

DECLARACIÓN

R.U.C N°: 2410061895-4

En Las Condes, a 23 de julio de 2026, a las 15:45 horas aproximadamente, en investigación Rol Único de Causa N°2410061895-4, comparece en las dependencias de la Fiscalía de Alta Complejidad de la Fiscalía Regional Metropolitana Oriente, VICTORIANO LUÍS CERDA QUINTEROS,

, comuna de Huechuraba, Región Metropolitana, de profesión u oficio Empresario, quien para efectos de citaciones y comunicaciones posteriores fija el domicilio señalado en los términos del artículo 26 del Código Procesal Penal, previa citación de la Fiscalía, en presencia de la Comisario de la BRIDEC KARINA GUTIÉRREZ CAMPOS, declara voluntariamente lo siguiente:

“Actualmente me dedico a negocios empresariales en tres áreas, inmobiliaria o real state, en consultoría y estructuración de negocios vinculados a salud y algunos negocios financieros. Tengo varias empresas, una de ellas es Inversiones Don Luis, donde concentro la mayoría de mis participaciones en otras sociedades y en las que no, lo hago como persona natural. Mis inversiones en el extranjero se configuran a partir Playa LLC, y a partir de esta se realizan en particular, en EE.UU.

A Marcelo PESCE REYES lo conozco desde hace alrededor de 15 años y desde esa fecha hemos desarrollado y luego mantenido una relación de amistad y, también, hemos desarrollado diversos negocios en Chile y en el extranjero. A su pregunta, respecto de cómo conocí al señor Pesce, fue cuando él era gerente general de Andrómaco y yo era Vicepresidente de la Isapre Óptima.

A Pedro Pablo LARRAÍN MERY lo conocí en una reunión por videoconferencia durante en la pandemia, específicamente en Marzo o Abril de 2020. En esa época, Marcelo PESCE REYES y yo estábamos revisando unos proyectos de inversión inmobiliarios fuera de Chile, puesto que existían precios de activos muy castigados por la incertidumbre que se había generado con la pandemia, por lo que existían oportunidades de negocios muy interesantes. Según distintos analistas, las inyecciones de dinero que se estaban haciendo en las distintas economías del mundo provocarían inflación y el dinero circulante terminaría en dos lugares: Una con el mercado bursátil y otro el mercado inmobiliario, como efectivamente sucedió. En la referida reunión por videoconferencia, Pedro Pablo

LARRAÍN MERY se refirió a SARTOR y en detalle a su actividad, principalmente, a operaciones de deuda privada a través de créditos privados, operaciones de factoring y leasing. También nos comentó que SARTOR tenía participación en varios negocios inmobiliarios y que estaba entrando en un negocio de deportes, donde su objetivo era comprar varios equipos de fútbol relevantes en Sudamérica. Nos entregó información y nos pidió que revisáramos la posibilidad de invertir en tres de sus fondos: El inmobiliario, el de deportes y uno de deuda. En este periodo nosotros estábamos interesados en estructurar financiamiento para las inversiones que estábamos realizando y no en invertir en productos financieros. No obstante ello, revisamos sus productos y, posteriormente, le comunicamos que no eran de nuestro interés.

La última semana de agosto de 2020 -cuando hubo mayor libertad de movimientos en pandemia Covid-19, Pedro Pablo LARRAÍN MERY me invitó a tomar un café en la terraza de una cafetería de Vitacura, lo que coordinamos para la primera semana de septiembre de 2020. Ahí lo conocí personalmente. La reunión fue muy breve porque él estaba concentrado con un tema de salud que aquejaba a una de sus hijas. Había intentando comprar UNIVERSIDAD DE CHILE y me preguntó si estaba interesado en invertir en el fondo. A su pregunta, digo nuevamente porque la vez anterior no me menciona Universidad de Chile, pero el por ahí en abril o mayo de 2020 ya había intentado comprar la Universidad de Chile, pero el proceso había fallado. Yo le dije no era de mi interés participar en un fondo que se relacionara con la industria del fútbol, ya que nosotros teníamos la intención de abandonar la actividad del fútbol en Chile, aunque el momento era muy malo porque los clubes -a nivel mundial- estaban muy deteriorados financieramente a raíz de la pandemia. Recuerdo que él me insistió, además, en que su producto de deuda era muy atractivo para invertir, porque tenía un retorno más alto que un depósito a plazo con un nivel de riesgo muy bajo. Le indiqué que nosotros queríamos poner nuestras fichas fuera de Chile y, fundamentalmente, en el mercado inmobiliario, pues veíamos con muy buenos ojos la evolución que tendría el mismo en los siguientes años. Como expliqué, la reunión fue muy breve, por la situación de salud de su hija.

