

COMISIÓN ESPECIAL INVESTIGADORA DE LOS ACTOS U OMISIONES DE LA JUNTA NACIONAL DE AUXILIO ESCOLAR Y BECAS (JUNAEB) Y LA JUNTA NACIONAL DE JARDINES INFANTILES (JUNJI) EN RELACIÓN CON LA EJECUCIÓN DEL “PROGRAMA DE ALIMENTACIÓN ESCOLAR Y PÁRVULOS”.

SESIÓN N° 6 CORRESPONDIENTE A LA 367ª LEGISLATURA, CELEBRADA EL DÍA LUNES 14 DE OCTUBRE DE 2019, DE 16:33 A 17:44 HORAS.

SUMARIO: Se recibió nuevamente al Director Nacional de la Junta de Auxilio Escolar y Becas (JUNJI) quien se refirió a la materia propia de la investigación.

I.- PRESIDENCIA

Presidió la sesión el diputado Juan Luis Castro González (Presidente). Actuó como Abogada Secretaria de la Comisión la señora María Soledad Fredes Ruiz y como Abogada Ayudante la señora Fabiola Urbina Rouse.

II.- ASISTENCIA

Asistieron los diputados y diputadas integrantes de la Comisión Florcita Alarcón, Boris Barrera, Sergio Bobadilla, Miguel Ángel Calisto, Juan Luis Castro, Andrés Celis, Sergio Gahona, Cristina Girardi, María José Hoffmann, Fernando Meza y Hugo Rey. También concurrieron la diputada Daniella Cicardini, y el diputado Jorge Sabag.

Asistió el Director Nacional de la Junta Nacional de Auxilio Escolar y Becas (JUNAEB), señor Jaime Tohá Lavanderos. Lo acompañaron el Jefe del Departamento Jurídico, señor Alejandro Layseca; la Jefa del Departamento de Alimentación Escolar, señora Lorna Villalobos; el Jefe de Gabinete, señor Guillermo Irarrazaval, y el Asesor de Gabinete, señor Felipe Cox.

III.- CUENTA

No se recibieron documentos para la cuenta.

IV.- ACUERDOS

Se acordó oficiar al Director Nacional de la Junta Nacional de Auxilio Escolar y Becas (JUNAEB), con el objeto de solicitarle que proporcione información detallada sobre los profesionales que fueron contratados (tanto calidad jurídica a contrata como honorarios), durante los meses de enero y febrero del año 2018, particularmente antes del 11 de marzo de dicho año.

V.- ORDEN DEL DÍA

Las exposiciones de los invitados y las intervenciones de los diputados constan en detalle en el acta taquigráfica confeccionada por la Redacción de Sesiones de la Cámara de Diputados, que se inserta a continuación.

El detalle de lo obrado en esta sesión queda registrado en un archivo de audio digital, conforme a lo dispuesto en el artículo 256 del Reglamento de la Corporación.

Habiéndose cumplido el objeto de la presente sesión, se levantó a las 17:44 horas.



MARIA SOLEDAD FREDES RUIZ
Abogada Secretaria de la Comisión

**| COMISIÓN ESPECIAL INVESTIGADORA DE LOS ACTOS U OMISIONES
DE LA JUNTA NACIONAL DE AUXILIO ESCOLAR Y BECAS (JUNAEB)
Y LA JUNTA NACIONAL DE JARDINES INFANTILES (JUNJI) EN
RELACIÓN CON LA EJECUCIÓN DEL PROGRAMA DE ALIMENTACIÓN
ESCOLAR Y PÁRVULOS**

Sesión 6^a, celebrada en lunes 14 de octubre de 2019,
de 16.34 a 17.45 horas.

VERSIÓN TAQUIGRÁFICA

Presiden el diputado Juan Luis Castro.

Asisten las diputadas Daniella Cicardini, Cristina Girardi, María José Hoffmann, y los diputados Florcita Alarcón, Boris Barrera, Sergio Bobadilla, Miguel Ángel Calisto, Andrés Celis, Sergio Gahona, Fernando Meza, Hugo Rey, Leonidas Romero y Jorge Sabag.

Concurre como invitado el director nacional de la Junta Nacional de Auxilio Escolar y Becas, Junaeb, señor Jaime Tohá Lavanderos, acompañado por su jefe de gabinete, señor Guillermo Irarrázaval; el jefe del Departamento Jurídico, señor Alejandro Layseca; la jefa del Programa de Alimentación, señora Lorna Villalobos, y el asesor de la dirección nacional, señor Felipe Cox.

TEXTO DEL DEBATE

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- En el nombre de Dios y de la Patria, se abre la sesión.

La señora Secretaria dará lectura a la Cuenta.

La señora **FREDES**, doña María Soledad (Secretaria).- No hay Cuenta, señor Presidente.

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- Ofrezco la palabra sobre el punto Varios.

Ofrezco la palabra.

¿Habría acuerdo para escuchar al director de la Junaeb a lo menos 45 minutos y luego hacer las preguntas?

Acordado.

Tiene la palabra el señor Jaime Tohá Lavanderos para continuar con la exposición de la Junaeb.

El señor **ALARCÓN**.- Señor Presidente, ¿cuándo asisten las manipuladoras de alimentos?

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- La siguiente sesión, cuando termine el director.

Tiene la palabra, señor Tohá.

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (director nacional de la Junta Nacional de Auxilio Escolar y Becas).- Señor Presidente, por su intermedio, saludo a los integrantes de la comisión.

Hoy me acompañan la señora Lorna Villalobos, jefa del Programa de Alimentación; el señor Guillermo Irarrázabal, jefe de gabinete; Alejandro Laiseca, jefe del Departamento Jurídico, y Felipe Cox, asesor de la dirección nacional.

Retomando mi exposición, hay que recordar que en el programa de alimentación trabajan 35.000 manipuladoras de alimentos, tienen un presupuesto de 645.000 millones de pesos y entrega cerca de 3.800.000 raciones al día a Junaeb y 600.000 raciones diarias a Junji.

Está presente en 8.500 establecimientos escolares en todo el país y en 3.200 establecimientos Junji. Trabaja con 27 empresas y tiene tres licitaciones vigentes de forma permanente.

Hay que recordar que el modelo de adjudicación lo hace una comisión evaluadora independiente; también es asesorada por una auditora internacional y por la Universidad Católica, que calcula el máximo volumen de raciones que puede adjudicarse a una empresa. Durante la vigencia del contrato Junaeb va auditando los estados financieros de las empresas.

En la evaluación técnica se evalúan aspectos como años de experiencia de la empresa, tener certificaciones ISO y Haccp, innovaciones en la calidad de la alimentación, asesoría en el área de gastronomía y que tengan

bonificaciones y mejores condiciones salariales para las manipuladoras de alimentos.

El resultado de este proceso ya lo mencionamos. En la lámina tenemos una curva que muestra que a partir de 2014 y 2015 este proceso tuvo una caída. En la licitación de 2014 para 2015 bajó la calidad técnica de las ofertas de las empresas. La crisis de los años 2014-2015 fueron los más complejos de la institución.

A partir de ese año hemos retomado un trabajo que ha permitido que las empresas presenten ofertas técnicas de mejor calidad, lo que se ve reflejado en el gráfico. Los puntajes técnicos de las ofertas de las empresas han ido mejorando desde la licitación más compleja, que fue en 2014 para el 2015.

Factor técnico de las empresas. Para graficar cómo el nuevo modelo de licitación ha ido presionando a las empresas para hacer una oferta técnica mayor, en comparación con lo que se produjo en 2014 y 2015. Hemos retomado estándares de calidad técnica adecuados.

