

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

SESIÓN N° 5 CORRESPONDIENTE A LA 367ª LEGISLATURA, CELEBRADA EL DÍA LUNES 7 DE OCTUBRE DE 2019, DE 16:30 A 18:00 HORAS.

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

I.- PRESIDENCIA

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

II.- ASISTENCIA

Asistieron los diputados y diputadas integrantes de la Comisión Florcita Alarcón, Boris Barrera, Sergio Bobadilla, Miguel Ángel Calisto, Juan Luis Castro, Sergio Gahona quien fue reemplazado en parte de la sesión por el diputado Celso Morales, Cristina Girardi, María José Hoffmann, Raúl Leiva, Fernando Meza, Hugo Rey. El diputado Leonidas Romero fue reemplazado por el diputado Pablo Prieto.

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

III.- CUENTA

Se recibieron los siguientes documentos:

1.- Comunicación del Jefe de la Bancada de Diputados UDI por la cual informa que el Diputado señor Sergio Gahona será reemplazado, en esta sesión, por el Diputado señor Celso Morales.

-Se tomó conocimiento.

2.- Comunicación del Jefe de la Bancada de Diputados RN por la cual informa que el Diputado señor Leonidas Romero será reemplazado, en esta sesión, por el Diputado señor Pablo Prieto.

-Se tomó conocimiento.

IV.- ACUERDOS

Se acordó invitar nuevamente al Director de la Junta Nacional de Auxilio Escolar y Becas (JUNAEB), y solicitarle que informe detalladamente respecto de las siguientes materias:

1) Monto actual de las deudas de las empresas que fueron sancionadas en la ejecución del programa.

2) Tipo y magnitud de multas que fueron cursadas a las empresas sancionadas, en relación con el total del contrato.

3) Nombre y comportamiento histórico de las empresas con contrato vigente, diferenciando entre aquellas que cuentan con boletas de garantía vigentes y las que se encuentran vencidas, especificando la fecha de vencimiento de las citadas garantías, tanto de las vigentes como las vencidas.

4) Acciones realizadas para identificar y perseguir las responsabilidades administrativas respecto de las garantías vencidas.

5) Detalle de las acciones legales que se han efectuado por parte de la Institución para el cobro efectivo de las multas.

V.- ORDEN DEL DÍA

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

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

Habiéndose cumplido el objeto de la presente sesión, se levantó a las 18:00 horas.



MARIA SOLEDAD FREDES RUIZ
Abogada Secretaria de la Comisión

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

Sesión 5^a, celebrada en lunes 07 de octubre de 2019,
de 16.31 a 18.00 horas.

VERSIÓN TAQUIGRÁFICA

Preside el diputado señor Juan Luis Castro.

Asisten las diputadas señoras Cristina Girardi y María José Hoffmann, y los diputados señores Florcita Alarcón, Boris Barrera, Sergio Bobadilla, Miguel Ángel Calisto, Sergio Gahona, Raúl Leiva, Fernando Meza, Celso Morales, Pablo Prieto y Hugo Rey.

Concurren como invitados el director nacional de la Junta Nacional de Auxilio Escolar y Becas, señor Jaime Tohá Lavanderos, acompañado por su jefe de Gabinete, señor Guillermo Irarrázaval; el jefe del Departamento Jurídico, señor Alejandro Layseca; la jefa (S) del Departamento de Alimentación, señora Lorna Villalobos; la subjefa del Departamento Jurídico, señora Constanza Oyanguren; el asesor de gabinete, señor Felipe Cox, y la asesora de gabinete, señora Alejandra Tagle Schmidt.

TEXTO DEL DEBATE

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

La señora Secretaria dará lectura a la Cuenta.

-La señora **FREDES**, doña María Soledad (Secretaria) da lectura a la Cuenta.

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- Ofrezco la palabra para referirse a la Cuenta.

Ofrezco la palabra.

Ofrezco la palabra para referirse a puntos varios.

La presente sesión tiene por objeto continuar con la exposición del director nacional de la Junaeb, junto con las preguntas que anteriormente se formularon derivadas de la exposición de la Contraloría General de la República y las interrogantes que surgieron en la última sesión.

Tiene la palabra el director nacional de la Junaeb, señor Jaime Tohá Lavanderos.

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (director nacional de la Junaeb).- Señor Presidente, saludo a los integrantes de la comisión.

Hoy me acompaña el mismo equipo: la señora Lorna Villalobos, la jefa (S) del Departamento de Alimentación; el señor Guillermo Irarrázaval, jefe de Gabinete; el señor Alejandro Layseca, jefe del Departamento Jurídico; el señor Felipe Cox, asesor de gabinete; la señora Constanza Oyanguren, subjefa del Departamento Jurídico, y la señora Alejandra Tagle, asesora de gabinete.

Tal como acordamos la sesión pasada, vamos a terminar la parte de las multas que quedó pendiente, cómo es el proceso y luego una serie de otros temas, tratando de dar respuesta a todos los requerimientos y consultas que nos hicieron.

En la presentación se observa el índice de la exposición, que incluye las multas, cifras de obesidad, medidas de contrapeso, licitación y trato directo, proceso sancionatorio especial de la licitación 1517, seguimiento de las observaciones de la Contraloría General de la República, algunos datos de nuestro proceso de supervisión, materias que tienen que ver con las recomendaciones de la comisión investigadora anterior y el sistema biométrico.

La multa es una sanción pecuniaria asociada a un incumplimiento por parte del prestador y que se describe en las bases de licitación.

Hoy, son siete las licitaciones en las cuales estamos trabajando sobre el capítulo de multas, cuatro corresponden a contratos ya ejecutados -o sea, concluyó su período-, pero están en proceso de liquidación, por ende todavía se está trabajando sobre las multas, y tres licitaciones con contratos que están vigentes y en ejecución.

En cada base de licitación el proceso y etapa de las multas ha ido cambiando. Hemos tratado de simplificarlo para salir de la situación en la que se encuentra la institución con una cantidad de multas acumuladas y atrasadas a través de los años, por lo complejo del proceso que definían las propias bases y la cantidad de infracciones, cada año se hacía materialmente muy difícil que el equipo pudiese tramitarla, pensando en que se llega a cursar un promedio de 15.000 aspectos por año, lo que se traduce en 15.000 procesos que hay que tramitar.

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- Perdón, tengo entendido que la configuración de una multa tiene hitos o momentos específicos.

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (director nacional de la Junaeb).- Sí, más adelante los explicaré.

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- La idea es que quede meridianamente claro cuál es el escenario de configuración de una multa hasta que es valorizada en dinero y ejecutoriada.

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (director nacional de la Junaeb).- Así es.

Para simplificar, en las licitaciones más antiguas era más complejo, porque la multa se notificaba y luego había una etapa en que la empresa podía hacer descargos y después nuevamente una etapa de reclamación, por lo cual se

eternizaba este proceso, porque, como señalé durante la sesión anterior, cada una de estas cosas es un minijuicio; o sea, llega un escrito extenso al cual hay que responder con otro escrito extenso, lo que por 15.000 infracciones es materialmente muy difícil de completar.

Lo que hemos hecho en las licitaciones 15, 16, 17 y 18 es eliminar una de estas etapas y simplificar el proceso, de manera que no sea tan largo lo que hay que ejecutar.

Es importante señalar que el proceso se ha simplificado, porque tenía una etapa regional y otra nacional: los descargos eran regionales y las reclamaciones a nivel nacional. Eso lo hemos simplificado para descargar a los equipos regionales, de manera que puedan estar más en terreno y supervisando. Solamente se hace la reclamación y el trabajo a nivel nacional, lo que ha acortado muchísimo el ritmo en que estamos procesando y cobrando las multas.

Respecto de cómo se gestionan las multas, una vez que se agotan todas las instancias de reclamación o de apelación que tienen las empresas, se inicia el proceso de sanciones y se dicta una resolución que pone término a este proceso; o sea, a la empresa se le notifica, según el contrato puede tener una o dos instancias de apelación. Una vez que eso se termina, puede haber dos situaciones: que se acojan total o parcialmente aquello que la empresa reclama o que no se acoja y se ordene que se aplique la multa a través de una resolución, con lo cual esa empresa se da por notificada.

Como dice la presentación, en este último caso, una vez notificada la resolución que ordena esta ejecución, la obligación se hace exigible y el prestador se encuentra obligado al pago de la suma respectiva. Es decir, al momento en que se notifica la resolución que fija la sanción y el monto, la empresa adquiere la obligación de pagar.