A su pregunta, el nombre de Michael CLARK VARELA lo escuché por primera vez en julio o agosto de 2020, después de que Sartor intentó comprar las acciones de AZUL AZUL S.A. de propiedad de Carlos HELLER SOLARI y creo que por alguna lectura de prensa. Antes de eso nunca había escuchado siquiera su nombre y tampoco lo conocía. Luego de eso, volví a escuchar su nombre en la operación de adquisición de la Isapre COLMENA por parte del grupo NEXUS, en noviembre o

diciembre de 2020, donde trabajé para ellos en la revisión del modelo de sinergias potenciales y en la revisión de la estructura general del acuerdo de compra. A su pregunta, yo tuve un encargo, exclusivamente para dos materias, la revisión del modelo de sinergia y la revisión general de la estructura de compraventa de acciones (para eso me contrató Eduardo Sánchez, el CEO de Nexus en Chile). A su pregunta, Michael Clark juega un rol donde me parece que fue uno de los encargados de la compra de colmena por parte de nexus, desconozco su rol preciso pero entiendo que ese fue. No sé si tuvo un rol adicional a ese. Sin embargo, solo lo conocí personalmente a comienzos de 2021, oportunidad en que nos reunimos por primera vez y le comentamos sobre los proyectos de inversión inmobiliaria que estábamos analizando fuera de Chile. Él me dijo que este negocio podía interesarle a SARTOR, pues allí estaban buscando armar un fondo en dólares para los clientes que querían invertir en el extranjero.

En SARTOR revisaron uno de los proyectos que estábamos llevando adelante, que consistía en la inversión en un conjunto de departamentos ubicados dentro del denominado "Brickell City Centre" y nos ofrecieron financiar un porcentaje cercano al 50% de la inversión que debíamos hacer. Al momento de revisar el proyecto para entender el riesgo del financiamiento, vieron que los rendimientos esperados que teníamos en todos los proyectos estaban en un rango entre 20% y 30% bruto anual sobre dólar de los Estados Unidos. Esta rentabilidad la encontraron muy grande y yo creo que, en un comienzo, hasta dudaron de la misma, pero son los márgenes de rentabilidad habituales en este tipo de proyectos. Frente a esos márgenes, nos pidieron que los invitáramos al proyecto con nosotros y nos dijeron que, de esa manera, también podíamos disminuir nuestro propio riesgo. A su pregunta, en el contexto de esta operación, yo siempre me entendí con Pedro Pablo Larraín Mery, en esa época era la única persona que conocía.

Así crearon el fondo Oportunidad y Desarrollo USA, que le llamaban Opportunity and Development, el que entendemos fue creado con el objetivo de poder comprar la mitad de nuestra participación en ese proyecto, que eran unas unidades residenciales en el denominado Brickell City Centre en Miami, pero ellos se demoraron mucho en levantar el capital del Fondo, por lo que llegaron cuando el proyecto ya estaba casi terminado y estábamos comenzando a recibir o muy próximos a comenzar a recibir los retornos de capital del proyecto. Entonces, se celebró el contrato con ellos mediante el cual ejecutaban la operación que estaba comprometida, pero con un derecho de dejar sin efecto el negocio en 180 días con una penalidad en contra nuestra en caso de que el retorno pudiese ser no adecuado para ellos. Como en simultáneo estábamos comenzando a revisar un nuevo

