclusión.

12 P: Para dejarlo en claro, ¿analizó usted el
13 alcance del trabajo de Omega bajo el contrato en
14 ese proyecto para determinar si alguna de las
15 deficiencias tenía que ver con ese alcance del
16 trabajo?

17 R: Yo no pude encontrar el alcance del
18 trabajo de Omega, pero en este arbitraje, en los
19 documentos de la demandante, las demandantes se
20 han presentado como las desarrolladoras de ese
21 proyecto.

22 P: Entendido. Pero para dejarlo en claro,

VERSIÓN CORREGIDA

1 usted no tiene idea de si las deficiencias allí
2 descritas se encontraban dentro del alcance de
3 trabajo de Omega en el contrato. Por ejemplo,
4 podrían haber resultado de diagramas de
5 ingeniería que fueron subcontratos a una firma de
6 ingeniería o algo por el estilo.

7 R: Sí, no lo verifiqué.

8 P: Bien, para que quede en claro, como lo
9 dijimos, usted no es ingeniero. Entonces, usted
10 en realidad no tiene fundamento personal para
11 interpretar defectos de diseño y asignarlos a una
12 parte contratante responsable.

13 R: No intenté hacerlo. Lo único que quiero
14 decir es que si usted, por ejemplo, muestra el
15 Coliseo de Puerto Rico como su proyecto más
16 importante y luego los documentos públicos dicen
17 que ese proyecto tiene defectos, -correcta o
18 incorrectamente, no estoy emitiendo una opinión-
19 pero eso es algo que al menos pone en tela de
20 juicio la marca Omega. Es decir, si usted no
21 puede exhibir -- si usted está exhibiendo uno de
22 sus proyectos más grandes que ha sido muy

VERSIÓN CORREGIDA

1 criticado, esto claramente tiene que perjudicar
2 la reputación de la persona que hace referencia
3 ese proyecto como su propio proyecto.

4 P: Entonces, su opinión de que la
5 construcción fue muy criticada se basa solo en
6 unas evaluaciones en este informe que no se
7 atribuyen a Omega Panamá y algunos artículos que
8 se relacionan con las deficiencias en ese
9 informe. ¿Es esta una afirmación correcta?

10 R: Es un informe oficial de la Contraloría de
11 Puerto Rico que evalúa la calidad de ese
12 proyecto.

13 P: En la nota de pie de página 115, donde
14 usted cita este informe, ofrece la fecha 8 de
15 abril de 2010. ¿Correcto?

16 R: Sí.

17 P: Me gustaría que se fije ahora en C-348.

18 Bien. Puede ver aquí en la primera página que
19 se trata de un documento de la oferta de un
20 proyecto MINSA, específicamente las credenciales
21 del proponente.

22 R: Sí.

VERSIÓN CORREGIDA

1 P: Pasemos a la página 229 y los números de
2 página están abajo entre corchetes. Tal vez
3 encuentre otros números, pero ese es el número en
4 el que me quiero concentrar.

5 Bien, esta es una carta de la autoridad de
6 financiamiento de infraestructura de Puerto Rico.
7 ¿Correcto?

8 R: Aparentemente, sí.

9 P: ¿Lo dice arriba, verdad? Junto al
10 logotipo.

11 R: Sí.

12 P: Y la fecha es 23 de diciembre de 2010.
13 ¿Correcto?

14 R: Sí.

15 P: Entonces, esto será unos ocho meses
16 después del informe que acabamos de analizar que
17 usted citó. ¿Correcto?

18 R: Sí.

19 P: Y el asunto de este documento, como puede
20 ver en la línea, en ese renglón, es una
21 certificación de competencia técnica. ¿Correcto?

22 R: Sí.

VERSIÓN CORREGIDA

1 P: Esto es algo que supuestamente se solicitó
2 para incluir entre estos documentos de la
3 licitación.

4 P: Sí.

5 P: Y usted puede ver que se ofrece la
6 certificación de competencia, y en punto 1 se
7 hace referencia a un proyecto de Omega USA en
8 Puerto Rico, un estadio Atlético, ¿verdad?

9 R: ¿Dice Omega USA?

10 P: Bueno, Omega Panamá no construyó estadios
11 en Puerto Rico, ¿verdad?

12 R: No, pero no veo aquí dónde dice...

13 P: No. Simplemente le estoy preguntando si es
14 en referencia a un estadio atlético en Puerto
15 Rico.

16 R: Sí, el estadio atlético Mayagüez.

17 P: Entonces, supuestamente este no era un
18 proyecto de Omega Panamá. ¿Verdad?

19 R: Estoy de acuerdo, sí.

20 P: Entonces, ofrecen esta certificación. Y si
21 se fija abajo, en la opinión que ofrecen, la
22 opinión que ofrecen es excelente, ¿verdad?

VERSIÓN CORREGIDA

1 R: Dice "excelente", sí.

2 P: Y esta es una opinión, un elogio a la
3 empresa, no a un proyecto en particular. ¿Verdad?

4 R: No sé.

5 P: ¿No es lo que las palabras le dicen?

6 R: No conozco este documento.

7 P: Le estoy preguntando lo que dicen las
8 palabras.

9 R: Las palabras dicen "Opinión sobre la
10 empresa Omega Engineering Inc",

11 P: y dice: "Excelente".

12 R: Omega Engineering Inc eso es Omega Panamá,
13 ¿verdad?

14 P: Sí.

15 R: No sé qué es lo que quiere decir esto.

16 P: Pero usted observará en estos dos
17 renglones que se lo envían a Omega Engineering
18 Inc en Panamá presuntamente para el fin de esta
19 licitación.

20 R: No sé. ¿Dice "Omega Engineering Inc y que
21 nosotros conocemos como Omega Panamá es
22 excelente"?

VERSIÓN CORREGIDA

1 P: No, permítame decirle que esta es mi
2 conclusión que a la luz que están hablando
3 claramente de su opinión sobre una empresa que
4 construyó un estadio en Puerto Rico, esto es
5 simplemente un error y están hablando de la
6 entidad de Omega que en realidad construyó el
7 estadio.

8 R: Pero no lo sé.

9 P: Pero usted estará de acuerdo con que ahí
10 dice "excelente".

11 R: Dice: "Opinión sobre la empresa Omega
12 Engineering Inc: excelente". Si fuese a examinar
13 este documento le preguntaría qué es lo que está
14 ocurriendo aquí. No puedo opinar. No me concentré
15 en esta página antes. No sé.

16 P: Pero es justo decir que 8 meses después
17 del informe que usted cita, como algo que es
18 dañino para su reputación, el gobierno de Puerto
19 Rico está dispuesto a dar a Omega una
20 certificación para fines de otra licitación que
21 brinda una opinión en el sentido de que la
22 empresa es excelente. ¿Correcto?

VERSIÓN CORREGIDA

1 R: Es lo que parece decir en esta página. De
2 nuevo, si recuerda el otro documento era un
3 documento mucho más extenso. El estadio de Puerto
4 Rico es muy grande. Es un señor que es el
5 director de ingeniería quien envía una carta que
6 parece tener algunos errores de mecanografía.
7 Entonces, no sé en qué se basa para decir
8 "excelente".

9 P: Entonces, ¿es su postura que el gobierno
10 de Puerto Rico emitiría una carta para fines de
11 una licitación señalando que una empresa es
12 excelente si otra parte de ese gobierno hubiera
13 concluido que la empresa hacía un trabajo
14 deficiente?

15 R: Yo no sé, yo conozco el documento del
16 contralor. Y es un documento muy extenso y lo
17 revisé y tiene mucho detalle y está firmado por
18 el contralor mismo. O sea, un funcionario.

19 Yo no sé quién tiene más peso: el director de
20 ingeniería en una carta con un error, o el
21 informe completo del Contralor. No puedo hacer la
22 comparación.

VERSIÓN CORREGIDA

1 P: Entonces, vamos a indicar otra vez que la
2 comparación que estaría haciendo es entre un
3 informe que no hace ninguna mención de Omega y
4 que ya hemos establecido, bueno, que usted no
5 hizo ningún análisis para determinar si las
6 críticas eran atribuibles a Omega, de manera que
7 un informe que prima facie no dice nada sobre
8 Omega, y un informe del gobierno que dice que la
9 opinión de la empresa Omega es excelente.

10 R: Bueno, yo no lo describiría así como usted
11 lo ha hecho. Usted dice que es una carta del
12 gobierno, pues es una carta de una persona en
13 papel membrete de una autoridad, parece que es el
14 director de ingeniería. El informe del contralor
15 se emitió a nivel público, no sé si se tuvo que
16 aprobar en la Cámara Legislativa de Puerto Rico,
17 pero probablemente se firmó en su presencia. No
18 sé si esto se destinó a la prensa o se hizo
19 público o cuál es el proceso de aprobaciones.
20 Entonces, no le puedo dar una opinión jurídica
21 respecto de cuál documento tiene más peso.

22 P: Pero usted sí acepta que el director de

VERSIÓN CORREGIDA

1 ingeniería de la AFI emitió esta carta posterior
2 indicando que la empresa es excelente.

3 R: No lo sabía.

4 P: Bueno, vamos a continuar.

5 Pasemos a la página 41, al siguiente párrafo,
6 el párrafo 76.

7 Aquí usted cita una demanda entre Oriental
8 Bank y Omega Estados Unidos respecto de una línea
9 de crédito. ¿Usted hizo alguna investigación
10 respecto de los antecedentes de esta controversia
11 además de la opinión que usted cita en el
12 informe?