La Junaeb tiene cuatro mecanismos para hacer efectivo el cobro: primero, el pago voluntario por parte de la empresa una vez que recibe la resolución con la multa; segundo, compensar con los activos y pasivo del contrato, se puede compensar dentro de cada contrato. Como señaló el contralor la semana pasada, no podemos compensar con la misma empresa entre dos contratos distintos, hay jurisprudencia; pero sí podemos compensar mediante los mismos contratos, una práctica bastante habitual que tenemos con la empresa de compensar lo que les debemos con las multas y así ir preparando las liquidaciones de contrato. Tercero, se puede llegar a cobrar la garantía si la empresa se acerca al término del contrato y no paga o no prorroga la garantía, esta se puede ejecutar, y, cuarto, cobranza judicial.

Todo eso, sumado a que la empresa, aparte de los procesos de apelación que ya he planteado, puede solicitar invalidaciones de procesos administrativos, lo cual es trabajo adicional, porque se debe resolver cada una de esas invalidaciones solicitadas.

En cuanto al detalle de los procesos de licitación por licitación, en la presentación se ve cómo a lo largo de un contrato -2012-2019-, va evolucionando el volumen en cada una de las etapas que mencioné. La línea azul corresponde a las notificaciones a la empresa en esta etapa, la línea roja equivale a los descargos que hace la empresa y, finalmente, la reclamación. Entonces, tenemos un ciclo que, durante todo ese tiempo muy extenso, nos ha tomado este proceso.

Como señalé en la sesión anterior, la Junaeb tiene aspectos muy fuertes y más débiles en su programa. Uno de los aspectos más débiles que tenemos es el tiempo que nos toma llevar adelante la notificación de la multa, tramitar los descargos, posteriormente las reclamaciones de la empresa y finalmente el cobro. Lo importante es que en este contrato, el más antiguo, se ha ido avanzando. Si se fijan

en la gráfica, las tres curvas tienden a decaer, porque este contrato está *ad portas* de ser liquidado.

El siguiente contrato es el 12 y comienza su ejecución en 2013. También vemos cómo se venían comportando la notificación, los descargos y las reclamaciones.

En 2017, hicimos un esfuerzo bien especial para establecer procesos de contingencia para abordar, a través de un plan especial, ...

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- ¿Cuándo asumió usted?

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- Asumí como director subrogante en abril de 2017.

Como decía, a través de un esfuerzo especial se produce un cobro y después un contrato que está en su etapa final. Ya estamos cerca de liquidar el contrato LP12, que comienza en 2013.

El siguiente contrato o licitación es el 14. Obviamente, es un contrato que está en su proceso. En 2018 se produjo un importante número de notificaciones a la empresa.

A continuación, se aprecian las curvas que evidencian cuando las empresas hacen las reclamaciones y los descargos a las notificaciones que tenemos. Es un contrato que se está acercando al final, de manera que podamos hacer todos los cobros y liquidarlo.

El último contrato que tenemos en la gráfica es el LP15, que se inicia en 2016. Recién en 2019 estamos comenzando con la etapa de notificaciones, por todo el tiempo que toma procesar las 15.000 infracciones que llegan, notificar a la empresa, filtrarlas y analizarlas. Por eso, recién en 2019 estamos en la curva ascendente.

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

El señor **ALARCÓN**.- Señor Presidente, puede ser que mi pregunta esté fuera del tema. Pero, desde la vez pasada que me han dado ganas de escuchar la opinión, aunque no

sea estrictamente legal, de las personas que están presentes.

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- Señor diputado, están programadas.

El señor **ALARCÓN**.- Señor Presidente, me interesan esas opiniones.

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

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- Los contratos 16, 17 y 18, que son los tres más nuevos que están en ejecución, están en la etapa de supervisión. Las multas se encuentran en desarrollo y preparación, de manera que ya se pueden tener la información y los análisis previos para notificar a las empresas. Como se vio en los contratos anteriores, se producen las curvas de notificación, descargos y finalmente el cobro.

La información de estos contratos es diferente, porque todavía están en una etapa previa. Los datos que traemos corresponden a los incumplimientos notificados a la empresa. Con dichos incumplimientos ahora las empresas deben hacer sus descargos, su apelación, nosotros la respuesta y, finalmente, se produce el cobro. De todas maneras, tenemos el número de incumplimientos notificados a esta fecha en la licitación 16, y, además, los números de notificaciones por empresa. No sé si se alcanza a ver en el gráfico, pero la empresa Aliservice S.A. tiene 3.509 incumplimientos notificados; Coan Chile Ltda., 1.823, y Distribuidora de Alimentos S.A., 1.846. También podemos ver la cantidad de incumplimientos notificados a cada una de las empresas por este contrato, los cuales ahora se deben transformar en el proceso de notificación, apelación y cobro.

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Pablo Prieto para una precisión.

El señor **PRIETO**.- Señor Presidente, quisiera saber si es posible identificar las empresas, porque primero se habla de los años 2011, 2012, 2014 y 2015, que son cuatro, y después las tres licitaciones con contrato de ejecución de 2016, 2017 y 2018. No sé cuál de esas son, porque puede ser que se repiten los años.

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

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- Señor diputado, por intermedio de su señoría, estamos señalando las multas de la licitación 16. De todas maneras, tenemos toda la información de multas por empresas, por aspectos, por gravedad. Tenemos todas las cifras estadísticas.

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- Recuerde que en la sesión pasada pedimos que hiciera una línea trazadora por empresa también. Según licitación, pero por empresa para tener una huella de la conducta que han tenido.

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- Para ver cómo es el comportamiento por empresa.

En la siguiente gráfica tenemos la licitación 17, las empresas involucradas en ella y las notificaciones que han ido recibiendo: Alimentos Internacionales, 17; Comercial de Alimentos S.A., 1.063; Consorcio Marken SPA, 3.958; Fedir Chile SPA, 545; Lizama y Lizama, 9; Saludable SPA, 2.077; Saludable y Nutritivo SPA, 22; Silva, Gómez y Compañía Ltda. 4, y UTP Casinos Nacionales, 8.

Esos son los dos contratos que todavía están en la etapa en que las empresas han sido sancionadas en terreno y notificadas. Estamos a la espera de que hagan sus descargos para proceder con los cobros.

¿Cómo se genera el proceso para pago en los contratos? Primero, la Junaeb hace una asignación de raciones por colegio. A cada colegio se le asigna una cantidad de raciones y luego la empresa ejecuta el servicio de las

asignaciones que se les solicitan. Estas raciones son certificadas por un profesor o profesora que nos ayuda en este tema, que certifica, más allá de la asignación, cuántos niños efectivamente concurren cada día al comedor, porque el servicio que se paga corresponde a las raciones servidas y no a las raciones encargadas. Después se hace el pago y, finalmente, el ajuste. Hay que ver si a la empresa se le hace un encargo de raciones y después se le paga un porcentaje de ellas. Después, esto se contrasta con lo que el profesor o la profesora nos informan sobre cuántos niños comieron y se hace un ajuste. Si la empresa queda debiendo, se le descuenta al próximo mes o puede ser que nosotros quedemos debiendo. Esos son los famosos ajustes que se deben hacer, los cuales demoran muchísimo la liquidación de los contratos, porque hay que calcular más de 12.000 establecimientos día a día y si la cantidad de comida solicitada para ese día fue más o menos que el número de niños que ingresaron al comedor. Entonces, es un cálculo no menor.

Las empresas pueden apelar al ajuste que hacemos, porque podrían contar con algún dato que no teníamos, y después se hace el pago definitivo de los ajustes, lo cual se hace al final del contrato junto con el cobro de las multas. Ahí vamos viendo cómo están el ajuste y las multas para luego hacer el cierre del contrato.

En la siguiente lámina explicamos que el ajuste es la diferencia entre las raciones asignadas y las efectivamente servidas. Es lo que mencioné que era como el pago del ajuste. A las empresas se les paga todos los días 30 de cada mes, por el servicio que se prestó dentro del mes. Terminado el mes, a la empresa se le paga el 90 por ciento en el caso de la Junaeb y el 60 por ciento en el caso de la Junji. Esos son números que se aproximan a la asistencia. La diferencia del 10 por ciento en el caso de

la Junaeb y del 40 por ciento de la Junji corresponde al ajuste que se hace posteriormente.

La señora **HOFFMANN** (doña María José)- Por la asistencia.

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- Es por la asistencia al comedor y no a la escuela. La asistencia es muy importante para nosotros y se relaciona con el sistema biométrico.

La señora **HOFFMANN** (doña María José)- ¿Es muy distinta la asistencia del comedor que la del colegio?