proyecto de inversión, nos pidieron hacer switch a ese nuevo proyecto. Este es el proyecto que inicialmente se conoció como One River Point. A su pregunta, el proyecto se llamaba así pues el terreno está localizado dentro de un conjunto que tiene ese nombre. A su pregunta, el proyecto siempre ha existido y existe, no sé quién podría poner en duda eso. Es normal que en los proyectos inmobiliarios puedan haber variaciones en los plazos de ejecución de los mismos, pero muchas veces las modificaciones en los plazos de ejecución pueden devenir en ganancias para los inversionistas, derivados de mejoras en los proyectos, de condiciones de mercado más favorables o de otros factores. A su pregunta, tengo la convicción de que el proyecto será muy exitoso.

A su pregunta, respecto de si tengo conocimiento del estado actual del proyecto Faena Residence Miami, puedo señalar que se nos emiten informes semestrales del mismo, y el último informe lo recibimos el día 16 de julio de 2026, que indica el estado de avance al 30 de junio de 2026. A su pregunta, si puedo aportar este archivo, puedo señalar que solicitaré autorización al desarrollador para poder aportárselo.

A su pregunta, todos los créditos que pidieron AGECO y ACO se encuentran íntegramente pagados, con todos sus intereses. Respecto de las condiciones de los mismos, eran condiciones de mercado. Hoy podemos darnos cuenta, a partir de la información que existe de otros créditos que otorgaban, que los nuestros eran créditos con condiciones exigentes y con tasas más altas que los créditos que les otorgaban a otros clientes, a pesar de que los nuestros eran mucho menos riesgosos y se servían normalmente. A su pregunta, Ageco en un comienzo para Brickell y Aco para otro proyecto, y ambos deben haber sido pagados en abril o mayo de 2022. A su pregunta, los demás créditos que nos otorgaron fueron para refinanciar unos créditos que teníamos en EE.UU., pues las tasas subieron mucho, por lo cual, tuvimos que apurarnos por pagar unos y refinanciar otros. Este fue un financiamiento estructurado con dos instituciones de deuda privada. Reestructuramos una parte del financiamiento, no recuerdo qué fondo de Sartor nos prestó. Para este financiamiento me entendí con Pedro Pablo Larraín. A su pregunta, para mi Larraín Mery era quien ejecutaba el rol comercial y Harz era quien ejecutaba y el rol operativo. A su pregunta, esto se pagó un año después de cuando obtuvimos el financiamiento, íbamos pagando periódicamente los intereses.

A su pregunta, la sociedad que realizó la inversión fue una sociedad norteamericana. La deuda la contrajo una sociedad chilena porque SARTOR nos pidió que la sociedad deudora tenía que ser una sociedad chilena y que debía contar, además, con mi garantía personal, de manera de que si existía cualquier

incumplimiento de parte nuestra poder ejecutarnos en Chile y desde ahí hacerse del control de los activos afuera, además de querer contar con la posibilidad de tener una eventual ejecución local en caso de incumplimiento. Para esto, se utilizó la sociedad AGECO SpA, de mi socio Marcelo Pesce.

A su pregunta, las sociedades que tuvieron créditos por parte de los Fondos de SARTOR fueron AGECO SpA y ACO SpA.

A su pregunta, como lo adelanté SARTOR también nos refinanció el pago de un crédito obtenido en el extranjero que era parte de nuestro equity o capital en One River Point. Esto porque en ese crédito que obtuvimos se nos produjo un "hike" en la tasa, producto de la violenta subida de tasas que la FED hizo entre el año 2022 y el 2023, según comenté.

A su pregunta, las transferencias las hizo directamente SARTOR porque ACO y AGECO no tenían cuenta corriente en dólares en Chile. Ellos nos pidieron un mandato otorgado por AGECO o ACO, en su caso.