Lo mismo para las ofertas que hacen las empresas para los salarios de las trabajadoras. En la lámina podemos ver el cuadro histórico de cómo ha ido mejorando el salario de las trabajadoras. Hemos destacado que en las dos últimas licitaciones el salario de las trabajadoras ha mejorado muchísimo. Hoy hablamos de cifras sobre el 60 por ciento del salario mínimo en comparación con el año 2006, que estaba un 14 por ciento por debajo del salario mínimo.

Creemos que en estos trece años ha habido un progreso sustancial y es una línea que vamos a seguir profundizando.

En la evaluación económica de las licitaciones aplicamos el modelo de optimización, diseñado por la Universidad de Chile y que opera para nosotros el Dictuc de la Universidad Católica, que busca obtener de las ofertas que hacen las empresas el mejor precio para el Estado.

También vemos graficado que desde la licitación 3511 a la 2718 el precio que hemos ido obteniendo ha sido más barato y conveniente para el Estado.

Una vez más se ven reflejados en la gráfica las complicaciones y la crisis institucional que existió en 2014 y 2015, donde se volvió a tener un alza de precios. Con las medidas que tomamos con posterioridad logramos volver a retomar el precio a la baja, lo que significa que es una licitación más competitiva y que fuerza a las empresas a tener un modelo de negocio más eficiente para entregar el servicio.

En cuanto a la supervisión, existen distintos aspectos que ya fueron revisados en sesiones anteriores, como control de servicio, control de infraestructura y equipamiento, calidad, controles de los productos, análisis de raciones, supervisión de bodega y seguridad e inocuidad.

Aquí tenemos un gráfico que muestra el número histórico de supervisiones en terreno que hace la Junaeb. Las cifras muestran que el índice de supervisiones realizadas en 2013 cayó sustancialmente hacia 2015, que fue el año más complejo para la institución. Es de público conocimiento que la Junaeb tuvo una crisis que dio origen a la comisión especial investigadora 1; sin embargo, a partir de las medidas que tomó la propia institución y de las recomendaciones de la comisión, en 2017, logramos retomar el potencial máximo de supervisiones, que gira en torno a las 15.000. Es importante mencionar que la institución salió de su crisis, que se tomaron las medidas necesarias y así logramos salir del estado en que estábamos. Consideramos que el nivel de supervisión que tenemos es el adecuado para las capacidades y recursos con los que cuenta la Junaeb.

A modo de dar respuesta a alguna de las preguntas que hizo la comisión, hablaré del *ranking* de incumplimiento de

las distintas empresas. Tenemos esa información, desde 2013 a 2019. Dejaré una copia de ello a disposición de esta comisión.

En 2013, el peor ranking lo tuvo la empresa Verfrutti S.A. y, el mejor, la empresa Coverfrut. Los porcentajes indicados en el gráfico se refieren a aspectos que han sido incumplidos. O sea, si la empresa tiene 25 por ciento es porque cuando se visitó y controló, ese fue el porcentaje de incumplimiento. Es por infracciones. Después, eso pasa a multas. Hay algunos incumplimientos que se pueden subsanar y otros, no; pero para la calidad del servicio y para nuestro ranking, subsanables o no, son un incumplimiento que sí ocurrió.

En 2018, el peor comportamiento lo tuvo la empresa Saludable SPA y la que tiene el mejor cumplimiento es Tekarera, la empresa que atiende a Isla de Pascua.

En 2019, aunque no ha terminado el año, los porcentajes reflejan que el peor nivel de cumplimiento lo tiene la empresa Alicopsa y el mejor lo tiene la empresa Fedir SpA. Fedir SpA es parte de un consorcio, un grupo de empresas de origen uruguayo, entre ellas Merkén y Saludable SPA. Está en varias partes. Ese es el contrato más pequeño que tenemos con ellos.

Insisto, les dejaré el informe, que contiene información de todos los años, de 2013 a 2019, para que lo puedan revisar en detalle. El comportamiento de las empresas está desagregado año a año, tal como nos solicitaron.

También tenemos las estadísticas por empresa, en las que se reflejan el incumplimiento promedio de cada una de ellas en los últimos años. En el gráfico están todas las empresas promediadas y podemos ver el comportamiento que ellas han tenido en el tiempo.

En los años más complejos, durante la crisis, en la que trabajamos para ir superándola, como vimos en el grafico anterior, se produjo una baja considerable en el nivel de

supervisión, lo que tiene su espejo en un aumento importante del incumplimiento por parte de las empresas. A menor control, menor calidad de servicio. Así, en 2015, la industria, en promedio, tuvo su peor desempeño, justamente porque fue un año en que la institución atravesó por una crisis, durante la cual muchas cosas no estuvieron como tenían que estar, incluida la calidad de servicio que prestaban las empresas. Eso ha ido evolucionando con ciertos *peaks*, que ya voy a explicar. Hay una tendencia a la mejora. También les entregaré el detalle de todas las empresas. Por ejemplo, en la lámina se aprecia cómo se comporta la empresa Savisa, que es la línea azul, en relación con la línea negra, que es la media de la industria. Les dejaré la información de todas las empresas, una por una, respecto de cómo se comportan en relación con la media del total de la industria.

Vemos, por ejemplo, una empresa que, en general, ha tenido un comportamiento levemente inferior. Si bien está más arriba, porque es de incumplimiento, es un comportamiento inferior al de la industria y, desde 2018, ha mejorado un poco más que la media.

Otro ejemplo es el de Merkén, y lo destaco porque tiene un comportamiento llamativo. Merkén es una empresa del Consorcio Fedir, de Uruguay, que tenía un contrato desde 2015 en adelante, que tuvo un comportamiento mejor que la media de la industria. Sin embargo, cuando adjudicó y obtuvo un contrato de mayor tamaño -que es cuando se produce ese salto, desde 2018 hacia arriba-, parte su contrato con un comportamiento muy inferior al resto de la industria; es decir, un comportamiento muy disparado, mirado desde los aspectos negativos que fueron controlados. Sin embargo, hacia mediados y fines de 2019, comenzó a instalarse en la media del comportamiento de la industria, a pesar de que el primer año fue bastante deficiente.

Es importante destacar que los saltos y las bajas se van a ver reflejados en bastantes empresas. Los saltos, generalmente, se producen cuando las empresas obtienen un contrato nuevo. Vienen con un contrato anterior en que su conducta ha ido mejorando. Generalmente, parten con una dificultad de instalación y luego van retomando. No quiero decir que esto sea normal o esperable. Es simplemente un hecho que constatamos, que las empresas tienen ese comportamiento, que tienden a tener un rendimiento más deficiente durante los primeros de meses de instalación, cuando emprenden en un territorio nuevo; cuando siguen en el mismo territorio en que estaban, generalmente, eso no se produce. Insisto, cuando se trasladan a otro territorio vemos que las empresas tienen dificultades en sus comienzos. Destaqué esta lámina, que es un caso excepcional, en que el comienzo es sumamente difícil, desde el punto de vista de la calidad del servicio que estaba entregando. No es lo que buscamos.

Otra consulta que se nos formuló, y que también voy a dejarles el detalle correspondiente, tiene que ver, no solo con conocer los incumplimientos por empresa, sino también con la criticidad. No es lo mismo en qué está incumpliendo una empresa o en qué no.

