

ALICIA

1. Señala el motivo de su viaje - Porqué la escala en ASUNCION - Itinerario y actividades que pensaba desarrollar en PARAGUAY - LIMA y otros países.

PERO SIN CUENTO - HASTA AHORA MINTIO SIEMPRE Y DILATO LA INVESTIGACION

2. Puesto que desempeña en la J.C.R.
3. Por declaraciones de su hija resulta totalmente claro que Ud. no era un simple correo portador inocente de una valija.

De allí que:

- Preparación para el viaje - Cuando resuelve la J.C.R. el itinerario a seguir y actividades a desarrollar.-
Fecha de la reunión - En dónde se realizó - Detalle ubicación física del lugar, forma de acceso y plano interior de la misma.
Señale quienes participaron - Cargos y representación ejercida.

4. Preparación de las valijas, portafolios y bolsas de cuero en que transportaba su documentación.

- Donde la realizaban
- Nombre real y seudónimo de quienes habitan el lugar - Cobertura empleada.

5. Fecha de creación de la JUNTA

- Donde se realizan las primeras reuniones.
- Eco que tienen sus primeros contactos: con que organizaciones.
- Aceptan las otras organizaciones a través de su brazo político la postura ideológica sustentado por el PRT?.
- Defina cual es la ideología que sustenta el PRT - Trotskista - Marxista-leninista - etc.
- Que relaciones y apoyo tiene el PRT y fundamentalmente la JCR desde el exterior - Cuántos dólares ha recibido? Señale período y cantidades que Ud. conoce perfectamente.
- Quién le entregaba el dinero? - Dónde? - Cómo?.
- El dinero para su viaje? Quién se lo entregó o de dónde lo retiró?.

6. Negocios Comerciales

Siendo intención de nuestra empresa de comprar y establecer vínculos con una similar como la que Ud. representa:

- Contactos comerciales (rama metalurgia) que traía para ASUNCION y resto países.
- Prespección a realizar con miras a conocer la verdadera situación de esta plaza.
- Objetivos perseguidos.
- Posibilidades para planear alguna campaña.
- Métodos de propaganda a desarrollar.
- Plan de ventas que pensaba iniciar días anteriores - se encuadraba dentro del mercado de la ALALC o aspiraba a proyectarse al ámbito Latinoamericano y Europe?.
- Sería factible saber dónde conseguir un ejemplar del catálogo N° 2. Ud. debe tener varios - Nos. lo puede facilitar? dónde lo podemos retirar?.
- Como ve, entre hombres de negocios podemos entendernos - donde, pues, pensaban instalar una representación para atender mas eficiente sus asuntos, así no le presentamos competencia.
- También nos parece interesante conocer el film de difusión de nuestra producción. A no dudarlo las técnicas audio-visuales facilitan enormemente la tarea. Nos podría orientar sobre el/los realizadores, temas tratados, técnicos especializados, etc., para que por intermedio de su concurso podamos contratarlos - Negruta nos lo recomendó por su idoneidad y nos expresó que Ud. podría orientarnos y hacernos llegar a ellos.

- Lo que nos pareció interesante es su sistema de comunicaciones para agilizar el plan de ventas - Que medios empleaban?
Para el caso del uso de la radio, de dónde lo operan? con que equipos? en que frecuencias?. Días establecidos para mensajes.
Ud. mi amigo, como coordinador de la empresa nos lo puede decir, si no llegara a recordar, si nos puede presentar a los gerentes de cada área, qué le parece?.
- Nos gustaría que nos diera el número telefónico de su secretaria, para intercambiar cualquier novedad con ella. Quién es? dónde vive - Nombre real y pseudónimo.
- También es de nuestro interés el organigrama de su empresa - Podría orientarnos?. Áreas de trabajo, composición del Staff, nombres y direcciones para poder establecer los contactos horizontales correspondientes y así facilitar la gestión de la dirección.
- Nos interesaría conocer la escuela de promotores de la empresa para poder visitarla. Por favor, ubicación de la misma, forma de llegar, gente que concurre, materias que se dictan, resultados obtenidos y cantidad de alumnos instruidos - Nos interesaría saber donde están registrados para ver la posibilidad de contratarlos?.
- En forma similar la escuela de dirigentes de ventas y formación específica, similar a los militares, tiene la empresa de donde Ud. proviene originariamente y que a su vez representa en la sociedad formada.
- Muy interesante la idea de liderazgo ejercida por su empresa - Quién es el representante boliviano en BUENOS AIRES - Quiénes redactaron los estatutos, acuerdos y resoluciones que se concretaron finalmente en MARZO 75 con la creación de una excelente política de precios (PRT - B), única forma de manejar el brazo armado que representan los vendedores en BOLIVIA (ELN).
- Nos gustaría que nos reseñara, en su verdadero alcance, objetivos, móviles perseguidos y resultados obtenidos hasta la fecha del FRENTE DE FRONTERAS establecida para agilizar el intercambio entre países.
- No nos dijo hasta ahora, y es importante a efectos de establecer el debido contacto, su real dirección comercial y personal - Sus Nros. de teléfono también.
- Es interés de nuestro directorio conversar con el Gerente General de la Empresa, su hermano "CARLOS", para los íntimos ROBY o bien en lo personal MARIO ROBERTO.
- Interesa que nos facilite sus direcciones en:
 - Capital y Gran Buenos Aires.
 - Interior, en las diferentes provincias.
 - Exterior (lugares y países).
- Ud. le conoce, pues en su viaje debía mantenerlo permanentemente informado.
- Nos resulta también interesante conocer las acciones que tienen en empresas paralelas o bien integrando legalmente directorios de otras que les permiten encarar, desde el punto de vista financiero - logístico la proyección de esta EMPRESA (JCR).
- Asimismo, empresas que voluntariamente les prestan su apoyo crediticio mensual.
 - Como recaudan ese dinero?
 - Con que bancos operan?
 - Se trata de financieras propias?
 - En ese caso cuales?