A su pregunta, a través de la Sociedad Downtown Development LLC participamos de la sociedad FRM Associates LLC (que antes se llamaba ORP Partners), que es la sociedad que ejecuta el proyecto denominado Faena Residences Miami. En la sociedad FRM Associates LLC, que cuando el proyecto partió se denominaba ORP Partners LLC, es donde participan las dos sociedades relacionadas con SARTOR una se llama Opportunity and Development LLC y la otra se llama Downtown Investment LLC.

A su pregunta, la sociedad Opportunity and Development LLC pertenecía y pertenece al Fondo de Inversión Oportunidad y Desarrollo USA, que antes administraba SARTOR AGF y ahora administra LAB CAPITAL AGF, que antes se llamaba WEG AGF.

A su pregunta, en la sociedad Downtown Investment LLC la asignación inicial de las shares era de Pedro Pablo LARRAÍN MERY a ASESORÍAS E INVERSIONES SARTOR S.A., que es lo que, además, está informado en el "Know Your Customer" o KYC de la sociedad, además, fuimos nosotros los que los presentamos al developer que es Fortune. Nosotros presentamos a Sartor a Fortune.

A su pregunta, con la única persona que me entendí siempre fue con Pedro Pablo LARRAÍN MERY. Muy marginalmente, algunas cosas operativas con Alfredo HARZ CASTRO y lo vi un par de veces después de la cancelación de Sartor para comprender a cabalidad lo que había ocurrido en los fondos de Sartor y como estaba estructurada la participación de ellos en el proyecto inmobiliario en Estados Unidos.

A su pregunta, en mi entender, Alfredo HARZ CASTRO era el que llevaba todos los aspectos operativos de la Administradora General de Fondos y Pedro Pablo LARRAÍN MERY los comerciales.

A su pregunta, respecto de Rodrigo BUSTAMANTE GARCÍA me lo presentó Pedro Pablo LARRAÍN MERY en Estados Unidos y salimos a cenar juntos allá, pero no tuve ninguna relación comercial o de negocios con él. Luego me lo topé un par de veces en reuniones a las que asistí a SARTOR y nos saludábamos. A Carlos LARRAÍN MERY me lo presentó su hermano Pedro Pablo en un evento en el que coincidimos en un restaurant, lugar en el que cruzamos algunas palabras y luego lo vi, una segunda vez, también estando con Pedro Pablo. No conocí nunca a Mauro VALDÉS RACZINSKY, Óscar EBEL SEPÚLVEDA ni a Miguel LEÓN NÚÑEZ. Tampoco conozco para nada a Sergio YÁÑEZ ASTETE. Jamás supe de la existencia de Juan Carlos JORQUERA SALHUS y solo lo vi una vez en una reunión, en la que no pronunció palabra alguna.

A su pregunta, nunca he participado de una reunión en la que se hayan firmado documentos referentes a las cuotas del Fondo de Inversión Privado TACTICAL SPORT. A su pregunta, lo que afirma Alfredo HARZ CASTRO sobre que yo le habría pedido firmar en varias oportunidades documentación referida al Fondo de Inversión TACTICAL SPORT, eso es completamente falso. A su pregunta, tampoco le contratamos una asesoría relativa a la valorización de los fondos Sartor a HARZ CASTRO. Resultaría absolutamente absurdo que si hubiésemos necesitado contar con una valorización certera y verdadera de los fondos, por cualquier razón, contratáramos a una de las personas que estaba acusada por la Comisión Para el Mercado Financiero de nunca haber valorizado correctamente los mismos. A su pregunta, desconozco por qué HARZ CASTRO señala esos asuntos, supongo que para intentar desviar la atención de los delitos por los que está siendo investigado, pero esto es un supuesto.

A su pregunta, no tengo ni he tenido nunca participación en la sociedad MARINVEST SpA, ni directa ni indirecta. Con la sociedad MARINVEST tuvimos una sociedad solo el año 2016 que se denominó Santa Ema de Huechuraba, de la que tuve un 40% de su propiedad, a través de 2 sociedades en las que participaba, otro 40% de la propiedad lo tenía Marcelo PESCE REYES a través de sociedades en las que participaba, MARINVEST tenía un 10% y otro socio tenía el otro 10%. Esta sociedad se constituyó para llevar adelante un proyecto de beneficios farmacéuticos y administración de vademécums para Compañías de Seguros de Vida, pero no prosperó por el modelo de servicio abierto que imperaba en esos años en el mercado de seguros de vida y salud.