Nuevamente tenemos la media de la industria. La línea negra de más arriba es el total de los incumplimientos de la industria. Esto es más corto, desde 2017 a 2019. Después tenemos los distintos niveles de incumplimiento, cómo se compone la totalidad. La línea roja, que es la más preocupante, son los incumplimientos críticos. Esa es la línea que tenemos que estar mirando constantemente, porque afecta directamente la calidad del servicio. Esa es la roja. La verde, son los incumplimientos graves y la línea azul se refiere a los incumplimientos leves. Este es el promedio del comportamiento de la industria. En general, la curva más baja es la de los incumplimientos graves; la

siguiente es de los leves y la otra, la de los graves, que es bastante más alta. Así se compone el incumplimiento.

En este caso, también entregaré un detalle impreso, porque ahora solo he mostrado un par de láminas. Esta es la empresa Merkén. La línea negra es equivalente a la que mostré anteriormente, referida a los incumplimientos. Lo interesante es que, abajo, se descomponen en los tres tipos de incumplimiento. La línea roja refleja lo que es crítico; la verde, lo que es grave y la línea azul refleja lo que es leve. La curva de todas las empresas nos permite saber qué nivel de incumplimiento está teniendo cada una, y eso es lo que monitoreamos, en particular la línea roja.

Tenemos otra empresa, Savisa, que ha tenido un comportamiento distinto, más estable que el de Merkén, y vemos cómo ha sido su línea de incumplimiento a lo largo del tiempo. Las líneas son todas de Savisa. La negra es el total de su incumplimiento; la roja, la azul y la verde reflejan cómo se descompone el nivel de incumplimiento según la criticidad o la gravedad de los mismos. Como dije antes, lo importante es la línea roja, que es la que debemos ir monitoreando. Todas son importantes, pero por algo la línea roja es crítica, las otras son graves o leves.

Es importante señalar que algunos de estos incumplimientos tienen la posibilidad de ser subsanados. Digo algunos, pues otros no tienen forma de subsanar porque, por ejemplo, si no se sirve la ración de un niño no hay como subsanar esa situación, porque al día siguiente no se le pueden dar dos raciones; pero otras sí.

Ahora, más allá de las multas que se cursan por este incumplimiento, es importante decir que esta estadística que acabo de mostrar afecta a las empresas, y una de las cosas que más les duele es que les afecta en las siguientes licitaciones.

Tenemos esta estadística y en cada licitación, en el puntaje técnico, se le pondera a la empresa y se le resta

puntaje, según los niveles de incumplimiento que han tenido en los últimos tres años. Entonces, hay una sanción pecuniaria, que es la multa, pero hay una que más afecta y que más duele: la histórica, que sanciona con un puntaje a la postulación de las siguientes licitaciones. En el fondo, las empresas se ranquean por incumplimiento y, de acuerdo con ese *ranking*, van siendo castigadas en su puntaje técnico.

¿Qué significa cuando a una empresa la castigan con el puntaje técnico? Que para empatar a otras empresas tiene que ofrecer un menor precio, porque el puntaje técnico la castiga. Ello lo hacen para igualar, pero esto les duele más que el castigo pecuniario de la multa, no obstante, que esta se tiene que cursar igual.

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- Tiene la palabra la diputada Cristina Girardi para hacer una observación.

La señora **GIRARDI** (doña Cristina).- Señor Presidente, solo dejar constancia que hice una revisión rápida de la información entregada de todos los incumplimientos de las empresas, llama la atención que siempre está más arriba la curva de las graves; o sea, hay mucho incumplimiento grave de parte de las empresas, independiente del tema que señalaba el director, en el sentido de que son cambios de contratos. Obviamente, en los cambios de contratos esto se agudiza, pero llama la atención que todas las empresas, salvo excepciones, tienen muchos más incumplimientos graves que los leves.

Entonces, quería dejar como constancia esta observación, porque sería bueno preguntar al final respecto de ello.

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- Tiene la palabra el señor Tohá.

El señor **TOHÁ**.- Señor Presidente, efectivamente, tal como lo presentamos, la menor incidencia está en las críticas; luego vienen las leves y la mayor es en las graves.

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Alarcón.

El señor **ALARCÓN**.- Señor Presidente, tiendo a ver los gráficos como están hacia abajo positivamente. No sé si será la intención; creo que hay que darlos vuelta para que uno vea realmente la visión. Si es malo, hacia abajo; y si es bueno, hacia arriba, porque todos los gráficos que he encontrado están al revés.

El señor **TOHÁ**.- Señor Presidente, efectivamente, como señalé al comienzo, esos son gráficos de incumplimientos. Entonces, mientras más arriba es negativo.

En todo caso, vamos a tomar en cuenta la observación.

¿Cuántas supervisiones hacemos -para cerrar el capítulo de la supervisión- y cómo hemos recuperado el nivel de la supervisión desde la crisis que tuvo la institución en 2015? Cabe señalar que, además, ponemos a la vista los comportamientos año a año de todas las empresas, el *ranking* de empresas, además el histórico, de manera que la comisión pueda tener claridad de toda la información que dispone la institución, en el sentido de cómo se ha comportado cada una de ellas en la entrega de sus contratos y en la calidad de los servicios.

Es importante señalar que, una vez que terminan los contratos de una empresa con la Junaeb, se comienza un proceso de liquidación de contratos.

Para liquidar un contrato tienen que ocurrir principalmente tres etapas. Una vez que termina la prestación de servicios se hace el cálculo de ajustes y precios de excepción, lo cual tiene que ver con que Junaeb ha pagado una cantidad de dinero a las empresas, pero hay un diferencial a calcular que tiene que ver con la asistencia de los niños a los colegios. Entonces, se calculan los ajustes y, además, los precios de excepción, que tienen que ver cuando ha existido el cierre de un colegio por algún motivo, un tema de una catástrofe natural

o una serie de factores que pueden hacer que no se haya tenido un precio. Eso se calcula y da un monto.

También se deben calcular las multas que se han cursado a las empresas, que se pueden apelar y, por nuestra parte, tenemos que responder a esas apelaciones. Esas multas quedan afirme o no, se saca otro número y con esos dos números se liquidan y se finiquitan los contratos, en el sentido de cuánto le debemos, cuánto nos deben; se hace un cierre y el contrato se liquida y queda cerrado de manera definitiva.

Como mencioné en la sesión anterior, esta es una de las partes en las que dentro de muchas cosas que se pueden destacar favorablemente como positivas en el programa de alimentación, uno de los aspectos en que la Junaeb tiene un rezago mayor a través de su historia, de arrastre, de dificultades en liquidar contratos; además que se agudiza con las dificultades que tuvo la institución en su crisis más o menos importante en 2014 y 2015.

En mayo de 2018, después de analizar la situación, se detecta un atraso en los procesos de la primera etapa que es calcular los ajustes, el sentido de cuánto le debemos a la empresa y que llegaba a septiembre de 2015. Teníamos situaciones de cálculo de septiembre de 2015 que no se habían hecho a la fecha y que estaban pendientes.

Diseñamos una acción de contingencia, de manera de subsanarlo, y entre julio de 2018 y mayo de 2019, o sea en 11 meses, logramos revisar y calcular 41 meses de ajustes, más de tres años y medios atrasados y que tenían que ser calculados.

En esa primera etapa de liquidación de contratos, que era no tener calculados nuestros ajustes, hicimos una apuesta al día que fue muy importante y que nos permite estar casi totalmente al día.

