

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 13ª, ordinaria, celebrada el día miércoles 15 de junio
de 2016, de 09:10 a 10:31 horas.**

SUMARIO:

Concurren como invitados el gerente general de Servicios Alimenticios Hendaya, señor Alberto Carvajal; el abogado fiscal de Hendaya, señor Ignacio Reed; el presidente de Dipralsa, señor Yerko Marinovic; el abogado fiscal de Dipralsa, señor Felipe Weinstein; el gerente general de Soser, señor Matías Pizarro; y el abogado fiscal de Soser, señor Nicolás Vallarino.

ASISTENCIA.

Preside el diputado señor Manuel Monsalve.

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

Concurren como invitados el gerente general de Servicios Alimenticios Hendaya, señor Alberto Carvajal; el abogado fiscal de Hendaya, señor Ignacio Reed; el presidente de Dipralsa, señor Yerko Marinovic; el abogado fiscal de Dipralsa, señor Felipe Weinstein; el gerente general de Soser, señor Matías Pizarro; y el abogado fiscal de Soser, señor Nicolás Vallarino.

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

CUENTA

1.- Oficio N° 0998, de 8 de junio de 2016, del Director Nacional de JUNAEB, mediante el cual informa que el acta en que se evaluó la situación financiera de las empresas Hendaya SAC y Verfrutti S.A., y a la que hizo referencia la funcionaria Paula Moncada en la sesión del lunes 11 de abril, no ha sido encontrada hasta la fecha. (respuesta a of. 019).

ACTAS:

El acta de la sesión 11ª se da por aprobada por no haber sido objeto de observaciones. El acta de la sesión 12ª, 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 el gerente general de Servicios Alimenticios Hendaya, señor Alberto Carvajal; el abogado fiscal de Hendaya, señor Ignacio Reed; el presidente de Dipralsa, señor Yerko Marinovic; el abogado fiscal de Dipralsa, señor Felipe Weinstein; el gerente general de Soser, señor Matías Pizarro; y el abogado fiscal de Soser, señor Nicolás Vallarino.

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 10:31 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 13ª, celebrada en miércoles 15 de junio de 2016,
de 09.10 a 10.31 horas.

VERSIÓN TAQUIGRÁFICA LITERAL

Preside el diputado señor Manuel Monsalve.

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

Concurren como invitados el gerente general de Servicios Alimenticios Hendaya, señor Alberto Carvajal; el abogado fiscal de Hendaya, señor Ignacio Reed; el presidente de Dipralsa, señor Yerko Marinovic; el abogado fiscal de Dipralsa, señor Felipe Weinstein; el gerente general de Soser, señor Matías Pizarro; y el abogado fiscal de Soser, señor Nicolás Vallarino.

TEXTO DEL DEBATE

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

El acta de la sesión 11° se declara aprobada.

El acta de la sesión 12° 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.

Ofrezco la palabra sobre el punto Varios.

En la sesión anterior quedaron un conjunto de consultas sin responder.

Tiene la palabra el señor Alberto Carvajal.

El señor **CARVAJAL**.- Señor Presidente, agradecemos nuevamente la invitación a la comisión ya que para nosotros es muy importante esclarecer varios detalles respecto del trato directo ocurrido en las regiones del Biobío y Aysén en la licitación que nos adjudicamos.

En la sesión pasada, tres o cuatro preguntas se referían a nuestra empresa Hendaya y otro grupo de preguntas en general a las tres empresas.

El diputado señor Gahona preguntaba por el rol de Nutre Chile en el programa de alimentación escolar y quiénes participan y la dirigen. Nutre Chile es una asociación gremial -como en muchos rubros- que existe desde 2008 y es presidida por el abogado, señor Darío Calderón. No tiene fines de lucro y reúne solamente a empresas del programa de alimentación escolar proveedoras para Junaeb, Junji e Integra. Hendaya, que forma parte de esta asociación gremial, entre sus objetivos tiene el ser un canal válido entre las

empresas y los organismos públicos. También Hendaya propicia espacios de coordinación y de comunicación con la institución, aporta al mejoramiento del programa de alimentación escolar. Han existido muchas mesas de trabajo, de ayuda, para el mejoramiento del programa de alimentación escolar.

El diputado señor Berger en relación a Nutre Chile preguntó sobre las empresas y las factibilidades de colusión o temas relacionados a la libre competencia. Descartamos tajantemente la mención hecha, en el sentido de que Nutre Chile sería utilizada por las empresas como plataforma para fijar precios o para atentar contra la libre competencia. En relación a la libre competencia, en la licitación de los programas de alimentación existe alta competencia entre los oferentes porque está atomizado; somos varias las empresas que participamos de los procesos licitatorios. En particular, Hendaya elabora, de manera individual y según las bases de licitación, un proyecto técnico y evalúa sus costos asociados a la logística. Una vez cerrada la licitación, nosotros conocemos las ofertas de la competencia. Rechazo tajantemente que en esta asociación gremial exista atentado a la libre competencia.

El diputado señor Gahona también preguntó sobre la relación de la empresa Hendaya con el señor Enrique Correa. A partir de noviembre de 2015, la empresa Imaginacion Consultores, propiedad del señor Enrique Correa, tenemos una asesoría exclusivamente sobre comunicación estratégica. No existe otra relación con esa empresa. Hay un contrato de asesoría en esta materia. El servicio lo contratamos debido a la dimensión pública que se generó por el trato directo ocurrido en 2015 en las regiones del Biobío y de Aysén. Los antecedentes e informaciones que aparecieron en la prensa dañaron nuestra

reputación e imagen. Para referirnos a este asunto, desde el inicio dejamos claro que nuestra forma de trabajo no incluye audiencias con autoridades o parlamentarios, sino participar en instancias como esta comisión y tampoco hemos solicitado ni realizado acciones bajo la ley del Lobby.

Respecto de la consulta de si existe una relación con el señor Carlos Tudela debemos decir que ninguna. No lo conocemos, no tenemos ni hemos tenido relación alguna con él.

Respecto de la pregunta del diputado señor **Gahona** de si fuimos llamados por la Junaeb, en el contexto del trato directo en las regiones del Biobío y de Aysén, posterior a la licitación para pedir mejorar las condiciones laborales, respondemos que no. Nos relacionamos con la Junaeb, exclusivamente, en el marco de un proceso licitatorio formal.

Esas fueron las preguntas que se formularon sobre Hendaya. Pero también hubo un grupo de preguntas generales, varias de ellas realizadas por el diputado señor Sergio Gahona. ¿Por qué creemos que no participan los grandes prestadores de servicios de alimentación en los procesos de licitación y cuál podría ser la ventaja que tienen las empresas que están entregando servicios actualmente?

Primero que todo, la empresa Hendaya, en este caso, es una empresa especializada en el programa de alimentación escolar, en el servicio de alimentación escolar pública. Como lo mencioné en la comisión anterior, la relación que tiene Hendaya con la Junaeb data de 1964, prácticamente desde que se inició la Junaeb. Por ende, conocemos perfectamente cómo funciona esta área en esa materia, tanto en términos técnicos de alimentación como en los aspectos logísticos y de relaciones administrativas y empresariales.

Respecto de la pregunta en particular, las empresas mencionadas deben tener una especialización un poco más industrial, deben atender a las cárceles y a la gran minería, pero insisto, nosotros tenemos especialización en el programa de alimentación escolar. Adicionalmente, puedo mencionar que las empresas aludidas, en algún momento, sí fueron partícipes del programa de alimentación escolar. Desconocemos por qué actualmente no postulan o no entran en el proceso licitatorio de ese programa.

También nos preguntó qué otros contratos de servicios de alimentación tienen las empresas o tenemos nosotros en particular o si somos operadores exclusivos del programa de alimentación escolar. Como lo mencioné anteriormente, somos exclusivamente proveedores del PAE (Programa de Alimentación Escolar) de Junaeb, Junji e Integra.

