

SOFÍA ARAVENA

Hace pocos días se dio el puntapié inicial para licitar un tercio del Programa de Alimentación Escolar por \$1,2 billones (millones de millones). Esto va en beneficio de unos 600 mil niños y jóvenes de las regiones de Arica, Tarapacá, Antofagasta, Metropolitana, Maule, Los Ríos y Los Lagos. En conversaciones con Pulso, la directora nacional de Junaeb, Camila Rubio, aseguró que los plazos dan, y que no hay riesgo de que haya personas que se queden sin alimentación el próximo año. Calificó como exitosa la incorporación de empresas de menor tamaño en el proceso, y se mantendrá la política de los beneficiarios finales.

Por otro lado, sobre la polémica que se generó respecto al retraso en la entrega de útiles escolares en el año en curso, aseguró que eso no va a ocurrir en 2025, porque hay un contrato bianual vigente y esperan tener entregados la mayor cantidad de implementos en abril.

¿Qué es lo que se mantiene y que cambia con respecto a la licitación anterior?

—Para nosotros esta licitación es muy importante, porque Junaeb licita cada 3 años un tercio del país. Esta licitación refleja el trabajo que hemos estado haciendo en los dos años anteriores y consolida el trabajo que llevamos desde 2022. Es la última licitación que viene desde el gobierno anterior. Desde 2022 hemos generado varios cambios que han permitido hacer mejoras en los servicios. Yo asumí en 2022 y la cantidad de reclamos que había era tremendo. Hoy existen de forma muy aislada. Eso es porque hemos puesto un énfasis importante en mejorar la calidad del servicio de alimentación. Uno de los principales cambios que tenemos en esta licitación es que el precio no es todo. La competencia está en el servicio y no en el precio. Eso nos permite tener resultados que han sido exitosos. Hemos desconcentrado el mercado. Siempre son grandes empresas, pero con tamaño más controlado. Antes donde había una empresa ahora hay seis. Tenemos mayor competencia y desde 2023 comenzamos una nueva línea para incorporar empresas más pequeñas.

¿Cómo ha sido la experiencia de incorporar empresas de menor tamaño?

—En un principio tuvimos miedo. Obviamente las empresas de menor tamaño están en lugares más pequeños y en lugares céntricos, para facilitar los procesos logísticos. También hay otras empresas alrededor, teniendo un plan B en caso de si la empresa de menor tamaño fallara, tenemos empresas que pueden absorber. Pensamos que iba a salir más caro, sin embargo, después de hacer la licitación e incorporar a las empresas más pequeñas no nos salió más caro. Ha funcionado espectacular. No hemos tenido ningún reclamo, ninguna dificultad. Creemos que ha sido una buena experiencia, porque ha mejorado la competencia.

¿Se mantiene la política de los beneficiarios finales en esta oportunidad?

—Sigue en pie. Los beneficiarios finales creemos que también fue una política exitosa. Es importante saber con quienes trabajamos, quie-

Junaeb destaca política de beneficiarios finales en licitación del Programa de Alimentos y asegura que no se repetirán retrasos con útiles

La directora nacional del organismo, Camila Rubio, dio inicio a la licitación del PAE. Además, respecto a la polémica que se generó por el retraso en la entrega de útiles escolares, indicó que eso no volverá a ocurrir en 2025, porque hay un contrato bianual vigente.



Camila Rubio, directora nacional de Junaeb.

nes son los dueños. El multirrut es parte de lo legal, pero es importante saber quienes son los dueños. Lo que no podemos hacer es disfrazar empresas pequeñas, cuando en realidad son los mismos dueños. Nuestro tema con eso está asociado a la operatividad. Sabemos que cuando son los mismos viendo un territorio muy grande es complejo. El hecho de incorporar a los beneficiarios finales nos dio mayor transparencia, nos mejoró la operatividad, y la competencia de las empresas que participan.

¿Cómo se evita el riesgo de que haya colegios que inicien su año escolar que no tengan alimentación?

—Eso no va a ocurrir. No ha ocurrido en los últimos años. Siempre hay alimentación. A veces cuando hay dificultades geográficas se buscan otras alternativas, pero siempre hay alimentación.

¿Se puede asegurar que hay transparencia en este proceso? El año pasado dos empresas demandaron a Junaeb acusando de un supuesto incumplimiento en las bases de licitación.

—Le aseguro que va a salir una noticia similar ahora cuando adjudiquemos, la diferencia va a ser en las empresas que denuncian. Esa acusación no quedó en nada. En términos reales no se ha sancionado a nadie por una irregularidad. No se han paralizado los procesos de licitación. Siempre pueden existir errores, y en eso estamos abiertos a revisar, pero hay que distinguir lo que es real, de lo que es más comunicacional.

¿Cuáles son los plazos de la licitación actual?

—Por calendario terminaremos en enero el proceso. Luego tenemos que ir a toma de razón para la adjudicación. Las empresas con 20 días tienen posibilidades de llegar a los distintos territorios. No tenemos atrasos.

¿No se pone en riesgo no tener una empresa?

—Nunca vamos a tener el riesgo de no tener alimentación. Hay empresas que están hasta febrero funcionando por eso podemos abrir las escuelas de verano. Este nuevo contrato parte en marzo.

¿Podría pasar que se declare desierta la licitación?

—Siempre esperamos que no se declare desierta. Cerramos la etapa de preguntas y respuestas y hay mucho interés. Sería muy extraño que se declarara desierto. En caso de no adjudicarse el trato directo siempre es una alternativa para dar continuidad al servicio. Tenemos los tiempos para tener un plan B.

¿Qué resguardos se han tomado para evitar que ocurra lo que pasó este año con los útiles escolares?

—La entrega de útiles en el segundo semestre no es algo excepcional, es algo que ha ocurrido en años anteriores. En 2023 los entregamos en marzo, pero en años anteriores los han estado entregando también hasta fin de año. Como tenemos un contrato bianual las empresas ya están trabajando en los útiles 2025. Ya llegaron los productos. Se están imprimiendo los cuadernos, y ya sabemos que vamos a entregar desde mediados de febrero los útiles.

¿Qué fue lo que falló este año?

—Hicimos una licitación y esta por distintas circunstancias se declaró desierta. Las empresas no cumplieron con las exigencias técnicas que planteamos que tiene que ver con las características de los productos y nos obligó a hacer una segunda licitación. Estamos hablando de más de \$8 mil millones anuales, entonces hicimos una segunda licitación y se adjudicó la segunda licitación, y por eso generó este proceso, que fue un problema mucho más administrativo que de planificación.

¿Se puede garantizar que no va a ocurrir lo mismo en 2025?

—En 2025 no va a ocurrir porque tenemos contratos vigentes. Por eso la empresa ya está trabajando porque los contratos están vigentes, operativos en una licitación bianual. En 2025 esto no va a ocurrir porque está el contrato vigente, tanto de entrega como de distribución. ●