

COMISIÓN INVESTIGADORA DE EVENTUALES IRREGULARIDADES OCURRIDAS EN JUNAEB, DURANTE LOS AÑOS 2014 AL 2015, CON OCASIÓN DE LA EJECUCIÓN DEL PROGRAMA DE ALIMENTACIÓN ESCOLAR EN DISTINTAS REGIONES DEL PAÍS.

57 PERÍODO LEGISLATIVO 364ª LEGISLATURA

**Acta de la sesión 14ª, ordinaria, celebrada el día miércoles 6 de julio
de 2016, de 09:15 a 09:53 horas.**

SUMARIO: concurre como invitada la gerente general de Verfrutti S.A., señora Patricia Moreira.

ASISTENCIA.

Preside el diputado señor Manuel Monsalve.

Asisten las diputadas señoras Marcela Hernando y los diputados señores Miguel Ángel Alvarado, Claudio Arriagada, Bernardo Berger y Sergio Gahona.

Concurre como invitada la gerente general de Verfrutti S.A., señora Patricia Moreira.

Actúa como Secretario el Abogado señor Hernán Almendras Carrasco y como abogado ayudante, el señor Víctor Hellwig Tolosa.

CUENTA

No hay documentos para la cuenta.

ACTAS:

El acta de la sesión 12ª se da por aprobada por no haber sido objeto de observaciones. El acta de la sesión 13ª, queda a disposición de la Comisión.

ACUERDOS:

1.- Invitar a la próxima sesión a representantes de las empresas proveedoras de la Junaeb.

ORDEN DEL DIA

Se recibió a la gerente general de Verfrutti S.A., señora Patricia Moreira.

El desarrollo en extenso del debate se encuentra en el archivo del audio digital, según lo dispuesto en el artículo 249, inciso 1° del Reglamento de la Cámara de Diputados, y en la versión taquigráfica que se inserta al final de esta acta.

- Se levanta la sesión a las 09:53 horas.

MANUEL MONSALVE BENAVIDES,
Presidente de la Comisión.

HERNAN ALMENDRAS CARRASCO,
Abogado, Secretario de la Comisión.

**COMISIÓN INVESTIGADORA ENCARGADA DE ANALIZAR EVENTUALES
IRREGULARIDADES EN PROGRAMA DE ALIMENTACIÓN ESCOLAR DE JUNAEB EN
DISTINTAS REGIONES DEL PAÍS**

Sesión 14ª, celebrada en miércoles 6 de julio de 2016,

VERSIÓN TAQUIGRÁFICA

Preside el diputado señor Manuel Monsalve.

Asisten las diputadas señoras Marcela Hernando y los diputados señores Miguel Ángel Alvarado, Claudio Arriagada, Bernardo Berger y Sergio Gahona.

Concurre como invitada la gerente general de Verfrutti S.A., señora Patricia Moreira.

TEXTO DEL DEBATE

El señor **MONSALVE** (Presidente).- En nombre de Dios y de la Patria, se abre la sesión.

El acta de la sesión 12 se declara aprobada.

El acta de la sesión 13° queda a disposición de las señoras diputadas y de los señores diputados.

El señor Secretario dará lectura a la Cuenta.

*-El señor **ALMENDRAS** (Secretario) da lectura a la Cuenta.*

El señor **MONSALVE**.- Ofrezco la palabra sobre la Cuenta.

Tiene la palabra el diputado señor Miguel Ángel Alvarado.

El señor **ALVARADO**.- Señor Presidente, en la carpeta tenemos el listado de las sesiones que nos quedan ¿Vamos a tratar eso ahora o después?

El señor **MONSALVE** (Presidente).- Tiene la palabra el señor Secretario.

El señor **ALMENDRAS** (Secretario).- Señor Presidente, en las carpetas de los señores diputados se ha colocado una nota en la que se hace una relación de las audiencias públicas que hemos celebrado hasta ahora y de las sesiones que nos quedan por celebrar hasta el término de funcionamiento de la comisión. Se han marcado con color rojo dos posibilidades de sesiones especiales, también están indicadas las fechas de término de funcionamiento de la comisión y del comienzo del período de discusión de las conclusiones y, finalmente, abajo hay una relación de aquellas empresas o personas que deberían ser invitadas. Eso nos permitiría tener el cuadro completo, porque nos falta solo un mes para cumplir el plazo de término.