Otra de las preguntas planteadas por el diputado hace referencia al tema laboral, al tema de las manipuladoras, y señala situaciones en las que no se contrata a personas asociadas a sindicatos o a personas con fuero maternal, y que no se da continuidad a las trabajadoras cuando hay cambio de empresa licitadora, cuando se termina la licitación. Actualmente, Hendaya tiene catorce sindicatos; tiene más de cuatro mil trabajadores vinculados a uno de ellos, es decir, prácticamente, más de noventa por ciento están sindicalizados. Entendemos claramente que una organización de este tipo es importantísima y es clave para generar un canal de comunicación correcto entre la empresa y los trabajadores. Para nosotros la evaluación de contratar una trabajadora pasa, simplemente, por la experiencia laboral; por definiciones de la empresa no discriminamos, por ningún motivo a las trabajadoras, ni por ser dirigentes sindicales

ni por fueros maternales; de hecho, damos continuidad a las dirigentas y a las trabajadoras con fueros. Un ejemplo claro es lo que sucedió en el trato directo de Aysén y Biobío, donde nosotros, aparte de entregar una buena oferta remuneracional a las trabajadoras, también acordamos continuar en forma inmediata los contratos colectivos, con los pliegos sindicales que tenían vigentes con la empresa saliente.

La diputada Sepúlveda nos hizo dos preguntas, si alguna vez habíamos recibido presiones políticas y si conocíamos al señor Tudela. Insisto, no conocemos al señor Tudela y, como mencioné anteriormente, Hendaya tiene relación desde 1964 con la Junaeb; nunca hemos recibido presiones políticas, nunca hemos estado vinculados a temas políticos ni hemos sido presionados para adjudicar procesos licitatorios.

Por último, el diputado Alvarado nos preguntó si han existido otros tratos directos. Sí, de 2013 hasta 2016 han existido cinco llamados a tratos directos. De hecho, actualmente, estamos operando el trato directo de Aysén y de Biobío.

Esas son las respuestas a las preguntas que nos hicieron en forma específica y en forma general.

El señor **MONSALVE** (Presidente).- Luego de terminadas las presentaciones habrá un espacio para las preguntas que hayan quedado pendientes de parte de los diputados.

Tiene la palabra don Yerko Marinovic, presidente de DIPRALSA.

El señor **MARINOVIC**.- Señor Presidente, muchas gracias por habernos reiterado la invitación a esta comisión para responder las preguntas que quedaron pendientes en la sesión pasada.

Si usted lo permite, me gustaría que el fiscal de la empresa, don Felipe Weinstein, responda las preguntas que plantearon los diputados. Partirá respondiendo la pregunta del diputado Berger, porque desde ahí nos gustaría reforzar las conclusiones que hubo en última sesión. Me refiero a la consulta acerca de los posibles falseamientos de datos que ocurrieron en la licitación, lo que, de alguna manera, nos vinculaba a nosotros como empresa.

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

El señor **WEINSTEIN**.- Señor Presidente, soy fiscal y abogado de la empresa Distribuidora de Productos Alimenticios S. A. (Dipralsa).

Ante la pregunta del diputado Bernardo Berger respecto de la acusación que plantea la Junaeb de que habría existido falseamiento de información, puedo señalar categóricamente que Dipralsa no tiene ninguna relación con ello. En términos prácticos, lo que ha sucedido es que un auditor externo, contratado por la Junaeb, lamentablemente habría incorporado

cierta información, cierta documentación, esos famosos certificados en línea, como antecedentes aportados por Dipralsa; no obstante, no fue así. Basta acceder a la plataforma de mercado público, que es aquella en la que se hace el llamado a licitación, para constatar a simple vista que la empresa no acompañó dichos certificados. Fue solo un error del auditor externo, quien los incorporó esos certificados y los atribuyó a Dipralsa.

La explicación es muy simple, Dipralsa no incorporó esos antecedentes, porque entendimos que no había que hacerlo. Luego de un simple análisis del anexo 69 de la bases, en la parte que se refiere a las empresas que tienen una antigüedad mayor a seis meses, se concluye categóricamente que esa información no es exigida. Así lo entendió la empresa y, por lo tanto, no acompañó dichos certificados. De forma tal que ese supuesto falseamiento que mencionó el secretario general de la Junaeb, incluso en una declaración pública, no es tal, la Junaeb no tiene participación, y si llegara a existir, es responsabilidad del auditor externo contratado por la propia Junaeb. Sin embargo, cabe señalar que, tal como se expuso en la sesión anterior, el mismo secretario general de la Junaeb, posteriormente, ante esta misma comisión, reconoció y declaró expresamente que Dipralsa no tenía ninguna intervención, ninguna relación con esos hechos y, prácticamente, reconoció que nosotros no teníamos relación con ese supuesto falseamiento de información.

En cuanto a si Dipralsa habría adoptado medidas para defenderse. Efectivamente, las adoptamos. Frente a la invalidación de la que fuimos objeto, inmediatamente, a través de un recurso administrativo de reposición, expusimos nuestro parecer, nuestros argumentos y fundamentaciones y, en

esencia, destacamos que la Junaeb, en su resolución de invalidación no había cumplido con un requisito básico de la ley N° 19.880: previo a invalidar, citar, dar audiencia a aquel que se va a ver afectado por la invalidación, lo que debe ser dentro de un plazo del cero día.

La Junaeb no cumplió con ese requisito, no nos dio audiencia e, inmediatamente, nos invalidó.

La reposición interpuesta fue rechazada por la Junaeb. Se dedujo, en ese mismo escrito, un recurso jerárquico en subsidios, el que también fue rechazado por la Junaeb, exponiendo que no tienen superior jerárquico. Eso nos asombró de sobremanera, dado que siempre se había entendido que el superior jerárquico de la Junaeb era el Ministerio de Educación, con el que muchas veces habíamos interactuado por distintas situaciones; no obstante, insisto, la Junaeb, sostiene que no tiene superior jerárquico y, por lo mismo, rechaza el recurso.

En paralelo, se pidió una audiencia con la Junaeb, para explicar nuestras argumentaciones y ver la posibilidad de dar una solución al tema; no obstante, hasta la fecha, el secretario general no ha accedido a esta audiencia, pero afortunadamente esta Comisión lo está haciendo.

En este escenario la empresa decide deducir un recurso de protección, el cual fue acogido por la Corte de Apelaciones y, por lo tanto, nos encontramos en la etapa en que la Junaeb debe informar, sin embargo, pidió la ampliación del plazo que la corte da para ello.

Además, y respondiendo la pregunta respecto de si se había recurrido a entidades administrativas y fiscalizadoras, dado lo establecido en la Ley Orgánica Constitucional de la

Contraloría, al existir procedimientos judiciales esta se encuentra impedida de conocer los hechos, de igual manera se pide una audiencia con ella, la que fue otorgada, oportunidad en que les explicamos los hechos, se sorprenden por lo acontecido y nos piden que presentemos un escrito en el que se dé cuenta -a modo de téngase presente- de todo lo que hemos expuesto y en el que hagamos las peticiones que consideremos. Lo anterior, a pesar de la imposibilidad que tienen de conocer y de la existencia de un procedimiento judicial. Es así que se presenta un téngase presente en la Contraloría, cumpliendo con su requerimiento, que consistía en que no se tome razón hasta aclarar todas estas inquietudes que se plantean e igualmente se solicita que se inicien los sumarios correspondientes.

Si bien, hasta la fecha, la Contraloría no nos ha respondido aquella presentación, sabemos que tampoco ha tomado razón de ninguno de los contratos de trato directo posteriores a esta licitación y prácticamente han transcurrido casi cuatro meses.

Me voy referir a las preguntas específicas planteadas por los distintos diputados.

En cuanto a si somos prestadores exclusivos de la Junaeb, sí. Efectivamente somos una empresa especializada y dedicada exclusivamente a dar servicios de alimentación escolar para niños de la Junaeb, Junji y la fundación Integra.

Respecto de si somos parte de la Asociación Gremial NutreChile, no y jamás hemos pretendido serlo, dado que entendemos que esta es una relación directa como empresa con la Junaeb, relación que se hace a través de las licitaciones y prestando los servicios respectivos y no a través de esta asociación.