13 R: No.

14 P: Entonces, ¿usted no tiene ninguna idea
15 respecto de los hechos, los antecedentes y la
16 relación entre Omega y el banco que dio lugar a
17 esta controversia, ni respecto de cualesquiera de
18 los otros detalles que precedieron esta decisión
19 en apelación, ni tampoco la decisión pertinente?

20 R: No, lo basé en el hecho de que cuando uno
21 hace una búsqueda en Internet, lo primero que uno
22 ve es que uno tiene problemas con un banco que ha

VERSIÓN CORREGIDA

1 demandado a su empresa, pues me parece que es muy
2 preocupante. No quisiera que sucediera a
3 Quadrant; ojalá que nunca suceda.

4 P: Usted estuvo aquí el día lunes cuando el
5 señor Rivera explicó que la resolución de las
6 cuestiones con esta línea de crédito y respecto
7 de esta demanda en particular se podría de
8 observar en la nota H a los estados financieros
9 auditados de 2014 de Omega U.S. ¿Se acuerda el
10 testimonio?

11 R: No.

12 P: Entonces, yo se lo puedo mostrar, si
13 quiere.

14 R: Acepto lo que usted dice.

15 P: Entonces, pasemos a esa nota. Es el C-386.

16 En la primera página podemos ver que son los
17 estados financieros consolidados para Omega
18 Estados Unidos para los años que terminaron 28 de
19 febrero del 2014 y 2013. ¿Correcto?

20 R: Sí.

21 P: Y usted revisó este documento para la
22 elaboración de su segundo informe. ¿Correcto?

1 R: Sí.

2 P: Entonces, pase a la página 21.

3 Aquí está la nota H, a la que hizo referencia
4 el señor Rivera el martes. Y el primer párrafo
5 que puede leer describe [REDACTED]

6 [REDACTED]
7 R: He leído el primer párrafo.

8 P: Muy bien. Entonces, en el siguiente
9 párrafo se indica que [REDACTED]

10 [REDACTED]
11 [REDACTED]
12 [REDACTED] ¿Lo ve?

13 R: Sí.

14 P Y luego dice [REDACTED]

15 [REDACTED]
16 [REDACTED]
17 [REDACTED]
18 [REDACTED] . ¿Correcto?

19 R: Sí.

20 P: Ahora los [REDACTED] serían el préstamo
21 controvertido de Oriental. ¿Correcto?

22 R: No estoy seguro.

VERSIÓN CORREGIDA

1 P: Si quiere podemos pasar a la opinión que
2 usted cita que aclara cuál es el valor del
3 préstamo en cuestión en esa demanda. Entonces,
4 usted lo puede ver, o lo podemos ver o yo le
5 puedo manifestar que es [REDACTED].

6 R: Veámoslo, sí.

7 P: Entonces, vamos a verlo es QE-0095. Y va a
8 querer pasar a la página 3 del castellano.

9 En la página 3, en el cuarto párrafo --
10 bueno, hay dos párrafos seguidos y después hay
11 una referencia a 2.400.000 y luego describe el
12 monto del capital y luego intereses de 51.900 y
13 otros intereses, 300 dólares por día.

14 Eso sería 2,45 millones.

15 R: No exactamente.

16 P: Pero aproximadamente. ¿Correcto?

17 R: Bueno, en los estados financieros,
18 primero, esto se refiere a un pagaré con un saldo
19 de 2.400.000 exacto. Aquí habla de -- o sea, en
20 este QE-0095 se habla de 2,4 millones con
21 intereses de 51.900 más 300 dólares diarios, más
22 10 por ciento para costas, gastos y honorarios de

1 abogados.

2 P: Correcto. El señor Rivera, y le podemos
3 señalar dónde lo dijo, indicó que esta nota tiene
4 que ver con la demanda en cuestión. ¿Usted tiene
5 algún motivo para poner en tela de juicio su
6 testimonio en ese sentido?

7 R: No lo sé. Solo tenemos lo que él dice. Eso
8 es lo que tenemos.

9 P: Muy bien, entonces vamos a suponer que el
10 préstamo de 2,45 millones que se trata aquí es el
11 mismo préstamo que usted cita en su opinión como
12 poco más de [REDACTED]. En la opinión que
13 usted cita señala que la empresa celebró un
14 convenio con una entidad financiera donde la
15 empresa pagó [REDACTED] para cancelar la
16 deuda total. Y luego continúa describiendo un
17 segundo préstamo y dice en cuanto a ese, que la
18 empresa celebró un acuerdo de refinanciación
19 donde la empresa pagó 1 millón y el saldo
20 pendiente de [REDACTED] se convirtió en deuda
21 de largo plazo. ¿Correcto?

22 R: Sí.

VERSIÓN CORREGIDA

1 P: Y la fecha de estos estados financieros,
2 bueno, hay que ver la página 4 para verlos, es el
3 10 de julio del 2014. ¿Correcto?

4 R: Sí.

5 P: Entonces, presumiblemente la resolución de
6 estas cuestiones con las líneas de crédito y la
7 deuda ocurrió en algún momento entre el final del
8 año 28 de febrero y la fecha de este documento el
9 10 de julio.

10 SEÑOR RYAN (Interpretado del inglés): Señor
11 presidente, quisiera formular una objeción. Nos
12 hemos alejado mucho de lo que hace referencia
13 esta nota, hay una discrepancia entre el monto al
14 que se hace referencia en la demanda 2,45
15 millones, una cifra precisa aquí, y luego un
16 monto encima de [REDACTED], como señaló el
17 doctor Flores. También señaló que en este segundo
18 párrafo...

19 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
20 Bueno, entiendo la objeción. Voy a permitir que
21 continúe porque el doctor Flores es capaz de
22 hacer lo que usted está haciendo, es decir, está

VERSIÓN CORREGIDA

1 viendo el documento que en todo caso es uno de
2 sus anexos. Yo sí diría, yo creo que entendemos,
3 señor Hines, el punto crucial puede ser para
4 fines de la marca qué información que está
5 públicamente disponible y que la gente podría
6 analizar y podría investigar. Y eso podría ser
7 algo que usted quisiera plantear al doctor
8 Flores. No lo tiene que hacer para llegar a su
9 punto sobre la afectación a la marca. Si va para
10 allá está bien, y si no, está bien. Pero yo creo
11 que entendemos la idea al revisar estos
12 documentos.

13 SEÑOR HINES (Interpretado del inglés): Sí, y
14 voy a continuar de ahí en adelante pues estoy
15 enfocándome en la reputación pertinente que es la
16 que entra como un factor en las licitaciones que,
17 digamos, la reputación que tienen en frente
18 quienes evalúan las licitaciones.

19 Ahora le pido que pase a la pieza probatoria
20 C-278.

21 Y al comienzo hay un logo, puede ver que es
22 un documento de la empresa aseguradora ASSA.

1 ¿Correcto?

2 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Sí.

3 P: Y si va al final puede ver que tiene fecha
4 5 de mayo del 2014. ¿Correcto? Dice: "Firmado a
5 este día". 5 de mayo de 2014.

6 R: Sí.

7 P: Y si volvemos hacia arriba, podemos ver
8 que esto está al lado de la palabra
9 "contratista". Dice que tiene que ver con Omega
10 Engineering Inc y Omega Engineering LLC, o sea
11 Omega Estados Unidos, según lo hemos tratado en
12 este arbitraje. Ahora, esta es una prórroga de la
13 fianza de desempeño emitido por ASSA en relación
14 con el contrato con el Municipio de Colón.

15 ¿Correcto?

16 R: Con el mercado público en Colón, correcto,
17 sí.

18 P: Y esta es una prórroga de la fianza que
19 ASSA había emitido en relación con ese contrato.

20 ¿Correcto?

21 R: Yo no recuerdo haber visto ese documento
22 antes. Si me permite leerlo.

VERSIÓN CORREGIDA

1 P: Sí, claro que sí.

2 R: Ya he leído el documento.

3 P: Entonces, usted estaría de acuerdo que es
4 una extensión de la fianza emitida por ASSA en
5 relación con el contrato con el Municipio de
6 Colón. ¿Correcto?

7 R: Parece ser para una extensión de 30 días.
8 Dice: "un plazo adicional de 30 días".

9 P: Dice después: "posteriores al vencimiento
10 del mismo". Quiere decir el vencimiento del
11 contrato, pero cuando habla de la vigencia de la
12 fianza del cumplimiento, dice: "1170 días a
13 partir de la fecha indicada en los siguientes
14 casos".

15 R: ¿Usted está diciendo que es una extensión?

16 P: Sí, ese es el punto básico.

17 A lo que voy es que uno puede ver que es un
18 endoso de extensión de vigencia. ¿Correcto? Y
19 dice en el primer párrafo que queda entendido y
20 convenido y luego revisa la fianza y para qué es
21 y luego se le extiende la vigencia. Entonces, mi
22 pregunta sencilla es que esta es una extensión de

VERSIÓN CORREGIDA

1 la fianza que se emitió a Omega Panamá y Omega
2 Estados Unidos en relación con el contrato con la
3 ciudad de Colón.

4 R: Honestamente no he visto este documento
5 antes. Entonces, lo estoy leyendo con usted. No
6 lo sé.

7 P: Entonces, ¿usted no puede concluir nada
8 sobre la base de esas palabras?

9 R: No, lo único que digo es que no he
10 estudiado ese documento. Yo sé que dice "endose
11 de extensión de vigencia", pero no tengo el
12 contexto. No sé qué es lo que se dijo en el
13 documento anterior, no sé si es una extensión de
14 dos días, dos meses. O sea, lo único que le puedo
15 decir es que no sé nada de este documento.

