



## Desiré Obadía, o cómo importar en masa sin hacerse notar bajo el chavismo

### Descripción

A sus 73 años de edad, en el otoño de una vida que define como plena, el empresario venezolano Desiré David Obadía Medionies es poco conocido por la opinión pública. En cambio, bien que le conocen en Mossack Fonseca.

En un correo interno de abril de 2008, Ramsés Owens, abogado y, para entonces, uno de los más altos ejecutivos del bufete panameño, apremia a una subalterna: “Daisy, PLEASE antes de que OBADÍA se enfurezca, enviemos un mensaje así...”.

A continuación Owens traza un perfil del caso que presenta este cliente recién captado, Obadía, que promete facturar mucho con el bufete por los registros de compañías, administración y otros servicios del portafolio de productos de MF. No obstante, en esas primeras de cambio, Obadía se ha mostrado exigente y gruñón. Owens recuerda que la semana pasada Obadía había pasado por las oficinas de MF en Panamá. “Yo lo atendí personalmente; no había otra persona que se atreviese a atenderlo, en vista de su personalidad difícil y agresiva”. Pero, en su descargo, hace notar en la misiva que el cliente pasa por un momento comprometido, “está separado y en pleno proceso de divorcio, y eso lo tiene de peor humor”.

La cuenta, en cualquier caso, representa una oportunidad de negocios. Explica Owens a sus compañeros de MF que la empresa de Obadía, Escom Limited, comercia materias primas “principalmente a Venezuela”, donde vende “pollo de manera masiva, trigo, etc”. Ante la aduana venezolana y los entes regulatorios debe mantener al día sus papeles –balances, permisos– para seguir activa. Así que la misión de Mossack Fonseca, concluye Owens, es lidiar con las espinas de Obadía y las dilaciones del Consulado de Venezuela en Panamá, para preparar los documentos necesarios y protocolizarlos. “El consulado de Venezuela lo que desea es averiguar quién está detrás, pero esta información hay siempre que ocultarla”, instruye, “lo que ocasiona estrés adicional. No les queda otra que especular que se trata de un panameño, sin poder conocer que en realidad hay detrás un venezolano”.

El venezolano es Desiré Obadía. Desde entonces, en 2008, cuando sembraba el pánico entre los empleados de MF, hasta 2015, abrió y administró a través del bufete panameño al menos una docena

de compañías en tres jurisdicciones: las Islas Vírgenes Británicas, Panamá y Belize. Solo en tres de ellas figura Obadía de manera abierta como accionista o director. Todas fueron creadas o para vender alimentos a un ente del Estado venezolano, La Casa, S.A. (Corporación de Alimentos y Servicios Agrícolas), o para vender equipos de orden público a oficinas gubernamentales.

## Nada como casa

Obadía, sefardí de origen franco-marroquí, llegó a Venezuela a los 14 años de edad. Completó su educación en Grenada y Martinica, islas del Caribe. Se jacta de haberle dado “tres veces la vuelta al mundo” y de sus correrías internacionales. Desde 1977 tiene una tienda en la primera etapa del CCCT, el tradicional mall de la zona de Chuao, en el sureste de Caracas. La tienda, Galerías JD, parece haber dejado atrás sus mejores épocas: la mercancía restante –joyeros, artículos de cuero– está en liquidación y parte de su área original la ocupan hoy un puesto de películas piratas y una venta de delicatesses.



La tienda que pertenece a Obadía, en uno de los principales centro comerciales de Caracas, se encuentra en liquidación.

Con ese historial aventurero sorprende que en 1998 Obadía decidiera reinventarse. Venía de ser ejecutivo de grandes empresas e industrial. Dejó la manufactura para convertirse en importador. Lo puso en práctica cuando Hugo Chávez ya se había hecho del poder en Venezuela. Además de sus ganas de metamorfosearse, el mejor aval que exhibía para su nueva dedicación era, como lo admite en una entrevista sostenida para este reportaje, una historia políticamente impoluta. “Yo era un empresario que no tenía pasado ni adeco ni copeyano ni nada porque nunca había trabajado con el Gobierno”.