En relación con la pregunta de si se respetan los contratos colectivos y los fueros maternales, somos una empresa que se caracteriza por tener una buena relación con nuestros sindicatos y de tener contratos colectivos que han sido producto de negociaciones bastante expeditas y maduras y que consideramos muy buenos para nuestros trabajadores y para la industria en general, pues siempre hemos dado cumplimiento en todas sus partes.

Lo mismo ocurre en lo que respecta a los fueros maternales. Siempre los hemos cumplido. Es más, incluso, terminando cada uno de los contratos permanecemos meses y hasta años pagando las remuneraciones de nuestras trabajadoras, insisto, dado sus fueros maternales.

El hecho de que contratemos o no a gente que esté en sindicatos, que tengan contratos colectivos o que estén con fuero o no se debe a que como empresa jamás hemos tenido como requisito el no estar en un sindicato o no tener fuero. En realidad, nuestros requisitos van por el lado laboral, establecidos expresamente por nuestro departamento de Recursos Humanos y, en la medida en que estos se cumplan, generalmente se contrata.

En la práctica, esta industria se caracteriza porque cada vez que una empresa entra en una zona la empresa saliente deja a sus trabajadores para que sean contratados por la nueva empresa y para lo que generalmente se pide que esté debidamente finiquitado el contrato anterior, de manera de no tener obstáculos que impidan contratar a nuestras nuevas manipuladoras. Insisto, jamás ha habido un problema por el hecho de que tengan fuero o que estén en un sindicato. Es más, uno prefiere y opta por aquella gente que tiene experiencia en el área, porque obviamente es necesaria y se requiere.

Con respecto a la pregunta si tenemos alguna relación con los señores Enrique Correa y Carlos Tudela o si hemos recibido alguna vez presión política, debemos ser contundentes en señalar que jamás hemos tenido relación con ellos, pues al primero lo conocemos por la prensa y al segundo ni siquiera lo conocemos personalmente.

Ahora, respecto de alguna presión política por parte de alguna autoridad, en verdad, jamás la hemos recibido ni tenido, de forma tal que insisto en señalar categóricamente que no tenemos relación ni con don Enrique Correa ni con don Carlos Tudela de ninguna naturaleza, así como jamás hemos recibido presiones políticas.

En cuanto a si alguna vez hemos sido beneficiados con trato directo, en realidad, no hemos sido adjudicados de trato directo. Jamás hemos operado de esa forma y, hasta la fecha, la empresa se ha caracterizado por adjudicarse en licitaciones públicas los respectivos servicios de raciones alimenticias. Por lo tanto, no hemos participado ni nos han adjudicado tratos directos.

Para finalizar me gustaría asentar y destacar las conclusiones que planteamos, de alguna manera, en la sesión anterior.

La verdad es que la empresa jamás ha falseado datos o cometido irregularidades en las licitaciones. Somos víctimas del error de un revisor externo contratado por la Junaeb, con el cual no tenemos ninguna relación. Se ha visto afectada injustificadamente nuestra reputación y la honra de nuestros trabajadores. Siempre hemos actuado de buena fe y somos partidarios de la transparencia, por lo que esperamos que se investiguen y corrijan las irregularidades que afectan a la Junaeb.

Muchas gracias.

El señor **MONSALVE** (Presidente).- Queremos agradecer su presentación y las respuestas que ha dado a las preguntas formuladas por los señores diputados.

Tiene la palabra el señor Matías Pizarro, gerente general de Soser.

El señor **PIZARRO**.- Señor Presidente, voy a partir con una pregunta genérica y que me parece interesante para plantear algunas circunstancias. Se refiere a ¿por qué en la licitación de Junaeb empresas como Sodexo, Compass y otros consorcios no están interesados? Esto es muy interesante, porque el modelo PAE -Programa de Alimentación Escolar- de la Junaeb salió campeón mundial en los 90. Se ganó el premio en Escocia al modelo matemático que resolvió uno de los problemas más complejos que se haya presentado y que era saber justamente cómo optimizar las unidades territoriales en forma económica, justa y transparente. En primer lugar, ese modelo estuvo operando por muchos años en la Junaeb y una de las mayores fortalezas del mismo es que se basa en un modelo público privado. La Junaeb pone las reglas del juego, pues las bases son gigantescas y en ellas se detalla cada una de las cosas que hay que cumplir, lo que, en el fondo, es una muestra de transparencia.

En segundo lugar, antes de las licitaciones había un registro de proveedores. Por lo tanto, uno sabía *a priori* en qué rango o nivel se encontraba. Por ejemplo, si uno estaba en la categoría a) se podía adjudicar muchas unidades territoriales con mayor intensidad y, por el contrario, si era un proveedor más pequeño, menos unidades. Entonces, todo lo que respecta a la capacidad financiera, la calidad y el cómo estaban las empresas gestionándose había tenido una

evaluación previa a la licitación. Por lo tanto, uno sabía dónde podía optimizarse como empresa.

En lo que respecta al modelo, este presentaba unas bandas, lo que es crucial, porque, como hemos visto, lo barato sale caro o lo caro puede ser ineficiente. Entonces, una vez que el modelo recibía todas las ofertas, por ejemplo, si hay 30 unidades territoriales para licitar, se pueden llegar a hacer 5.000 o 10.000 ofertas. En otras palabras, si hay 30 empresas que hacen 5.000 ofertas cada una, se tendrán 150.000 ofertas en total. Entre 100.000 y 200.000, ¿cómo se optimiza ello? Bueno, por medio de ese modelo matemático se definía cuál era el promedio de todos los precios; se definía una banda de 5 o 10 por ciento hacia arriba o hacia abajo, se sacaban todas las propuestas que estaban muy caras al igual que las que estaban muy baratas, en especial estas últimas, ya que cuando algo está muy barato es porque algo no está bien. Ello puede ser que o no le estén pagando a las manipuladoras, que la comida no sea la óptima o que el personal no sea el adecuado.

El modelo chileno salió premiado en 1997 y muchos países lo imitaron en los años 90 y 2000. Incluso, aquí se comentó, porque se formó una especie de consorcio de algunas empresas para importarlo.

Ahora bien, la Junaeb siempre tuvo las puertas abiertas, por lo que al recibir a las empresas se formaban sesiones de trabajo, donde se abordaban preguntas tales como ¿por qué los niños no comen? ¿Por qué está fallando esto? ¿Qué necesidades tienen las manipuladoras? Como decía, en estas reuniones se abordaban diferentes temas en pos del bien común o de buscar el cómo maximizar la alimentación escolar.

¿Qué ha ido pasando en el último tiempo con ese modelo? El riesgo y la claridad respecto a la operación han aumentado. Entonces, cuando se está evaluando y uno entra en un proceso

internacional para invertir, se valora el riesgo. Al hacerlo respecto de la Junaeb, claramente se determina no entrar. A menos que uno lleve como esta empresa 20 o 25 años trabajando y se pueda más o menos compensar esos riesgos, pero si uno parte de cero, es muy difícil. De hecho, si fuese representante de un sodexo internacional y me dijeran: Anda a trabajar la Junaeb Chile, le diría que el riesgo es muy alto. Voy a dar un ejemplo. A la empresa se le paga por ración servida y no preparada, es decir, en un colegio si hay 100 niños y fueron 90 al comedor, solo pagan las noventa raciones; sin embargo, obligan a preparar las cien.

Ante esa situación, uno entra en la paradoja de que si hago cien almuerzos y van noventa personas, tendré que botar los diez almuerzos de los niños que no fueron. Ese es el Reglamento. Es decir, si no boto la comida me multan; es una contradicción y, por lo demás, una medida muy ineficiente, porque somos las empresas las que nos hacemos cargo de la comida que sobra, no el Estado.

Por ejemplo, entre 2013 y 2014, Junaeb decidió eliminar de una vez la sal en la alimentación escolar, no en forma gradual y, significó que bajara en más de diez puntos la certificación que hacen los niños.

Ustedes, ¿saben lo que significa para una empresa, como la nuestra, que nos bajen 10 puntos en la certificación? Significa que los ingresos también bajan 10 por ciento. A eso nos referimos cuando decimos que el nivel de rentabilidad es bajísimo, lo cual es muy riesgoso si no está conversado previamente o no nos ponemos de acuerdo en cómo nos puede afectar la medida.

