

La exgerenta de Finanzas de la farmacéutica se acogió a un acuerdo de cooperación eficaz con la Fiscalía, símil a la delación compensada. El lunes relató ante el Ministerio Público las prácticas de alteración de provisiones e ingresos que, según acusan los nuevos dueños de la cadena, redundaron en que el *holding* norteamericano abultara el precio de la firma en unos \$7.767 millones.

• MARÍA JOSÉ TAPIA

El lunes, la exgerenta de Finanzas de Farmacias Ahumada Alicia Tapia Torrejón llegó con su abogado a las dependencias del fiscal jefe de Las Condes, Felipe Sepúlveda. En noviembre pasado, los actuales dueños de Farmacias Ahumada, la sociedad de Inversiones Da Vinci, liderada por Guillermo Harding y Gabriel Ruiz Tagle, interpusieron una querrela contra ejecutivos de la gigante norteamericana Walgreens Boots Alliance, por estafa y adulteración de documentos. Denuncian a la ex controladora de haber manipulado los balances de la cadena y abultar resultados, lo que según los denunciantes habría redundado en una ganancia mayor en la venta de la cadena, por la cual Da Vinci pagó US\$ 49 millones a fines de 2023.

La investigación penal la lidera Sepúlveda, Alicia Tapia es imputada en el caso y sería la primera formalizada, pero con acuerdo de que el fiscal no solicite cautelares gravosas. Ello, luego que la exejecutiva firmara un Acuerdo de Cooperación Eficaz con el Ministerio Público, tras autodelatarse, una figura legal —símil a la de delación compensada en libre competencia—, que se incorporó a la justicia penal en 2023.

En el testimonio de 19 páginas, del que “El Mercurio” tuvo conocimiento, la imputada reveló cómo habría operado el sistema, que habría generado la adulteración de balances que acusa Da Vinci.

Tapia ingresó a Farmacias Ahumada en diciembre de 2017 como Head of Tax, cargo en el que debía calcular los impuestos, apoyar a consultores con la operación renta, precios de transferencia y auditorías ante el SII. Además, reportaba a la casa matriz asuntos de impuestos.

En mayo de 2022 suscribió un NDA (No Disclosure Agreement) donde se le informó que Farmacias Ahumada y su filial mexicana Benavides estaban en proceso de venta. Apoyó en la entrega de información a KPMG y a Goldman Sachs, auditores externos responsables del *due diligence*. En octubre la ascendieron a subgerente de Contraloría. Y en enero de 2023 asumió como gerente de Finanzas. “Siempre le reporté a Nicolás Vera (exgerente de Finanzas y luego COO), Juan Pablo Corvalán (gerente general) y a Olmo Palermo (CFO International retail de WBA). Me nombraron en el cargo, pero con Nicolás Vera como una suerte de chaperón sobre mí”, declaró.

Relata que su rol se centraba en el control de gastos. Se preocupaba de generar la facturación una vez recibidos los pedidos de venta y de contabilizar las provisiones manuales —que no estaban en el sistema de GCP—, que enviaba el área comercial aprobados por los respectivos gerentes.

Los ingresos tenían tres fuentes de información: Sistema GCP, que automáticamente generaba provisiones y facturación, dependiendo de los parámetros configurados para cada proveedor. Facturación manual, enviada por el área comercial con las aprobaciones correspondientes. Y provisión manual. El área de facturación y cobranza hacía seguimiento a estas provisiones, ya que aumentaban las cuentas por cobrar.

Tapia señaló que el jefe de Facturación y Cobranzas, Wladimir Jiménez, tenía conocimiento completo de los ingresos comerciales, y del funcionamiento de GCP, ya que había trabajado en su implementación.

“Si bien revisé cómo funcionaban los ingresos, aprendí la generalidad del funcionamiento de las provisiones automáticas y sa-



Querrela de nuevos controladores chilenos contra ejecutivos de la estadounidense

“Facturación forzosa”: testigo clave revela cómo WALGREENS HABRÍA “ALTERADO” BALANCES DE FASA



Guillermo Harding, accionista de Fasa que demandó a Walgreens.