Como parte de esta planificación, tenemos el compromiso de que, a marzo de 2020, este proceso de cálculo de ajuste

estará regularizado y la institución por fin, después de muchos años, desde 2006 a la fecha que ha tenido problemas, podrá llevar el cálculo de los ajustes al día y lo que se le debe a las empresas. En parte, es muy importante de haber sacado a la institución de su crisis y de las dificultades que estaba teniendo en la parte administrativa del programa de alimentación.

Acá se refleja cómo estaba el cálculo de los ajustes en julio de 2018 y, tal como les manifesté, había un atraso enorme que llegaba hasta el 2015. Se tomaron las medidas especiales y logramos tener un gran volumen de cálculo de ajustes y PEX (precios de excepción), lo cual hoy nos permite estar casi estar al día, lo que puede parecer como de Perogrullo que uno debería estar al día, pero aquí había situaciones de 2015 a la fecha que no se habían calculado y que hoy, con un esfuerzo especial, lo hemos hecho y estamos a punto de normalizar ese proceso.

El otro proceso que se requiere para liquidar los contratos es el de las multas, que es la otra parte, lo que las empresas nos deben a nosotros. Al respecto, hemos diseñado mejoras en esta etapa de multas; quiero destacar esos dos números y, tal como señaló el contralor, estamos con un promedio de 586 días en que se demoraba en procesar las multas terminadas; las que están en proceso tienen un promedio de 819 días, llegando, incluso, a números máximos de casos puntuales de multas que llevan 2.400 días en tramitación, algo que teníamos con el sistema y diseño antiguo.

En la actualidad, hemos modificado este diseño y las multas ya notificadas tienen un trámite de 108 días, y aquellas que todavía no han sido notificadas y que están en proceso tienen un promedio de 328 días. Esto es muy importante, por cuanto tenemos un atraso histórico de muchísimos años en este proceso, por lo que debemos diseñar procesos de contingencia, enfrentarlo y superar el *stock*

atrasado. Con estas mejoras de tiempo lo vamos a poder hacer, ya sea rediseñando nuestros procesos y estableciendo algunas medidas excepcionales que nos permitan no solo ir cerrando los contratos como corresponde, sino también hacernos cargo del atraso a través de las distintas situaciones o las crisis que ha tenido la institución y que debemos asumir hoy, que creo estamos asumiendo, ya que los números nos permiten pensar que estamos por un buen camino.

Dejaré copia de esta información a disposición de la comisión a fin de que se pueda analizar.

Está graficado cómo, en el proceso antiguo, se distribuía la cantidad de procesos y cuántos días estos demoraron.

Si se fijan, en el sistema antiguo -encargado de calcular las multas- hay varios procesos que sobrepasaban la barrera de los mil días, lo que, obviamente, hacía prácticamente imposible el poder liquidar los contratos.

Ese proceso ha sido rediseñado. En la presentación se puede ver la distribución del tiempo que tenemos en los procesos actuales. Estamos tratando de tener el grueso de los procesos por debajo de los 200 o 300 días, pues nos parece que es el camino que nos podría permitir ir subsanando las dificultades que tenemos hoy.

Estos dos números nos permiten llegar a la liquidación de los contratos. Se calculan activos, pasivos y, con eso, comenzamos la liquidación de los contratos, que es la etapa en la que tenemos que entrar ahora.

Estamos trabajando para poner al día los cálculos e iniciar los contratos. Nosotros ya vamos a entrar a una fase plena de liquidación de los contratos.

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Florcita Alarcón.

El señor **ALARCÓN**.- Señor Presidente, ¿en esto también están las empresas que quebraron?

El señor **TOHÁ LAVANDEROS**.- Sí, señor Presidente.

Tenemos la información en detalle de las empresas que quebraron, la que podemos hacer llegar por oficio.

Las empresas que quebraron nos dejaron deudas, ante lo cual hicimos los procedimientos legales para cobrar esos montos al liquidador o al administrador que corresponda.

El señor **ALARCÓN**.- ¿Esas cifras están sumadas en la presentación?

El señor **TOHÁ LAVANDEROS**.- Señor Presidente, no vienen sumadas en este cuadro, pero tenemos la información. Son las empresas Ibasa, Sercomaule, entre otras.

No está en la presentación porque lo que se muestra en el cuadro son los contratos que hay que liquidar. La otra información más que una liquidación tiene que ver con un tema concursal de una quiebra, pero hemos realizado las acciones legales correspondientes para hacer efectivos los cobros.

Siguiendo con la exposición, ese cuadro señala lo que debemos hacer hoy. Además, está el monto total de la licitación, la suma de las multas ejecutoriadas, de las empresas que han pagado y de las que faltan por pagar, las garantías vigentes y las no vigentes. Al dato final tenemos que restarle aquello que nosotros debemos a las empresas, y con eso vamos a comenzar a hacer las liquidaciones de los contratos.

Como les decía, tenemos dos procesos en que se han calculado activos y pasivos, y no hay multas que no se hayan podido cobrar. Estamos en un proceso de liquidación de contratos. Tendría que ocurrir que al momento de llegar a la liquidación del contrato alguna empresa se negara a pagar las multas, pero hasta la fecha no ha ocurrido. Recién allí estaríamos hablando de esa situación, pero insisto en que hasta la fecha no ha ocurrido.

El patrimonio fiscal está resguardado. Nosotros tenemos suficientes garantías con las empresas, suficientes deudas nuestras hacia las empresas y contratos vigentes con las

empresas que nos van a permitir cobrar las multas. Lo que sí hay es un atraso histórico de la institución -es de público conocimiento-, que, de hecho, generó la constitución de una comisión investigadora en 2016; pero hoy estamos mucho mejor. Hemos saneado aquellas situaciones que tienen que ver con hacer los cálculos pertinentes, para poder liquidar los contratos, por lo que ahora vamos a entrar en una fase de liquidación de contratos. Luego voy a mencionar cuáles son los plazos futuros.

En la última columna están los porcentajes de multas que cada empresa debe de su contrato. En general, son todos bajo el 3 por ciento, aunque hay empresas que deben un poco más.

Como pueden observar, todas las empresas deben montos menores al 5 por ciento de sus contratos, y por eso tenemos la tranquilidad de que las multas serán cobradas. Quiero ser muy claro: no hay multas que no se van a poder cobrar. Sí han existido bastantes problemas, dificultades y desaciertos en el camino que han llevado a que contratos que ya deberían estar liquidados, no lo están; sin embargo, ya estamos comenzando la liquidación de los primeros contratos y avanzaremos bastante rápido en eso.

Respecto de las acciones que hemos tomado, se me consultó cuáles han sido las acciones que la Junta Nacional de Auxilio Escolar y Becas (Junaeb) ha tomado o no ha tomado.

Es importante señalar cuáles son las gestiones que realizamos para abordar la crisis del 2015. Hay una cantidad importante de auditorías internas y externas, varios sumarios, hubo desvinculaciones de algunas jefaturas que tuvieron que ver con esta situación y, además, hay un plan de modernización institucional que busca subsanar de manera permanente y definitiva las causas o raíces de estos problemas que hemos tenido.

Lo primero que se hizo para abordar esta situación fue reconocer el problema, cuantificarlo y determinar su

magnitud. Para nosotros era muy importante reconocer y transparentar el problema, para poder abordarlo. Se hizo un refuerzo de la unidad de multas, con ocho personas, dado que estaba con muchos retrasos. Se trasladó la unidad de multas desde el Departamento de Administración y Finanzas al Departamento Jurídico, ya que consideramos que allí tendría mejor funcionamiento. Se contrata la auditoría externa Ernst & Young Global Limited (EYG), para que nos permita acelerar aquellos procesos de multas atrasados, cosa de poder sacar el *stock* de la carga institucional, con el objeto de que la institución se pueda abocar a las multas de los contratos vigentes y no en los contratos expirados.