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- Sí, es distinta, pero tiene que ver con la focalización que tenga el colegio. Nosotros focalizamos al 60 por ciento de los niños más vulnerables, por lo tanto varía de colegio en colegio. Hay colegios que tienen un ciento por ciento de focalización y no necesariamente van en correlación.

Respecto del pago del precio de excepción, que también es una consulta que se planteó en la sesión pasada, es un precio parcial que se paga sobre una ración solicitada por Junaeb, pero que no se sirve por una causa no atribuible al prestador, en caso de que concurran situaciones extraordinarias que están definidas en los contratos, como la suspensión de actividades, corte de suministro, paros, huelgas de estudiantes o catástrofes naturales.

Es decir, si se suspenden las clases, pero Junaeb encargó raciones a la empresa, a través del contrato, igual se le paga a la empresa un monto. En la lámina pueden apreciar un cuadro que muestra cómo ese monto se ha ido asignando en los diferentes contratos.

Básicamente, lo que se busca con los porcentajes que se le aseguran a la empresa, en caso de que no existan clases, son dos cosas. Primero, que a la empresa se le exige mantener su personal manipulador de alimento, a las trabajadoras; es decir, las tiene que mantener disponibles durante todo el proceso de suspensión de clases en los

establecimientos, y debe mantener los salarios de las personas que trabajan en su equipo.

Segundo, solicitamos a la empresa que tenga *stock* de alimentos disponibles para el día en que las clases se retomen. La empresa tiene que estar disponible con su personal y con su canal de abastecimiento completo. Una vez que se retoman las clases no pueden recién comenzar a hacer compras y pretender abastecer el canal.

Entonces, el precio de excepción busca pagar los costos en los que la empresa igual concurre, a pesar de que no esté entregando el servicio.

Lo que hemos ido analizando y estudiando, a través de los distintos procesos, es que en la medida en que a la empresa le demos mayor certeza de los pagos que van a recibir en caso de algo que es muy incierto, como una catástrofe, una huelga, un paro mayor de estudiantes, las empresas no necesitan aprovisionar este riesgo y sus precios bajan.

Si uno asegura que los sueldos están cubiertos y algo de la merma en su mercadería también está cubierta durante todos estos procesos hemos visto que la empresa no tiene que estimar; probablemente, si se aprovisionan más allá de lo que finalmente termina ocurriendo en el año generan precios mayores. Dar la garantía de cubrir los costos fijos ha generado que la empresa sea más competitiva en las ofertas que nos hacen, tanto de este riesgo como de otras cosas que también hemos ido modificando en la licitación.

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

La señora **HOFFMANN** (doña María José).- ¿Qué piso se les asegura? ¿Cómo se construye eso?

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- En los últimos contratos ha ido variando, dependiendo de los contratos. Lo pueden ver en esa tabla.

Desde el día uno al día cinco siempre ha sido mayor, porque son los días en que las empresas pierden toda la mercadería, especialmente los perecibles que tenían abastecidos para el programa. Entonces, hay un mayor pago.

Luego, del día seis a día diez en los contratos más antiguos bajaba mucho y ahora lo mantenemos porque sabemos que el sueldo de las trabajadoras, solamente de las manipuladoras de alimento, es aproximadamente un 45 por ciento del total del pago, más el resto de personal y otros gastos fijos que la empresa tiene que mantener, suma sobre el 55 por ciento.

Entonces, lo que se busca es tener una continuidad de a lo menos el salario de los trabajadores porque exigimos que estén disponibles en la escuela independientemente de que no haya clases. O sea, a la empresa exigimos, si bien no está sirviendo la comida, que el personal esté presente.

En el caso de una catástrofe el personal probablemente vaya a atender los albergues, pero siempre tiene que estar disponible; los contratos son de continuidad.

Desde el día 11 en adelante en los contratos más antiguos se terminaba el pago, lo cual generaba que las empresas provisionaban eso en el precio y lo hacía subir.

En los últimos contratos se ha mantenido en 50 por ciento, y en el último en 55 por ciento, que son las estimaciones que hemos ido haciendo de cuáles son los costos que la empresa mantiene.

Por la naturaleza del contrato que tenemos con ellos una interrupción de clases no les permite no estar disponibles en terreno para prestar el servicio, independientemente de que los niños concurren o no.

Además, pensando que según las diferentes realidades a veces, a pesar de los paros, como fue el último paro de profesores, hay una cantidad no menor de niños que igual concurren a almorzar o a tomar desayuno, y nosotros tenemos que estar en las cocinas para atenderlos si es que así

fuera. Nosotros igual atendemos a los niños, haya o no clases. Se les da comida igual.

La señora **HOFFMANN** (doña María José).- Hay tres contratos con porcentajes distintos actualmente.

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- Sí, el último es el porcentaje 70, 55, 55. Es el último contrato que hicimos.

La señora **HOFFMANN** (doña María José).- Si entendí bien, son tres contratos en distintos años, pero que tienen condiciones distintas. ¿No debiera ser que la última empresa beneficiara los otros dos contratos? Porque al final es como discriminatorio.

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- Señor Presidente, no consideramos que sea discriminatorio porque son situaciones que están en las bases y las empresas las conocen previamente.

Cuando existe este tipo de situaciones las empresas lo provisionan en el precio. O sea, cuando una empresa tiene una incertidumbre, por ejemplo, que por un paro del día 11 en adelante no va recibir ningún pago, estima el promedio de paros que han existido a través de la historia, y días por catástrofes naturales, y eso lo ponen en el precio.

Entonces, las condiciones en cada contrato varían, como las condiciones técnicas de los alimentos, pero esa variación la traspasa a precios. Es decir, cada empresa conoce las condiciones de cada licitación, por eso ofertan los precios.

En este caso, esta medida, y un par más, ha generado una baja importante de los precios, que voy a presentar en una lámina más adelante.

Un señor **DIPUTADO**.- El precio unitario de la LR16 es más caro que la LR18.

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- Señores diputados, pidan la palabra para intervenir.

Puede continuar, señor Tohá.

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- En cuanto a las boletas de garantía y los distintos contratos, en los contratos 11 y 12 existen boletas de garantía vencidas; en el 11 están todas la boletas vencidas; en el contrato 12 hay 16 boletas vencidas de las 21, y en los contratos siguientes, en los más recientes, están todas las boletas vigentes por un total de 95.000 millones de pesos. Ese es el nivel de garantías que tiene el servicio para caucionar la correcta ejecución de los contratos.

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

El señor **ALARCÓN**.- ¿En las boletas de garantía vencidas se perdió la oportunidad para cobrar?

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- En los contratos del 2012 y 2013, que vencieron las boletas, existen dos posibilidades de cobro.

Lo primero es que existen deudas de la empresa hacia la Junaeb, con las multas, y existen multas de la Junaeb hacia la empresa de los precios de excepción, que han apelado, y como mostré en los gráficos anteriores, toma mucho más tiempo de lo deseable ese proceso.

Existe una liquidación, que es compensar multas con pagos pendientes por parte de la Junaeb. La última opción que queda son los cobros judiciales, que es algo que por supuesto vamos a ejercer.

El señor **ALARCÓN**.- O sea, igual se pierde parte. Es una responsabilidad grande.

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

El señor **BOBADILLA**.- Señor Presidente, puede que exista y me gustaría que me lo aclarara el invitado. En otros procesos de licitación, cuando la boleta vence, por decirlo de alguna forma, existe la figura de la renovación, sobre todo cuando hay obras pendientes o incumplimiento del contrato. ¿Acá no se da eso?

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- Señor Presidente, es una práctica habitual. En la medida en que no se ha llegado a acuerdo entre las partes para liquidar el contrato, en los cálculos de la deuda multas versus la deuda en precios de ajuste, lo que hemos ido haciendo es que las empresas han ido extendiendo las boletas.

Por eso, del contrato 12 en adelante están todas vigentes, porque es una práctica que adoptamos de no permitir que las boletas venzan.

Si la empresa no concurre con una extensión de la boleta, esta se cobra.

Nunca hemos llegado a esa circunstancia, porque las empresas han optado por prorrogar la vigencia de las garantías.

Entonces, es una práctica habitual, y en todos los contratos actuales, desde la 13 en adelante, hemos ido caucionando, más allá de que en general lo que nosotros adeudamos a la empresa es mayor de lo que nos pueden adeudar a nosotros. No obstante, estamos exigiendo que las boletas estén vigentes siempre, y si una empresa no está disponible, se le cobra.

Hasta el momento siempre las empresas han estado disponibles a prorrogar la vigencia de las boletas en garantía.

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

La señora **GIRARDI** (doña Cristina).- Cuando dice todas, ¿cuántas son? ¿En qué fechas vencieron?