El señor **MONSALVE** (Presidente).- Estimados diputados, estamos sesionando de manera ordinaria los días miércoles y el señor Secretario nos propone tener dos sesiones extraordinarias los días lunes 11 y 18 de julio.

Primero hay que determinar el día. Lo ideal sería los lunes en la tarde, por eso les propongo que las sesiones se realicen de 15.30 a 17.00 horas. Recibo opiniones al respecto.

¿Alguien tiene alguna dificultad para asistir?

El señor **GAHONA**.- Lo que pasa es que tenemos otra sesión de comisión a esa hora.

¿Puede ser después de las 17.00 horas?

El señor **MONSALVE** (Presidente).- La otra alternativa es que sesionemos los días jueves en el mismo horario de los miércoles.

El señor **GAHONA**.- Yo no tendría problemas si fuera los días lunes, salvo el próximo.

El señor **MONSALVE** (Presidente).- ¿Lo dejamos acordado para los lunes?

Tiene la palabra el señor Secretario.

El señor **ALMENDRAS** (Secretario).- Tenemos problemas para conseguir salas. Los días lunes en la tarde están ocupadas todas las salas. La única posibilidad es sesionar en la mañana.

El señor **GAHONA**.- Para mí sería ideal el lunes en la mañana.

El señor **MONSALVE** (Presidente).- Entonces, ¿puede ser de 12.00 a 13.30 horas?

El señor **ALVARADO**.- Los lunes a esa hora participo en la comisión investigadora Auge y, después, en la de Mutualidades.

El señor **MONSALVE** (Presidente).- Sé que todos estamos complicados; entonces, fijaremos las sesiones para los jueves en la mañana, en el mismo horario.

¿Habría acuerdo?

Acordado.

Se ha puesto a disposición de los integrantes de la comisión un calendario de las sesiones que nos restan, el que acabamos de zanjar. Por lo tanto, en las próximas semanas, vamos a sesionar los días miércoles y jueves durante dos semanas consecutivas.

Quiero dar la bienvenida a nuestros invitados, incluyendo a las dirigentas de distintas federaciones de manipuladoras de alimentos.

Está presente la gerenta general de la empresa Verfrutti S.A., la señora Patricia Moreira. Ella vino acompañada de la señora Bárbara Rochefort y del señor Jorge Torres.

Lo que se acostumbra es que luego de que el invitado exponga, se realice una ronda de preguntas y ustedes van a tener tiempo para responderlas.

Tiene la palabra la señora Patricia Moreira.

La señora **MOREIRA** (doña Patricia).- Buenos días señor Presidente, honorables diputados e invitados presentes.

En primer lugar quiero agradecer la invitación que nos han cursado, la que nos permitirá dar a conocer nuestra historia.

Mi nombre es Patricia Moreira, soy la gerenta general de la empresa Verfrutti S.A. y quiero contarles un poco acerca de los hechos que acaecieron para el trato directo de 2014.

La empresa que represento es mediana, de carácter familiar, la cual fundé junto con mi hermana en 2003; es decir, hace trece años.

La empresa nace en el marco de desarrollo de nuevos proveedores de Junaeb, donde permanece durante 2004 y 2005, desarrollando todos los conocimientos y la expertise que nos permitieron acceder a un programa de alimentación regular y en el que hemos pasado de ser una pequeña a una mediana empresa y hemos atendido a distintos establecimientos, tanto en Santiago como en otras regiones del país.

Nuestros principales clientes son Junaeb, Junji e Integra y nuestro objetivo es alimentar a los niños más vulnerables de nuestro país a través de la entrega de alimentos de calidad, en las cantidades comprometidas, unido al esmero constante de nuestro personal por lograr cada día una mejor aceptación del servicio por parte de los niños.

Actualmente atendemos a cerca de 70.000 niños diariamente.

Respecto del tema que nos convoca, es bueno señalar que existen distintas modalidades de contratación pública, mediante las cuales el Estado puede externalizar el suministro, provisión o contratación de sus bienes y servicios. En orden descendente de la legalidad que se les exige, tenemos: la licitación pública, la privada, el convenio marco y, por último, el trato directo. Para este último, no existe un protocolo o reglamentación, solo lo que señala el artículo 8°, letra c) de la ley N° 19.886, cuando establece que dicho mecanismo resulta procedente en casos de emergencia, urgencia e imprevisto, calificados mediante resolución fundada del jefe superior de la entidad contratante.