Asegura que en 1999 hizo su primera venta al Gobierno, de equipos antimotines. Pero luego vendría lo mejor; al menos, esa era su expectativa. Entre 2001 y 2004 cambia a Jotec S.A. la denominación de una empresa ya constituida en 1998, a la que ampliará el capital a casi diez millones de bolívares de entonces (10 millardos de bolívares fuertes en la actualidad). “Yo la creé con ese capital, utilizando para ello un bono de Bandagro, que el Gobierno nunca va a pagar, pero que sirve para meter en el capital de compañías”, relató Obadía en una entrevista en marzo pasado. “Creé una compañía fuerte para venderle al Gobierno, ¡pero esa compañía nunca vendió nada! ¿Por qué? Porque yo me equivoqué. ¿En qué sentido? Yo no necesitaba una compañía nacional para venderle al Gobierno porque si le vendo tengo que venderle en bolívares, y entonces los dólares que se manejen en esa compra se los tengo que entregar al Banco Central a la tasa oficial. ¡Nadie hace eso! Entonces fue

que creé la compañía en las Islas Vírgenes”.

En efecto, en 2003 Obadía incorpora una empresa en las Islas Vírgenes Británicas, EscomLimited. Luego la mudará a Panamá, donde a partir de abril centrará todas sus operaciones. ¿Por qué? Porque confiará entonces la hechura y gestión de su estructura jurídica al bufete Mossack Fonseca, a través de su oficina en Florida.

A través de Mossack Fonseca, Obadía registrará más de una docena de empresas en Panamá: tres en 2009; tres en 2011 y cinco en 2012. En 2014, todavía de mano de MF, creará dos empresas en Belize: era el año del impasse diplomático con el Gobierno de Panamá del ex presidente Ricardo Martinelli, que entonces había facilitado que la opositora María Corina Machado formara parte de una delegación oficial del país del istmo para brindar testimonio ante la OEA en Washington; Obadía, con fundamento, temía que la ruptura de relaciones con Panamá, donde tenía registradas sus empresas, perjudicaría sus posibilidades de negocio.

Así Obadía se convirtió en uno de los venezolanos de más largo y frondoso expediente en Mossack Fonseca, según se evidencia en la filtración que llegó al diario Süddeutsche Zeitung de Múnich, Alemania, y al que se tuvo acceso por el proyecto dirigido por el Consorcio Internacional de Periodistas Investigativos (ICIJ, por sus siglas en inglés). Al revisar los papeles, que incluyen documentos oficiales e intercambios de correos electrónicos, se comprueba que la relación entre el cliente venezolano y su proveedor de servicios panameño, si bien mutuamente provechosa, también ha sido tirante. Obadía sale con frecuencia poniendo reparos a las tarifas de MF, reclama sin pudor, aborda a empleados que no se suponen sean sus interlocutores y escribe siempre sus mensajes en mayúsculas, algo que justifica por sus fallas en la vista, pero que en las oficinas del bufete interpretan como un grito constante. En abril de 2014, la abogada Olga Santini, encargada de la oficina de MF en Miami, acepta gustosa que el manejo del contacto con Obadía se traspase a Panamá, siempre que se preserve el pago de sus comisiones.

También la comunicación entre Mossack Fonseca y Obadía ilustra con elocuencia cuál era la idea principal de las estructuras empresariales que se intentaban armar. Casi todas las empresas se diseñaron para participar en concursos donde se ganaban contratos de importación con la Corporación de Abastecimiento y Servicios Agrícolas La Casa S.A., el organismo creado por Hugo Chávez para importar productos alimenticios y distribuirlos a través de la red Mercal.

Gobierno Bolivariano de Venezuela | Ministerio del Poder Popular para la Alimentación

CORPORACIÓN DE ABASTECIMIENTO Y SERVICIOS AGRÍCOLAS

INICIO LA CORPORACIÓN EMPRESAS NOTICIAS CONTACTO

Rif: G-20008433-2 Caracas, 24 de marzo

PLANTAS DE SILOS

FRIGORIFICOS

CENTROS DE ACOPIO

PRODUCTOS

14 MOTORES REVOLUCIÓN A MÁXIMA

AGENCIA ECONÓMICA BOLIVARIANA

Motor Economía Comunal

Impulsará las empresas comunales bajo la figura de propiedad social

<< Atrás Siguinte >>

Ministro Marco Torres ofreció balance sobre los avances de la Misión Alimentación

INGRESE A NUESTROS SISTEMAS DE: CONTROL Y DESPACHO - STARTLOGISTIC

Las empresas de Obadía se diseñaron para participar en concursos y así ganar contratos de importación con la Corporación de Abastecimiento y Servicios Agrícolas.

En 2008 comienza, según se puede ver en la correspondencia electrónica de MF, la racha de negocios de Desiré Obadía con Corporación Casa, justo cuando también empezaba la presidencia en ese organismo del entonces teniente coronel Rodolfo Marco Torres, hoy vicepresidente del Área Económica.