A su pregunta, la venta del Club HUACHIPATO por parte nuestra no tiene relación alguna con la suspensión de los aportes de SARTOR de fecha 15 de noviembre de 2024. Si bien nuestra salida del club se oficializa el 14 de noviembre de 2024, esta venía gestándose desde varios años antes y no existe ninguna otra conexión. Nosotros el año 2019 recibimos una oferta de compra del Club y decidimos aceptarla y salir de la actividad. Esa oferta, luego de aceptada, no se concretó, porque el inversionista -que era un ciudadano colombiano que trajo un representante de jugadores- nunca volvió a aparecer para acordar los contratos de compraventa después de aceptada la oferta por nosotros. A partir de ese momento, decidimos salir del club, puesto que es una actividad muy desgastante y que expone mucho a quienes participan en ella, desde el punto de vista personal y, también, reputacional y comunicacional. Los agentes de jugadores e intermediarios relevantes sabían de esta situación, por lo que comenzaron a buscar traernos ofertas por el club. Pero a fines de 2019, se produjo el llamado "Estallido Social" y en 2020 y 2021 estuvimos con todos los efectos de la pandemia Covid-19, por lo que recién el 2022 volvimos a recibir una nueva oferta de compra por el club. Con la empresa que la formuló llegamos a un acuerdo el 2023 y firmamos los textos de la compraventa del club a mediados de ese año. Esos posibles compradores no aparecieron en la fecha en que debían hacerlo con los pagos, por lo que esa operación no se concretó, por segunda vez. Este grupo era, también, de nacionalidad colombiana y operaban un club en ese país. Así, terminamos ese año 2023 y luego del campeonato anunciamos públicamente lo que en privado los agentes de mercado relevantes ya sabían desde hace años, esto es, que teníamos decidido salir del club. Esto causó mucha impresión, porque nosotros teníamos decidido dar aviso público de nuestra intención de vender el club al término del campeonato 2023, lo que hicimos al día siguiente del último partido de esa temporada en que, además, el club fue campeón. Finalmente, durante todo el 2024 estuvimos conversando con un par de personas que estaban interesadas en el club y la única oferta que llegó a concretarse fue la de Hernán Rosemblum. Esta oferta se cerró en octubre de 2024 y los contratos se firmaron el 11 de noviembre de ese año, pero solo se oficializó dos días después, dado que queríamos despedirnos personalmente de todo el personal del club y viajamos al día siguiente en la noche a Talcahuano para hacerlo.

A su pregunta, las negociaciones de las ventas de jugadores desde HUACHIPATO a UNIVERSIDAD DE CHILE no se negociaron nunca con Pedro Pablo LARRAÍN MERY o con Michael CLARK VARELA. Todas las operaciones de jugadores entre clubes de Chile o el extranjero se dan de distintas maneras. Hay clubes en que negocian directamente los Presidentes de los clubes u otros