Gabriel Ruiz-Tagle, accionista de Fasa que demandó a Walgreens.

bía que había ingresos que enviaban de forma manual para contabilizar, pero ese control lo tenía Wladimir —subalterno de Tapia—, quien me señalaba que estaba revisado”, se lee. “Las provisiones las contabilizaban con el visto bueno del área comercial. También me pedían aprobación, pero rara vez la otorgué, porque no manejaba cómo se creaban esas provisiones, de modo que avanzaban con el visto bueno del área comercial siempre”.

Manipulación del GCP

Luego de la firma de NDA, Tapia fue la responsable de cargar información al sitio —*data site*— como parte del *due diligence*. Esta incluía datos de presupuesto, de *working capital*, de balances, de informes, etc. Los ingresos eran indicados por el área comercial —dice Tapia—, quien les enviaba lo que se debía provisionar manualmente. El jefe de Facturación y Cobranzas, señala, rebatía algunas cosas, como, por ejemplo, el caso de las facturaciones forzadas y provisiones que tenían tiempo sin factura o notas de crédito asociadas para su reversa.

La facturación forzada —explicó Tapia— se relacionaba con los ingresos gestionados a través de GCP, que es el sistema al que van todos los ingresos comerciales, negociaciones que se celebran con los proveedores, los que generan a fin de mes una provisión automática por todas las ventas que se hicieron. En general se trata de provisiones de ingresos que el sistema genera automáticamente dependiendo de ciertos parámetros. Ahora bien, Tapia asegura que ocurría bastante que los proveedores se demoraban en emitir notas de crédito, por lo que se tenía la provisión, pero sin poder monetizarla, es decir, sin poder sacarla de la reserva y convertirla en efectivo. “Para evitar eso, se toma la decisión —no recuerdo la fecha— de facturar todas esas provisiones de manera forzada”, dice.

Y da un ejemplo: si para fines de enero se generaba la provisión, a fines de febrero se facturaba todo el pago que no hubiera llegado. Es decir, se revisaban las notas de crédito recibidas, y para todo lo no recibido, el área comercial generaba una solicitud de factura manual en el sistema, para que el área de facturación la emitiera. “No recuerdo cuando comenzó la facturación forzada, pero esa decisión fue tomada por Nicolás Vera. Recuerdo que en alguna reunión, en el que ya estaban en proceso de venta, se comentó que querían igualar lo que hacía la competencia y se dijo ‘al frente se hacía así’”, se lee.

“Todo eso lo controlaba Wladimir, quien revisaba los documentos, las provisiones, reversa de provisiones, ver cómo pagó el

proveedor, si tenía que anular o no”.

El área de finanzas entendía el GCP como 100% automático. Tapia recuerda una reunión con los ejecutivos, donde uno de ellos explicó el funcionamiento del GCP e indicó que había una parte en la que le pedían hacer modificaciones manuales en el sistema. “Me enteré en esa reunión que había algunos cupones que no aplicaban el descuento al cliente y que le pedían ocupar el cupón de igual manera o si había un SKU con tres tipos de descuento, que ocupara el mejor”. “Ahí me enteré de que el sistema podía tener intervención manual, que lo manipulaban.

Como parte de los ingresos, también estaban las provisiones que se ganaban por compras extras o acuerdos comerciales fuera de GCP y todas esas provisiones eran las que —relata— mandaban mensualmente del área comercial para contabilizar, ya que dichos acuerdos podían ser llevados a cabo por

Lo descrito por Tapia coincide con lo planteado por Da Vinci en una medida prejudicial que presentó esta semana. Los nuevos controladores afirman que el vendedor intervino la partida “provisión de Ingresos Comerciales”, que es donde se registran los ingresos comerciales devengados —por servicios prestados, pero no pagados— en el mes en curso, con el objeto de mejorar artificialmente los resultados. Ello, mediante la intervención del sistema GCP, una práctica que recibió la denominación de ‘inyecciones manuales’; cobros duplicados; facturaciones ‘forzadas’ de deudas que ya se encontraban pagadas; provisionamiento de sumas mayores a las realmente devengadas y/o de deudas —derechamente— inexistentes. En resumen, se sobrevaloraban los Ingresos Comerciales, lo que Da Vinci estima que habría representado un impacto financiero de, al menos, \$2.619 millones.

Los ingresos comerciales eran parte relevante del cálculo del capital de trabajo requerido, lo que era una de las variables claves para estimar el precio de la cadena farmacéutica.