En 2014, a una manipuladora se la cayó una olla con agua caliente en una cocina y Junaeb decidió que debíamos anclar las cocinas en todo Chile. Estuvimos todos de acuerdo; pero

Soser oficio a Junaeb, manifestando: "Perfecto, pero esa medida no está en el contrato. Ayúdenos o paguémoslo a medias, pues a Soser le cuesta 200 millones de pesos ejecutarla". No recibimos una respuesta y lo tuvimos que hacer nosotros, pues o si no nos multan. Claramente, era una condición que no teníamos considerada en el modelo que evaluamos.

En 2015, se agregó el tercer quintil y, en verdad, ha sido un dolor de cabeza.

Explico. El tercer quintil supone que irán más niños al comedor; sin embargo, hay colegios con una capacidad de alimentación mayor a la de matrícula. Por ejemplo, hay colegios de cien alumnos que tienen ciento cincuenta niños asignados en el programa. ¡No están los ciento cincuenta alumnos! Hacer ver esa situación a Junaeb Regional o a los colegios, no es fácil. Así, podría seguir con muchos ejemplos similares.

Efectivamente, con todas estas condiciones, es muy complicado crear un consorcio con Junaeb.

Primero, para que el proceso sea transparente hay que partir por rayar la cancha; las bases se deben respetar tal cual son y el proceso de licitación y adjudicación debe ser como hace cinco u ocho años. Antes, uno conocía las reglas del juego, sabía a qué atenerse y había una banda de precios. Hoy es una masacre. ¡En verdad es una masacre! Se busca optimizar el precio y, a veces, se logra de mala manera.

Las empresas que dan un precio justo, razonable y que se ajustan a todo, no adjudican, porque hay alguien que hace algo con Junaeb o con los colegios, para buscar algún tipo de resquicio y no cumplir con la alimentación, con las manipuladoras o con algún otro costo.

Esa es la visión respecto de qué pasa en Junaeb como modelo.

Respecto de si Soser tiene algún otro contrato paralelo, les comento que los accionistas de Soser tienen otra empresa que trabaja en el mundo privado entregando comida a colegios particulares, universidades, clínicas, entre otros. Además, con Junaeb tiene otro contrato de alimentación para unos hogares de la Novena Región, que fue adjudicado por licitación pública, pero que no tiene nada que ver con el Programa de Alimentación Escolar (PAE).

Respecto del rol de Nutre Chile; Soser no forma parte de esa empresa, pues creemos que la relación debe ser directa con Junaeb; sin embargo, buscar esa relación no ha sido fácil. De hecho, trabajo en Soser desde 2013 y, a la fecha, Junaeb ha tenido -creo- 4 directores. A cada uno de ellos les he pedido reunión por medio de todos los canales posibles, pero nunca me han recibido. Aún así, creemos que ese tipo de relación, es la forma correcta para trabajar.

Ahora, debo decir que sí hemos tenido sesión de trabajo con las señoras Ángela Cornejo y Amalia Cornejo, en las que hemos podido discutir puntos técnicos del programa. Sabemos lo rico que es lograr ese plano de diálogo, pues tanto ellos como nosotros tenemos mucho aportar. Por ello, aprovecho de decir que echamos de menos esas instancias.

Respecto del tema de las manipuladores, creo que se amarra un poco con lo mencionado anteriormente, ya que si tienes presupuestado los costos, obviamente, vas a cumplir. A lo menos, en Soser somos muy estrictos en que dentro de la propuesta se considere el finiquito de las manipuladoras y, de hecho, todos los meses se pone en la cuenta corriente ese finiquito presupuestado, para que cuando se cumplan los tres

años de adjudicación tengamos las cajas para cancelar lo que corresponde a las manipuladoras.

Un ejemplo de ello, es que Soser dejó de operar en Valparaíso, pero hasta hoy seguimos pagando a 16 manipuladoras con fuero vigente. Lo mismo sucede con otras 16 manipuladoras en La Serena y con 17 en Pitrufquén. En La Unión contratamos al sindicato completo y tuvimos una excelente relación con ellos, al punto de que cuando Soser fue sacada, a raíz de la última situación ocurrida, se tomaron la Ruta 5 Sur y pararon el tráfico. Salió en todos los medios, porque es inédito que manipuladoras defiendan a una empresa. Eso habla de lo higiénica que ha sido la relación entre Soser y las manipuladoras.

En ese sentido, Soser cumple con todo lo que hay que hacer, pero no podemos hablar por otras empresas. A lo menos, Soser cuando hace los modelos y las propuestas, considera que hay que contemplar el pago de todos los compromisos con los proveedores y con las manipuladoras.

Respecto de si tenemos alguna relación con el señor Tudela o con el señor Correa. No, ninguna, solo conocemos lo que hemos leído en prensa.

Respecto de si se nos invitó a conversar con trato directo. No, según entendemos de las 11 empresas que hicieron oferta, el director eligió 3 -ya sabemos cuáles son- y desde ahí, nosotros no buscamos la instancia para conversar con él.

Nosotros podíamos igualar las condiciones que pedían para las manipuladoras, pero, tal como lo señalamos en la sesión anterior, hacerlo le habría costado a Soser 360 millones de pesos en los dos años y si se lo descontamos a los 5.200 millones de pesos de sobreprecio que se canceló, significa que Soser habría sido 4.700 millones de pesos más barata que las combinaciones que ganaron.

Eso lo verificamos la semana anterior.

Respecto de si hemos recibido algún tipo de presión política. No, Soser no ha recibido ningún tipo de presión política ni tampoco tiene contactos con políticos para conversar sobre el tema de Junaeb, más allá de lo que concierne a Juaneb.

Respecto de la pregunta del diputado Berger y del diputado Alvarado, les comento que Soser ha adjudicado en todas las propuestas públicas en los últimos 10 años. Específicamente, de 2006 a la fecha, no adjudicó la de 2014 por un error nuestro, por lo que nos fuimos calladitos para la casa y no alegamos nada, porque fue nuestro error al leer las bases.

Sí, participamos en la propuesta de la empresa Ferbas y después en la de la empresa Ibasa, que la adjudicamos. En ese momento había dos o tres propuestas y tenemos entendido que la propuesta de Soser era demasiado conveniente en relación con las otras. Ello se logró, a pesar de que no fue fácil, pues se nos obligó a pagar 400 millones de pesos en multas - de las que teníamos dudas- para poder participar en ese trato directo, por lo que no fue transparente ni fluido adjudicar la propuesta de la empresa Ibasa.

En el caso de la propuesta que adjudicó la empresa Sercomaule, no fuimos invitados. Luego, en marzo, con la salida de la empresa Diprasa adjudicamos en la Séptima Región y 1 Unidad Territorial (UT) con Parral.

Esas son las experiencias de los tratos directos en la historia de Soser de los últimos 20 años.

Respecto de la pregunta de la diputada Camila Vallejo, sobre esa diferencia de 4.700 y tantos millones de pesos que hay entre las propuestas de Soser y las otras empresas. Debo decir, que en este negocio -quienes estamos dentro los sabemos- no hay grandes invenciones. La minuta es la minuta,

más o menos con margen de 10 por ciento, cuesta lo que cuesta, pues al comparar papas o manzanas, la logística es una para el costo de mercado. Claramente, no hay que ser muy experto para saber cuánto cuestan los productos.

Los pliegos de solicitudes sindicales están en la propuesta, así que todo el mundo las conoce. Además, hay otros gastos generales y otras cosas de ese mismo estilo. Por tanto, si ha Soser le hubiesen cancelado los 4.700 millones adicionales a lo que propuso, habría sido utilidad pura, porque en la propuesta que Soser entregó está contemplada la utilidad, por lo que habría sido una utilidad desmesurada en relación a lo que le exigimos al negocio, y habría sido utilidad pura.

Sobre la pregunta de si es atribución del director conversar, los hechos muestran que conversó con Verfrutti, por lo que asumimos que se podía conversar, pero reitero que a Soser no se le invitó a conversar para igualar o mejorar las propuestas.

En relación a las otras preguntas que son del ámbito legal, puede complementar las respuestas el abogado fiscal de nuestra empresa Nicolás Vallarino.