Asimismo, se mejora el proceso de control de certificación en los colegios. Punto muy importante, ya que los profesores nos estaban reportando con retraso cuántas eran las raciones que se habían entregado día a día, lo que no nos permitía calcular el pago a la empresa. En coordinación con el Ministerio de Educación se mejoró muchísimo esta situación que ocurría en los colegios.

Como dije, se revisaron las actas de 2015 a la fecha; información que ya se actualizó. También se simplificó el proceso de aplicación de sanciones en las licitaciones, de manera de no tener multas que llegaban hasta los 2.000 días sin cobrarse, perdiendo el propósito de su razón de ser.

Entrando al detalle, en cuanto a las auditorías externas e internas, puedo señalar que se han realizado cinco auditorías internas, instruidas desde la Dirección Nacional.

Todas ellas tienen que ver con la ejecución del programa en las direcciones regionales, las cuales se desglosan de la siguiente manera: auditoría al proceso de supervisión y multas, otra a los procesos de la licitación misma, como también sobre las boletas en garantía y otra que acaba de comenzar con la empresa PricewaterhouseCoopers (PwC), que

busca asegurarnos que tengamos claridad histórica absoluta, como una teoría forense de todo lo que se ha hecho en pagos a las empresas, en cálculos de asignación de raciones para los niños y en el cobro de las multas. Todo esto que les he estado mencionando va a estar auditado por una empresa externa. Esperamos poder presentarles los resultados, si es que todavía está en curso esta investigación.

Como les dije, se realizaron cuatro sumarios. De ellos, uno concluyo en sanción y tres que ya están en etapa indagatoria. No quiero entrar en el detalle de los sumarios, pero les dejaré el registro por si alguien quiere pesquisar las resoluciones. Están todos los detalles de los sumarios, como fechas, números, etcétera.

Respecto de los ajustes que tuvimos que hacer al equipo directivo, puedo señalar que se hizo un cambio anticipado a la jefatura de la Unidad de Multas, se solicitó la renuncia a la jefatura de Administración y Finanzas, se solicitó la renuncia al jefe de Programa de Alimentación, se removió al jefe de supervisión; se reubicó en otra función a la persona encargada de supervisión y al tesorero del Departamento de Administración y Finanzas, que tenía que ver con los pagos a las empresas. Todos estos cambios se hicieron por las dificultades que estamos teniendo, pues pensamos que era necesario ejecutar algunas modificaciones que nos sacaran de esa situación de empantanamiento.

Esas son soluciones de contingencia que buscan salir del paso, pero lo más importante es determinar cómo transformamos a la Junaeb y evitamos que esta sea una situación estructural. En otras palabras, no es la idea aplicar medidas excepcionales para salir de las crisis, sino cambios permanentes que nos permita robustecer la institución.

La institución en 2016 tuvo una etapa de estabilización, porque se dudaba de su viabilidad; después una etapa de

fortalecimiento, y hoy estamos en una etapa de modernización. Para esta nueva etapa de modernización solicitamos asesorías del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo, escuchamos las sugerencias de la primera comisión investigadora que se realizó en el pasado en esta Cámara de Diputados y de otros consultores especialistas que nos han ayudado en este proceso.

¿Qué se busca? Primero, dar cumplimiento a la agenda de modernización del Estado, que ha sacado el Presidente de la República en julio de este año. Nos estamos ajustando a esa obligación, a ese mandato que tenemos todas las instituciones.

Este es un cambio muy importante para la institución, porque una de las grandes dificultades es que opera por producto y no por proceso. Nosotros queremos que sea una institución que se modernice y que opere por procesos, que es una de las grandes dificultades que tenemos. Queremos dotarlo de formas de trabajo más eficientes y eficaces que impacten positivamente en la calidad de vida de los profesionales. Tenemos profesionales que están sumamente estresados. Todas las situaciones que he relatado generan angustia, preocupación, mala calidad de vida y licencias médicas en nuestro equipo, especialmente por problemas de salud mental, porque la institución los ha dotado de procesos inadecuados. Eso es lo que vamos a revertir ahora y por supuesto mejoraremos la calidad de los servicios que entregamos a la comunidad a través de esta modernización.

¿Cuáles son las metas que estamos comprometiendo como resultado de todo este trabajo?

Lo primero es tener un proceso de liquidación y finiquito de todos los contratos que están pendientes -información que he puesto en el cuadro grande que ustedes pueden observar- de ahora a enero de 2021. Es una fecha que nos hemos fijado como institución y en la que expira mi proceso de tres años como directivo por Alta Dirección Pública. El

compromiso que he asumido con la autoridad es que todo el arrastre que hay desde 2016 a la fecha, es decir, todo lo que está pendiente y, en particular, los perjuicios que se provocaron en el 2015, lo dejaré subsanado durante mi período. El plan que nos hemos trazado y las curvas proyectadas de cómo estamos avanzando nos hace ser optimistas de que esto es posible. Espero venir a la Cámara de Diputados antes de esa fecha a reportar el cumplimiento de esa meta.

Lo segundo dice relación con que todas las multas cursadas y/o notificadas al día de hoy estén cobradas a junio de 2020. Ese es otro compromiso que espero que también reportemos a la comisión en esa fecha, como asimismo el término de todos los procesos de liquidación de contratos de servicios que siguen abiertos, pero que ya concluyeron. O sea, en las licitaciones que ya terminaron pero que no se ha podido liquidar los contratos, de aquí a diciembre de este año esperamos liquidarlos en su totalidad. Hemos avanzado en esto y no es algo que estoy aventurando. El trabajo de los equipos de los departamentos de finanzas y de jurídico ha avanzado sustancialmente en eso, por lo que esperamos que en diciembre podamos decir que todos los contratos que no están en operación y que han concluido están liquidados. Nos parece que es un mínimo de lo que debiese ocurrir.

En cuanto a las metas comprometidas, el cálculo de ajustes y precios de excepción, lo cual es muy importante para liquidar los contratos, estarán al día a marzo de 2020. Esto es muy importante para ir liquidando y que todos aquellos cálculos de ajustes que debemos hacer con las empresas estén al día. Estar al día varía en cada uno de los contratos, puede ser a 30 o 90 días desde la certificación, pero cada base de licitación fija un plazo. Lo importante es que establezcamos esos plazos. Desde luego, ya hemos realizado un trabajo con el equipo

encargado de esa materia y hemos comprometido que eso sea subsanado a marzo de 2020.

También se cobrarán todas las multas acumuladas sin excepción, resguardando el patrimonio fiscal. Me gustaría poner énfasis en este punto, pues la institución reconoce que hay un atraso, que hay dificultades y que el proceso - por decirlo de alguna manera- ha sido tortuoso. Insisto, ninguna multa quedará sin cobrar y ejerceremos todas las acciones que la ley nos entrega para ello. No obstante, hasta el momento ninguna empresa se ha negado a pagar las multas, sino que ha habido demora excesiva en el proceso de liquidación. Si alguna empresa se negara a ello una vez que nos sentemos a la mesa a liquidar el contrato, usaremos todas las herramientas de compensación, de ejecución de las garantías y, en última instancia, de cobro judicial de que disponemos, o incluso de trabajo con la Tesorería General de la República de manera de poder cobrar dichos montos.