Creemos que también es necesario dar cuenta de la ley N° 20.787, de las manipuladoras. Esta norma se dicta en 2014, luego de una serie de paros y movilizaciones de manipuladoras y después de un protocolo de acuerdo con Junaeb.

En las bases de licitación y en la evaluación de las respectivas propuestas se señala que se dará prioridad a quien oferte mayores sueldos por sobre el ingreso mínimo mensual y otras remuneraciones de mayor valor, tales como las gratificaciones legales, la duración indefinida de los contratos y condiciones laborales que resulten más ventajosas en atención a la naturaleza de los servicios contratados.

Como empresa, desde el primer momento nos hemos comprometido con esa ley y es así como en cada una de las licitaciones y tratos directos en que hemos participado, hemos puesto, tanto las mejores gratificaciones como los mayores bonos que nos ha sido posible para el personal manipulador.

En febrero de 2015, luego de que se revocara una propuesta y que otra se declarara desierta, se nos llamó a dos empresas a participar de un trato directo para las unidades territoriales de las regiones Octava y Undécima.

En ese llamado a trato directo se indica claramente que se valorará la oferta remuneracional de las trabajadoras; así mismo, se llama a hacer ofertas económicas y, respecto del proyecto técnico, se señaló que se iba mantener el presentado en la propuesta anterior declarada desierta.

De las doce empresas convocadas, sólo diez podían competir, porque cumplían su proyecto técnico, mientras que Soser y Consorcio Río Baker fueron eliminadas, porque su proyecto técnico estaba rechazado; por lo tanto, no podían participar de la licitación, tal como lo señala la Contraloría General de la República.

De las diez empresas restantes, tres no tenían contrato vigente a la fecha, y considerando que habían diez días hábiles para implementar el Programa de Alimentación Escolar, resultaba un tanto riesgoso adjudicarles a ellas.

Si bien nosotros no podemos asegurar, a ciencia cierta, por qué fuimos adjudicados, si podemos, al menos, dar cuenta de las virtudes de la empresa, que nos parece nos hacen merecedoras de adjudicarnos el contrato.

En primer lugar, fuimos de las únicas empresas que ofrecimos entregar raciones calientes a partir del primer día de clases.

Nuestro personal manipulador, entre bono y gratificación garantizada, tiene un sueldo de alrededor de 406.000 pesos líquidos, monto que, como sociedad, concordamos que era adecuada para vivir dignamente, dicho en otras palabras, un sueldo ético. En la presentación pueden ver la remuneración de la manipuladora tipo, señora Lilian Letelier, quién recibe esa cantidad de dinero.

También participamos en la certificación de las competencias laborales de nuestras manipuladoras, a través de un proyecto que se construye e implementa con mesas de trabajo. Además, de forma conjunta con Junaeb, Junji, Integra y las federaciones de manipuladoras hemos certificado a cerca de 150 manipuladoras.

Hemos terminado satisfactoriamente cada uno de los contratos con Junaeb y nunca hemos impedido que se nos haga efectiva una boleta de garantía.

Estamos entre los mejor evaluados por la institución, porque, como empresa, tratamos de entregar cada día la calidad y cantidad de productos óptimos para la preparación de la comida. Así, lo pueden señalar las manipuladoras presentes en este lugar.

Poseemos una infraestructura adecuada, a través de 3 centros logísticos, con 3.700 metros cuadrados construidos.

Contamos con un equipo de profesionales, técnicos y nutricionistas especializados, quienes, junto con el personal de bodega, distribución y administrativo llevan varios años en la empresa, lo cual nos permite entregar un servicio de calidad, cumpliendo con los más altos estándares de la industria.

También respecto de la cantidad de comida que se bota a la basura, podemos decir que somos la empresa con la mayor certificación del programa, con 97,5 por ciento de asistencia de los niños a los comedores. Ustedes ven en la presentación la certificación de la ración de

abril de 2016, en la Unidad Territorial (UT) 809. Por ejemplo, en San Pedro contamos con 96,6 por ciento de asistencia a los comedores y, en Talcahuano, con 98 por ciento.

Por último, llevamos trece años de trayectoria con un servicio ininterrumpido.