Como esta es una falta grave, desde el punto de vista de los recursos públicos, ¿cuáles son las instrucciones de sumario administrativo por el vencimiento de las boletas? Me imagino que tiene que haber una unidad dentro de la Junaeb que supervise, porque es un instrumento de garantía para el Estado, y si el Estado pierde ese instrumento, se afectan los recursos del Estado. Por lo tanto, me imagino

que habrá una unidad -en general es la unidad de Finanzas- que vele porque se mantenga la vigencia. Este no es solo un problema de la Junaeb. Todos los servicios públicos y municipios tienen que asegurar que las boletas estén vigentes, y que no venzan, porque si vencen, se pierde un instrumento de resguardo de los recursos del Estado muy relevante.

En una municipalidad, eso se traduce en sumarios administrativos. Imagino que la Junaeb, siendo un servicio público, tendrá la misma forma de proceder, por lo tanto, debieron iniciarse sumarios administrativos al respecto.

Por consiguiente, quiero conocer fechas y eventual persecución de responsabilidades.

El señor **CASTRO**, Juan Luis (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Miguel Ángel Calisto.

El señor **CALISTO**.- Señor Presidente, por su intermedio saludo al director y a su equipo.

A propósito de las multas, la Contraloría General de la República advierte una excesiva demora en el cobro de estas por parte de la Junaeb. Se señala que, de acuerdo con datos de 2018, hay un saldo pendiente por 14.000 millones de pesos.

Por consiguiente, señor director, ¿cuáles son los procedimientos que tiene la Junaeb para el cobro de las multas?

Ahora bien, si una empresa mantiene multas impagas con la Junaeb, ¿puede postular nuevamente a una licitación o existe un mecanismo de sanción para las empresas que mantienen deudas que les impidan participar del próximo proceso de licitación?

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

La señora **HOFFMANN** (doña María José).- Señor Presidente, entiendo que son 95.000 millones de pesos los que el Estado deja de percibir por concepto de multas impagas de empresas

que tienen contratos vigentes. Me parece grave. Es conveniente que profundicemos en cómo corregir esa situación. Precisamente, las boletas de garantía son para asegurar el pago, por lo general, en caso de incumplimiento de obras.

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

El señor **REY**.- Señor Presidente, las boletas de garantía tienen una finalidad práctica. En definitiva, no hay contratos por licitación entre las empresas y el Estado o las municipalidades que no estén avalados por boletas de garantía. Esa es la práctica normal y lo que corresponde.

Obviamente, los todos los organismos tienen distintas vías para hacer valer algún tipo de incumplimiento, pero, por el tipo de modalidad de pago a 30 días que tiene la Junaeb, puede haber situaciones que se le escapen de las manos y que tienen que ver con pagos de imposiciones y otras cosas que, a lo mejor, no se alcanzan a cubrir y, efectivamente, al no tener la boleta de garantía, podrían incumplirse esas prestaciones con los funcionarios. Por lo tanto, creo que es muy grave, porque, en definitiva, es indispensable tenerlas.

Entonces, quiero saber si esas licitaciones fueron renovadas. Si no se renovaron, ¿por qué? ¿Cuáles son las empresas a las que no se le renovaron y los montos de las boletas de garantía?

El señor **CASTRO**, Juan Luis (Presidente).- Tiene la palabra la diputada Cristina Girardi.

La señora **GIRARDI** (doña Cristina).- Señor Presidente, la cifra de 95.000 millones de pesos mencionada por la diputada Hoffmann, corresponde a las garantías vigentes.

En ese contexto, ¿por qué no está el monto de las garantías vencidas? ¿Cuántas de las empresas que tienen garantías vencidas, tienen multas impagas? Es importante hacer esa asociación porque, en general, las garantías

tienen relación con los incumplimientos de contratos. Por ende, parte de la multa, es parte del contrato. Si la empresa no lo paga, estaría incumpliendo el contrato, por lo que debiera proceder el cobro de la garantía. Si hay multas no pagadas y hay vencimientos de garantía, es el peor de los escenarios. Por eso, quiero conocer esa conexión.

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

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- Señor Presidente, en relación con la información respecto de los detalles de multas, así como las fechas, las haremos llegar si es que no podemos obtener los datos durante la sesión.

Efectivamente, los 95.000 millones no corresponden a multas impagas, sino el valor de las boletas de garantía que tenemos en nuestro poder para asegurar el cumplimiento de los contratos.

Como presenté en los gráficos anteriores, tenemos un estimativo, hay un proceso. Tenemos un primer número, que corresponde a todas las infracciones que se constatan en terreno, que dan un potencial máximo a cobrar.

Algunos contratos tienen dos instancias de apelación. Hay un porcentaje de apelaciones que a la empresa se le concede, porque puede haber algún error, algún funcionario que constató una sanción que en el nuevo contrato no está contemplada por ser del contrato anterior, y otras cosas de ese tipo que se van corrigiendo. Ese monto generalmente baja, pero no mucho, y una vez que termina el proceso de apelaciones, tenemos la estimación final. Eso está en los contratos más antiguos, porque han pasado las dos etapas de apelación de la empresa. En cambio, en los contratos más nuevos, los datos que tenemos corresponden a las infracciones levantadas y, por ende, un potencial máximo de multas a cobrar, antes de que hayan sido filtradas por nuestro propio equipo y, luego, apeladas por la empresa.

Con su venia, el jefe del Departamento Jurídico, Alejandro Layseca, bajo cuya dependencia está la Unidad de Multas, tomará la palabra para responder las consultas correspondientes.

El señor **LAYSECA**.- Señor Presidente, respecto de la magnitud, estamos hablando que en proceso de cierre de resoluciones, en el período 2012-2017, tenemos acumulados del orden de 36.000.991.000 pesos, en multas, en proceso de ser ejecutadas. Y quedan pendientes de análisis 28.043.513.351 pesos.

Si lo analizamos por días de servicio, considerando que el costo diario asciende a 3.500.000.000 de pesos, en un período de diez años tenemos un margen acotado de días de servicio en calidad de multa.

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

El señor **GAHONA**.- Señor Presidente, respecto de las multas, aparecen montos muy elevados. Uno tendería a pensar que es una situación demasiado compleja para la Junaeb. Si bien son boletas de garantía, también son multas bastante onerosas.

¿Podría describir las características de las infracciones? Me imagino que hay infracciones graves, menos graves, etcétera. ¿Esas multas corresponden a infracciones muy graves, que ponen en riesgo el servicio de alimentación, o son multas simples, como que la pared estaba sucia o el cucharón doblado? A fin de dimensionar el nivel de incumplimiento del que estamos hablando. ¿Podría aclararnos de qué tipo de incumplimiento estamos hablando?

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

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- Señor Presidente, en la sesión pasada expusimos algunos gráficos con los tipos de multas. Lamentablemente, no se veía muy bien; los números eran muy chicos y no se entendió mucho, pero no

tengo problema en repetir su proyección o hacerlos llegar a la comisión.

A diferencia de otros contratos, que son más conocidos, como en los casos de obras públicas no realizadas o atrasadas, que involucran grandes multas por hechos individuales, aquí se trata de miles de multas por muchos hechos pequeños. Nosotros levantamos alrededor de 15.000 incumplimientos al año, y algunos de ellos son graves. Los de mayor gravedad consisten en no dar comida a todos los niños, no contratar la cantidad requerida de manipuladores de alimentos, que se produzca una intoxicación o que en el menú falte algún componente que deba estar presente, como el postre o la ensalada.

Pero también hay muchísimas multas, que si bien abultan mucho en número y en dinero, no son necesariamente de gravedad, como la ausencia de una caja de fósforos o de una bolsa para el basurero, porque controlamos todo.

Entonces, al poner toda esa información en cifras, muchas veces parece que se tratara de incumplimientos de otra gravedad. Es cierto, siguen siendo incumplimientos y la empresa mantiene la obligación de cumplir, pero generalmente el nivel de cumplimiento en la entrega del servicio es altísimo.

Uno puede constatar que existe una pintura manchada, que falta una mopa o cosas de ese tipo, y también podemos constatar faltas de mayor gravedad, que definimos como críticas, consistentes en falencias en la entrega del servicio propiamente tal, que no llegó el abastecimiento o que falta una trabajadora.

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

El señor **ALARCÓN**.- Señor Presidente, según algunos datos expuestos, siento que existe una mirada demasiado flexible, es decir, no me parece la relativización que se hace de

las multas y no veo que haya por lo menos espanto por la tremenda cantidad de plata.

No me parece bien que exista una mirada tan flexible.