Finalmente, el compromiso que tenemos -y por cierto es un trabajo que estamos realizando- es que en 2020 tengamos una institución reformada, que tenga completamente rediseñados sus procesos, que tenga una estructura moderna y flexible que nos permita obtener resultados en esto y que trabaje de otra manera con la comunidad. Actualmente, es una institución que a veces se encierra en lo técnico, en sí misma, pero nosotros queremos que sea moderna, ágil, que esté al día con sus procesos y que trabaje con la comunidad y los agentes externos que nos ayudan a cumplir nuestra tarea, como los municipios, que son un aliado sustancial, y las manipuladoras de alimentos, que son una barrera que asegura que la calidad de la comida que se está entregando es del mejor nivel. No por nada solo ha ocurrido un caso de intoxicación en los últimos 10 años. Ello se ha debido a muchas cosas, como la calidad técnica de los contratos, y porque hay otros actores, como las

manipuladoras de alimentos o los profesores PAE en las escuelas, que nos permiten cumplir con nuestra tarea. Queremos ser una institución más moderna que permita establecer alianzas estratégicas de manera más eficaz.

Señor Presidente, no quise excederme en el tiempo de mi presentación. He explicado cómo son los procesos y que las dificultades que tenemos están concentradas en las liquidaciones de los contratos. Es una institución que hace muchas cosas muy bien, a pesar de que en esa área no lo hemos hecho tan bien. Lo más importante es que se debe mostrar lo que falta y lo que se ha hecho bien o no bien, pero estableciendo los compromisos de cuándo y cómo vamos a subsanar y solucionar aquello.

Por eso, esperamos rendir cuenta de todo esto en esta comisión o donde la Cámara de Diputados estime en los meses que hemos señalado.

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Florcita Alarcón.

El señor **ALARCÓN**.- Señor Presidente, por su intermedio, me siento conforme con el tono en que ha hablado nuestro invitado, porque antes sentí que lo hacía de manera muy neutra. Por eso pensé que usted estaba bajando el perfil. Advierto que el tono de este relato ha sido correspondiente con lo que usted nos ha leído.

Quiero formularle las siguientes preguntas al señor Tohá: ¿Desde hace cuánto tiempo usted está en ese puesto? ¿Cuánto tiempo dura ese puesto generalmente? Lo pregunto para saber qué tan responsable es usted de las deudas. Asimismo, cuando usted habla de modernización del sistema, ¿eso está entendido dentro de un proceso de mirada neoliberal o hay otra mirada aparte de esa?

Por último, la semana pasada algunas manipuladoras de alimentos me dijeron que no habían recibido el pago de sus sueldos por parte de dos empresas que fracasaron y que

habían reclamado ante la Junaeb para solucionar el problema. Quiero saber qué respuesta hay respecto de eso.

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- Tiene la palabra la diputada María José Hoffmann.

Le señora **HOFFMANN** (doña María José).- Señor Presidente, quiero agradecer la presentación, pues me pareció mucho más contundente de lo que esperaba. Pese a que no la he terminado de revisar, porque contiene demasiada información para digerir en tan poco tiempo, es obvio que hay una voluntad distinta o más clara de la que vimos en las semanas anteriores.

Quiero pedirle al señor Tohá que profundice en dos cosas a las cuales nos referimos la semana pasada o antepasada, que tienen que ver con los tratos directos.

Primero, ¿cómo justifica esas decisiones? Además, contarnos en profundidad cómo fue ese proceso, pues imagino que todo está legalmente en orden.

Segundo, pido tomar un acuerdo a la comisión, porque necesito conocer una información que no he visto en la presentación. Quizá no la he terminado de revisar, pero he pedido antecedentes respecto de las contrataciones de personas desde que el señor Tohá asumió como director, sobre todo de enero y febrero hasta el 11 de marzo y también las posteriores.

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- ¿Habría acuerdo respecto de lo solicitado por la diputada Hoffmann?

Acordado.

Señor director, compartimos la idea de recoger muy bien el formato de presentación que ha traído en esta oportunidad, porque ha sido más sintético y amigable para desarrollar el diálogo.

Tiene la palabra el diputado Andrés Celis.

El señor **CELIS** (don Andrés).- Señor Presidente, tengo alrededor de treinta preguntas, pero voy a acotarlas solo tres y el resto las enviaré por escrito.

En relación con las multas cursadas en 2011, me gustaría saber cuál es la relación que existe entre el cobro de dichas multas y el finiquito de los respectivos contratos de licitación. Asimismo, cuál es la cantidad de multas cursadas ese año y si a raíz de estas se finiquitó algún contrato.

Además, quiero saber si existen procesos de multas y finiquitos de contratos pendientes, que, básicamente, es lo mismo que acabo de preguntar.

Por último, ¿por qué no se realizó el proceso de multas como corresponde, ya que durante su gestión se permitió que estas prescribieran?

Finalmente, ¿cuánto es el monto total de multas que prescribieron durante su período y que no se pudieron cobrar?

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- Director, la diputada Cristina Girardi le dejó cuatro preguntas. Son las siguientes. ¿Cómo es posible que empresas con mal comportamiento se mantengan?

¿Por qué se eliminan las nuevas bases de licitación? ¿Cuál era el procedimiento sancionatorio especial que se utilizaba ante incumplimientos graves?

¿Por qué a las empresas con certificación ISO se les excluye de la supervisión de la Junaeb?

¿Por qué se eliminó el control Clb para el nivel parvulario que permitía un control diario del servicio para verificar las condiciones de entrega en los establecimientos educacionales?

Tiene la palabra el señor Jaime Tohá.

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (director nacional de la Junta Nacional de Auxilio Escolar y Becas).- Señor Presidente, contestando primero la consulta del diputado Alarcón, en relación con la quiebra de las empresas...

El señor **ALARCÓN**.- Las manipuladoras.

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (director nacional de la Junta Nacional de Auxilio Escolar y Becas).- Sí, las manipuladoras de alimentos. Efectivamente, en todas las empresas en que se produjo una quiebra las manipuladoras hicieron la demanda correspondiente y el tribunal ordenó a la Junaeb realizar el pago, y ese pago se realizó.

Existe un grupo pequeño de manipuladoras -lo hemos conversado latamente con las dirigentas y hemos buscado todas las soluciones posibles, pero no se ha podido- que no demandaron, sino que optaron por ir al proceso concursal de la quiebra. Se les expiró el plazo para demandar a la Junaeb para que esta les pudiese hacer el pago de la indemnización pendiente. Es una situación compleja, que hemos revisado por años.

El señor **ALARCÓN**.- ¿Alguna posibilidad de solución?

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (director nacional de la Junta Nacional de Auxilio Escolar y Becas).- Hemos estado trabajando para encontrar una solución. La contraloría tiene jurisprudencia, las leyes así lo señalan, y para que la Junaeb se pueda hacer cargo subsidiariamente de aquello que la empresa que las tenía contratadas no les pagó, las trabajadoras debieron habernos demandado.

Uno no puede voluntariamente decidir pagarle un monto a alguien porque le parece, más allá de que pensemos que es de toda justicia que esas trabajadoras deben ser indemnizadas. Ese grupo de trabajadoras mal asesoradas optó por ir a proceso concursal con el liquidador y no ir a la Junaeb a hacer el cobro.

No conozco el detalle del proceso de liquidación y si finalmente se les va a hacer el pago o no. Son dos grupos de trabajadoras y hemos estado buscando solución, pero lamentablemente la ley es muy clara y nos ata de manos para poder ayudar en ese caso concreto.

El señor **ALARCÓN**.- ¿Las manipuladoras siguen en la Junaeb?

