



**CONCEJO MUNICIPAL
SESION EXTRAORDINARIA N° 49
22 DE AGOSTO DEL 2006**

En San Bernardo, a 22 de agosto del año dos mil seis, siendo las 9:15 horas, se dio inicio a la Sesión Extraordinaria N° 49, presidida por la Sra. Alcaldesa, doña Orfelina Bustos Carmona, y que contó con la asistencia de los siguientes Concejales:

SRA. NORA CUEVAS CONTRERAS
SRA. ANGELICA PINO SAN MARTIN
SRA. SONIA GONZALEZ ROMO
SR. LEONARDO SOTO FERRADA
SR. JUAN ZUÑIGA PACHECO
SR. SERGIO VILLAVICENCIO PASTEN
SR. GERMAN VENEGAS RODRIGUEZ
SR. FRANCISCO PEREIRA RIQUELME

Actuó como Ministro de Fe el Secretario Municipal, Sr. Rodolfo Muñoz Castillo.

TABLA:

- 1.- ADJUDICACION PROPUESTA PUBLICA "CONTRATACION DE SERVICIOS DE FOTOCOPIADO E IMPRESION PARA LA MUNICIPALIDAD DE SAN BERNARDO" A LA EMPRESA TECNODATA S.A., POR UN MONTO DE UF 299,77 (\$5.485.110,52) MENSUAL, POR TRES AÑOS. EL ACUERDO DEBE SER POR LOS DOS TERCIOS DEL CONCEJO.
- 2.- AUTORIZACION DEL CONCEJO PARA CONTRATAR DIRECTAMENTE EL SERVICIO DE ASEO Y MANTENCION DE DEPENDENCIAS MUNICIPALES, POR EL TERMINO QUE DURE EL PROCESO DE UN NUEVO LLAMADO A LICITACION PARA LA CONTRATACION DE ESTOS SERVICIOS, ESTO ES, DE 30 A 90 DIAS.

SRA. ALCALDESA En nombre de Dios y la Patria, se abre la sesión.

Buenos días Sres. Concejales, Sres. Directores, señores vecinos que están en la sala.

- 1.- **ADJUDICACION PROPUESTA PUBLICA "CONTRATACION DE SERVICIOS DE FOTOCOPIADO E IMPRESION PARA LA MUNICIPALIDAD DE SAN BERNARDO" A LA EMPRESA TECNODATA S.A., POR UN MONTO DE UF 299,77 (\$5.485.110,52) MENSUAL, POR TRES AÑOS. EL ACUERDO DEBE SER POR LOS DOS TERCIOS DEL CONCEJO.**

SRA. ALCALDESA Al ser por 3 años, colegas, ustedes saben que se necesita quórum calificado para poder aprobar esta propuesta de la Alcaldía, los 2/3.

SR. VENEGAS ¿De los presentes?.

SRA. ALCALDESA Sí, de los presentes.

SR. VILLAVICENCIO 2/3 serían 5, entonces.

SRA. ALCALDESA De los presentes es lo que se necesita para aprobar esta propuesta.

SRTA. GONZALEZ 2/3 del total.

SR. MUÑOZ No, de los que están presente.

SRA. ALCALDESA Presentes en la sala.

9:18 HRS. SE INTEGRA A LA SESION EL CONCEJAL SR. LEONARDO SOTO.

SRA. ALCALDESA Bueno, se hizo un proceso bastante bien hecho, con participación del Sr. Miranda como encargado de la red informática de nuestro Municipio, y con el Director de Planificación, los antecedentes están en poder de ustedes, yo tengo claro a quien hay que adjudicar, pero si ustedes quieren primero le pedimos al director que haga una introducción, o bien si ustedes se han leído los documentos y tienen preguntas, formular las preguntas y después el Sr. Director responde. Propongo que hagamos preguntas. Tiene la palabra don Francisco Pereira.

SR. PEREIRA Buenos días a todos. Voy a decir, Sra. Alcaldesa, lo que digo todas las veces que adjudicamos cosas y hablamos sobre las bases, yo siempre hago señal a lo mismo, al tema de la experiencia, que es evaluado por el número de contratos que tienen las empresas, siempre señalo lo mismo, que está mal esa regla que se usa para evaluar, no sé si será conveniente repetir de nuevo por qué está mal, pero TECNODATA tiene 7 contratos, por lo tanto tiene un 7, y Lanier de Chile tiene un contrato y le ponen un 2,5, pero nadie sabe cual es la magnitud del contrato, no sé cómo... lo hemos conversado varias veces ya, José Luis, y lo he dicho cientos de veces. Gracias por escucharme.