16 P: En todo caso, al 5 mayo del 2014 su
17 aseguradora está dispuesta a extenderle la fianza
18 que se le ha emitido. ¿Es esa una afirmación
19 justa?

20 R: Tiene algunas condiciones aquí.

21 P: Ciertamente, como la fianza original
22 seguramente tuvo

VERSIÓN CORREGIDA

1 R: veo aquí que dice: "La efectividad de este
2 endoso está sujeta a que no exista incumplimiento
3 reportado conocido a la fecha", y luego continúa.
4 De manera que no tengo el contexto para decirle
5 de qué se trató esto.

6 P: ¿No tiene el contexto para decirme si esta
7 fue una extensión de la fianza?

8 R: Pareciera ser el caso, pero yo no le puedo
9 decir si estamos hablando de una extensión de una
10 semana, de un año. No tengo los hechos.

11 P: Muy bien, entonces le voy a preguntar lo
12 siguiente: ¿usted no tiene conocimiento de nada
13 en el expediente que sugiere que ASSA o
14 Travelers, o sea los que brindaban las garantías
15 o las fianzas a Omega habían planteado alguna
16 preocupación con Omega hasta después de las
17 medidas cuando se quitó la fianza?

18 R: No lo he estudiado, entonces no le pudo
19 decir.

20 P: Antes, cuando estábamos hablando, usted
21 dijo que para conseguir la fianza lo importante
22 es la financiación. Uno tiene que mostrar su

1 capacidad financiera, o situación financiera.

2 R: Yo no me acuerdo si dije esas palabras. Yo
3 planteé que son dos cuestiones distintas.

4 P: Para volver al punto: después de esta
5 demanda en el 2013, usted no tiene conocimiento
6 de ninguna cuestión o ninguna prueba que plantea
7 que algún fiador de Omega Estados Unidos había
8 planteado alguna preocupación hasta el 2015
9 después de iniciadas las medidas.

10 R: Vuelvo a repetir la respuesta: no es algo
11 que he estudiado, de manera que no le puedo
12 decir.

13 P: Luego, en el párrafo 77 usted cita
14 presuntos problemas con una oferta presentada por
15 Omega Estados Unidos para el proyecto de Puerta
16 de Tierra. ¿Correcto?

17 R: Sí.

18 P: Y usted cita una carta de la autoridad y
19 financiación de infraestructura, que es el QE-96.

20 R: Sí.

21 P: Pasemos a ese documento. QE-96. Esta carta
22 tiene fecha 21 de julio del 2014. ¿Correcto?

1 R: Sí.

2 P: Y podemos ver que la carta fue enviada por
3 María L. Santiago Rivera, la presidente del
4 Comité de Subasta.

5 R: Disculpe, ¿cuál es la pregunta?

6 P: Mi pregunta es que al pie de la página la
7 firma María L. Santiago Rivera, presidenta del
8 Comité de Subastas, aunque me informan que se
9 podría traducir más fielmente como Comité de
10 Ofertas.

11 R: Muy bien.

12 P: Y si vemos en la página 1, podemos ver que
13 aquí la autoridad cita la nota H de los estados
14 financieros que vimos hace unos minutos.

15 ¿Correcto?

16 R: No estoy seguro. Lo que estamos viendo son
17 las declaraciones emitidas, cuándo, no me
18 acuerdo. Porque cada estado financiero va a tener
19 una nota H.

20 P: El 10 de julio del 2014 y ella hace
21 referencia al contenido de la nota H que calza
22 con lo que vimos en cuanto a los saldos de la

VERSIÓN CORREGIDA

1 línea de crédito y ella lo llama sus estados
2 financieros más recientes.

3 R: Esa es mi pregunta: cuáles son los estados
4 financieros más recientes--

5 P: Los que fueron emitidos aproximadamente en
6 ese momento, unos once días antes que acabamos de
7 ver. O sea, para el año que terminó el 28 de
8 febrero del 2014, que fueron emitidos a comienzos
9 de julio del 2014 y que estamos viendo hace un
10 momento.

11 R: De nuevo, no estoy seguro de eso, porque--

12 SEÑOR RYAN (Interpretado del inglés): Tal vez
13 le puede mostrar de nuevo el estado financiero.

14 SEÑOR HINES (Interpretado del inglés): Muy
15 bien, si lo necesita.

16 PRESIDENTE SHORE: No es tanto eso, está
17 diciendo usted que no sabe cuáles fueron los
18 estados financieros que se presentaron ante esta
19 entidad porque tal vez no fue el estado
20 financiero más reciente.

21 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Sí,
22 porque el hecho que yo creo que tenía el sello de

VERSIÓN CORREGIDA

1 un auditor externo. ¿Correcto? Porque yo creo que
2 tenía un sello de auditor externo. Sí, tiene un
3 sello al 10 de julio del 2014, lo que no sé es si
4 una carta enviada once años después, o sea, los
5 estados financieros más recientes que tendría
6 esta persona, Santiago Rivera, era esta que se
7 había emitido diez días antes o los que se habían
8 emitido 365 días antes.

9 P: Pero veamos el punto sustantivo, cual sea
10 la nota H a la que hace referencia, tiene que ver
11 con una afirmación en el sentido de que las
12 líneas de crédito se habían cancelado. Entonces,
13 si fueron los estados financieros que vimos o no,
14 su preocupación tiene que ver con [REDACTED]

15 [REDACTED]
16 [REDACTED].

17 R: ¿Tenemos los estados financieros de un año
18 antes para poderlo verificar?

19 P: Sí.

20 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
21 Yo no sé si es necesario en vista del propósito
22 de esta pregunta. Tal vez no sea necesario

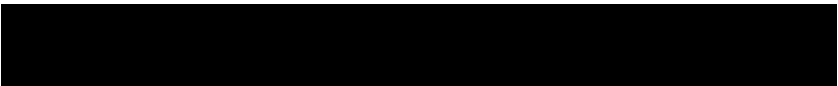
VERSIÓN CORREGIDA

1 buscarlos. Por qué no continúa. Si no puede
2 responder, usted dirá que necesita esos estados
3 financieros.

4 SEÑOR HINES (Interpretado del inglés):

5 Entonces, mi pregunta es, independientemente de
6 la nota H a la que hace referencia y el año en
7 cuestión, podemos estar de acuerdo que esa nota H
8 describe la cancelación de unas líneas de
9 crédito. ¿Correcto?

10 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Sí.

11 P: Y como resultado de esto, en la siguiente
12 página ella dice que los documentos en la
13 propuesta de Omega -- que en esos documentos el
14 funcionario -- el principal oficial ejecutivo de
15 Omega informa que en la actualidad mantienen
16 líneas de crédito con el Banco Popular de Puerto
17 Rico y Doral Bank con balances disponibles de
18  respectivamente. ¿Lo
19 ve?

20 R: Sí.

21 P: ¿Y luego, continúa diciendo que dada --
22 dado la información presentada en la nota H de su

1 estado financiero, necesitamos que se aclare
2 dicha información mediante una certificación del
3 oficial de crédito de los bancos donde mantienen
4 las líneas de crédito?

5 R: Sí.

6 P: Y como usted ha señalado en su informe,
7 esta es una carta que se emitió en relación con
8 una propuesta de Omega U.S. para el proyecto
9 Paseo de Tierra, que también se puede ver de lo
10 que está en negrillas en la primera página.

11 ¿Correcto?

12 R: Sí.

13 P: Ahora, usted no menciona en su informe en
14 ese párrafo si Omega en realidad presentó las
15 certificaciones que exigían para mostrar que
16 tenían esas líneas de crédito con esos balances.

17 ¿Correcto?

18 R: Según la información disponible de Puerto
19 Rico, no había más información al respecto. Este
20 es un documento que encontré en el Internet. No
21 hubo seguimiento. Yo supongo que si hubiera una
22 respuesta a la carta se habría adjuntado a lo

1 mismo.

2 P: ¿Pero usted está al tanto que después de
3 esta carta Omega recibió el contrato, se le
4 adjudicó el contrato para este proyecto? Lo
5 sabemos porque en el siguiente párrafo usted
6 sostiene que lo abandonaron en algún momento
7 posterior.

8 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
9 En el párrafo anterior dice que lo obtuvieron y
10 después en el siguiente párrafo dice que lo
11 abandonaron. Siguiendo pregunta, señor Hines.

12 SEÑOR HINES (Interpretado del inglés):
13 Entonces, la respuesta es sí, obtuvieron esto.

14 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés):
15 Disculpe, estaba viendo los documentos, es
16 cierto, el contrato fue adjudicado a Omega
17 Estados Unidos.

18 P: Entonces, sean cuales fueran las
19 preocupaciones de la autoridad de contratación a
20 la fecha de esta carta, está claro que esas
21 preocupaciones no eran suficientes para que
22 denegaran a Omega el contrato ¿Correcto?

VERSIÓN CORREGIDA

1 R: Apparently es así.

2 P: Luego usted sigue en el párrafo 78 para
3 decir que abandonaron el contrato [REDACTED].

4 R: Sí, ¿cuál párrafo?

5 P: 78. El cuarto de cinco párrafos en los
6 cuales usted establece los fundamentos de su
7 opinión pericial en el sentido de que la
8 reputación de la marca de Omega...