dirigentes designados, que pueden ser directores del Club o colaboradores de los mismos con un rótulo de dirigente. Hay otros clubes en que quien negocia las transacciones es un Gerente, que por lo general es el Gerente General o el Gerente Deportivo o Técnico. Hay clubes que negocian casi todo a través de un agente que designan para esos efectos. Y hay otros clubes donde negocian, en simultáneo, más de una persona. En el caso de UNIVERSIDAD DE CHILE, entiendo que el que negocia todas las operaciones de compra es el Gerente Deportivo. A su pregunta, antes de la llegada de SARTOR al Club UNIVERSIDAD DE CHILE era exactamente igual. Negociaba el Gerente Deportivo. Yo jamás supe que los Presidentes de UNIVERSIDAD DE CHILE que ejercieron como tales desde que nosotros llegamos a HUACHIPATO, Carlos HELLER, José Luis NAVARRETE o Cristian AUBERT u otro dirigente negociara con otro club los términos y condiciones de la transferencia de un jugador. En una época, en Universidad de Chile participaba de las conversaciones Mario CONCA o Pablo SILVA acompañando al Gerente Deportivo que era Sabino AGUAD. Después, los que negociaban eran los Gerentes Deportivos Rodrigo GOLDBERG y Sergio VARGAS. A su pregunta, a Manuel MAYO y a Ignacio ASENJO los he visto apenas un par de veces y no tengo ni he tenido nunca ninguna clase de relación con ellos, salvo la formal, en los Consejos de Presidentes de la ANFP, básicamente. En Huachipato las negociaciones se llevaban dependiendo del tipo de operación de que se tratara. En general, los préstamos que Huachipato otorgaba a otros clubes nacionales los veía y negociaba el Gerente General y los préstamos de jugadores jóvenes el Gerente Deportivo o Técnico. Lo anterior tenía como única excepción los préstamos de jugadores de mayor jerarquía, que se trataban en la práctica como si fueran una venta. Las negociaciones de compra de jugadores las veía, por lo general, Marcelo PESCE REYES. Las ventas nacionales las veía quien recibiera la primera llamada de parte de un agente de jugadores o del dirigente del club interesado en el jugador. Las operaciones de ventas internacionales importantes eran, en general, en las que participaba yo.

A su pregunta, existen diversas herramientas que permiten determinar el valor de un jugador y los parámetros de evaluación técnica de los mismos los hacen en los clubes que trabajan seriamente unos departamentos que se llaman secretarías técnicas o departamentos de scouting. Estas personas cuentan con diversas herramientas de software y bases estadísticas y de juego, que permiten evaluar de manera muy detallada a los jugadores. A su pregunta, hace unos años existían dos plataformas de scouteo principales, una que se llamaba InStat y la otra que se denominaba WyScout. Hace unos años InStat fue comprada por WyScout y luego esta última fue comprada por Hudl, que es la plataforma más importante hoy.

Los sitios públicos gratuitos, que de paso suelen financiarse en base a publicidad de Google, no sirven para evaluar nada y no fijan ninguna pauta para nadie que maneje el tema con seriedad. El precio del jugador tiene que ver con muchas variables, pero principalmente con la posición que tiene y con su rendimiento inmediato, además de sus estadísticas generales y la proyección que tiene el jugador. Inclusive, y no es un tema para nada menor, con la forma de pago de la operación. Los clubes son muy reacios a vender jugadores para que sean pagados en plazos largos. HUACHIPATO se caracterizaba y se caracteriza por otorgar plazos de pago largos y flexibles. A su pregunta, siempre un jugador que es comprado por un club puede resultar, mirado un par de años después, que se compró muy barato o muy caro, dependiendo del rendimiento que haya tenido luego de su transferencia. A este respecto, los jugadores son seres humanos y, como tales, están afectos a diversas circunstancias físicas, emocionales, personales y de vida, en general, que determinan su rendimiento. Pero el precio de transferencia se fija de acuerdo, básicamente, al rendimiento que han tenido en los meses, semestre o en el año inmediatamente anterior a su transferencia. Un ejemplo de esto es la venta del jugador Carlos Palacios, que fue transferido la primera vez al extranjero desde Unión Española a Vasco de Gama, siendo figura del campeonato nacional. Esa transferencia se dice que fue en una cifra cercana a 3 millones de dólares y luego en Brasil no anduvo. Vino a Colo-Colo y volvió a ser figura para ser transferido a Boca Juniors en una cifra cercana a los 5 millones de dólares donde tampoco ha podido consolidarse. Que no haya andado en los clubes en los que ha estado fuera de Chile, no significa que no haya valido los precios en los que fue transferido en su momento. De hecho, analizadas sus estadísticas y su juego, probablemente valía más que el precio en que fue transferido, en ambas transferencias, ya que es un extraordinario jugador. Hay que tener presente, eso sí, que los precios de las transferencias que publican sitios o parte de la prensa, suelen ser, muchas veces, inventados.