Hemos entregado más de 130.000 servicios diarios en 300 establecimientos, con más de mil trabajadores y, desde nuestros inicios, hemos entregado más de 120 millones de servicios alimentarios sin problema.

Me referiré a un tema al que llamaré “el mito del sobreprecio”. Mucho se ha hablado de un pago de sobre 5.000.000 de pesos más en esta licitación respecto de otra empresa particular, la cual se encontraba imposibilitada de competir siquiera, pues su parte técnica – como ya lo vimos- se encontraba rechazada. Por lo tanto, no podemos compararnos con una empresa que ni siquiera había aprobado su proyecto técnico. Sin embargo, me parece sensato comparar la última licitación que fue declarada desierta, a pesar de que el trato directo tiene costos muchísimos más altos que una licitación, porque una licitación dura 2 meses y medio y el trato directo solo 10 días hábiles para implementar en 150 colegios, a lo menos nosotros, que ganamos una Unidad Territorial.

En esa propuesta el costo de la opción más económica era de 23.502.000 de pesos y en el trato directo se adjudican 25.433.000 de pesos, lo cual implica una diferencia de 1.931.000 de pesos. Estos son datos oficiales; nos hacemos cargo de los datos reales y concretos que existen.

Eso está en el informe emitido por la Contraloría General de la República.

Respecto de estos 1.931.000 de pesos, podemos decir que solo representan un 7 por ciento mayor del valor anual del contrato, de los cuales Verfrutti solo adjudicó aproximadamente 50.000 raciones, sobre 170.000 que era el total. Ello, en 415 manipuladoras y 50.000 raciones, implica para la empresa Verfrutti 1.730.000 de pesos solo en beneficios laborarles extras.

Además, debemos entender que el precio promedio de la ración fluctúa entorno a los 1.500 pesos, y en la última propuesta la empresa más barata se adjudicó a 1.345 pesos versus 1.800 pesos la más cara.

Verfrutti cobra, por entregar el servicio en la Octava Región, 1.540 pesos, de los cuales 127 pesos corresponden a los beneficios de las manipuladoras. Por tanto, en una ración más barata el valor de una manipuladora es de 311 pesos, versus los 438 pesos que corresponden a beneficios laborales, que es lo que paga Verfrutti. Estos 127 pesos de diferencial de beneficios laborales para las manipuladoras, aproximadamente, corresponde al 10 por ciento del valor neto de la ración.

Ahora, si lo comparamos con la diferencia de precios promedio de las raciones de la industria, nos damos cuenta de que no solo es el Estado el que hace el mayor esfuerzo por entregar un mejor sueldo a las manipuladoras, sino que también la empresa posterga parte de sus utilidades en pos de este beneficio; por lo tanto, es la sociedad la que realmente recibe un beneficio.

Por último, más allá de los grandes números, la discusión debe estar centrada en si nos interesa o no que las manipuladoras tengan un sueldo ético o mejoras remuneracionales.

Nos preguntamos si lo que interesa es adjudicar pagando a las manipuladoras alrededor de 300.000 pesos o que las manipuladoras ganen 406.000 pesos, que es lo que entrega la empresa Verfrutti.

En la actualidad podemos decir que del 20 por ciento de las raciones que asigna el Programa de Alimentación Escolar, alrededor de 733.000 servicios sobre 3.666.000, se adjudicaron a través de siete tratos directos.

Verfrutti, en toda su historia, solo ha sido invitada a un trato directo, en el cual adjudicó una Unidad Territorial sobre cuatro, con cerca de 50.000 raciones de las 175.000 que estaban siendo licitadas. Producto de esta única vez y de este único trato directo que adjudicamos, hemos enfrentado situaciones que no nos han permitido competir en igualdad de condiciones frente a las otras empresas. Este trato directo nos ha atraído bastantes consecuencias negativas.

Por ejemplo, en la última licitación, el proceso que realizó el auditor para hacer el análisis financiero fue a todas luces cuestionado.

Al respecto el director de Junaeb, en el diario El Mercurio, señaló que presentará un oficio al Consejo de Defensa del Estado, para que este organismo se querelle por un eventual

fraude al fisco y negociación incompatible contra el auditor Miguel Faúndez. Además, agregó que creen que el auditor externo realizó un falseamiento de la información.