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

El señor **GAHONA**.- Señor Presidente, por un lado, tenemos multas que implican situaciones críticas y graves, que podrían poner en riesgo la calidad del servicio o el servicio mismo y, por otro, tenemos multas por incumplimientos menores y que, por la cantidad de incumplimientos, me parece que se dan esas cifras más o menos importantes. Ahora, ¿qué porcentaje, de esa tremenda cifra de la que estamos hablando, representa las multas críticas, esas que podrían poner en riesgo el servicio?

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

El señor **LEIVA**.- Señor Presidente, siguiendo la línea de quienes me antecedieron en el uso de la palabra, hago ver que cuesta dimensionar, independientemente de que entiendo que es un contrato de tracto sucesivo, que es complejo y que comprende una multiplicidad de servicios que se deben entregar.

Obviamente, el solo monto de las multas, su cuantía, dice relación con incumplimientos constantes y reiterados. No me parece distinguir entre uno y otro, independientemente de su condición de crítico o no crítico, ya que existe un incumplimiento constante por parte de quienes prestan el servicio, y eso se traduce en multas que se acumulan.

En definitiva, se requiere establecer lo siguiente: ¿Existen garantías vigentes? ¿Cuál es su monto? ¿Qué porcentaje de incumplimientos, traducido en multas, dice relación con el monto que se paga mensualmente?, es decir, abstraer el monto total del programa a nivel anual versus el total de multas, algo que permita comparar peras con peras y manzanas con manzanas.

Siento que es importante aquilatar el nivel de incumplimiento y definir cuál es el monto adeudado por concepto de multas, si las boletas de garantía por la correcta ejecución del servicio caducaron o se encuentran vigentes y, como planteó en su momento la diputada Hoffmann, si se instruyeron los sumarios correspondientes.

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

El señor **CALISTO**.- Señor Presidente, quiero consultar nuevamente al director o a algún integrante de su equipo si esas empresas que mantienen deudas pueden volver a postular a licitaciones nuevas.

También quiero saber si es efectivo que después de cinco años prescriben las multas que han sido cursadas por mala ejecución de contratos con Junaeb. ¿Existe algún tipo de vista por encima de esa situación?

Por último, consulto si las empresas tienen o no la obligación legal de renovar garantías cuando ya ha vencido el plazo.

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

El señor **BOBADILLA**.- Señor Presidente, voy a partir por lo que dijo al final el diputado Calisto.

En la sesión pasada pregunté sobre la prescripción. No sé si ya lo contestaron, pero quiero hacer una reflexión. Estoy total y absolutamente de acuerdo con lo que planteó el diputado Alarcón sobre relativizar la situación, en el sentido de que la situación es grave. No es menor que empresas que tienen deudas con el Estado, en este caso con la Junaeb, sigan concursando como si no pasara absolutamente nada.

Quiero comentarle al director, por si no lo sabe -creo que todos en esta mesa sabemos que es así-, que los fondos concursables, por ejemplo, a través del Fondo Social Presidente de la República, que a veces son de 500.000

pesos o bien de tres o cuatro millones de pesos, tienen establecido que, para seguir concursando, las entidades participantes deben tener sus rendiciones al día. De lo contrario, esa organización o institución queda vetada y no puede acceder a ningún fondo público.

Existen empresas que deben miles de millones de pesos en multas y siguen concursando, como si aquí no pasara absolutamente nada. Considero que eso es extremadamente grave, y me llama la atención que -es posible que la información esté más adelante en la exposición del director- no se diga absolutamente nada sobre medidas para corregir esa situación.

Les anticipo que soy lento para entender, a veces me cuesta entender, pero no me queda claro eso de las garantías vencidas. ¿Esto de las multas vencidas es porque ya se pagaron o es porque siguen pendientes de pago?

Si fuera como plantea la diputada Hoffmann, esas boletas deberían haber sido reemplazadas en su totalidad. Entonces, en la lámina estaría de más catalogarlas como vencidas. Si fueron reemplazadas por otras que están vigentes, esas 21 boletas vencidas no deberían aparecer ahí. ¿O es que vencieron y no fueron reemplazadas por otras, que garanticen el pago de la multa que aún tiene pendiente esa empresa?

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

La señora **GIRARDI** (doña Cristina).- Señor Presidente, creo que hay una confusión en las preguntas que estamos formulando, porque una cosa son las garantías, que son el resguardo del contrato, y otra cosa son las multas. El monto de las multas no es ese (muestra la lámina), sino que ese es el monto de las garantías vigentes, son los resguardos que tiene la Junaeb en caso de incumplimientos.

Creo que esto otro sería bastante más fácil. No sé si la semana pasada le pedimos al director que hiciera una

presentación sobre el comportamiento histórico de las empresas respecto de las multas. Coincido con el diputado Leiva en que, si bien es importante el porcentaje de las que son graves, cuando son graves, son graves, aunque sean el 1 por ciento, como que estén entregando comida descompuesta a los niños, si eso ocurre, es gravísimo. Entonces, no importa si el porcentaje es bajo. Si existe eso, me parece que ya es grave.

Creo que la pregunta que debemos hacernos, y por eso creo que era importante conocer el monto total de las garantías vencidas; las fechas en que estas vencieron y cuáles son los resguardos que tiene la Junaeb respecto de las empresas con las que, por ejemplo, ya no tiene contrato y se vencieron las garantías, toda vez que ya perdió esos recursos, no ejerció el cobro de la multa -porque como no hay contrato de por medio no hay vínculo- y se perdió la posibilidad de ejecutar la garantía y cobrar lo que la empresa no pagó.

Quiero saber cuáles son esos casos y, si existen, los montos asociados.

En el caso de que las boletas estén vencidas, quiero saber cuáles son las que tienen contratos vigentes, y si no han pagado las multas y las boletas de garantía están vencidas, cuál será el mecanismo con el cual el servicio se va a asegurar que la empresa pague la multa, porque si no hay boleta de garantía y la empresa no quiere pagar la multa, la única posibilidad que tengo es realizar el descuento del contrato vigente.

Saber si esa es una de las alternativas que va a operar, que se discute como lo más casual y normal del mundo, pero hablamos de una multa no cobrada de alrededor de 30.000 millones de pesos y de otra de 20.000 millones, es decir, estamos hablando de 60.000 millones de pesos de multas no ejecutadas y si no tengo la boleta de garantía, jodí, y si no tengo el contrato vigente, jodí más todavía.

Por lo tanto, quiero saber cómo se está resguardando la Junaeb respecto de cómo va a ejecutar las multas, en el caso de que se hayan vencido las garantías, y respecto de las empresas con las que tiene contrato vigente, cómo lo va a usar para hacer el cobro efectivo de las multas.

Eso es todo, señor Presidente.

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

La señora **HOFFMANN** (doña María José).- Señor Presidente, me gustaría resumir lo que pide la diputada Girardi y tomar un acuerdo para pedir algo formalmente, porque encuentro muy compleja la presentación. A lo mejor soy yo la que tiene problemas, pero no se entiende y no está el valor de la multa total.

Solicito presentar una planilla con las deudas y con el tipo de multa -de manera simple y concreta- para aquellos que tienen contratos vigentes, con aquellos que no tienen contratos vigentes, con aquellos que tienen garantías vigentes y con aquellos que no tienen garantías vigentes. Ojalá de manera simple y concreta.

Asimismo, pedir el acuerdo para preguntar formalmente a la Junaeb, más allá de esta presentación, qué acciones legales se han presentado para hacer el cobro efectivo de las multas.

Gracias.

El señor **CASTRO**, Juan Luis (Presidente).- Señor director, ¿la información por la que acaba de preguntar la diputada está en la presentación?

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (director nacional de Junaeb).- Señor Presidente, con tanto detalle no, algunas cosas vienen explicadas de forma más general, pero la información la tenemos.

El señor **CASTRO**, Juan Luis (Presidente).- Comprendo.

¿Habrá acuerdo respecto de lo solicitado por la diputada señora María José Hoffmann?

Acordado .

Tiene la palabra el diputado señor Sergio Bobadilla.

El señor **BOBADILLA**.- Señor Presidente, quiero hacer una pregunta directa para mejor entendimiento.

Tenemos en deuda del orden de 36.000 millones de pesos por multas que no se han cobrado, por consiguiente, ¿existen garantías vigentes por el total de la deuda que tienen las distintas empresas que le prestan servicio a la Junaeb? ¿Sí o no?

El señor **CASTRO**, Juan Luis (Presidente).- Tiene la palabra el diputado señor Miguel Ángel Calisto.