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

El señor **VALLARINO**.- Señor Presidente, soy el fiscal de la empresa Soser y responderé dos preguntas.

La primera, formulada por el diputado señor Sergio Gahona, acerca de si Soser o alguno de sus accionistas tiene algún vínculo con otras empresas que participen en el programa de alimentación escolar de Junaeb, debo señalar que Soser o sus accionistas no participan en el capital accionario de otra

empresa que participe en dicho programa. Hasta el 2010, uno de los accionistas de Soser participaba en un 5 por ciento del capital de otra empresa del programa, Distal S. A., en la cual también tiene participación el hermano de uno de los accionistas indirectos de Soser, pero desde 2010 ese vínculo no existe.

Respecto de la pregunta del diputado señor Bernardo Berger, si Soser ha interpuesto acciones judiciales a raíz de las irregularidades que se han descubierto y en que se ha visto inmiscuida, los perjuicios que puede haber sufrido y la forma como ha actuado, puedo señalar que la relación de 20 años de Soser con Junaeb ha sido de las mejores, salvo en estos últimos procesos en que las irregularidades y los perjuicios sufridos por nuestra empresa han sido tan graves que no hemos tenido más opción que activar la vía judicial.

Sin perjuicio de ello, en la licitación recién terminada, tratamos de pedir audiencia con personeros de Junaeb e interpusimos los recursos administrativos que correspondían, pero estos no fueron contestados o fueron contestados una vez adjudicada la propuesta, por lo que no produjeron efecto alguno. En consecuencia, no tuvimos otra posibilidad que activar la vía judicial, y actualmente nos encontramos esperando el resultado.

El señor **MONSALVE** (Presidente).- Tiene la palabra el diputado señor Sergio Gahona.

El señor **GAHONA**.- Señor Presidente, quiero agradecer a los invitados que concurrieran por segunda vez a esta Comisión Investigadora para aportar información que permita aclarar lo ocurrido, especialmente, en las licitaciones realizadas por Junaeb los años 2014 y 2015.

La última licitación, correspondiente al periodo 2015 a 2016, reglamentariamente no la podemos investigar, pero igual la podemos conocer, pues creo que está plagada de irregularidades.

Es cierto que esta última afirmación es un juicio de valor, pero creo que es así.

Aquí se han repetido nombres de Enrique Correa y Carlos Tudela, y este último también se repite en asesorías externas en el Congreso y una serie de cosas más. Además, escuché en radio que aparece vinculado a boletas ideológicamente falsas de Soquimich, por lo que algo huele mal en esto.

Por eso, se pregunta acerca de la relación de las empresas con los señores Tudela o Correa.

Al señor Correa no tengo algo que imputarle, salvo que aparece en todas partes, y del señor Tudela, solo conozco lo que se ha difundido en la prensa.

Pero revisamos las asesorías, los informes y a quienes se les prestó, y resulta curioso encontrar coincidencias en distintos ámbitos.

Tengo bastante confianza en la actual administración y en el director de la Junaeb, y he visto que está avanzando. Sin embargo, desde mi perspectiva eso no significa que no se hayan cometido errores.

Entonces, aunque sé que es licitación 2016, tengo la impresión que las dificultades se siguen repitiendo, quizás no bajo la administración del señor Serrano, por lo que espero que en la licitación de 2015 que se ejecuta el 2016, lo que aparece sean errores y no otra cosa, teniendo en cuenta que la Contraloría General de la República tampoco ha tomado razón de esos contratos y de esas adjudicaciones.

Por ello, quiero preguntar a los tres expositores la visión que tienen de la licitación 2015, y si creen que se ajustó

completamente a derecho. Tengo claro lo que van a decir los representantes de Dipralsa, pero quiero conocer su opinión acerca de si se ajustó a derecho y si se respetó el requisito de igualdad para los oferentes o, si creen que hay cuestiones que, a lo menos, pueden constituir errores administrativos o ser producto de la falta de prolijidad en la administración del proceso.

También, si tienen esas inquietudes, quiero que expongan de forma precisa donde creen que está esa desprolijidad en el proceso 2015.

En segundo lugar, quiero preguntarles acerca del tema de la asociación llamada Nutre Chile. Aunque se espera que la relación con Junaeb sea directa, también parece legítimo que las empresas proveedoras se asocien para tener un interlocutor único al tratar los problemas que son comunes. No sé si las empresas que dijeron que no están en Nutre Chile estuvieron en algún momento, y en caso de ser así, por qué no están actualmente.

Si antes formaban parte de esta asociación ¿por qué les parece que ahora no es necesario?

¿Por qué ya no están, si es que alguna vez estuvieron?

¿Por qué se retiraron de esa asociación?

¿Por qué se separaron de este interlocutor, si en algún momento les pareció útil ser parte de él?

Aunque esta pregunta no se dirige a Hendaya, porque entiendo que aún es parte de ella, quiero saber si esa empresa participa en el directorio de Nutre Chile, es decir, si forman parte de la toma de decisiones.

El señor **MONSALVE** (Presidente).- Tiene la palabra el diputado señor Claudio Arriagada.

El señor **ARRIAGADA**.- Señor Presidente, quiero dejar constancia que lo que planteó el diputado señor Sergio Gahona es un conjunto de comentarios generales que no constituyen un aporte ni tienen sentido en relación al objeto de esta Comisión, sobre todo, el último punto.

Llama la atención, porque al sostener la defensa de la libertad de emprendimiento de las empresas, no tiene importancia alguna para esta Comisión si pertenecen o no a un directorio, y si se asocian o no. El cometido de esta Comisión Investigadora es establecer las responsabilidades políticas y administrativas en este caso, y extraer conclusiones sobre aquellas cosas que, ojalá, los tribunales de justicia demuestren que constituyeron anomalías cercanas a un delito, para proponer o sugerir a la nueva administración de Junaeb las precauciones que se deben adoptar para que estos hechos no vuelvan a ocurrir.

Insisto en esto, porque es fundamental respetar los reglamentos y los procedimientos.

Todos los aportes de los parlamentarios en esta Comisión deben ir en la línea del mandato conferido por la Sala.

Por ello, todo comentario, como, ya que estamos aquí escuchemos acerca de los años que sean porque hay mucha desconfianza en la opinión pública, no toma en cuenta que la desconfianza de la opinión pública se enfrenta legalmente transformando y perfeccionando los instrumentos, pero no transgrediendo la reglamentación que hoy tenemos para ejercer el mandato que nos fue conferido, y las prerrogativas que tenemos como Comisión y como Cámara investigadora y ente fiscalizador.

La verdad es que se han emitido muchos comentarios generales, por lo que si alguien tiene alguna duda sobre el señor Correa o el señor Tudela, debe entregar los

antecedentes a los tribunales de justicia, pero no me interesa saber si una empresa tuvo o no contacto con el señor Correa, pues es un problema de la empresa y es problema de esa empresa reconocer o no ese hecho.

En esta instancia ¿a dónde lleva eso?

Tenemos una obligación, sobre todo porque vamos a discutir el presupuesto del año 2017, y si hay una cosa que es grave, es que en un país con un porcentaje de niños tan vulnerables, políticos o privados utilicen esta fuente como elemento de ganancia. Hacia eso tenemos que apuntar, a decir que allí hay procedimientos débiles y a que nos tenemos que aproximar al máximo de procedimientos públicos transparentes que no den posibilidad a que alguien utilice para otros fines esos recursos estatales dirigidos a los niños. Pero tenemos que acotarnos al mandato de la Sala. En verdad, a mí no me interesa qué empresas o consorcios participan.

He seguido con mucha atención la información referida a las empresas que se ven vulneradas en los procedimientos, y ahí tenemos que llegar, a los márgenes de discrecionalidad de la autoridad. Por ejemplo, cómo puede descansar una licitación pública sobre la opinión de una sola persona que envía la Junaeb y que perjudica a una empresa. A ese punto me interesa llegar, para que esa herramienta nunca más pueda ser utilizada.

El señor **MONSALVE** (Presidente).- ¿Va a hacer alguna consulta, diputado Arriagada?