El auditor cuestionado responde a aquello, diciendo que seis empresas que ganaron la licitación tienen más de un documento rechazado por estos auditores y que los vicios del proceso debieron haber rondado dentro de la Junaeb, pero las consecuencias políticas y administrativas eran de tal magnitud, que era muy costoso retroceder.

Todo eso está en la prensa nacional.

En dicho proceso licitatorio, nuestra empresa fue evaluada con antecedentes financieros que no le correspondían a ella. Así, nosotros, en un archivo enviado por la señora Paula Moncada, jefa del Departamento de Gestión de recursos, en su página 58 señala que los antecedentes de Verfrutti no son los correctos. Por ejemplo, dice que el certificado de deuda no corresponde al de la empresa, sino que se puso el de Vásquez y Mañan, que es otra microempresa.

Además, las líneas de crédito aprobadas, que determinaban la fórmula de las raciones a licitar, no corresponden a la empresa Verfrutti, sino que a una microempresa llamada Mónaco, que presentó una línea de crédito por 100.000.000 de pesos versus los 5.600.000 de pesos que presentó Verfrutti. Por lo tanto, obviamente no pudimos optar a ninguna ración.

Lo más terrible es que en este mismo informe, en la página 103, el auditor Faúndez menciona el error de transcripción de los datos, pero la comisión señala que como Verfrutti mantiene dos ratios negativos, su situación no cambia, de manera que ese informe no se va a modificar. Lo ocurrido es claramente anómalo y lo planteado carece de verdad, pues he tenido a mi vista los informes, que son de carácter público, así como las actas de adjudicación, en los que se puede constatar que empresas con tres o más ratios negativos sí adjudicaron.

Con posterioridad a esa licitación, se anula una de las adjudicaciones y se llama nuevamente a trato directo, proceso del que el director nacional excluyó a Verfrutti, Hendaya y Alicopsa, por encontrarse cuestionadas, en circunstancias de que Alicopsa y Hendaya sí habían adjudicado en la licitación anterior. Eso claramente nos deja en desventaja y no nos permite realizar nuestra actividad económica en igualdad de condiciones.

Debido a eso, presentamos un recurso ante la ilustrísima Corte de Apelaciones, a partir de lo cual la propia Junaeb señala, en su defensa, que no tiene dificultad alguna en reconocer que la empresa nunca ha sido formalizada o condenada por delito alguno, afirmación que consta y se puede revisar en la carátula y en el folio respectivo.

No nos queda más que decir que hemos agotado todas las instancias que han sido posibles frente a todas las situaciones que les hemos descrito. Hemos recorrido a la Contraloría General de la República, a la Junaeb, al Tribunal de Contratación Pública, a la ilustrísima Corte de Apelaciones y hoy lo hacemos ante esta Comisión investigadora del Congreso Nacional, a cuyos miembros queremos reiterar nuestros agradecimientos por habernos invitado a participar.

Antes de dar por finalizada nuestra presentación, me gustaría hacer una reflexión y dejar planteados algunos temas sobre la mesa.

En el Programa de Alimentación Escolar se están desarrollando adjudicaciones que tienden a disminuir el número de empresas. Si antes se adjudicaba a un total de aproximadamente veinte a treinta empresas, en la última se concentró el mercado y se adjudicó solo a ocho empresas. Esta concentración está afectando principalmente a la pequeña y mediana empresa, las que se caracterizan por tener los mejores desempeños dentro del Programa de Alimentación Escolar y por estar dirigidas y lideradas por mujeres, lo que no es menor.

Consideramos que es fundamental que las pequeñas y medianas empresas, que representan solo el 5,5 por ciento del total del servicio de raciones a nivel nacional, puedan ser interlocutores válidos frente a la Junaeb y otras autoridades, amén de la posibilidad de competir en igualdad de condiciones, razón por la que estamos formando una asociación gremial de pequeñas y medianas empresas, la que ya cuenta con diez participantes.

Por otra parte, quiero señalar que, en la práctica, la ley N° 20.787, la denominada ley de las manipuladoras, está resultando imposible de implementar. De hecho, en la última licitación no se adjudicó a ninguna empresa que tuviera gratificación garantizada, y tanto la Junaeb, la Contraloría General de la República como la Dirección del Trabajo han señalado que se entiende que la forma en que las bases cumplirán con el mandato legal de dar

prioridad a las ofertas que aseguren las señaladas condiciones labores es estableciendo dichas condiciones como un criterio de desempate, esto es, señalando que ante la eventualidad de un empate en el resultado final de las ofertas presentadas por los proponentes, este deberá resolverse mediante adjudicar al oferente que hubiese obtenido el mayor puntaje en el citado criterio, referido a mejores condiciones de empleo o de remuneraciones.