SRA. ALCALDESA Sr. Juan Zúñiga, tiene la palabra.

SR. ZUÑIGA Yo quiero preguntar por qué tiene que ser por 3 años y por qué no por 2 años, cuál es la razón, qué razón de fundamento, de peso.

SRA. ALCALDESA Está ofrecida la palabra. Hay 2 consultas en esta primera rueda.

9:20 HRS. SE INTEGRA A LA SESION LA CONCEJAL SRA. ANGELICA PINO.

SRA. CUEVAS Una tercera, ¿si antes teníamos este mismo sistema de contratación, o actuábamos más con fotocopias nosotros mismos directamente, cuál ha sido el procedimiento?.

SR. VILLAVICENCIO Otra pregunta, ¿la empresa que nos prestaba servicios de fotocopias, ha entrado en la participación de esta licitación, hoy?.

SRA. ALCALDESA Ya, no hay más, entonces Sr. Director tenga la bondad de dar respuesta a las inquietudes de los Sres. Concejales, en primer lugar la inquietud de don Francisco.

SR. CRIADO Buenos días, Sra. Alcaldesa, Sres. Concejales. Respecto a las consultas, y después voy a terminar con la que plantea... en el mismo orden. Respecto a la consulta del Concejal Pereira, es efectivo, es un tema que nosotros lo hemos evaluado, de hecho a partir de esta misma licitación, en la misma licitación que revisó la comisión de evaluación nuevamente apareció este tema de la evaluación o la ponderación que se le da a la experiencia, o como se pondera la experiencia, y efectivamente en esa reunión, que se efectuó la semana pasada, cuando se evaluó esta comisión, salió, de hecho yo lo planteé, la sugerencia que tú habías hecho en más de una oportunidad sobre el peso de los contratos, cuando se evalúa experiencia.

Ahora, sin perjuicio de eso, sin perjuicio de eso, en este caso puntual, la diferencia estaba fundamentalmente en la aplicación de la pauta técnica en relación a la evaluación en general, y específicamente el monto o las diferencias que habían en la oferta económica y los antecedentes que apuntaban a los aspectos técnicos de las ofertas, eran significativamente de mayor peso, por lo tanto aunque a las dos empresas le hubiéramos puesto un 7, o hubiéramos dado vuelta la nota en esta situación de la experiencia, el resultado final no hubiera variado, porque efectivamente los montos, la diferencia en montos en la oferta económica, varía en aproximadamente 60 UF entre las 2 ofertas que se presentaron, bueno, fueron 3 empresas las que se presentaron a la apertura, Mellafe y Salas S.A. quedó fuera de bases en el momento de la apertura, porque no trajo, no cumplió una formalidad en el proceso de licitación, que fue la firma de las consultas y aclaraciones, esa es una de las empresas que justamente prestaba servicios actualmente al Municipio, en uno de los tantos contratos, y eso es un tema a que me voy a referir al final, que tiene relación con la consulta de la Concejal Nora Cuevas.

Eso es respecto al tema de la experiencia, no obstante, lo que yo puedo decir es que a partir de esta situación y el tema de la situación que viene a posterior, quizás vamos a hacer una revisión más en profundidad con respecto a las exigencias formales de los procesos de licitación. Eso respecto al tema de la experiencia.

Ahora, sin duda, sin duda, los elementos, efectivamente uno tiene que revisar la ponderación, porque como tú lo habías planteado en otros momentos, en otras licitaciones, no es lo mismo 7 contratos chicos, de empresas pequeñas, que un contrato que tú mencionabas, con la Coca Cola, por ejemplo, y eso hay que cambiar el cómo nosotros vamos a estar midiendo o ponderando o pesando, dentro de la evaluación general de la licitación. Pero sin perjuicio de eso, vuelvo a insistir, esa situación no hubiera modificado el resultado final, porque efectivamente la diferencia en monto, estamos hablando de 299 contra 364 UF, por lo tanto la definición al final se dio fundamentalmente en la diferencia de la oferta económica.

SR. PEREIRA Alcaldesa, yo les recomiendo que lo hagan lo antes posible, o sea, tú estás en conocimiento de ésto hace tiempo, porque hay un momento en que vamos a encontrarnos en una licitación donde lo que va a diferenciar una de otra, tal vez, sea la experiencia, y claramente la evaluación de la experiencia está mala, o sea, no tiene ni una lógica, o sea, está mal, entonces traten de hacerlo lo antes posible, que den una fórmula que tenga relación con los años que llevan, con los montos de los contratos, tiene que existir una fórmula, tienen que hacerlo ahora, porque vamos a estar en un momento en que lo único que va a diferenciar una de otra licitación, para adjudicarla, va a ser la experiencia, ojalá que no lleguemos a eso, pero hay que hacerlo luego.