9 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
10 Vamos directamente al párrafo 78. Conocemos el
11 contexto. Si tiene una pregunta, por favor, que
12 la formule.

13 SEÑOR HINES (Interpretado del inglés): Sí,
14 señor presidente. Entonces, usted cita aquí para
15 esta proposición que abandonó el contrato, una
16 carta citada en el párrafo 119 de QE-0097.

17 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Sí.

18 P: Bueno, veamos ese. ¿Ya?

19 R: Sí.

20 P: Este es el artículo que usted cita aquí. Y
21 veo que usted no proporciona una traducción
22 completa al inglés. Pero, bueno, pasemos primero

VERSIÓN CORREGIDA

1 a la primera página del español, la fecha ahí es
2 el 8 de marzo del 2016. ¿Correcto?

3 R: Correcto.

4 P: Ahora vamos a -- bueno, usted puede ver la
5 versión en español. Yo me voy a basar en la
6 traducción al inglés en la página 2. Y aquí
7 podemos ver que la autoridad para el
8 financiamiento de la infraestructura se cita en
9 el segundo párrafo. El director de esta
10 autoridad, AFI, dice que "el contable, no
11 nosotros, hace una evaluación y asume una
12 posición y dice si la compañía tiene liquidez
13 suficiente para continuar". ¿Correcto?

14 R: Sí.

15 P: Y luego el artículo señala que el contable
16 (Armando Suárez) fue el consultor que evaluó los
17 estados financieros de las empresas que
18 compitieron por el contrato. Y que el señor
19 Suárez aseguró en su informe que el -- y cito:
20 "El proponente Omega tiene liquidez adecuada para
21 construir cualquier proyecto". ¿Lo ve?

22 R: Sí.

VERSIÓN CORREGIDA

1 P: Ahora, el artículo del autor del artículo
2 luego critica esa decisión sobre su análisis de
3 los estados financieros. ¿Correcto?

4 R: Lo que recuerdo es sí.

5 P: Entonces, le voy a preguntar, el autor de
6 este artículo es Joel Cintrón Arbasetti.
7 ¿Correcto?

8 R: Sí.

9 P: ¿No tiene idea alguna si él tiene
10 antecedentes de contable?

11 R: No, pero no hace falta tener -- no hace
12 falta tener mucha -- muchos conocimientos
13 contables para ver si los informes de ganancias y
14 pérdidas reportan ganancias o pérdidas. Y creo
15 que eso es lo que estaba reportando este
16 periodista, que la empresa tenía pérdidas.

17
18 P: De hecho, el contable que fue
19 específicamente contratado para examinar este
20 documento a efectos de la propuesta, concluyó que
21 esos documentos financieros demostraban que la
22 proponente Omega tenía liquidez adecuada para

VERSIÓN CORREGIDA

1 construir cualquier proyecto, ¿no?

2 R: El contable hizo esa evaluación, pero esa
3 valuación fue incorrecta, después se probó eso.

4 P: Vamos a ver la parte no traducida, el
5 primer párrafo en español. Va de la página 1 a la
6 2. Allí se habla de los alegatos de carácter
7 penal que se realizaron en Panamá en contra de
8 Omega y del señor Rivera.

9 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
10 Disculpe. Estoy perdido en el párrafo. ¿Dónde
11 está usted?

12 SEÑOR HINES (Interpretado del inglés): Esta
13 parte no fue traducida. Es el primer párrafo del
14 artículo. Verá usted que la parte a la que hago
15 la referencia comienza al final de la página 1 y
16 continúa en la página 2. Mi español no es muy
17 bueno, pero puedo notar que hacen referencia al
18 señor Rivera, a Omega, a la Corte Suprema y a las
19 acusaciones correspondientes al magistrado
20 Moncada Luna. ¿Coincide conmigo en que este
21 primer párrafo describe las alegaciones de
22 carácter penal que se realizaron en Panamá contra

1 Omega y Rivera?

2 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): No
3 dice "Omega". Habla de una acusación contra el
4 señor Rivera personalmente.

5 P: Que se describe aquí como principal
6 ejecutivo de Omega.

7 R: Sí, pero no dice que la Corte Suprema...

8 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
9 Doctor Flores: termine lo que iba a decir.

10 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): En la
11 primera página dice: "Allí en Panamá la Corte
12 Suprema le acusa, es decir, a Oscar Rivera, de
13 formar parte de un esquema de lavado de dinero,
14 por el que el ex magistrado presidente de la
15 Corte Suprema de Justicia de Panamá, Alejandro
16 Moncada Luna, fue sentenciado a cinco años de
17 cárcel. A Omega también se le acusa de recibir un
18 adelanto de [REDACTED] para
19 desarrollar un mercado agrícola que nunca se
20 construyó".

21 SEÑOR HINES (Interpretado del inglés):
22 Coincide conmigo en que lo que usted leyó implica

1 que hubo una acusación contra Omega.

2 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Así
3 parece, sí.

4 P: Muy bien. Sigamos viendo este artículo.
5 Hay una fotografía del señor Rivera. Pero, en la
6 página 8, verá usted que el artículo describe
7 todos estos temas allí en Panamá. Esto comienza
8 en la página 8.

9 R: ¿Cuál es la pregunta?

10 P: ¿Coincide usted conmigo que el resto del
11 artículo examina en profundidad las cuestiones a
12 las que se enfrentaba la empresa en Panamá?

13 R: No, menciona las cuestiones de Panamá,
14 pero también menciona todos los problemas con el
15 Malecón--.

16 P: Vamos a ver la parte traducida. Y usted
17 puede verla en español, claro. Mi español no es
18 tan bueno. Me voy a basar en el texto en inglés,
19 y podrá ver empezando en la mitad y hasta la
20 penúltima línea de ese párrafo, dice allí que "el
21 contrato fue firmado el 18 de noviembre de 2014 y
22 cancelado por la AFI el 1° de diciembre de 2015

1 supuestamente por falta de liquidez de las
2 cuentas de Omega.”

3 R: Sí. Usted está leyendo a partir del primer
4 párrafo traducido al inglés, ¿no?

5 P: Sí. En la página 3 del documento en
6 español, está justo al lado de la foto del señor
7 Rivera, verá usted que dice: “Luego de que Omega
8 estuviese doce meses a cargo de la construcción,
9 la AFI le envió una notificación -- una
10 notificación para avisarle de manera formal que
11 estaba incurriendo en serios retrasos en la
12 ejecución del trabajo debido a falta de recursos
13 y capacidad financiera y le daba siete días para
14 presentar un plan de trabajo para recuperar los
15 días perdidos, so pena de cancelarle el
16 contrato”.

17 R: Sí, y después continúa.

18 P: Sí, después continúa y dice después que el
19 proyecto estuvo retrasado 260 días.

20 R: No lo sugiere, lo dice. Dice que el
21 proyecto fue demorado 260 días calendario, y que
22 había varios defectos, específicamente en la

VERSIÓN CORREGIDA

1 parte de la terraza que daba al mar como se
2 muestra en el anexo del contrato y después
3 continúa.

4 Eso es lo que quería decir yo, que no salta a
5 solamente las investigaciones penales en Panamá,
6 sino que examina los problemas que existían con
7 la obra en Puerto Rico.

8 P: Nunca sugerí eso. Este artículo, decía yo
9 que deja muy claro que está escrito en el
10 contexto de las medidas. De hecho, si hacemos los
11 cálculos, doce meses después de que ellos se
12 hicieron cargo del contrato, bueno, esa fecha
13 sería el 18 de noviembre de 2015, ¿no?

14 R: Perdón, no entendí lo que usted dijo de
15 los cálculos.

16 P: Ellos recibieron esta carta, dice aquí, en
17 cuanto a las demoras, etcétera, doce meses
18 después de que Omega se puso a cargo de la
19 construcción.

20 R: Sí.

21 P: Examinamos antes y vimos que el contrato
22 fue firmado en noviembre de 2014, ¿no?

1 R: Sí.

2 P: Eso significa que esta carta fue enviada
3 más o menos en noviembre de 2015, ¿no?

4 R: Sí.

5 P: Aún si nos retrotraemos en esta demora de
6 260 días, esto nos pone más o menos en el mes de
7 marzo de 2015. ¿Correcto?

8 R: Sí.

9 P: Todo esto sucedió después de la fecha de
10 valuación y después de las medidas.

11 R: Si lo que usted me dice es que debido a
12 las medidas en Panamá, Omega Estados Unidos
13 celebró contratos que no podía ejecutar y que
14 estaba enfrentándose a varios defectos, no le
15 podemos echar la culpa de eso a Panamá.

16 P: Examinamos esto antes y usted lo adscribió
17 a los daños morales, que las demandantes dicen
18 que las medidas en Panamá destruyeron la
19 capacidad de Omega Estados Unidos para operar más
20 allá de Panamá.

21 R: Pero lo responsable que tendría que haber
22 hecho cualquier constructora del mundo es decir:

VERSIÓN CORREGIDA

1 lo lamento AFI, en Puerto Rico, ¿no?, la
2 autoridad en Puerto Rico, estoy en una situación
3 muy mala y no puedo ejecutar el contrato y, con
4 todo respeto, me retiro en vez de seguir
5 adelante, seguir acumulando demoras y tratar de
6 construirlo pero de forma deficiente. Me parece
7 que eso no es lo responsable que uno debe hacer.