El señor **CALISTO**.- Señor Presidente, respecto del último informe que entregó la Contraloría, quería preguntar al director si se van aplicar sanciones; de ser así, me gustaría saber de qué tipo.

El señor **CASTRO**, Juan Luis (Presidente).- Me imagino que se hará cargo de estas consultas, independiente del oficio que se acordó.

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (director nacional de Junaeb).- Trataré de hacerme cargo.

En las preguntas más específicas, solicitaré apoyo del jefe jurídico.

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

El señor **ALARCÓN**.- Señor Presidente, después de conversar con las manipuladoras de alimentos, me parece que también se perjudican ellas, porque cuando han perdido boletas han tenido que hacer juicios para que les paguen. Creo que ese es un elemento por el cual también se debe responder.

El señor **CASTRO**, Juan Luis (Presidente).- Tiene la palabra el director nacional de la Junta Nacional de Auxilio Escolar y Becas (Junaeb), señor Jaime Tohá Lavanderos.

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (director nacional de Junaeb).- En relación con la flexibilidad, no existe de nuestra parte

ninguna flexibilidad, todas las infracciones se sancionan y todas las multas se cobran. Solamente dar una respuesta al diputado Gahona en el sentido de que hay infracciones leves, más graves y más críticas, como lo manifestó la diputada Girardi.

Las sanciones críticas, por algo se denominan críticas, son inaceptables, como que un niño coma algo descompuesto, situación que por suerte hace diez años tuvimos un solo caso; o que la comida no alcance, que la empresa cocine menos y que queden niños en la fila. Esa es una de las más graves para nosotros.

En cuanto a las garantías, la obligación que Junaeb tiene subsidiariamente con las situaciones laborales de las trabajadoras las debemos cumplir con o sin garantía. Aunque exista la garantía, cobremos la garantía, porque se incumple alguna situación contractual, de todas maneras el proceso de las demandas que debe existir y que a Junaeb se le condena el pago, es el mismo con o sin garantía. Ahora, cómo Junaeb caucionó, no hace mayor diferencia, lo cual no significa que no vamos a hacer todos pasos que tenemos que hacer.

En la parte laboral, la garantía no lo cubre directo; la empresa da una garantía a Junaeb, no a las trabajadoras. De todas maneras es un proceso que Junaeb se tiene que hacer responsable. Estamos hablando de casos antiguos, de empresas que quebraron y Junaeb tuvo que asumir las obligaciones contractuales y laborales de las empresas. Con o sin garantía, la Junaeb debe asumir igual.

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

La señora **GIRARDI** (doña Cristina).- Señor Presidente, hay obligación solidaria del Estado cuando contrata con terceros. Eso lo sabemos todos.

El tema es que si hay boletas de garantía de por medio se paga a los trabajadores a través de dicha boleta; pero

si venció la boleta de garantía, se debe pagar con recursos de la propia Junaeb. Por lo tanto, es importante si existe o no la boleta de garantía; no da lo mismo, no es la misma situación. Siempre la Junaeb es solidaria, como cualquier organismo del Estado, pero si hay boleta de garantía es muy distinto a cuando la boleta se dejó vencer, porque no hay recursos que cauteleen esa situación respecto de los trabajadores que se puede pagar con la boleta de garantía.

Como dije, no es la misma situación.

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (director nacional de Junaeb).- Más allá de la información que entregamos la sesión pasada, vamos a hacer llegar el tipo de multa, detalle por empresa, gravedad, no gravedad, etcétera. Es muchísima información, por lo que vamos a buscar la mejor manera de resumirla.

No tengo problema en volver a explicar en una próxima sesión para que todos tengan claridad de cuántas son las multas, en qué empresa están y qué gravedad tiene cada una.

Efectivamente, todas las multas son importantes, algunas que son críticas y más relevantes que afectan la calidad de la entrega del servicio; otras, más bien, tienen que ver con el canal logístico, que no necesariamente puedan afectar al servicio, pero de todas maneras exigimos que se cumpla con todos los requisitos.

Sobre qué porcentaje de los pagos son las multas, no quiero aparecer diciendo que los montos son pocos, porque nos tiene muy preocupados el tema. Es más, son altísimos. Pero tomando en consideración que son contratos de 620.000 millones de pesos por año, a veces, las deudas de algunas empresas, de multas que todavía no han terminado su proceso de pago, son porcentajes pequeños de contratos. Pero entendemos que debemos resguardar los recursos públicos, pues son montos altos que serán cobrados eventualmente y pagados. Por tanto, aquí no hay forma alguna de que una empresa no pague la multa, porque, como dije, tenemos varios mecanismos para ello.

El diputado Calisto preguntó cuáles eran los mecanismos. El primero es que muchas empresas concurren voluntariamente y pagan; luego, está la compensación, porque, como dije, tal como las empresas adeudan algunas multas de la Junaeb, Junaeb adeuda montos importantes en los cálculos de precios de ajuste, por lo que se compensa dentro de cada contrato, es decir, en el pago final, al momento de cerrar y liquidar un contrato se compensa.

Además, existe la garantía, que hasta el momento no hemos tenido que usar en los últimos cinco contratos, porque las empresas siempre han renovado, y, finalmente, en los contratos más antiguos, que son aquellos cuyas boletas vencieron, lo que se está haciendo es cobranza judicial.

Respecto de la consulta del diputado Miguel Ángel Calisto sobre cuántas empresas mantienen deuda, esto no necesariamente se asocia a una situación de morosidad o de incumplimiento. Son contratos muy difíciles de liquidar, con deudas recíprocas, y lo que toma todo este tiempo es calcular la diferencia para cerrarlos. En ese sentido, a no ser que se trate de empresas nuevas o que tuvieron contratos muy pequeños, la totalidad mantiene contratos abiertos con nosotros, que se están liquidando, y existen deudas en ambos sentidos.

Lo que se ha hecho es intentar -y estamos haciendo un plan especial- acelerar la liquidación de esos contratos. Hemos tomado compromisos para que en un tiempo bastante breve saneemos esta situación, que se arrastra desde 2011 a la fecha, la dejemos al día como corresponde y que el trabajo esté por sobre los contratos vigentes, para que como ahora no tengamos que estar liquidando las cuatro licitaciones anteriores, porque estamos trabajando sobre siete licitaciones.

En cuanto a la pregunta del diputado Sergio Bobadilla, de si las empresas pueden seguir concursando, con la siguiente lámina explicaremos ese proceso.

Respecto de la cuantía de las boletas vencidas, haremos llegar la información de las que vencieron. No la tengo en este momento, pero sí como institución. Cada contrato tiene toda su información.

En relación con el tema sancionatorio, también entregaremos esa información. Cada vez que se producen distintas situaciones a través de la historia de la Junaeb, se abren procesos de cobro judicial con alguna empresa y nuestro equipo instruye los respectivos sumarios cuando se ha vencido una boleta de garantía. Asimismo, estamos en un proceso muy intenso de contratación de bastantes auditorías externas que nos permitan, más allá de la auditoría de la Contraloría, tener mayor información para entregarla a los organismos que nos fiscalizan.

Señor Presidente, si así lo estima, solicito que ofrezca el uso de la palabra al señor Alejandro Layseca, jefe del Departamento Jurídico de la Junaeb, para que responda la pregunta de la siguiente lámina, que tiene que ver con las situaciones de potenciales prescripciones de multas.

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

El señor **LAYSECA**.- Señor Presidente, en relación con la prescripción, que fue parte de una consulta planteada en la sesión anterior, primero es importante señalar que las multas no son sanciones administrativas, sino que corresponden a una sanción penal establecida dentro de un contrato civil y que, en el fondo, busca precaver un eventual perjuicio que se cause en el contrato. Por esto motivo, se rige por las reglas propias del contrato y por las normas civiles. Por lo tanto, existe una prescripción, que debe ser alegada en sede judicial en un plazo de 5 años. Actualmente, no tenemos declarada ninguna prescripción de multa alguna. De todas las que se han gestionado, no se han alegado prescripciones en sede

judicial. De manera que siguen vigentes los cobros de las que se están ejecutando.

Ahora bien, una cosa es el tema de la garantía vencida en términos de tener un medio más eficaz o más rápido para realizar el cobro de las multas, y otra la acción judicial que se puede desprender con garantía vencida. En el fondo, lo que se hace es un cobro ejecutivo de los montos en pesos que se están adeudando respecto de los proveedores que eventualmente no tengan garantizadas las obligaciones.