Los ingresos comerciales eran parte relevante del cálculo del capital de trabajo requerido, lo que era una de las variables claves para estimar el precio de la cadena farmacéutica.

“Tuve muchas presiones”

La compañía hacía reuniones precierre para evaluar cómo iban los resultados, y ve-

ificar qué tan desviados estaban del presupuesto. “Se preguntaba si llegaban o no a lo que estaba presupuestado y que revisaran si había algún ingreso que no se hubiera contabilizado. Había casos en que se sumaban nuevos ingresos que pasaban por el proceso normal de una provisión manual”.

Tapia relata que le pedían “que revisara qué podía modificar para disminuir los gastos”. “Tuve muchas presiones, no solo locales, sino también de afuera a fin de lograr que los números dieran”.

“Hubo más de una ocasión en el que me pidieron —en reuniones con Juan Pablo Corvalán, Nicolás Vera— diferir gastos, moviéndolos de un mes para otro, o una parte un mes y otra parte en el mes que sigue, para tratar de estar alineados con el presupuesto”.

“Había una fuerte presión dentro del área comercial para llegar a los montos presupuestados o de *forecast*, además de la complejidad y manualidad del proceso en sí, que muy pocas personas entendían completamente, la mezcla de lo anterior permitió que esto sucediera”.

En ese contexto, cuenta que hubo cosas que no le hicieron sentido: provisionar dos años de vacaciones, cuando siempre se pagaba el 100%. O cuando salió la ley de descanso reparatorio en el período del covid, informó a Olmo Palermo que tenía que provisionar \$2.000 millones de gasto por la normativa. “Finalmente, la provisión no se hizo aunque correspondía, y eso fue algo que se indicó al comprador una vez realizada la compra”.

“En esos momentos queda el caos”

Tapia cuenta que durante el proceso de venta, participaba en una cadena de correos donde KPMG solicitaba información para el cálculo del capital de trabajo, lo que se iba actualizando mensualmente de acuerdo a los datos finales de provisiones, cuentas por pagar y detalle de *confirming* que se encontraba contabilizado al cierre de cada mes. En base a eso se iba calculando el precio de venta. “Este archivo fue preparado por uno de los asesores, y mi función era actualizar los datos en cada cierre de mes, para revisar la variación del precio”, relata.

Finalmente, Da Vinci adquirió la compañía en noviembre de 2023.

Ese mes, el nuevo directorio le encargó a Deloitte y PwC auditar la cadena, luego que —cuenta Tapia— el gerente general de la época, Juan Pablo Corvalán, reconociera una serie de irregularidades y manipulaciones en los estados financieros a septiembre. La importancia de este hallazgo, se lee, es que dichos balances eran la base para determinar el precio para la venta de Farmacias Ahumada.

“Se nos indicó que las auditorías eran prioritarias, que las encargó Da Vinci para determinar el precio de venta de la compañía, y el plazo era bastante corto”.

En el primer momento, Wladimir Jiménez —dice la declaración— seguía en la com-

pañía, hacía el control de las provisiones, y anulaba o compensaba provisiones para mantener ordenada la cuenta por cobrar. Con su salida, Tapia pide que el área comercial haga las provisiones y las envíe a contabilidad. La ejecutiva pidió reversar el 100% de las provisiones manuales y que el área comercial indicara qué se tenía que provisionar nuevamente.

“Al reversar el 100% de las provisiones manuales, al área comercial le quedan las cuentas de ingresos muy bajas, se evidenció que había partidas abiertas y antiguas que no habían sido reversadas o que no habían sido cobradas. En esos momentos queda el caos”, se lee. “Con esto, se evidenció el desorden y a raíz de esto se comienza a revisar, con el área comercial, el tema de provisiones de ingresos de proveedores comerciales”. En la revisión se encontraron provisiones duplicadas, y otras con diferencias entre lo provisionado y lo pagado para no bajar los ingresos, subraya.

El informe de PwC concluyó que se sobreestimó el capital de trabajo y se infravaloró el endeudamiento, lo cual ocasionó que Da Vinci terminara pagando un sobreprecio de \$7.767 millones por la compañía.

“El Mercurio” contactó a Walgreens. Hasta el cierre de esta edición, no hubo respuesta.