8 P: El artículo describe que lo que sucedió
9 aquí es que hubo, como lo describió la AFI, una
10 "terminación amigable". ¿No? Es exactamente lo
11 que usted está describiendo.

12 R: Sí, pero eso fue solo después de un año. Y
13 el tema que las cosas fueron construidas en forma
14 deficiente y, si ve al inicio de la página 4,
15 dice que había problemas en la forma en que se
16 habían construido las columnas, con un largo
17 mayor al especificado en los planos. Había
18 problemas con la pared, la instalación de tubos
19 para la fuente de agua, los trabajos de
20 impermeabilización y también se debe corregir una
21 cuneta en la intersección de la calle.

22 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

VERSIÓN CORREGIDA

1 Doctor Flores, no hace falta que diga más
2 respecto de esta carta. Creo que entendemos el
3 punto de esta carta. No hace falta, por muy
4 interesante que pudiera ser desde otros puntos de
5 vista, que ustedes discutan sobre el contenido de
6 esta carta. Entendemos lo que usted -- entendemos
7 lo que usted ha planteado, señor Hines, en cuanto
8 a las fechas, y entendemos su punto, doctor
9 Flores, respecto a lo que pudo o no haber causado
10 esta situación.

11 SEÑOR HINES (Interpretado del inglés): Sí,
12 señor presidente, de hecho, estaba tratando de
13 volver a su informe cuando dijo eso. Voy a volver
14 al último párrafo de esta sección, la 79 de su
15 informe. ¿Lo ve?

16 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Sí.

17 P: Dice usted que actualmente hay 54 casos en
18 la base de datos judicial puertorriqueña en donde
19 Omega Estados Unidos está incluida como
20 demandada. ¿Correcto?

21 R: Sí.

22 P: Dice que los casos contra Omega Estados

1 Unidos incluyen varias constructoras, también
2 contratistas, proveedores, el Ejército de
3 Salvación, un cliente cuyo proyecto la demandante
4 cuenta entre la lista de sus logros, ¿no?

5 R: Sí.

6 P: ¿Usted estuvo aquí el martes cuando el
7 señor Rivera indicó que la construcción es una
8 línea de trabajo muy contenciosa?

9 R: Recuerdo que dijo eso, sí.

10 P: Y dijo que la mayoría de ellos se trataba
11 de casos de contratistas y muchos de ellos fueron
12 desestimados o transados, ¿correcto?

13 R: Sí, dijo algo en ese sentido.

14 P: En su informe usted no hace ningún
15 análisis para determinar en promedio con qué
16 frecuencia una constructora de la productividad y
17 tamaño de Omega es objeto de acciones judiciales,
18 ¿no?

19 R: Quizás no está indicado aquí, pero para
20 quienes examinamos estos elementos, nos parece
21 que el nivel es bastante alto, específicamente
22 dado el volumen de negocios de Omega Estados

1 Unidos en ese momento, no era demasiado alto. Y,
2 por lo tanto, nos sorprendía -- nos sorprendía
3 este nivel de litigio. Estoy de acuerdo que en
4 los proyectos de construcción a veces hay
5 litigios, por ejemplo, cuando se amplió el canal
6 de Panamá hubo un enorme arbitraje al respecto.
7 Pero también hay constructoras que pueden
8 realizar sus actividades diarias casi sin
9 litigios. Bueno, si alguien se cae y se muere en
10 la obra en construcción, bueno, seguramente sus
11 herederos le van a hacer juicio, pero eso no
12 sucede todos los días.

13 P: Usted no presenta ningún fundamento de
14 comparación para determinar si los juicios que
15 usted presenta aquí, que incluyen varios años,
16 serían de carácter anormal en el contexto de
17 constructoras en situaciones similares. ¿No?

18 R: Es cierto, no hay un análisis específico,
19 pero nosotros hemos analizado otras situaciones y
20 este nivel nos parece alto.

21 P: ¿Usted no explica en su informe cuáles son
22 los antecedentes o la naturaleza, o cómo

1 terminaron estos casos?

2 R: No, están disponibles públicamente, se
3 pueden consultar. Nosotros no quisimos ir a ese
4 nivel de detalle.

5 P: Vamos al QE-0053 que usted presentó. En la
6 versión electrónica hay una página que dice:
7 "Cuatro - Juicios de Omega Estados Unidos". Y en
8 la versión física hay un título en la primera
9 página que dice Números de apoyo, Tabla 4,
10 Juicios que involucran a Omega Estados Unidos en
11 Puerto Rico.

12 R: Sí.

13 P: Vamos a ir a la línea 43.

14 R: Sí.

15 P: Aquí tenemos el juicio del Ejército de
16 Salvación al que usted hizo referencia en su
17 informe, ¿no?

18 R: Sí.

19 P: ¿Cuál es la fecha en la que se presentó?

20 R: 24 de septiembre de 2015.

21 P: Bien, entonces el 24 de septiembre de 2015
22 sería después de las medidas, ¿no?

1 R: Sí.

2 P: Me gustaría ver la información que usted
3 da del expediente del caso, que está en QE - de
4 hecho, lo siento, antes de hacer eso veamos de
5 forma más general. La primera acción judicial que
6 usted indica aquí es de mayo del 94, ¿no?

7 R: Correcto. Las primeras tres se refieren a
8 los años 90.

9 P: Sí. Y la última es del 10 de agosto de
10 2017, ¿no?

11 R: Sí.

12 P: Más o menos veinte años es ese período.

13 R: Sí, pero si usted hace la distribución, la
14 mayoría de estos casos se suscitaron en la última
15 parte de la primera y la segunda década de este
16 siglo, entre 2005 y 2015.

17 P: En el renglón 28 tenemos el último caso en
18 2009 y 28 de ellos, la mitad de ellos ocurrieron
19 antes de 2010, ¿no?

20 R: Sí.

21 P: Omega Panamá, bueno, el Consorcio Omega
22 que incluye a Omega Estados Unidos, ganó varias

VERSIÓN CORREGIDA

1 licitaciones en Panamá después de esa fecha,
2 independientemente de los 28 juicios, ¿no?

3 R: Sí.

4 P: Y Omega Estados Unidos, por lo menos
5 respecto del proyecto de 2014, siguió ganando
6 licitaciones hasta finales de 2014. ¿No?

7 R: Perdón, diga eso de nuevo.

8 P: Omega Estados Unidos siguió ganando
9 licitaciones en Puerto Rico hasta noviembre de
10 2014, esto según el artículo que acabamos de ver.

11 R: La única prueba que yo tengo de que Omega
12 Estados Unidos ganó una licitación fuera de Omega
13 Panamá es esta del Malecón. Yo no diría
14 proyectos, diría que es este solo. Lo abandonaron
15 los otros.

16 P: ¿Bueno, y ganaron ese proyecto, sin
17 importar los 42 de los juicios que usted citó ya
18 estaban en los libros en Puerto Rico cuando se
19 les adjudicó a ellos el contrato?

20 R: Sí, el proyecto que finalmente fracasó.

21 P: En el renglón 43 para abajo tenemos varios
22 juicios que se realizaron después de las medidas.

1 ¿Correcto?

2 R: El hecho de que comience el litigio
3 después de las medidas no significa que el objeto
4 del juicio es algo que pertenece a las medidas.
5 Por ejemplo, el Ejército de Salvación, bueno,
6 dice septiembre de 2015, pero era un proyecto que
7 se completó anteriormente. Así que se puede
8 construir algo y después de cuatro años de que se
9 entregó esa construcción los cimientos están
10 deficientes y empieza a caerse el edificio
11 entonces ahí empieza una la acción judicial. Así
12 que la distinción que usted hace en cuanto al
13 tiempo de presentación del juicio no entiendo a
14 qué tiene que ver, si fue antes o después de las
15 supuestas medidas por Panamá.

16 P: Lo hago porque ¿usted cita la existencia
17 de estos 54 juicios en el sentido de que la
18 reputación de Omega estaba en peligro mucho antes
19 de que se tomaran las medidas?

20 R: Sí. Mi principal punto es--recuerden lo
21 que dije esta mañana. Usted es alguien que quiere
22 presentar ofertas para contratos de obras

VERSIÓN CORREGIDA

1 públicas en Panamá. ¿Uno va solo a hacer eso o
2 uno compra a Omega Panamá? Por ejemplo, con la
3 reputación de Omega Estados Unidos también.

4 Quizás estas cosas sean ciertas o no. A veces se
5 arreglan extrajudicialmente, pero si uno fuera a
6 adquirir los intangibles de Estados Unidos uno
7 recibe lo bueno y recibe lo malo. Ese es mi
8 comentario. No creo que el comprador hipotético
9 que vea todo esto y actuando con cautela decida,
10 si, va a ser muy bueno si uso la marca y la
11 reputación de Omega Estados Unidos.

12 P: Pero este vendedor hipotético haría una
13 debida diligencia, y vería la naturaleza y
14 disposición de estas demandas ¿No es cierto?
15 Vería la naturaleza y estado de estos juicios.

16 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
17 El comprador hipotético.

18 SEÑOR HINES (Interpretado del inglés): Lo
19 siento, gracias señor presidente.

20 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
21 Bueno, ya es bastante tarde.

22 SEÑOR HINES (Interpretado del inglés): Lo es,

VERSIÓN CORREGIDA

1 y estará feliz de saber que estoy por terminar.

2 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): El
3 comprador hipotético haría su debida diligencia,
4 sí.