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- Diputado, si quiere contrapreguntar, le pido que lo haga al final.

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (director nacional de la Junta Nacional de Auxilio Escolar y Becas).- En relación con el proceso de modernización institucional, este asunto tiene que ver con la manera en que el equipo de la Junaeb se organiza, y en forma eficiente. Tiene que ver un sistema de trabajo interno; no tiene ninguna otra implicancia.

Hoy somos una institución que trabaja por silo, queremos trabajar por proceso; somos una institución que duplica sus esfuerzos, un departamento hace una cosa, el del lado lo repite.

Somos una institución que genera mucha incertidumbre administrativa a sus funcionarios porque tiene procesos complicados, engorrosos, poco documentados; infinidad de normativas internas que nadie conoce, ya que nadie podría conocer cientos de normas internas, y como consecuencia la probabilidad de que un funcionario las incumpla es alta.

Queremos ser una institución moderna, con procesos claros y documentados, donde los funcionarios sepan la labor que deben hacer y así evitar las duplicidades y las situaciones que han generado observaciones de la Contraloría, han generado sumarios, incluso juicios de cuenta para funcionarios de la Junaeb por situaciones que pueden no ser de su responsabilidad, pero el mal proceso y la mala normativa interna han provocado que los funcionarios se equivoquen e incumplan algo y finalmente termine siendo su responsabilidad.

Paso a responder a la diputada Hoffmann respecto del trato directo de la última licitación.

Al respecto, trajimos una presentación que no alcanzamos a exponer, pero de todas maneras lo explico.

A grandes rasgos, en la licitación pasada introdujimos una innovación que buscaba asegurarnos que no existieran empresas relacionadas entre los que ofertaban la línea 1 y

la línea 2, esto porque la línea 2 se diseña exclusivamente para las pymes.

Lo que buscamos era que una empresa grande no generara una filial para ir a competir cuotas de pyme. Nosotros queríamos que la línea 2 fuera exclusivamente para las pymes y, por tanto, las empresas grandes no pudiesen ir a competir a ambas líneas.

La idea era que una empresa Pyme pudiera ir a cualquier línea, pero las empresas grandes no podían ir a la 1 y a la 2; era excluyente.

Para eso las empresas debían entregarnos una serie de antecedentes que nos permitieran cerciorarnos de que no estaban con filiales quitándoles cuotas de mercado a las pymes, a través de una filial, ya que competir con una empresa más grande era difícil para una Pyme, que tiene una economía de escala y una situación diferentes.

Durante el transcurso del proceso licitatorio la comisión autónoma que revisa se fue dando cuenta, a través de denuncias que fueron llegando de otras empresas, que muchas empresas no habían entregado sus antecedentes completos que permitieran asegurarnos de esta situación.

A las empresas se les solicitaron distintos antecedentes y la comisión fue constatando que las empresas de línea 1, una tras otra, no habían entregado sus antecedentes de manera completa. Por lo tanto, iban quedando excluidas de ese proceso licitatorio. Incluso, la comisión contrató a un experto, el abogado Menchaca, para que los ayudara en ese análisis.

En general, fue corriendo la lista de las empresas que iban quedando fuera y la comisión determinó que la calidad de la información que las empresas habían entregado, el nivel de *due diligence* que íbamos a tener que hacer para cerciorar todo aquello que faltaba y, además, a los precios que se estaban llegando, eliminando una tras otra la oferta más barata, hacía que no fuese conveniente adjudicar para

el Estado por plazo, porque si se hacía el *due diligence* que correspondía, por lo incompleto de la información -el *due diligence* es el análisis de todos los activos, pasivos y la estructura societaria de la empresa-, no se iba a alcanzar a hacer antes del inicio de las clases.

Además si se trabajaba con los antecedentes que estaban a la vista íbamos a obtener un precio carísimo, porque finalmente casi todas las empresas habían quedado eliminadas y quedaban dos o tres que eran las más caras.

Entonces, la comisión determinó declarar desierto este proceso en la línea 1 y solo en una de la línea 2.

En ese momento evaluamos qué hacer. Había una recomendación de la comisión de declararlo desierto. Se evaluaron más de una opción; se evaluó prorrogar los contratos existentes para hacer una nueva licitación; se evaluó hacer un trato directo con las empresas que ya estaban, y se evaluó hacer un trato directo nuevo, que fue lo que finalmente se hizo.

¿Por qué se descartó prorrogar los contratos existentes?

Primero, porque eran más caros que los que estábamos obteniendo en la adjudicación.

Segundo, la calidad de la comida era inferior, porque era un contrato que tenía tres años; se trabajaba con otros estándares.

Tercero, y lo más importante, es que los contratos actuales no contemplaban gratificación garantizada ni bono a manipuladoras.

Entonces, se iba a prorrogar un contrato a las trabajadoras donde tenían peores condiciones que en las bases nuevas que habían quedado desiertas.

El hacer trato directo con las empresas actuales significaba entrar en una negociación de precios y probablemente una negociación poco transparente en tan pocos días y era probable que saliera más cara.

Entonces, tomamos la tercera opción, que consistió en hacer un trato directo, pero con dos condiciones. Vamos a invitar a las empresas que quieran participar, pero manteniendo la misma oferta de la licitación. Aquí no vamos a aceptar precios nuevos ni condiciones nuevas. Si usted quiere participar, lo que ofertó en la licitación que quedó desierta es lo mismo que usted tiene que seguir.

Dos: haya ofertado o no la gratificación garantizada para las trabajadoras en el trato directo, sí lo tiene que incluir, y tres, dado que quedaban muy pocos días para el inicio de clases y teníamos temor a la dificultad de instalación, sumado a la experiencia que habíamos tenido con Merkén el año anterior, dijimos que nadie podía adjudicar más de 300.000 raciones.

Y así se hizo el trato directo, que, a nuestro juicio, fue una buena solución, porque obtuvimos un precio cerca de 13.000 millones más barato que los contratos que estábamos abandonando, comida de mejor calidad, mejores salarios para las trabajadoras y un sistema que nos permitió tener comida caliente preparada el primer día de clases.

El trato directo es una situación excepcional, situación que uno busca evitar a toda costa, pero uno tiene la responsabilidad y debe llegar con la comida el primer día.

La comisión dejó desierta la licitación y había que buscar una solución. Nosotros creemos que la solución que buscamos es la mejor opción dentro de lo que se entiende que es una situación excepcional y que debiese ser evitada, como es un trato directo.

Creemos que fue un proceso transparente y competitivo, porque se usaron los precios de una licitación y no una invitación privada.

En la lámina hay un cuadro que explica lo que significaba prorrogar 224.000 millones, agregando el Estado el sueldo para mejorar la situación de las trabajadoras como un bono,

o lo que significaba el trato directo con las condiciones que les dije, de 224.000 millones.

Nosotros estamos muy tranquilos de haber tomado una decisión transparente, clara, en que todos pudieron participar y que obtuvimos mejor precio, mejor calidad de servicio y mejores sueldos para las trabajadoras.

Estas láminas son de la presentación que les dejamos la semana pasada. Entonces, este detalle aparece en la parte que no alcancé a presentar.

El señor **CASTRO**, Juan Luis (Presidente).- Tiene la palabra la diputada María José Hoffmann.

La señora **HOFFMANN** (doña María José).- Señor Presidente, hay dos críticas que se han hecho desde el mismo mercado, que tiene que ver con que parte de estas empresas nuevas tendrían multas. Me gustaría saber si eso es así.