El señor **ARRIAGADA**.- No, señor Presidente, estoy comentando. Aquí se han comentado tantas cosas. Estoy ejerciendo mi derecho.

Entonces, ese es el punto, las conclusiones para que los procedimientos errados no se vuelvan a repetir.

El señor **MONSALVE** (Presidente).- Muy bien. No quiero dejar pasar lo que plantea el diputado Arriagada. El ministro de fe de esta comisión es el secretario.

Entiendo, señor secretario, a no ser que usted diga lo contrario, que hasta ahora no se ha faltado al reglamento de la Corporación.

También entiendo que respecto a cómo se interpretan los objetivos de esta comisión investigadora o los intereses que los parlamentarios tienen, cada uno podrá tener su opinión.

Yo creo que la comisión, y es mi opinión, diputado Arriagada, tiene como objeto investigar irregularidades cometidas en el proceso de licitación de 2014-2015, y ahí podrá haber faltas administrativas, podrá haber faltas políticas y también eventualmente delitos. Por lo tanto, a esta comisión, y a mí por lo menos como Presidente, me interesa recabar la mayor cantidad de antecedentes, para que la comisión pueda aportar al esclarecimiento de los hechos. Eso, obviamente, en el marco del reglamento, y para eso tenemos un ministro de fe, y hasta ahora, que yo entienda, señor secretario, no hemos faltado al reglamento.

El señor **ALMENDRAS** (Secretario).- No, señor Presidente.

El señor **MONSALVE** (Presidente).- Muy bien, continuemos.

Tiene la palabra el diputado señor Bernardo Berger.

El señor **BERGER**.- Señor Presidente, saludo a los representantes de las distintas empresas que trabajan con la Junaeb, especialmente del programa PAE.

De acuerdo a la experiencia que tienen las empresas, porque hay algunas que tienen bastantes años en la prestación de sus servicios a la Junaeb, lo que me llama poderosamente la atención en el período que se está investigando es el exceso sobre el llamado trato directo. O sea, que llamo a una licitación pública, le "busco las cinco patas al gato", como

se dice, la propuesta de licitación cae, y resulta que después contrato otra que, incluso, es más cara que aquella que eventualmente iba a contratar. Por los antecedentes que he estudiado, esto se da así.

Por lo tanto, obviamente que allí se produce un perjuicio para el patrimonio fiscal, para el patrimonio del Estado de Chile, del cual alguien tendrá que dar cuenta y pagar lo que deba pagar, porque ese es un daño.

Ahora, respecto de la situación de los famosos tratos directos, de lo que conozco en el ámbito público uno hace un trato directo cuando surge un inconveniente de última hora con las ofertas hechas por determinado servicio, por ejemplo, respecto de la contratación de seguros, de inmuebles, de vehículos, que sé yo, de un servicio público, en fin. La cuestión es que hago un trato directo por tres o cuatro meses hasta que llamo a una licitación pública otra vez, por un año o dos.

Ahora, quiero que me haga una aclaración. Los tratos directos que se hacen, ¿son por los períodos completos de la licitación inicial o por seis meses, mientras se presta el servicio solicitado por la Junaeb? Eso me llama poderosamente la atención, porque en el período 2014-2015 se hizo una práctica, y ahí queda la sospecha, porque se está privilegiando a determinadas empresas, con nombre y apellido, para que ganen la licitación, y seguramente con algunas prebendas de vuelta, no nos vamos a poner una venda ante los ojos.

Por otra parte, en relación al modelo que aplica a las licitaciones la Junaeb y en cuanto a las macrorregiones, ustedes, ¿no creen que eso perjudica una buena gestión, sobre todo en la parte fiscalización? ¿Eso de que llaman a licitación pública y sale el listado de regiones?

Otra cuestión que veo ahí es que en las regiones donde hay más concentración de alumnos, por tanto, más raciones, hay mayor competitividad en cuanto a precios y ofertas, y si postulo dentro de esas macrorregiones más concentradas, por ejemplo, la Región Metropolitana, y postulo también a una zona extrema, en aquella, y perdónenme la expresión, me puedo sacar los balazos en cuanto a los precios.

Entonces, me gustaría saber si existe algo así, para tener claridad en torno a lo que estamos investigando.

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

El señor **ALVARADO**.- Señor Presidente, saludo a los invitados.

Se habló del modelo matemático, que había funcionado bien, que había sido premiado. Tal modelo es de la Universidad de Chile, pero inicialmente fue de la Universidad de Santiago. Pido que lo explique. ¿Por qué se cambió? ¿Cuál es el modelo vigente, si es que hay?

El señor **MONSALVE** (Presidente).- También quiero hacer unas consultas.

La primera tiene que ver con las manipuladoras de alimentos. Pido que respondan las tres empresas. Las tres han manifestado una buena relación con las trabajadoras que desempeñan la función, y que además, de manera progresiva, se han organizado en sindicatos.

Pero, en verdad, este Parlamento ha tenido que legislar en dos oportunidades con el objeto de garantizar ciertos derechos laborales a las manipuladoras. Si todo funcionara de manera perfecta, obviamente no habría sido necesario legislar, y en ambos casos hubo que legislar, primero, para suplir el vacío del contrato, que iba de marzo a diciembre, de modo de incentivar la contratación por doce meses

consecutivos. Posteriormente tuvimos que perfeccionar la legislación y, además, incorporar en la ley que rige las compras de servicios por parte del Estado, la figura de la práctica antisindical, como una figura que eventualmente pudiera impedir que una empresa participara en los procesos de licitación. Eso se hizo no por ser demasiado ocurrentes, sino porque eran problemas efectivos que se producían en el mundo de las manipuladoras de alimentos. Además, tenían como tendencia influir en los procesos de licitación. De hecho la ley incentiva en los procesos de licitación premiar, o considerar mejor, a aquellas empresas que ofrecen mejor salario a las manipuladoras.

Desde esa perspectiva, me gustaría saber, en el caso de las empresas de ustedes, de cuánto es el salario que se está pagando a las manipuladoras de alimentos en aquellos lugares donde están prestando servicio, y si están pagando alguna gratificación adicional, para saber efectivamente cuál es el monto del salario que se les está pagando.

En segundo lugar, me gustaría preguntarles si alguno de ustedes tiene alguna sanción por parte de la Dirección del Trabajo por prácticas antisindicales o faltas laborales.

En tercer lugar, varios se han referido a los procesos de licitación, debo decir que el proceso de licitación está en cuestionamiento. Nadie ha podido llegar todavía a una conclusión, pero es evidente que está en cuestionamiento. Empresas que participan en el proceso lo han cuestionado ante la Contraloría, unas han concurrido a la Fiscalía Nacional Económica; otras, incluso han concurrido a la Justicia.

Un fiscal de la República está llevando adelante una investigación. Estuvo presente en la comisión y dijo, ¡dijo!, que tenía la convicción de que había hechos constitutivos de delito en el proceso de licitación. Lo dijo en la comisión.

O sea, si bien no hay una sanción, un fiscal de la República, en esta comisión, dijo que cree que hay elementos que permiten configurar o tipificar delitos.

¿Qué delitos? Bueno, se está investigando fraude al fisco, la posibilidad de cohecho, la posibilidad de negociación incompatible, pero el fiscal dijo que consideraba que había elementos para tipificar delitos en este proceso de licitación.

Y si existe una comisión investigadora sobre este tema en el Parlamento de Chile, es difícil tapar el sol con un dedo. El proceso de licitación está en cuestionamiento. Si finalmente se va a tipificar un delito, si va a haber sanción, ¿en qué va a concluir? No lo sabemos, pero está en cuestionamiento.

Desde esa perspectiva, me gustaría preguntarles a nuestros invitados si, primeramente, estiman que esto está en cuestionamiento, y si los procesos de licitación están en cuestionamiento y coinciden con ese juicio, la segunda pregunta es por qué piensan que se está cuestionando el proceso de licitación y cuál es la falla que tiene.

En cuarto lugar, ¿qué piensan que habría que hacer en el futuro, si quieren tener un proceso de licitación que garantice buena calidad de servicio y que dé garantías a todos de que es un proceso que permite, efectivamente, al que hace la mejor oferta en términos de calidad y de otras condiciones, obtener la adjudicación?