5 Pero, devuelta, cuando trate con terceros
6 vas a tener que explicar, sí, la empresa fue
7 enjuiciada el año pasado, y aunque no hubo
8 méritos para el caso, tuvimos que pelearlo en
9 corte. Y luego el banco vino y canceló mis líneas
10 de crédito. No había mérito para ello. Pero
11 tuvimos que rehacerlo. Y sí, en Puerto Rico
12 ganamos un proyecto, pero después tuvimos que
13 abandonarlo por estas y otras razones, y entonces
14 hay tanto bagaje que entonces no entiendo cuál es
15 el valor económico de adquirir lo que sea que
16 Omega Estados Unidos podría aportar a Panamá.

17 Empiece de cero. Al final del día, lo único
18 que necesita son estados financieros a dos o tres
19 años, la capacidad de obtención de fianzas y
20 específicamente la capacidad que uno tiene para
21 ese contrato en particular. Y la cosa se puede
22 aunar en igual forma que comenzó a hacerlo Omega

VERSIÓN CORREGIDA

1 Panamá en 2010 y 2011. Ese es mi punto principal.

2 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

3 Entonces, doctor Flores, ¿sólo puede llegar a esa
4 conclusión basado en la revisión de los
5 documentos de la licitación?

6 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés):

7 Perdón, no lo entendí.

8 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

9 Que es su examen del proceso licitatorio que lo
10 lleva a usted a decir que todo lo que uno
11 necesita son los estados financieros.

12 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Los
13 materiales licitatorios están en el expediente -
14 no recuerdo el número del anexo- pero se los
15 podemos dar luego. Al final de cuentas, en cada
16 licitación serán cien puntos. Se asignan puntos a
17 cada categoría y cada categoría tendrá que ver
18 con algo. Por ejemplo, quince puntos si uno tiene
19 el personal correcto; si tienen la fianza, otros
20 10 puntos, y después los estados financieros,
21 etcétera. Tenemos eso en el expediente, así que
22 uno puede ver qué es lo que se exige y qué no se

VERSIÓN CORREGIDA

1 exige. Los elementos que podría traer Omega
2 Estados Unidos para hacer ganar esas
3 licitaciones, eso no era tanto.

4 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
5 Entiendo, pero esto se basa en su evaluación de
6 cómo se asignan estos puntos de la licitación, y
7 usted dice que hay una falta de discreción en
8 donde la reputación en el sector o la experiencia
9 en la conclusión de un proyecto exitosamente con
10 pocas órdenes de cambio y con poca demora, bueno,
11 usted dice que eso en realidad necesariamente no
12 importa.

13 ¿Pero usted se siente confiado en llegar a
14 esa opinión sobre la base de su examen de los
15 documentos licitatorios?

16 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Sí,
17 señor presidente.

18 Si usted examina los expedientes de los ocho
19 contratos que ganó Omega Panamá con Omega Estados
20 Unidos y con un tercero -- por ejemplo, me
21 acuerdo del Aeropuerto de Tucumén: quince puntos
22 por haber concluido proyectos similares de

VERSIÓN CORREGIDA

1 construcción de aeropuertos. Omega Panamá brindó
2 eso y se le dieron quince puntos.

3 Pero no es una larga historia de la empresa,
4 una larga historia donde dicen: "Bueno,
5 construyeron el Coliseo". Por ejemplo, haber
6 construido el Coliseo en Puerto Rico, sea en
7 forma excelente o en forma deficiente, ni
8 siquiera aparece en la puntuación de la
9 licitación para estos contratos. Estos elementos
10 están en los expedientes y los pueden consultar.

11 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
12 ¿Usted habló con alguien como parte de sus
13 investigaciones si así tomen ese tipo de
14 decisiones en Panamá?

15 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Sí,
16 cuando fui a Panamá me reuní con la gente de
17 PanamaCompra porque yo quería entender cómo
18 funcionaba esta plataforma de licitaciones. La
19 gente de PanamaCompra me dijo que no hay un
20 registro histórico allí.

21 Si uno -- a ver, le doy un ejemplo: si uno le
22 asigna más puntos a alguien que ya ha ofertado

VERSIÓN CORREGIDA

1 tres veces, esa persona va a ganar y entonces
2 después otra vez puede licitar y otra vez va a
3 ganar porque ya ganó cuatro veces y así. De
4 alguna forma, se crearía una especie de
5 dependencia.

6 Una plataforma licitatoria transparente, y eso es
7 lo que recomienda, por ejemplo, el Banco Mundial,
8 no quiere sistemas que generen una endogamia
9 donde siempre ganen los mismos y los mismos. Uno
10 quiere crear un mecanismo que permita la
11 competencia, y para eso uno tiene que saber que
12 la empresa va a poder construir el proyecto. Por
13 eso le pide que muestre la empresa que ha
14 construido, por ejemplo, tres aeropuertos. Pero
15 si pide alguien que haya trabajado con el
16 gobierno de Panamá veinticinco veces ese
17 requisito solamente lo va a cumplir una sola
18 persona o una sola empresa, y eso va a excluir a
19 la competencia. Por lo tanto, los parámetros de
20 licitación querían incentivar la competencia.

21 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
22 Entiendo el tema de la competencia, pero en sus

VERSIÓN CORREGIDA

1 informes no recuerdo que usted haya explicado
2 esta conversación que tuvo.

3 R: Es cierto; no lo hice. Creo que hicimos
4 referencia en un párrafo a cómo funciona la
5 plataforma de PanamaCompra.

6 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
7 Entenderá usted que los abogados no lo pueden
8 contrainterrogar a usted respecto de elementos
9 que no están en su informe.

10 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés):
11 Correcto, señor presidente.

12 COÁRBITRO DOUGLAS (Interpretado del inglés):
13 También estamos asumiendo que este es un
14 ejercicio totalmente mecánico y objetivo, pero
15 cuando la gente se reúne hay algunos puntos
16 nebulosos y subjetivos al respecto. Por ejemplo,
17 las constructoras más conocidas en el mercado
18 quizás puedan ser más consideradas que otra
19 empresa que nadie conoce. Así que entonces habría
20 que examinar cómo funcionan estos proyectos y
21 estos procesos.

22 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): En

VERSIÓN CORREGIDA

1 general el resultado de la licitación no es que
2 ganó tal persona. Se prepara un memorándum, y
3 creo que eso está en el expediente en algún lado.
4 Allí hay una explicación del proceso decisorio
5 que se siguió y dice por tal cosa se daban 15
6 puntos, por ejemplo, y dimos solamente doce
7 puntos a este proponente por A, B o C, y se
8 explican las razones.

9 Por ejemplo, y esto lo examinamos en el
10 informe en forma considerable, la capacidad
11 financiera debe presentarse en un formulario
12 específico. Si el proveedor no presentó el
13 formato específico de los estados contables,
14 aunque lo presentó, como no estaba en el formato
15 específico, entonces se le descontaron puntos.
16 Entonces siempre hay cierta subjetividad cuando
17 uno adjudica puntos, pero la justificación del
18 puntaje final debe ser explicada y debe ser
19 revelada. Eso sí lo tenemos como parte de los
20 resultados de esta licitación.

21 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
22 Es como poner nota. ¿No es cierto? Uno lo hace

VERSIÓN CORREGIDA

1 con retrospectiva, uno siempre justifica -- uno
2 siempre puede poder justificar cómo puso la nota,
3 pero hay mucha subjetividad y discreción, y eso
4 también debe haber sucedido con la asignación de
5 los puntos específicamente en el contexto de una
6 infraestructura donde el gobierno se va a ver
7 presionado por ciertos factores reputacionales o
8 que tienen que ver con la experiencia, etcétera.

9 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Sí,
10 sí, lo que usted dice es cierto. Y por eso en la
11 diapositiva 7 y en mi informe yo menciono que, si
12 alguien que tiene poder decisorio en el
13 Ministerio o la Municipalidad, etcétera, tuviera
14 preocupaciones y quiere tener una empresa de
15 renombre que haga todo sin defectos y según el
16 presupuesto -- vea lo que están aquí: por
17 ejemplo: SES, ACCIONA, Sacyr, FFC. Son todas
18 estas empresas españolas. ¿No? Son grandes
19 empresas que han estado operando durante muchos
20 años y que tienen una marca muy fuerte en América
21 Latina.

22 Si un funcionario gubernamental en Panamá

VERSIÓN CORREGIDA

1 dice: "Bueno, le quiero dar un poquito más de
2 puntos a quien yo creo tenga el mejor desempeño",
3 yo creo que estos nombres de marca tendrían mucho
4 más peso que Omega Estados Unidos u Omega Panamá.

5 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

6 Muy bien. Señor Hines.

7 SEÑOR HINES (Interpretado del inglés):

8 Gracias, señor presidente.

9 Señor Flores: para terminar esta discusión de
10 los juicios, ¿usted no le dice al Tribunal que la
11 mayoría de los juicios que usted cita aquí fueron
12 revocados, fueron desestimados, o fueron
13 desistidos, no? Todo lo que usted me indica es
14 que en algún punto alguien presentó el juicio.
15 ¿No es cierto?

16 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Así
17 es.

18 P: No tenemos preguntas adicionales.

19 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

20 Gracias, señor Hines.

21 Señor Ryan.

22 SEÑOR RYAN (Interpretado del inglés): Señor

VERSIÓN CORREGIDA

1 presidente: no tengo preguntas para el doctor
2 Flores, pero el doctor Flores hizo referencia a
3 los documentos que están en el expediente y se
4 citan en el segundo informe económico de Quadrant
5 en la nota de pie de página 31.