En segundo lugar, nuestro invitado dice que ahorraron. De hecho, él lo compara no con el mayor, sino con el que viene, de la diferencia del ahorro por parte del Estado, de las nuevas condiciones, que habría sido más barato, transparente, competitivo.

Mi pregunta es si se puede, porque de la información que nos va llegando, que me gustaría que usted verificara, es si una empresa de las grandes puede subdividirse o tener otras empresas, porque lo que entiendo es que algunas de esas empresas -corríjame si estoy equivocada-, en primer lugar, podrían tener multa, y en segundo lugar, si son parte de otra empresa, que, de acuerdo con las reglas del mercado, entiendo que puede ser así, pero quiero que usted me corrija en si eso es así y si puede ser así.

El señor **CASTRO**, Juan Luis (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Florcita Alarcón.

El señor **ALARCÓN**.- Señor Presidente, quiero saber cuál es el período en que usted es director. Porque con todo lo que nos ha expuesto se podrá sentir más o menos culpable

que corresponda al tiempo en que usted estuvo. Esa es una pregunta.

La otra pregunta es muy sencilla. Las manipuladoras que tuvieron ese problema, que fueron mal aconsejadas, ¿todavía continúan en la Junaeb? Esas son las dos preguntas.

El señor **CASTRO**, Juan Luis (Presidente).- Tiene la palabra el señor Jaime Tohá.

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- Señor Presidente, había dejado pendiente una respuesta.

Asumí como director subrogante en abril de 2017; después concursé del proceso de Alta Dirección Pública y fui nombrado director titular en enero de 2018; por consiguiente, mi período dura hasta enero de 2021. Esos son los tres años que corresponden a mi período como directivo de Alta Dirección Pública.

Las trabajadoras eran de la empresa Ybasa, no de Junaeb. Desconozco, pero podríamos indagarlo a través de las dirigentas. No quiero ahora aventurar una respuesta sobre si ellas fueron absorbidas por otra empresa. A lo mejor las dirigentas que nos acompañan pueden saber dónde se encuentran empleadas actualmente esas trabajadoras.

Respecto de la pregunta de la diputada Hoffmann, la empresa del trato directo, tal como mostré en la lámina anterior, aquí, más que multas pendientes, todas las empresas que han trabajado con nosotros tienen contratos pendientes de ser liquidados, y esos son los plazos que yo me doy para liquidarlos.

Entonces, respecto de las empresas de trato directo, no es que a algunas se les dio preferencia, pues se contrataron empresas con multas y sin multas. Todas las empresas del sistema, a no ser que sea una empresa nueva, que participa por primera vez, tienen contratos pendientes iliquidados de licitaciones anteriores, pero no existe ninguna empresa, por decirlo de alguna manera, que adjudique y se esté negando a pagar una liquidación que ya

llegó a término y hemos cerrado los montos. No existe esa situación.

Lo que sí es que no hay ninguna empresa, de las que tienen contratos previos, en que sus situaciones se encuentren totalmente liquidadas, a no ser que sea una empresa pequeña, muy antigua o una empresa que participa con su RUT por primera vez en esta licitación.

Además, la legislación tampoco nos permitiría excluirlas por no haber cerrado una liquidación de contrato previo. No hay una situación de rebeldía o morosidad por parte de ninguna empresa, y eso es importante aclararlo.

La señora **HOFFMANN** (doña María José).- ¿Y podrían ser empresas de...?

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- Cuando establecimos esta relación era para determinar... La restricción que establecimos era para no permitir que empresas filiales de empresas grandes participaran en la línea para pymes. Sí está permitido que las empresas puedan participar siendo relacionadas dentro de una misma licitación o luego tener subcontratos.

Hay empresas que son sociedades anónimas y es muy difícil para nosotros rastrear el movimiento de esas acciones. Hay varias que son sociedades anónimas...

La señora **HOFFMANN** (doña María José).- ¿Cuál es la de exclusividad para las pymes, la línea uno o la línea dos?

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- La dos es solo para pymes, y lo que buscamos con esta restricción es que las empresas, como ocurría en el pasado, generaban filiales más pequeñas para participar de la línea dos, que justamente se diseña en su momento para las pymes y como una forma de desarrollo de nuevos proveedores, y no tendría ningún sentido que una filial de una gran empresa participe de esa línea y así ocurría en el pasado.

La señora **HOFFMANN** (doña María José).- Entonces, entiendo que en la línea dos no habría ninguna empresa filial o relacionada con una empresa grande.

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- No, no la hay.

La señora **HOFFMANN** (doña María José).- Y en la línea uno podría haberla.

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- Podría haber empresas relacionadas. De hecho, sabemos que las hay; es el caso de Fedir. Hay empresas relacionadas a través de sus propietarios, de los accionistas. Las leyes de compras y de libre competencia no nos permiten hacer esa distinción. Mientras cumplan con la normativa, con la ley de libre competencia y no exista una colusión, nosotros no podemos impedir su participación.

A nosotros nos gustaría que esas situaciones no se produjeran, que fueran empresas que compitieran y tuvieran estructura propia y no la compartieran, pero a través de la supervisión nosotros intentamos asegurarnos de que, más allá de la relación, cada empresa que nosotros contratamos la tratamos como una empresa individual y le exigimos y la sancionamos individualmente, más allá de cómo ellos se organicen, como consorcio o como conglomerado.

El señor **CASTRO**, Juan Luis (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Jorge Sabag.

El señor **SABAG**.- Señor Presidente, por su intermedio, le quiero preguntar al director nacional de la Junaeb si la gratificación garantizada en las licitaciones está dentro de las bases de licitación.

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- Señor Presidente, la gratificación garantizada es un trabajo que realizamos con las dirigentas de las trabajadoras por muchos años para poder lograrla. Y la forma, porque las empresas tienen dos formas de pagar gratificación, y eso está regulado en la ley del trabajo. No tiene nada que ver con esto.

Entonces, ¿cómo nosotros incentivamos o promovimos que las empresas optaran por la gratificación garantizada? La ley no nos permite exigirla. Uno no puede pedir en una licitación algo que tiene que ver con otra ley, como es la ley del trabajo. Lo que sí nosotros podemos hacer es premiar con un puntaje atractivo a las empresas que lo oferten. El puntaje de resultado debe ser lo suficientemente atractivo.

En las últimas licitaciones, en la licitación antepasada, ofertó solo una empresa, pero resultó ser la misma que se adjudicó gran porcentaje de la licitación, entonces, quedó la mayoría.

En esta última licitación -da un puntaje, fue parte de por qué adjudicaron tanto- logramos que la totalidad adjudicara gracias al trato directo, porque no todas ofertaron. El trato directo es algo no deseable, pero dado que se produjo pudimos exigirlo como condición, por lo tanto, el ciento por ciento de las trabajadoras de la última licitación tiene gratificación garantizada. Por supuesto, en la siguiente licitación, vamos a incluir la gratificación garantizada nuevamente. Es un acuerdo que existe con las trabajadoras, tenemos una mesa en la que se acordó y vamos a cumplir ese compromiso.

El señor **SABAG**.- ¿Vía puntaje?

El señor **TOHÁ**.- Vía puntaje. Es la única forma; no lo podemos exigir, pero lo que se le da es un importante puntaje en la parte técnica.

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- En nombre de la comisión, le agradezco su asistencia y colaboración. Por haber cumplido con su objeto, se levanta la sesión.

-Se levantó la sesión a las 17.45 horas.

Alejandro Zamora Rodríguez,
Redactor,
Jefe Taquígrafos Comisiones.