En agosto de 2008, Obadía pide ayuda a Mossack Fonseca para tratar con un proveedor brasileño de carne, el frigorífico Quatro Marcos de Sao Paulo –que entraría cuatro meses después en proceso de cesación de pagos–, pues exigía una cesión de crédito a través del Deutsche Bank. El asunto se resolvería satisfactoriamente y los negocios se multiplicaron. En octubre de ese mismo año, Obadía apremia a Ramsés Owens en MF para “abrir dos compañías urgentemente”, pero, advierte en el mismo correo electrónico: “No pueden estar a nombre mío pero estarán a nombre de familiares míos”.

En efecto, se trataría a la postre de Greenhill Group y Sanford Global, dos empresas constituidas en Panamá. En junio de 2009 Obadía hará registrar en el istmo su nave insignia, EscomLimited, creada antes en Islas Vírgenes, pero ahora con un capital de cinco millones de dólares. Antes, sin embargo, se asegurará de que lo que va a hacer no le supondrá pagar impuestos: “Ya ustedes me dijeron que en las Islas Vírgenes no se pagan impuestos”, consulta en un correo del 26 de enero de 2009, “¿Cómo quedará esto de los impuestos con las compañías registradas en Panamá?”. Los asesores le tranquilizan precisando que en Panamá solo se gravan las ganancias obtenidas por actividades que se llevan a cabo en su territorio.

En 2012 enfrenta problemas que reporta en un correo a Rigoberto Coronado, abogado de MossackFonseca, “En la Corporación Casa se dieron cuenta de que tienen 19 empresas con la misma dirección de ustedes”, escribe Obadía a Coronado, “de las cuales 9 ó 10 son mías (...) El problema es

---

que todas no pueden tener la misma dirección”. Enseguida MF empezó a migrar las compañías a otras direcciones físicas y a cambiar los directores que podrían estar repetidos en las juntas de varias empresas.

## Socios con derechos

Hecho a la idea de perder su bajo perfil público, Desiré Obadía concede una entrevista en Caracas, donde despliega toda la apertura y la cordialidad que los papeles de MF no permitían esperar. Reconoce que ha hecho negocios con Corporación Casa, que enumera: “Yo hice un contrato de carne, otro de caraoatas, uno de maíz”. Cada uno de esas asignaciones, confiesa, le reportó ganancias cercanas al millón de dólares.

Enseguida matiza esa historia de éxito con una relación de los tropiezos y reveses que ha sufrido. Dice, por ejemplo, que perdió plata en una operación con el gigante brasileño de la alimentación, Sadia: “Me faltaba despachar mil toneladas de un contrato que fue por 3.000 o 5.000 toneladas de carne, no recuerdo bien. De Sadia me ofrecieron que tenían carne disponible, ya en puerto lista para despachar. Entonces le hice una cesión de una carta de crédito que yo tenía de Corporación Casa, y encima de eso ellos me pidieron 500.000 dólares de garantía, que les di. Pero en ese momento ellos tuvieron problemas en Casa por una mortadela que salió mala. Entonces le cambiaron a la Corporación Casa la mortadela mala por la carne que tenían en puerto y me dejaron mal... Después se tiraron seis meses para despacharme 500 toneladas. Y después me dijeron que el precio subió, que no podían seguir despachándome, y no me despacharon. Demoraron tres meses más en devolverme los 500.000 dólares”.

Define su estrategia de crear múltiples personas jurídicas para contratar con el Estado como una artimaña casi probabilística, legítima y hasta necesaria: “Le digo una cosa: hay muchos envidiosos. Yo no quiero tener una sola compañía que le haya vendido diez veces al Gobierno, Eso se puede prestar a cualquier conjetura. Por otra parte, a ellos tampoco les gusta comprarle todo a la misma compañía. Yo hice varias compañías con la idea de lograr contratos que a veces no logré”.

Niega que abra una empresa nueva en su portafolio para cada operación en ciernes. Lo que sí ha hecho, acepta, es incorporar a sus empresas como socios accionistas a aliados circunstanciales que aportan capital para financiar sus importaciones masivas. Es el caso, por ejemplo, de la empresa Markwell Investments, que constituyó en 2012. Un año más tarde, incorpora como accionistas a Fabio Méndez Rico, Luis Alberto Rivas, Roberto Bobby Pocaterra y Tulio Hinestrosa, integrantes de uno de los grupos importadores más poderosos de los últimos 15 años. Juntos completaron a través de Markwell una operación para importar 30.000 toneladas métricas de maíz amarillo en 2013.