6 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
7 Un minuto, señor Flores. Tenemos unas preguntas
8 adicionales.

9 COÁRBITRO DOUGLAS (Interpretado del inglés):
10 Solo tengo una pregunta sobre algo que no le
11 preguntaron y tiene que ver con los contratos
12 actuales. Dado que es un punto que está
13 dificultando un poco mi entendimiento -- un
14 segundo, por favor. A ver si lo puedo encontrar.
15 Está en la presentación de Compass Lexecon. La
16 diapositiva -- la lámina 15.

17 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés):
18 Perdón. ¿Qué número?

19 COÁRBITRO DOUGLAS (Interpretado del inglés):
20 15.

21 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Sí.

22 COÁRBITRO DOUGLAS (Interpretado del inglés):

VERSIÓN CORREGIDA

1 Aquí se establecen las diferencias a dos niveles.
2 No quiero entrar a las órdenes de cambio, porque
3 creo que esto es más un tema legal y fáctico,
4 pero las cuestiones económicas están aquí
5 enumeradas. Hay una diferencia de [REDACTED], y
6 escuché la explicación que se suministró esta
7 mañana. ¿Pero me pregunto si usted puede
8 responder en lo que hace a por qué los costos
9 financieros se consideran de manera congruente o
10 incongruente en este respecto?

11 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés):

12 Bueno, la diferencia más grande, que es que de [REDACTED]
13 [REDACTED] o es [REDACTED]...

14 COÁRBITRO DOUGLAS (Interpretado del inglés):

15 Descontando dinero que se pagó a cuenta.

16 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés):

17 Exactamente.

18 COÁRBITRO DOUGLAS (Interpretado del inglés):

19 Bueno...

20 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Y es
21 a ustedes a quienes les toca decidir, pero desde
22 mi perspectiva, y la de mi colega, el Sr. McCann,

VERSIÓN CORREGIDA

1 es bastante claro. Este es dinero que se dio a
2 Omega Panamá y Omega Panamá por supuesto que
3 tenía que utilizarse para construir y completar
4 los proyectos, pero era dinero que ellos tenían.
5 Si ustedes tienen en sus cuentas corrientes una
6 cantidad equis de millones de dólares, y el valor
7 -- yo veo en la cuenta corriente tantos millones
8 de dólares, para mí son tantos millones de
9 dólares. Mientras que Compass Lexecon dice:
10 "Bueno, tengo tantos millones de dólares en la
11 cuenta corriente, pero voy a asumir que no tengo
12 este dinero. Entonces voy a tener este dinero a
13 uno y dos años y lo voy a descontar de esa fecha
14 al presente". Ese trato diferente crea la
15 diferencia de [REDACTED].

16 COÁRBITRO DOUGLAS (Interpretado del inglés):
17 ¿Pero si fuese en una cuenta de garantía y se
18 pudiese desembolsar a solicitud? Pregunto una vez
19 más: si el dinero de alguna manera se encontrase
20 en una cuenta en garantía y estuviese limitada
21 hasta que se confiera el consentimiento...

22 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Pero

VERSIÓN CORREGIDA

1 el problema es que no era así. Estaba en las
2 cuentas corrientes de Omega Panamá.

3 COÁRBITRO DOUGLAS (Interpretado del inglés):
4 ¿Y qué es lo que ocurre con los [REDACTED]
5 restantes?

6 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés): Los
7 [REDACTED] restantes tienen que ver con los montos.
8 Hay unos [REDACTED] de trabajo, de
9 utilidades que resultan del trabajo que se
10 finalizará a futuro en los dos años y medio más o
11 menos, porque los proyectos estaban a medio
12 camino, y funciona de la siguiente manera: usted
13 tendría una partida de ingresos que viene de los
14 pagos de las diferentes municipalidades y
15 ministerios, y luego Omega tendría que pagar los
16 costos a los trabajadores, grúas, etcétera, y
17 luego usted tendría utilidades.

18 Luego, entonces, esto sería utilidad en los
19 próximos dos años. Necesitamos descontar una vez
20 más a la fecha de la valuación, y la diferencia:
21 aquí simplemente se utiliza una tasa de descuento
22 más cercana al 10 por ciento, como dice Compass

VERSIÓN CORREGIDA

1 Lexecon, o más cercana al 20 por ciento, como
2 nosotros decimos. Esa es la diferencia que tiene
3 que recordar. Ese no era dinero en el banco,
4 porque sería dinero entrante, ¿pero qué es lo que
5 pasa si usted tiene que completar el proyecto y
6 se da cuenta que los cimientos no son lo
7 suficientemente sólidos? Necesito diez veces más
8 cemento y usted tendrá que pagar el costo. Ya hay
9 un riesgo comercial y por eso creemos que hay un
10 descuento del 20 por ciento. Es en el segundo. Y
11 el tercero tiene que ver con los montos que se
12 debían, los montos pendientes. Si usted considera
13 que los montos pendientes, no hay disputa sobre
14 el monto que se debía. El tema es cómo los
15 traslada de la fecha en que debieran haberse
16 pagado hasta la fecha del Laudo. Nosotros decimos
17 valores del Tesoro y ellos dicen costo de capital
18 o algo similar al 12 por ciento.

19 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
20 ¿Algo que surja de las preguntas del Tribunal,
21 señor Paul Hines?

22 SEÑOR HINES (Interpretado del inglés): No.

VERSIÓN CORREGIDA

1 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

2 ¿Señor Ryan?

3 SEÑOR RYAN (Interpretado del inglés): No.

4 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

5 Muchas gracias señor Flores por haber comparecido
6 y brindado testimonio.

7 SEÑOR FLORES (Interpretado del inglés):

8 Gracias a ustedes.

9 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

10 Gracias, abogados, por haber llegado de manera
11 puntual al final de la semana número uno.

12 ASUNTOS DE PROCEDIMIENTO

13 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

14 Hay un par de comentarios que el Tribunal desea
15 mencionar con ustedes, y luego pueden hablar
16 entre ustedes unos cinco minutos para ver si
17 tienen algo para indicarnos a nosotros.

18 Un comentario: es el momento oportuno para la
19 preparación de documentos que se publican, el
20 tema de la expurgación. Una pregunta es cuándo
21 los quieren hacer. ¿Quieren hacerlo antes de la
22 semana dos o quieren hacerlo de más sensible y

VERSIÓN CORREGIDA

1 hacerlo después de la semana dos? No lo tienen
2 que decir ahora, pero lo pueden hablar entre
3 ustedes sobre cómo va a funcionar.

4 SEÑOR WEISBURG (Interpretado del inglés): Yo
5 creo que compartimos la opinión.

6 SEÑORA GORSLINE (Interpretado del inglés): Yo
7 creo que sí.

8 SEÑOR WEISBURG (Interpretado del inglés):
9 Después de la segunda semana.

10 SEÑORA GORSLINE (Interpretado del inglés):
11 Absolutamente.

12 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
13 Después de la segunda semana.

14 SEÑOR WEISBURG (Interpretado del inglés):
15 Claro que sí. Creo que el presidente del Tribunal
16 lo estaba sugiriendo.

17 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
18 Muy bien. Estoy contento de no tener que ser yo
19 el que tome esa decisión.

20 El segundo tema, y la señora Kettlewell me
21 puede ayudar si me equivoco, pero entiendo que la
22 sala de difusión no está disponible. Entonces no

VERSIÓN CORREGIDA

1 hay demora para la segunda semana. Esto quiere
2 decir que, si el caso tiene que estar a
3 disposición del público, estará a disposición del
4 público. No habrá demora, con lo cual ustedes
5 estarán sujetos a muchas de las limitaciones y
6 perturbaciones del material, si lo van a tener
7 público. No podemos tener ninguna demora.

8 Entonces, la pregunta es si ustedes quieren
9 que la audiencia, con excepción de los Estados
10 Unidos, que ni siquiera sé si quieren asistir a
11 la segunda semana, por supuesto que están
12 interesados únicamente en los argumentos
13 jurídicos, si ustedes lo quieren, tener de manera
14 abierta al público en la segunda semana o si de
15 manera similar a lo que tenemos ahora van a,
16 después de haber tenido la posibilidad de
17 examinar todo, van a poner los audios o las
18 transcripciones, todos los documentos a
19 disposición del público, una vez más, después de
20 que tengan la oportunidad de verlo. Porque, de lo
21 contrario, sin la sala de transición en directo
22 las personas están aquí, o sea, es la emisión

VERSIÓN CORREGIDA

1 directa en Internet. Las personas tendrían acceso
2 a algo directo, sin demora.

3
4 SEÑORA GORSLINE (Interpretado del inglés): En
5 nombre de las demandantes, me parece que sería
6 muy difícil llevar adelante una audiencia
7 eficiente y ordenada a la luz de la información
8 confidencial y del procedimiento. Me imagino que
9 tengo que preguntarme cómo va funcionar.
10 ¿Tendremos que despejar la sala cada vez que se
11 hable de información confidencial?

12 SECRETARIA KETTLEWELL (Interpretado del
13 inglés): No, lo que el presidente propone o lo
14 que él les está explicando es que funcionaría de
15 manera normal. Esa sesión sería cerrada en el
16 momento en que las partes aborden información
17 confidencial. No es que la gente estará aquí en
18 asistencia a la sala. La opción es que se emita
19 por Internet, lo cual significa que no habrá la
20 posibilidad, si se llegara a exponer información
21 confidencial en algún momento sin cerrar la
22 sesión, de volver atrás y recortar la emisión o

VERSIÓN CORREGIDA

1 editar la emisión si después ustedes quieren
2 extraer información confidencial, que era
3 básicamente el propósito del atraso de una hora.