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

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- Señor Presidente, como pudimos ver en las láminas referidas a los procesos y he manifestado, esta es una de las situaciones en la cual el Servicio está en mayor deuda respecto de cómo funciona nuestro programa. Hemos asumido una serie de compromisos y adoptado medidas que buscan subsanar aquello. Finalmente, lo que buscamos no es justificar ese retraso o más bien la demora que tenemos para liquidar nuestros contratos, lo que toma varios años, sino simplificar los contratos y liquidarlos en la medida que van terminando.

Lo primero que hicimos fue simplificar el proceso de aplicación de sanciones en las bases de licitación. Una de las causas de la situación en que hoy nos encontramos es que las bases de los contratos de 2011 y 2012, los más antiguos, eran procesos sumamente complejos, pues tenían etapas regionales, etapas nacionales y dos instancias en que las empresas podían presentar apelaciones a los procesos. Llevado esto a 15.000 por año, al servicio se le fue haciendo materialmente imposible llevar el ritmo de la cantidad de sanciones que estaba cursando con lo engorroso del proceso que el propio servicio se dio para finalmente llegar al cobro. O sea, una de las medidas más importantes es que en los nuevos contratos hemos ido simplificando y eliminado la etapa de la apelación que la empresa podía

hacer en nuestra oficina regional. Ahora hay solamente una y se hace en la Dirección Nacional, lo que nos va a permitir regularizar y tener esto como corresponde y al día, para no estar dando explicaciones de por qué estamos cinco años atrasados.

Asimismo, se ha fortalecido el trabajo de nuestros equipos y también ha sido muy importante la coordinación con Junji e Integra, porque hay muchas multas que cursamos directamente y otras que son a consecuencia de los contratos Junji. Hemos mejorado la coordinación entre ambas instituciones, de manera que podamos ir a la par.

Una medida muy importante que adoptamos fue asumir que el *stock* de multas atrasadas, originadas por los contratos más antiguos y no por los vigentes, llegaba aproximadamente a 60.000 infracciones. Era muy difícil que la actual capacidad instalada del servicio fuese capaz de trabajar sobre los contratos vigentes como corresponde y, además, hacerse cargo de los 60.000 aspectos controlados que eventualmente podían tener una infracción y sacarlos en un tiempo prudente.

Entonces, lo que hicimos fue una contratación de una asesoría externa. Estamos trabajando con la empresa *Ernst & Young*, con la cual tenemos un trabajo bastante avanzado. Esperamos que en los próximos meses, o durante el primer trimestre del próximo año, todo el *stock* de los contratos antiguos se encuentre analizado y todos los procesos de apelación cerrados y cobrados. Ese es el compromiso que hemos tomado. Además, a pesar de todos los procesos de reingeniería interna, hemos asumido que 60.000 multas eran demasiado, por lo que optamos por contratar a una empresa con un equipo competente para que nos ayude a poner eso al día.

Finalmente, lo otro que hemos definido, que forma parte de una política que hemos concordado con las empresas para que no ocurra lo sucedido con las boletas del período 2011-

2012, es que no se dejará vencer ninguna boleta en garantía si hay algo pendiente. Las empresas lo saben y por lo mismo han ido renovando las garantías. Por ejemplo, respecto de las boletas que vencen el 30 de octubre de este año, está concordado que o se renuevan o se cobran, a no ser que logremos liquidar el contrato antes de esa fecha y los deberes y haberes queden zanjados.

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

La señora **GIRARDI** (doña Cristina).- Señor Presidente, quiero saber si esa asesoría externa para la gestión implica una externalización del cobro de las multas. Hago la consulta porque, en cuanto al cobro de multas, hay un tema relevante que tiene que ver con la responsabilidad administrativa. Por lo tanto, si uno contrata una empresa no hay responsabilidad administrativa de la empresa en ese proceso. Si la empresa se equivoca y hace mal la pega no tiene responsabilidad administrativa. La Junaeb sí tiene responsabilidad administrativa.

Entonces, frente a una situación tan delicada -aquí todos coincidimos en que esta es una situación grave-, ¿cómo se asegura la responsabilidad administrativa del servicio respecto de este tema si uno lo está externalizando?

Quiero insistir sobre las preguntas anteriores. ¿A cuántas de las empresas que tienen multas por cobrar se les ha vencido la boleta de garantía?

¿Cuántas de las empresas que tienen multas tienen boletas vigentes y se pretende cobrar por esta vía las multas impagas?

He dicho.

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

El señor **CALISTO**.- Señor Presidente, en la lámina se señalan los contratos PAE 35-11, 16-12 y 10-14, y entiendo que no se liquidaron a tiempo, conforme a las bases.

Ahí Junaeb quedó sin garantía de fiel cumplimiento. ¿Qué pasa con esas empresas hoy día? ¿Siguen participando en los procesos de postulación en la Junaeb? Porque me imagino que las empresas involucradas no están participando de licitaciones de la Junaeb.

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

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- Señor Presidente, respondiendo a la diputada Cristina Girardi, la asesoría externa de la empresa Ernst & Young no extingue la responsabilidad administrativa. Junaeb sigue siendo el que cobra.

Hay procesos que son demorosos de análisis de fichas, de automatización, de robotización de procesos, que son lo que nos consumían mucho tiempo. Ellos nos asesoran y van haciendo su análisis, pero finalmente el Departamento Jurídico, a través de su Unidad de Compra, y yo como director nacional, somos los que hacemos el cobro, y la responsabilidad administrativa sigue siendo la misma.

Hay una asesoría en una parte inicial, las multas se analizan, si trae un error, el acta; si las multas cobradas corresponden a los contratos vigentes, etcétera.

Esa es la parte más demorosa, y Ernst & Young E&Y nos está ayudando a analizar si las multas fueron correctamente imputadas o no; si corresponde el acta a aquellos que las bases de licitación señala. Las 15 mil se analizan una a una.

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- ¿No ha delegado la responsabilidad?

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- La responsabilidad no está delegada.

La señora **GIRARDI** (doña Cristina).- ¿Y el monto del contrato con esta empresa?

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- Son 117 millones.

Respecto de la pregunta del diputado Calisto, sobre qué pasa con las empresas que estaban en el proceso anterior, las boletas vencieron porque los contratos no se liquidaron antes de que estas vencieran.

En la información que les vamos a mandar va a venir el detalle del monto de cada empresa. Algunas empresas ya no existen por las quiebras que todos conocemos. Algunas empresas no están vigentes.

Sobre el punto de si las empresas pueden o no seguir participando, más allá de estas instancias, Alejandro en una lámina más adelante les va a explicar la jurisprudencia y qué señala la ley en esa materia, norma por lo cual nos regimos en ese proceso.

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Bobadilla para hacer una precisión.

El señor **BOBADILLA**.- Señor Presidente, por cierto que no tengo por qué no creer que viene una lámina. El director hace rato nos está amenazando con que viene la lámina.

Quisiera hacer dos preguntas y espero que me las conteste. Si no tiene la información, que nos diga. ¿Existen contratos vigentes con empresas que tienen deuda aún con la Junaeb producto de multas que no se les han cobrado?

Segunda pregunta. ¿Las deudas que tienen estas empresas están todas con garantías vigentes o hay deudas que no tienen garantías vigentes?

La señora **GIRARDI** (doña Cristina).- Es la misma pregunta que le formulé yo.

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

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- Señor Presidente, en general diría que casi la totalidad de las empresas que hoy día tienen contratos vigentes -excepto algunas empresas que son nuevas y primera vez que participan- con la Junaeb tienen contratos no liquidados en que la Junaeb les adeuda

montos y que la empresa nos endeudan montos. Tiene que ver con los gráficos que mencioné respecto de cómo hemos ido avanzando en los procesos hasta extinguirlos, de manera de liquidar los contratos y se salde la deuda tanto a favor de la empresa o a favor de la Junaeb. Hay casos en que la deuda es a favor de la empresa y hay casos en que la deuda es a favor de la Junaeb.

Por eso recién explicaba que no es haya empresas que están morosas y que no hayan pagado sus multas; aquí hay contratos no liquidados en que hay deudas recíprocas, y no hemos llegado a terminar todo el proceso de apelaciones que hacen las empresas a los cobros que nos permitan llegar a un monto final y liquidar el contrato ya sea en un sentido o en otro.

La señora **GIRARDI** (doña Cristina).- Solo una pregunta respecto de la deuda recíproca. ¿Hay incumplimiento de la Junaeb en el contrato respecto de las empresas?

Me parece raro que la Junaeb tenga deudas con empresas. ¿No están cumpliendo con el contrato?

El señor **TOHÁ LAVANDEROS** (don Jaime).- Señor Presidente, lo que ocurre es que este proceso largo de licitación que es muy complejo, que hicieron en el pasado, y que hoy día la Junaeb no ha sido capaz de sacar en los tiempos prudentes, hay dos situaciones que son las demoras. Primero, las multas, y los análisis de las mismas; segundo, las dos instancias que las empresas tienen para apelar.