Tiene la palabra don Alberto Carvajal, gerente general de Servicios Alimenticios Hendaya.

El señor **CARVAJAL**.- Señor Presidente, por su intermedio, el abogado de la empresa, señor Ignacio Reed, va a responder algunas de las preguntas.

El señor **REED**.- Señor Presidente, soy Ignacio Reed, abogado de la empresa Hendaya, y quiero responder algunas de las preguntas formuladas.

Obviamente, agradezco que esta comisión investigadora haya aceptado la solicitud que hicimos en su momento de venir a comparecer, dar la cara y explicar el asunto, que es de interés de todos.

Nosotros queremos ser muy enfáticos en lo siguiente. Desde la empresa Hendaya, al menos, nosotros no hemos cometido irregularidades ni hemos tomado conocimiento de que se hayan cometido irregularidades.

En nuestra empresa, tanto en la licitación de 2014, de 2015 y de 2016, en la que nosotros efectivamente nos adjudicamos por la vía del trato directo, no ha habido ni prebendas políticas, ni irregularidades, ni presiones políticas, ni nada.

Si se contrató a la empresa "Imaginación", y no al señor Enrique Correa, fue exclusivamente por un tema de asesoría comunicacional, no para lobby ni para ninguna otra función. En nuestro giro, nosotros estamos desde los años 60 en este negocio. No somos unos aparecidos, siempre hemos prestado servicio. Aquí lo que se cuestiona es un sobreprecio y no que se haya prestado efectivamente el servicio.

Respecto del rol de NutreChile, asociación gremial absolutamente legítima, tal como el diputado señor Gahona lo ha reconocido, nosotros descartamos, al menos de la administración de don Cristóbal Acevedo, cualquier irregularidad. Nosotros no hemos sido testigos ni partícipes de ningún hecho irregular. En ese sentido, el sistema Junaeb

puede tener defectos, evidentemente que los tiene, como cualquier sistema, pero irregularidades, al menos que nosotros conozcamos, no.

También queremos aclarar lo siguiente: acá se habla de un sobreprecio de 4.700 millones de pesos, que serían utilidad pura, como ha dicho el representante de Soser. Pero la verdad es que acá hay que entender una cosa que es muy importante. El servicio que prestan los proveedores de Junaeb es un servicio que no es comparable, por ejemplo, con el negocio de la recolección de la basura, como señalaba el fiscal nacional, don Manuel Guerra. Este es un servicio completamente distinto. Consiste en poner un plato de comida, que va a ser ingerido por un niño en una escuela, en lugares apartados de Chile, como en algunas islas de Chiloé, donde hay cincuenta alumnos.

Eso requiere del diseño de un contenido nutricional de alimentos que sean apetecibles, que tengan una apariencia atractiva, que el alimento venga caliente, que el niño finalmente se lo coma, y que a la manipuladora se le pague su sueldo. Es un servicio altamente sofisticado. No es un producto, no es recoger basura. Este es un plato de comida en la mesa de un niño.

Entonces, cuando se habla de que esto sería pura utilidad o que los costos son iguales para todo el mundo, eso no es así. El esfuerzo de logística y de coordinación que requiere este negocio, es altamente sofisticado. Y eso explica, también, que en Chile se haya diseñado esta simbiosis público-privada para prestar este servicio, que ha sido tremendamente exitoso.

Acá lo que se cuestiona no es que el servicio no haya sido prestado; lo que se cuestiona es que el servicio es más caro de lo que supuestamente debió haber sido.

Pero no podemos hablar de un costo fijo que sea idéntico para todas las empresas. Acá, evidentemente, y el mercado funciona así, hay productos buenos, malos, pésimos, servicios que no se prestan, y esa ha sido también la historia de Junaeb.

Muchas gracias.

El señor **CARVAJAL**.- Señor Presidente, de igual manera quiero reforzar en la pregunta del diputado Gahona, respecto de NutreChile.

Esto no significa que las empresas no tengamos relación directa con la Junaeb; no, todo lo contrario, esta organización es un canal comunicacional para prestar mejoras al programa de alimentación escolar. Efectivamente, Hendaya forma parte del directorio y soy un director de NutreChile, y aportamos con ideas respecto de lo que se puede mejorar en los procesos licitatorios.

Respecto de las mejoras a futuro, aquí claramente creemos que la administración actual de la Dirección Nacional puede estar en un camino correcto de mejoras, pero debe poner énfasis principalmente en las bases de licitación.

Las bases de licitación tienen que ser lo más concretas y lo menos interpretativas posible. Ese es el gran tema. Hoy, Matías habló de un registro de proveedores. Claro, antiguamente existían ciertos parámetros que las empresas tenían que cumplir para postular. Hoy día no existe eso.

Entonces, una mejora en las bases de licitación, en las propuestas, en los plazos en que se requiere implementar es fundamental.

Hoy día las empresas nos hemos transformado, como dije anteriormente, en especialistas del programa de alimentación escolar, y, de cierta manera, a veces nos jactamos porque somos capaces de implementar un programa de alimentación escolar en cinco días, en diez días. Creo que esa no es la mejor manera, pero lo hacemos.

Entonces, cuando entramos en un proceso licitatorio en noviembre, en diciembre, o cuando nos adjudicamos un trato directo en febrero para dar un servicio de alimentación en doce días; bueno, las empresas especializadas son aquellas que lo pueden hacer.

Si me preguntan si es correcto. Yo creo que no. Yo creo que era mejor el proceso licitatorio de antes, con plazos bien establecidos, con plazos definidos para implementar un correcto programa de alimentación escolar.

Hay muchos parámetros importantes desde el punto de vista logístico. Vuelvo a señalar, implementar la Región de Aysén en doce días es sumamente complicado: existen mil kilómetros entre el límite de Chaitén con Villa O'Higgins y seiscientos kilómetros desde Coyhaique hasta Villa O'Higgins. O sea, entregar la alimentación en esos lugares es muy complicado.

Para terminar, creo, en estricto rigor, que las mejoras en las bases de licitación, como lograr que el texto sea lo menos interpretativo posible, constituye un aporte importante para el proceso licitatorio.

El señor **GAHONA** (Presidente).- Tiene la palabra el señor Yerco Marinovic.

El señor **MARINOVIC**.- Señor Presidente, en primer lugar, me gustaría referir a los comentarios del diputado Berger, específicamente a los tratos directos.

Hoy en día nos parece que los tratos directos, el porcentaje con respecto al servicio total, es demasiado, pues viene más o menos a ser el 15 por ciento del total del mercado. Se están entregando cuatro millones de servicios y hay seiscientos sesenta mil servicios que han sido por contrato directo. Incluso, algunas empresas del mercado han ganado solamente por contrato directo.

Esto, obviamente, a uno le deja ciertas sensaciones que creo no debiera ser una materia común, esa es la observación respecto del diputado Berger.

Señor Presidente, en cuanto a sus consultas, creo que tiene mucha razón respecto de las inquietudes que existen y también creo que estas existen en las empresas.

Sin embargo, debemos destacar de este modelo, que entrega la Junaeb, desde el año 90 a la fecha, que respecto de la población estudiantil teníamos una tasa de desnutrición alta y gracias a este programa la hemos revertido. Hoy estamos al revés, ya que estamos con una tasa de obesidad muy alta. Eso indica que el programa de alguna manera ha cumplido con sus objetivos.

El grado de niños intoxicados, de todos los años de servicio, son contados con la mano, que al final no ha sido por problemas de alimentación que entregamos nosotros, sino que de servicios que ellos se han suministrado por fuera.

Respecto de los procesos licitatorios. Creo que el gran problema es que el perfil del cargo de director nacional está mal enfocado, porque en la Junaeb tiene que haber una persona que lidere con conocimiento de lo que es alimentación escolar en este programa de instituciones masivas.

Uno de los grandes problemas son las rotaciones de los directores, porque una parte con un director, se establecen ciertas bases y después se va el director, las bases son modificadas, viene otro director, las modifica. En conclusión, llegamos a que en la última licitación tuvimos más de 1.500 preguntas a las bases. Entonces, no pueden ser bases claras y precisas.