A su pregunta, respecto al lugar donde pudieron haber terminado los dineros de los Fondos de SARTOR, solo tengo acceso a la información pública que está disponible en la página web de TOESCA y que permite entender las carteras subyacentes de los fondos de inversión públicos rescatables que está liquidando TOESCA. A este respecto, los sistematicé en Excel y generé un archivo con la información que se encuentra contenida allí. Este permite comprender el destino de los dineros que fueron colocados en algunos lugares: Primero, en el denominado "Grupo La Araucana", relacionado con Sergio YÁÑEZ ASTETE. Segundo, en sociedades ligadas a Sergio YÁÑEZ ASTETE y Jhon SOL VILLANUEVA, con unos supuestos negocios mineros. Y tercero, en sociedades relacionadas a personas

vinculadas con el caso "PRIMUS". A su pregunta, es sabido que La Araucana tiene una parte relevante de sus inversiones en unas residencias para adultos mayores que operan bajo la marca "Acalis", las que tiene en sociedad con un Fondo que administra Toesca. A su pregunta, todo esto es información pública. A su pregunta, jamás ni Pedro Pablo LARRAÍN MERY o Alfredo HARZ CASTRO nos entregaron ningún tipo de información acerca de las inversiones que tenían o no los fondos de SARTOR. A su pregunta, desconozco completamente si los negocios mineros relacionados con Emprender Capital pueden tener algún valor.

A su pregunta, sí puedo aportarle el archivo que he referido, enviándoselo por correo o trayéndolo en un pendrive.

A su pregunta, no tengo conocimiento de algún contrato de asesoría estratégica en materia deportiva entre Michael Clark (El FIP Tactical Sport) y Marcelo Pesce, puedo señalar que no tengo conocimiento y de existir, jamás me lo ha informado.

A su pregunta, respecto de mi relación con Patrick Kiblsky, es mi amigo, lo conocí el año 2014 cuando era dueño y presidente del Club Ñublense. A su pregunta, no tengo relaciones comerciales con él, tuve relaciones comerciales con su tío Sergio Kiblsky y con los hijos de Sergio Kiblsky. Patrick administra varios fondos, en particular administra uno con el cual tuvimos una operación de crédito a través de la sociedad Toshi, sociedad chilena.

A su pregunta, respecto de si alguna vez ha estado involucrado en transferencias de jugadores de Universidad de Chile, puedo señalar que no, en ninguna. A su pregunta, respecto de negociaciones entre Michael Clark.

Se procede a exhibir la declaración de Manuel Mayo prestada el 18 de diciembre de 2025, página 11, en las ventas de jugadores se involucran los presidentes. Yo nunca le he comprado un jugador a la Universidad de Chile. Yo nunca hice una transacción de jugadores con Michael Clark y no recuerdo que Huachipato le haya comprado un jugador a la Universidad de Chile.

Previamente leída y ratificada en todas sus partes se pone término a la declaración."

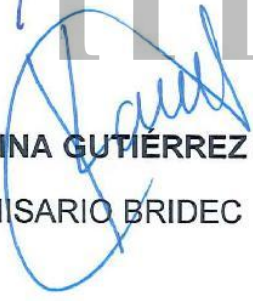


VICTORIANO LUIS CERDA QUINTEROS



JUAN PABLO ARAYA PAREDES

FISCAL ADJUNTO DE LA FISCALÍA DE ALTA COMPLEJIDAD FISCALÍA
REGIONAL METROPOLITANA ORIENTE



KARINA GUTIERREZ CAMPOS

COMISARIO BRIDEC



MARIA JOSÉ LÓPEZ MARTÍNEZ

ABOGADA ASISTENTE DE LA FISCALÍA DE ALTA COMPLEJIDAD, FISCALÍA
REGIONAL METROPOLITANA ORIENTE