Cada una de esas 15 mil generalmente llega un escrito que prepara un estudio jurídico, no son apelaciones sencillas, y eso ha tomado el tiempo que he indicado.

En relación con las deudas que la Junaeb tiene con la empresa, tiene que ver con el cálculo de precios de ajuste. No es que la empresa haya incumplido o Junaeb haya incumplido; tampoco Junaeb va calculando colegio por colegio cada día cuántos niños asistieron, eso genera un ajuste de cuánto hay que pagar, que la empresa tiene que

hacer una devolución, que se le descuenta al mes siguiente o que Junaeb le quedó debiendo.

Generalmente, es Junaeb la que queda debiendo porque la asistencia es a la baja; muy raro sería que fuera al alza de lo planificado.

Esos ajustes los calcula Junaeb y se los hace llegar a la empresa, y la empresa los puede apelar. Cada uno de los ajustes que se hacen cada mes la empresa los pueden apelar.

Es un proceso que queremos modernizar y en los contratos nuevos se ha simplificado porque es eterno y ha tomado muchos años entre las apelaciones que van y vienen con las multas y también con los ajustes.

Por lo tanto, más que deudas recíprocas, lo que hay es que no hemos terminado los procesos de apelaciones para llegar al número final de multas y el número final de ajustes, y ver quién adeuda a quien el saldo, la diferencia.

En general, cuando vemos los montos de las multas, aparte de las garantías, lo que tenemos como resguardo son todos los ajustes que no se han pagado, que va a disminuir muchísimo el monto de las multas que pudiesen pagarse por parte de la empresa, porque nosotros vamos a compensar.

No se les van a pagar los ajustes de las empresas, sino que se van a cargar a multas. No es que vamos a pagar los ajustes y después vamos a intentar hacer una cobranza.

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

El señor **CALISTO**.- Señor Presidente, el director de la Junaeb señaló que la boleta de garantía que ellos mantenían no aseguraba ciertos aspectos que las garantías en general resguardan. Por un lado, tienen que asegurar el fiel cumplimiento de los contratos en la forma y en los medios en que establece la respectiva licitación, pero también que dicha garantía deberá asegurar el pago de las

obligaciones laborales y sociales con los trabajadores de los contratantes.

Por lo tanto, esta parte que no se ve, que no se aborda, me parece novedosa, porque en todas las licitaciones que conozco del sistema público cuando los trabajadores demandan a la Junaeb o demandan a las empresas equis y la empresa no es solvente y quiebra, termina pagando el fisco, a través de la garantía, todos estos incumplimientos laborales y obligaciones. Me gustaría que me lo respondieran por escrito.

También me gustaría que me respondieran por escrito lo que solicité sobre los montos de la deuda por empresa, con los nombres y los años, de las boletas de garantía vencidas.

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

El señor **CALISTO**.- Señor Presidente, cuando el invitado se refiere al saldo a favor de la empresa, ¿alude al pago del servicio pendiente por parte de la Junaeb respecto del cálculo de las raciones?

Y a propósito de la renovación de garantías, ¿las empresas tienen la obligación legal de renovar las garantías, cuando ya venció el contrato?

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

El señor **TOHÁ LAVANDEROS**.- Señor Presidente, en primer lugar, señalar al diputado Rey -a lo mejor me expresé mal- que no es que nuestras boletas no cubran. Las boletas, conforme la ley de Contrataciones, resguardan las obligaciones laborarles. Lo que quise decir es que, hubiese boleta o no, la Junaeb tiene que responder a las trabajadoras. Pero según la ley, la boleta tiene que cubrir la garantía, y eso está asegurado.

Respecto de la consulta del diputado Calisto, lo que la Junaeb adeuda corresponde al cálculo de los precios de

excepción, en algunos casos, pero principalmente a ajustes, que son por asistencia, y como es por asistencia, por colegio -son 12.500 establecimientos al año-, toma tiempo. Además, las empresas pueden apelar. Y para liquidar el contrato hay que hacer el cálculo final, donde hay multas versus ajustes pendientes. En ese momento vemos si la diferencia es a favor de la empresa o de la Junaeb.

Con relación a las garantías, las empresas no tienen obligación legal. Nosotros conversamos con la empresa y le sugerimos pagar la multa informada, prorrogar la garantía -por apelaciones debido a cuestiones no conformes- o cobramos. Sin embargo, las empresas, en todos los casos, han prorrogado las boletas, no por obligación, sino por existir cálculos por hacer. Ellos prorrogan la garantía porque a raíz de lo que ocurrió con los contratos más antiguos, hemos manifestado que no vamos a permitir que en este proceso se vuelvan a vencer boletas en garantía. Por eso, las empresas han optado por prorrogarlas, en el entendido que prefieren esperar, más que pagar toda la deuda, esperar a que concluyan los procesos de apelación.

Desde que estoy como director tomamos la decisión de no permitir que venzan, pero ha habido pagos de multa en forma voluntaria, no porque les hayamos cobrado o demandado.

No sé si Alejandro puede contarles acerca de cómo han ido pagando las empresas en los últimos procesos, cada vez que una garantía va a vencer. Y respecto de aquellas multas sobre las que no hay discusión, que ya fueron apeladas y agotadas todas las instancias, las empresas las han pagado gradualmente.

El señor **CALISTO**.- Señor Presidente, es ahí donde uno ve el vicio, y no es nada contra el director actual. Al parecer, esto viene así desde hace muchos años. Por qué la Junaeb no toma decisiones en esta materia e inicia un nuevo contrato con cada una de las empresas que postulan, porque es fácil prorrogar la boleta de garantía.

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

El señor **BOBADILLA**.- Señor Presidente, me llama la atención el grado de discrecionalidad que existe. Es lo que concluyo producto de lo que nos acaba de reiterar el director, al decir que es producto de acuerdos. Existe una tremenda discrecionalidad.

No soy abogado, pero creo que aquí no hay que esperar cinco o siete años para darse cuenta de que hay una falta u omisión grave desde el punto de vista de resguardar el interés público, pues en el contrato debieran estar establecidas las renovaciones automáticas de las garantías y no que sea producto de un acuerdo. Estamos frente a una situación extremadamente grave, por la cantidad de plata que se maneja en esta institución pública y el grado de discrecionalidad para arribar a acuerdos. Esto debiera estar claramente establecido en los contratos, al igual que la prescripción. Aquí quien puede alegar prescripción de la boleta es el interesado. Entonces, ¿dónde está el jefe del servicio para poner atajo a una situación que creo que está descontrolada?

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

El señor **ALARCÓN**.- Señor Presidente, tengo información de que al menos dos empresas, que quebraron, no le han pagado a las manipuladoras, por lo cual hay una demanda contra la Junaeb. Pero no ha pasado nada hasta ahora.

Me gustaría tener información sobre ese problema con las manipuladoras.

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- Estamos en el capítulo uno de ocho que trae esta presentación. Para la próxima sesión le ruego que sea lo más preciso, conciso, aclaratorio para que el conjunto de dudas y los otros capítulos podamos despacharlos la próxima semana, porque hay más invitados.

El señor **TOHÁ LAVANDEROS**.- Señor Presidente, con su venia, Alejandro Layseca responderá por qué participan empresas con contratos que no han sido liquidados.

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

El señor **LAYSECA**.- Señor Presidente, sobre la prohibición de participar en licitaciones que pesa sobre las empresas con multas pendientes, una vez analizadas las distintas jurisprudencias administrativas, se entiende que, como no está establecido como una causal legal y el legislador no previó esta situación, no puedo hacer una discriminación respecto de la empresa. Esto está establecido de acuerdo con los mismos dictámenes que están citados en la presentación. De hacerlo, estaríamos perjudicando tres principios fundamentales en que se basa el sistema de compra, de acuerdo con la legislación vigente: libre concurrencia del oferente al llamado administrativo; trato igualitario a oferentes e interdicción de diferencias arbitrarias -porque no está establecido en la ley-, y el principio de juridicidad, es decir, nuestro actuar debe estar sujeto a lo que diga la normativa vigente.

Ahora, entendiendo lo que plantean los señores diputados, legalmente estamos impedidos de prohibir su participación.

El señor **CASTRO**, don Juan Luis (Presidente).- Muy bien. Por haber cumplido con su objeto, se levanta la sesión.

-Se levantó la sesión a las 18.01 horas.

ALEJANDRO ZAMORA RODRÍGUEZ,
Redactor
Coordinador Taquígrafos Comisiones.