A mi juicio, lo que nos pasó a nosotros fue que hubo una interpretación justamente de las bases en que en el anexo, el documento que se solicitaba, aparecía en las bases generales, en la lectura, pero cuando se pedía dónde debía ir no aparecía en el anexo que nos correspondía a nosotros como empresa. Esa es una falla interna, previa a la publicación de las bases.

En los procesos anteriores, a lo menos, la Junaeb citaba a todas las empresas a comité para revisar las bases, hacerles los comentarios y sobre eso tratar de llegar a un perfeccionamiento con el fin de estar de acuerdo tanto los oferentes como el demandante, lo cual llegaba. Ello, me parecía que era un justo juicio y nadie reclamaba a posterior.

En segundo lugar, nos parece que el volumen que se maneja hoy en la Junaeb, que son más de setecientos mil millones, que esté solamente asignado a un secretario general, que tiene una responsabilidad muy grande. No lo estoy criticando

a él como persona, sino que como cargo, que no tenga un control más allá, de que sea la decisión de él la que afecte a todo este programa, nos parece que debiera haber otros mecanismos que intervinieran en un control de esto, porque es demasiada la responsabilidad que puede tener una persona.

El criterio de error, que puede tenerlo, como sucedió en el caso de nosotros, nos pareció discrecional y además que no correspondía a la legalidad en cuanto a la decisión de dejarnos fuera de la licitación, porque si bien es cierto nos faltó un documento y el auditor externo dice que **pospusimos** seis documentos, hay una contradicción entre lo que estamos presentando y el auditor de la Junaeb, que dice que tenemos seis documentos.

A lo menos, me queda la intención de decir: Oiga, por qué usted está en esta situación, pero no tomo una decisión inmediata y supone una presunción de una irregularidad por parte de la empresa. Tanto es así, de que incluso si hubiéramos cometido una falta administrativa de no haber presentado el certificado de línea de crédito, a lo menos, nos hubiera llamado a contrato directo. Lo señalo, porque primero teníamos el primer requisito de que éramos el sostenedor desde hace cuatro años en la misma zona, la zona del Maule. Perdón, me corrigen, son 14 años. Pero en la última licitación eran de cuatro.

Por lo tanto, creímos que teníamos el derecho de si hubiese sido ese el argumento a que no nos hubiéramos presentado a eso.

Finalmente, creo que en el tema de las manipuladoras, usted tiene razón en el sentido de que gracias a las intervenciones de las autoridades se ha permitido a través de las bases, que

nosotros como empresa, podamos ofertar lo que se establece como topes máximos. Eso va directamente relacionado con el costo directo de la ración.

Hoy, por ejemplo, el costo de la manipulación en la estructura total del precio final viene a representar el 50 por ciento del costo y el insumo, que a nuestro juicio es tan importante, representa hoy casi el 35 por ciento. Eso antes era totalmente al revés. El insumo representaba el 50 por ciento y el costo de la manipulación era no más allá del 25 por ciento.

Ahora, esto efectivamente, era por lo que pasaba, porque nosotros tenemos que presentar a la competencia del mercado y el mercado nos decía que el precio es lo que manda.

El señor **MONSALVE** (Presidente).- Tiene la palabra el diputado señor Matías Pizarro.

El señor **PIZARRO**.- Señor Presidente, respecto de la última licitación ID: 85-37-LP15, Soser considera excesivas ciertas irregularidades, razón por la cual el grupo Soser salió de la licitación, por un motivo que no es acorde a lo que la misma Junaeb argumentó en su resolución, señalando que los dueños de Soser están vinculados con otra empresa que está detrás de Junaeb. Posteriormente, la misma Junaeb demostró que eso no era así, sin embargo, igual nos dejó fuera.

Fue algo parecido a lo que le sucedió a Dipralsa. Si no había motivos tan relevantes y de admisibilidad nos debieron haber invitado a seguir participando en la licitación.

Demostramos en la sesión anterior que si Soser hubiese estado presente en la propuesta definitiva en la que he señalado, entonces, habría ahorrado ocho mil millones de pesos con Soser adentro.

También vemos que hay otros elementos en esta instancia. Lo de Faúndez es extraño, que es un contador. ¿Por qué no fue contratada una empresa de renombre, con prestigio, que hiciera una evaluación para una licitación de más de trescientos mil millones de pesos?

O sea, Faúndez fue a la propuesta más barata que presentó seis millones de pesos. La que seguía estaba en diez o quince millones de pesos, pero por qué no se contrató una empresa de verdad, de pantalones largos, para que hubiese hecho esta evaluación y considerado todos los elementos.

Soser por transparencia solicitó los antecedentes de las empresas para saber qué análisis hizo Faúndez. Por lo que tenemos entendido ese análisis no está en fiscalía ni aquí. Entonces, claramente no hay transparencia en el sentido de que no están los documentos para poder entender qué evaluó Faúndez y cómo ponderó para adjudicar a las empresas. Eso hoy no se sabe.

El modelo matemático que funcionaba anteriormente, que es de la Universidad de Chile, tenía la ventaja de que cada empresa era un número y había un solo notario que le ponía un número a esta licitación. Entonces, la Universidad de Chile recibía números, no se sabía para nada quien es quien y simplemente optimizaba.

Aquí me quiero agarrar de algo muy importante respecto de las convocatorias. Ese modelo matemático, la gran gracia que

tenía, es que justamente daba más valor y prioridad a aquellas combinaciones en las que tú ponías una zona buena, una **UT** buena y una **UT** mala, que se llamaban colgajos. Nosotros entendemos por colgajos una unidad territorial (UT), que es compleja para operar, como Aysén.

Entonces, cuando tú hacías una oferta que combinaba Santiago con un Coyhaique, obviamente había un subsidio de una **UT** buena a una mala y eso es el corazón del modelo matemático que optimizaba eso. Ese modelo que era no lineal hoy en día desapareció. Hoy en día el modelo que usa Junaeb es replicable en Excel. Pesca las licitaciones combinatorias, ve los mejores precios y eso se adjudican.

Nosotros anticipamos la adjudicación donde están los precios arriba, hicimos sobre los supuestos de la capacidad de la empresa, porque no los sabíamos, pero fue muy fácil entender la adjudicación de la Junaeb, hoy totalmente transparente.

Además, se estimulan los grandes (Inaudible) de Santiago, cosa que se hace en Excel y además se contrata el Dictuc.

El señor **ALVARADO**.- ¿Va con nombre, no con número? No es anónimo por así decirlo el Excel.

El señor **PIZARRO**.- No sé cómo funciona. No estoy poniendo el precio. Cualquier persona puede poner todas las ofertas y pedirle a un modelo de optimización que optimice eso. Solo por precio, lineal y eso es lo que se está haciendo en la Junaeb. No está siguiendo la estrategia de meter en una

región a una o dos empresas. ¿Es estratégico que en el norte opere una sola empresa? ¿Qué pasa si esa empresa no da el ancho? ¿Se queda todo el norte sin operación? Lo razonable es que haya dos, por ejemplo. Ese tipo de consideraciones estaba en el modelo matemático de la Chile, pero hoy no están.

También era muy poco frecuente -creo que nunca lo vi o por lo menos nunca lo vio la gente de Soser- que una licitación fuera adjudicada a seis empresas se adjudicaran o que una empresa se adjudicara ocho Unidades Territoriales(UT). Eso tampoco se había dado antes, cuestión que el modelo matemático actual lo permite. El anterior no lo habría permitido.

Esas son irregularidades que el modelo actual permite.

Respecto de los tratos directos, Ferbas, Sercomaule e Ibasa eran empresas con las que Junaeb tenía mucha historia, y les fue mal por lo económico, ya que las propuestas apuntan a precio. Entonces, cuando no dan los precios, las empresas no ganan y quiebran.

El señor **MONSALVE** (Presidente).- Por haber cumplido con su objeto, se levanta la sesión.

-Se levantó la sesión a las 10.31 horas.

ALEJANDRO ZAMORA RODRÍGUEZ,

Redactor

Coordinador Taquígrafos Comisiones.