[Obadia](#) on [Linkurious](#).

En los folios de Obadía en Mossack Fonseca resalta que el mismo grupo de empresarios intentó hacer algo similar a través de la empresa Langton Trading: aunque la fachada era otra, se trataba de nuevo de Obadía y sus nuevos socios del grupo de Fabio Méndez Rico, que a fines de 2013 tratan de importar un cargamento de arroz.

El método se utiliza varias veces. En noviembre de 2014, Obadía obtiene de Corporación Casa un

contrato por 80 millones de dólares para importar 10.000 toneladas métricas de leche en polvo. El venezolano se asocia entonces con el asesor financiero e intermediario de pasaporte canadiense, César Duarte Chiong, a quien suma como accionista en otra de sus empresas registradas en Panamá, Ivoryton , a cuya directiva renuncia en abril de 2015.

El 3 de septiembre de 2009 Obadía había registrado en Panamá la compañía Tradex, espejo de una homónima en Brasil. Con 50 por ciento de participación figura entonces un socio brasileño, Marcos Braun, un ex alto ejecutivo de Sadia. Ambos pretendían llevar carne en canal de Brasil a Venezuela.

De acuerdo a Obadía, todas estas últimas operaciones nunca se completaron, bien por falta de cupo en el sistema de silos y almacenamiento de Casa o por falta de liquidez, a pesar de que contarán con la buena pro del Gobierno.

La fórmula tendrá sus limitaciones: es el caso de la advertencia que en julio de 2015 le hizo la asistente ejecutiva de MF, Valery Martínez, a Obadía, quien había ordenado incorporar a la junta directiva de uno de sus empresas, Sanford Global, al ciudadano Julián Martínez Mora. El bufete hace notar a su cliente que, según detectó su departamento de due diligence, Martínez Mora era Tesorero de la Gobernación de Estado de Cojedes (centrooccidente de Venezuela). Ante ello, Obadía repone por email: “No sé si es la misma persona; de todas maneras ya no está conmigo”, lo que no le impide preguntar en el post scriptum, casi como una travesura: “¿Qué efecto tendría tener en alguna compañía alguna persona empleada por el gobierno? No pienso tenerla pero para saber”.

Martínez Mora fue director de Hacienda del ex gobernador Johnny Yáñez Rangel y, según reportes de la prensa argentina, viajó al menos una vez a Buenos Aires junto a Guido Antonini Wilson, el hombre que en agosto de 2007 intentó introducir en Argentina en un maletín unos 800 mil dólares que el gobierno de Caracas le enviaba a la entonces candidata presidencial Cristina Fernández de Kirchner.

Preguntado al respecto durante la entrevista en Caracas, Obadía sostiene que Martínez fue uno de los dos directores –ambos con actividades en Cojedes– que exigió en la junta de Sanford un misterioso inversionista, de cuyo nombre dice no acordarse, que se le acercó para hacer negocios juntos, que no cristalizaron.

Martínez Mora no es la única alusión abierta a contactos con el Gobierno que aparece en el expediente de Obadía. El hombre de negocios hizo en 2010 una gira por República Dominicana a nombre de Emprevén, la patronal paralela que el empresariado filochavista –encabezado hasta ese año por Alejandro “Alito” Uzcátegui– organizó para erosionar a Fedecámaras. Acompañado por Rosa Rodríguez, entonces vicepresidente de Emprevén, por esos días ofreció declaraciones de prensa para impulsar un acuerdo suscrito entre su organización y el Consejo Dominicano de Comercio (Consecomercio) para llevar productos a esa nación insular bajo el concepto de Mercal. Obadía se presentaba como un “suplidor del Gobierno de Venezuela”.

Obadía, que había intentado vender equipos de orden público al general Alcides Rondón cuando este fue viceministro de Seguridad e Interior, logró en 2008 intermediar con su empresa Escom Limited entre un comprador internacional, Petrocommodities, y la estatal Carbones del Guasare, cuando Rondón ya figuraba como presidente de Carbozulia. El cargamento de la transacción era de 500.000 toneladas de carbón para el mercado italiano. Obadía sí recuerda esta operación, que resume así: "Allí yo fui quien puso al vendedor con el comprador. Yo le conseguí una entrevista a la empresa Petrocommodities con el general Rondón, y de allí yo gané una comisión". Aunque, por cierto, remate: "La comisión fue bien chucuta".

**Fecha de creación**

2016/03/29

*armando.info*