4 SEÑORA GORSLINE (Interpretado del inglés):
5 Entonces, toda información confidencial que se
6 divulgue accidentalmente de inmediato se tornará
7 pública. No habrá manera de quitar esa
8 información del medio.

9 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
10 Correcto. Tal vez es algo que ustedes quieran
11 considerar y creo que lo mejor es ponerse en
12 contacto con la señora Kettlewell sobre este
13 tema. Yo creo que lo tienen que pensar un poquito
14 si van a emitir la audiencia directamente por
15 Internet.

16 SEÑOR WEISBURG (Interpretado del inglés): Me
17 gustaría sugerir que las demandantes nos
18 comuniquen su postura, que nos diga cuál es su
19 posición y nosotros lo vamos a considerar diez
20 minutos y se lo podemos hacer saber a la señora
21 Kettlewell.

22 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

VERSIÓN CORREGIDA

1 No es algo que yo quiero instruir. Es una
2 sugerencia que la señora Gorsline puede
3 considerar con toda libertad y por cierto pueden
4 hablar entre ustedes y podemos celebrar una breve
5 pausa. No lo necesitan decidir hoy, pero tal vez
6 sea mejor ahora que están juntos y en la misma
7 sala.

8 Una vez más tenemos un cronograma muy útil
9 que nos brindaron los abogados de lo que ocurrirá
10 en la segunda semana. Nosotros sabemos que está
11 el tema, según lo que yo sé, del ex presidente
12 Varela, y cómo podemos hacer que él ingrese al
13 calendario si es que va a comparecer en la
14 segunda semana, y no sé si tienen información
15 adicional y si pueden compartirla en este momento
16 sobre su comparecencia en la segunda semana.

17 SEÑOR RYAN (Interpretado del inglés): Señor
18 presidente: en este momento el ex presidente
19 Varela entiendo que declarará. Y hablamos ya con
20 los abogados de las demandantes, siempre que
21 podamos mantener una conversación con él en lo
22 que hace al orden, esperaríamos que él sea el

VERSIÓN CORREGIDA

1 primer testigo. Sería el primer testigo en cuanto
2 a los hechos en declarar, seguido por el señor
3 Zarak.

4 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
5 ¿Él sería qué? ¿Puede repetir la última parte?

6 SEÑOR RYAN (Interpretado del inglés): El
7 primer testigo que será convocado el primer día
8 de la segunda semana de audiencia. Y, luego, el
9 señor Zarak seguirá.

10 SEÑOR WEISBURG (Interpretado del inglés): ¿Le
11 puedo hacer una pregunta a la abogada? ¿Usted no
12 presentó un cronograma alternativo?

13 SEÑORA GORSLINE (Interpretado del inglés):
14 Sí, se lo envié a usted y entiendo que estábamos
15 preparándonos para esta audiencia y no recibí una
16 respuesta. Por eso es que no lo envié al
17 Tribunal. Creí que habíamos respondido. Me
18 pareció que estaba bien. Déjeme que lo vuelva a
19 ver.

20 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
21 No hace falta que esto nos lo comuniquen hoy,
22 pero sería útil saber -- ambas partes han sido

VERSIÓN CORREGIDA

1 muy eficientes y si están introduciendo allí al
2 testigo y veo -- vamos a tener el miércoles
3 primero tendremos tiempo de clausurar a las 3 y
4 15 y nosotros mantenemos el 2 de abril en
5 reserva. Entendemos que las cosas pueden cambiar,
6 pero veamos qué es lo que pueden hacer con un
7 cronograma alternativo sobre la base de su
8 comparecencia.

9 SEÑOR WEISBURG (Interpretado del inglés):

10 Habría que agregar una o dos horas a ese
11 miércoles, de ser así.

12 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

13 Es interesante saberlo porque, sobre la base de
14 lo que hicieron la primera semana, una o dos
15 horas parece que no es demasiado tiempo y no
16 quiero que se comprometan ahora con la cantidad
17 de tiempo que van a necesitar para el
18 contrainterrogatorio. Eso no es algo a lo que se
19 deban comprometer ahora. Tenemos ese día en
20 reserva, tenemos flexibilidad, pero por favor
21 fíjense en el cronograma de la segunda semana.

22 SEÑORA GORSLINE (Interpretado del inglés): Si

VERSIÓN CORREGIDA

1 me lo permiten, el cronograma corregido que
2 presentamos las demandantes -- nosotros habíamos
3 reservado tres horas para el presidente Varela.
4 Entonces hay tres horas adicionales por la tarde
5 del primero. Habíamos propuesto que, si nos
6 quedamos algo más tarde de lo que hemos hecho
7 durante esta audiencia, todas las tardes
8 podríamos así recuperar el tiempo y solamente así
9 estar aquí los tres días programados, pero no sé
10 qué es lo que prefiere el Tribunal: si prefiere
11 no quedarse más tarde todos los días e ingresar
12 así a un cuarto día de audiencia.

13 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
14 Veamos el cronograma que es aceptable para ambos
15 como alternativa. Deberíamos tener una breve
16 pausa para ver si tienen algún punto que quieran
17 mencionar, para que hablen entre ustedes en
18 primer lugar, ¿pero hay algo que inmediatamente
19 quieran mencionar?

20 SEÑORA GORSLINE (Interpretado del inglés):
21 No, señor presidente.

22 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

1 ¿Señor Weisburg?

2 SEÑOR WEISBURG (Interpretado del inglés):

3 Creemos que esto está avanzando muy bien y
4 esperamos que la siguiente semana también avance
5 muy bien.

6 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

7 Agradecemos a los abogados, a los testigos y a
8 los taquígrafos, más que nada, y así también a
9 los intérpretes, pero les voy a dar tres minutos
10 para ver si hay algo que quieran decir que
11 estamos aquí todos en la sala, si hay algo que
12 quieran mencionar. De lo contrario, podemos dar
13 por clausura la sesión y decir que hemos dado fin
14 a la primera semana de audiencia. Pero hablen
15 entre ustedes. Les vamos a dar ocho minutos.

16 (Pausa.)

17 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):

18 Volvemos entonces a la reunión formal.

19 Queremos confirmar que los abogados hablarán
20 entre ellos, pero planearemos tener algún
21 interrogatorio el 2 de abril de manera que los
22 primeros tres días de la segunda semana no

VERSIÓN CORREGIDA

1 terminen demasiado tarde, de manera demasiado
2 pesada. Vamos a aguardar el cronograma revisado
3 de las partes para que se -- para ver cierta
4 asignación de tiempo al 2 de abril.

5 En este momento el Tribunal no desea agregar
6 nada más.

7 Señora Gorsline: en lo que hace a las
8 demandantes, ¿algo más por añadir?

9 SEÑORA GORSLINE (Interpretado del inglés):
10 No, señor presidente.

11 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
12 ¿Señor Weisburg?

13 SEÑOR WEISBURG (Interpretado del inglés): No,
14 no tenemos nada por agregar y simplemente
15 queremos expresar nuestro agradecimiento por la
16 atención del Tribunal dispensada en el curso de
17 esta audiencia.

18 SEÑORA GORSLINE (Interpretado del inglés): Lo
19 mismo digo.

20 PRESIDENTE SHORE (Interpretado del inglés):
21 Yo sé que aquí estoy hablando en nombre de los
22 profesores que me acompañan: profesores Naón y

VERSIÓN CORREGIDA

1 Douglas y la señora Kattlewell. Valoramos
2 profundamente la colaboración y esperamos
3 ansiosos verlos el 30 de marzo. Por supuesto,
4 sabemos que mantendremos conversaciones antes de
5 eso.

6 Los abogados necesitan abordar el tema que
7 nosotros ya analizamos antes en lo que hace a
8 audiencia pública o privada, y nosotros
9 entendemos que también las partes decidieron
10 esperar hasta la conclusión de la segunda semana
11 para hacer cualquier expurgación al material de
12 esta semana.

13 Con eso, salvo que alguien tenga algo más que
14 agregar, muchas gracias a los que estuvieron aquí
15 esta semana.

16 Buen viaje a los que regresan a sus lugares,
17 y hemos concluido la primera semana de audiencia.
18 Muchas gracias.

19 (Es la hora 16:55)
20

1
2 CERTIFICADO DE LA ESTENOTIPISTA DEL TRIBUNAL
3

4 Quien suscribe, Elizabeth Cicoria,
5 Taquígrafa Parlamentaria, estenógrafa del
6 Tribunal, dejo constancia por el presente de que
7 las actuaciones precedentes fueron registradas
8 estenográficamente por mí y luego transcriptas
9 mediante transcripción asistida por computadora
10 bajo mi dirección y supervisión y que la
11 transcripción precedente es un registro fiel y
12 exacto de las actuaciones.

13 Asimismo, dejo constancia de que no soy
14 asesora letrada, empleada ni estoy vinculada a
15 ninguna de las partes involucradas en este
16 procedimiento, como tampoco tengo intereses
17 financieros o de otro tipo en el resultado de la
18 diferencia planteada entre las partes.

19
20 Elizabeth Cicoria, Taquígrafa Parlamentaria
21 D-R Esteno
22