El que los precios de distintas empresas, con y sin mejores remuneraciones, sean iguales es una situación a todas luces imposible, considerando que el diferencial de beneficios a las manipuladoras corresponden a 127 pesos, al 10 por ciento del precio promedio de la ración, en circunstancias que acá mismo, la señora Ángela Cornejo, directora de Presupuestos de la Junaeb, dijo que el promedio de utilidades de la industria rondaba en torno al 5 por ciento. Por tanto, ni siquiera trabajando sin utilidades podríamos igualar las mejoras de dos empresas. Esto conlleva a que esta ley se esté transformando en letra muerta, muy distinto - me imagino- al espíritu que ustedes mismos le quisieron imprimir.

Agradezco nuevamente la invitación, espero haber aclarado sus inquietudes y me pongo a su disposición para cualquier cosa que pudieran requerir.

Finalmente, quiero señalar que tienen a la vista la lámina con la licitación que nos adjudicamos en enero de 2016, en la que se observa que las manipuladoras ganan entre 330.000 pesos y 371.000 pesos, versus Verfrutti, que adjudicó la Octava Región, que entrega un sueldo, en un mes particular, que tiene además un bono de 420.000 pesos.

El señor **MONSALVE** (Presidente).- ¿Esas remuneraciones son líquidas?

La señora **MOREIRA** (doña Patricia).- Imponibles.

El señor **MONSALVE** (Presidente).- Muchas gracias.

Tiene la palabra el diputado Sergio Gahona.

El señor **GAHONA**.- Señor Presidente, quiero agradecer especialmente a las ejecutivas de la empresa Verfrutti por aportarnos más antecedentes respecto de este proceso que estamos llevando adelante en la Cámara de Diputados.

Quiero centrarme un poco a partir de la querella del Consejo de Defensa del Estado. Ahí se señalan una serie de afirmaciones y declaraciones que hicieron funcionarios de la

Junaeb. Y una de las cosas que ustedes mencionan es lo que ocurre en el trato directo, que es fundamentalmente el problema que ustedes aluden y que también nosotros vemos que nos parece complejo que haya un “sobreprecio” respecto de los dineros disponibles, primero; después, respecto de las últimas ofertas y, además, un sobreprecio cercano a los 2.000 millones de pesos, o un mayor precio, mejor dicho, respecto de cerca de 2.000 millones de pesos respecto de la combinación más barata, que son las cosas que cuesta explicar. Estuvo aquí el exdirector de la Junaeb y no nos dejó satisfechos con sus explicaciones.

En la querella del Consejo de Defensa del Estado se señala que es importante señalar que dentro de las condiciones que deben cumplir las empresas ofertantes se debía cumplir con un bono para las manipuladoras de alimentos, que son las que entregan las raciones alimenticias en los distintos establecimientos educacionales, para prestar un mejor servicio a los beneficiarios finales, esto es, a los niños y a los adolescentes más vulnerables. Sin embargo, tal como señala Johana Álvarez Ahumada, miembro del gabinete del secretario general de la Junaeb, en este caso el señor José Miguel Serrano, el bono que ofreció Verfrutti era menor al de Hendaya, y solo una vez que se adjudicó la unidad territorial respectiva, Serrano le habría solicitado a los dueños de Verfrutti que mejoraran el bono, la oferta.

Entonces, mi consulta es si ustedes, posterior a la presentación de su oferta, mejoraron las condiciones de las manipuladoras a solicitud del señor Serrano, y si eso efectivamente se llevó a cabo después de que Hendaya se adjudica la mayor cantidad de raciones por trato directo.

Básicamente, quisiera que me aclarara esa situación.

Después señala la querella del Consejo de Defensa del Estado, que además recoge las declaraciones de las personas en la fiscalía, que el señor Serrano también habría ejercido presiones para que se adjudicara a Hendaya y Verfrutti. Podríamos entender eso, porque aparentemente eran las mejores condiciones para las manipuladoras, pero claramente ese tipo de presiones son ilegales.

Entonces, según lo que forma parte de la querella que entrega el Consejo de Defensa del Estado y por la cual están imputados los señores Serrano y Pérez, quiero saber,

derechamente, si ustedes tuvieron algún tipo de conversación con el señor Serrano o con algún personero de la Junaeb, posterior a la presentación de su oferta, en la que se les habría solicitado que mejoraran las condiciones de las manipuladoras, fuera del proceso ya terminado del trato directo.

El señor **MONSALVE** (Presidente).- Tiene la palabra la señora Patricia Moreira.

La señora **MOREIRA** (doña Patricia).- Voy a tratar de hacerme cargo de toda la pregunta de distintas formas y desde diferentes acercamientos.

En primer lugar, ¿por qué nos adjudicaron? Como lo dije en la presentación, no tengo esa respuesta, porque no estuve en la cabeza del exdirector para saber qué lo motivó, pero he escuchado lo que se ha dicho al respecto, y creo que nosotros tenemos virtudes que nos hacía merecedores.

En cuanto al bono en particular, me gustaría señalar que en la licitación se establecen las mejoras laborales de las manipuladoras de varios puntos que se ofrecen. Tenemos bonos mensuales, gratificación garantizada de carácter mensual y bonos esporádicos, al inicio del programa del año escolar y en Fiestas Patrias y Navidad. Son tres bonos, los que tienen un bajo impacto mensual, porque se entregan esporádicamente.

Nosotros, una vez que ya habíamos sido adjudicados, en reuniones de los equipos técnicos en una mesa conjunta de Junaeb -con muchos de sus personeros- y de nuestra empresa -con muchos trabajadores que tenían que ver con logística, informática, etcétera-, se nos pidió que hiciéramos un esfuerzo extra para subir uno de esos bonos esporádicos, y nosotros, considerando que las mejoras irían a las manipuladoras, nosotros aceptamos. Pero nosotros ya estábamos adjudicados y pudimos haber dicho no, pero por mejorar las condiciones para las manipuladoras asumimos un costo extra. Hago notar que no le subimos el precio a Junaeb, es decir, mantuvimos el precio que habíamos ofertado y, sin embargo, subimos el monto de ese bono.

Respecto de la pregunta de si se han ejercido presiones, no me puedo hacer cargo, pero nosotros, siempre que nos reunimos con la institución, lo hicimos con mucha gente que era parte de la Junaeb y con todos los equipos de trabajadores de nuestra empresa. Nunca fue

con una sola persona, y siempre estuvo presente el encargado de informática, el nutricionista, el encargado de logística y el subgerente. Siempre fueron reuniones públicas.

El señor **MONSALVE** (Presidente).- Tiene la palabra el diputado señor Miguel Ángel Alvarado.

El señor **ALVARADO**.- Señor Presidente, las empresas con experiencia en el área tienen equipos de asesoría de marketing.

La señora **MOREIRA** (doña Patricia).- Señor Presidente, algunas.

El señor **ALVARADO**.- Señor Presidente, también en los sistemas actuales tienen regulados los sistemas de lobby.

En el caso de ustedes, ¿este tipo de equipos es parte de la empresa y quienes los asesoran?

La señora **MOREIRA** (doña Patricia).- Señor Presidente, nosotros no tenemos equipos de lobby ni de marketing. Además, dije algunas, porque nosotros somos una empresa que no sale al mercado porque trabaja con Junaeb y a través de licitaciones, no usamos mucho la figura del marketing dentro de este tipo de actividades, ni equipos de lobby.

Somos una mediana empresa y no sé cómo serán las grandes, pero, al menos, nosotros, como medianos, los únicos servicios que contratamos son los de asesoría jurídica de abogados.

El señor **MONSALVE** (Presidente).- Agradezco la presentación de la empresa, que ha sido bastante clara y nítida, así como su disposición a concurrir a esta Comisión. No todas las empresas lo han hecho. Por ello, queremos reconocer y agradecer su contribución a hacer transparente la información, porque esa es la tarea de la Comisión, con el objeto de aclarar los hechos que han ocurrido en los procesos de licitación.

Por haber cumplido con su objeto, se levanta la sesión.

-Se levantó la sesión a las 09.53 horas.

ALEJANDRO ZAMORA RODRÍGUEZ,

Redactor

Coordinador Taquígrafos Comisiones.