SR. CRIADO Bueno, en tiempo estamos perfectamente a tiempo, efectivamente, porque desde ese momento solamente se han realizado 3 licitaciones, y quedan muchas en el camino durante este año y el próximo, por todo un proceso de reordenamiento y regulación de los diferentes contratos que tiene la Municipalidad, y por lo tanto es pertinente y estamos a tiempo de hacer las modificaciones para mejorar y perfeccionar los instrumentos de evaluación que se utilizan en los procesos de licitación.

Con respecto a la consulta del Concejal, el Dr. Juan Zúñiga, por qué 3 años, es una cuestión técnica utilizada, Eduardo la podría, después, especificar, pero tiene que ver con una situación de proceso de depreciación de los equipos, por lo tanto en el momento de la evaluación de los proyectos por parte de las empresas que quieran participar en estas licitaciones, tiene que estimar un tiempo razonable para poder desarrollar el proceso de depreciación de sus equipos, y eso no puede ser en menos de 3 años, y por lo tanto para que sea rentable la inversión que tiene que materializar para cumplir con las exigencias del contrato, tiene que ser por lo menos de la presente inversión de 3 años plazo, esa es la razón de los 3 años, por eso obliga a presentar esta licitación con ese tiempo.

SR. ZUÑIGA O sea, los 3 años los piden ustedes, ustedes dentro de las bases dicen 3 años, no pusieron 2 años, porque pudieron haber puesto 2 años también, y que los gallos vean como se las arreglan, pero a mí me da la impresión que...

SR. CRIADO Si hubiésemos colocado 2 años, los valores, los montos de la oferta, hubieran sido mucho mayores.

SR. VILLAVICENCIO O sea que los oferentes son los que condicionan las bases de licitación de la Municipalidad, ¿eso es lo que estás diciendo, si le pusiéramos por 2 años?, no, no, es que mirado desde ese punto de vista suena así.

SRA. ALCALDESA Claro, pero no.

SR. CRIADO No, lo que estoy diciendo es que nosotros, conforme a la situación, a los precios que tiene el mercado, nosotros tenemos que realizar las mejores condiciones de precio para el Municipio, por lo tanto si nosotros hubiéramos... por eso dejamos en 3 años no renovable, no renovable, por qué, porque si hubiera sido de 2 años o menos, los montos que hubieran presentado las empresas para licitar el servicio, hubieran sido mucho mayores.

SR. ZÚÑIGA No lo sabes, porque no lo hiciste, no lo preguntaste, yo creo que debiera haberse preguntado por 3 años y por 2 años, y que las empresas vean, a lo mejor por 2 años te iban a poner mucho más caro, perfecto, pero ocurrió la cuestión, pero no que por una cuestión de hipótesis.

SR. CRIADO Ya, yo preferiría seguir y después hacer un resumen, yo le voy a pedir a Eduardo que pueda explicar, porque tengo la sensación de que, claro, hay una situación de no entendimiento de todo lo que es el proceso de como se maneja...

SR. ZÚÑIGA Es que a lo mejor hay algún chato que te va a decir que por 2 años va a buscar la manera, tú sabes que en esta cuestión es así.

SRA. ALCALDESA Pida la palabra, Sr. Concejal, si la pide yo se la doy, naturalmente, pero pídale.

SR. CRIADO Por último, la consulta de la Concejal Nora Cuevas, que hace una mención a como ha funcionado el servicio actual, y cual es la diferencia, yo diría cualitativa, que presenta con esta actual licitación, y el cambio que se está produciendo con el nuevo servicio, y aquí a mí me gustaría, aprovechando ese impulso, darle la palabra al ITS, al técnico, al Jefe del Departamento de Informática, quien ha generado todo el proceso, que ha liderado todo este proceso de modernización en el aspecto informático en la Municipalidad, porque de alguna forma va a responder la consulta que está haciendo la Concejal Nora Cuevas, y de alguna forma también la preocupación que plantea el Concejal Dr. Juan Zúñiga.

SRA. ALCALDESA Sí, Sr. Miranda, tiene la palabra.

SR. MIRANDA Buenos días, Sra. Alcaldesa, Sres. Concejales. Bueno, quisiera hacer un breve resumen de como nace esta propuesta pública, en el marco en que se dio, para que se pueda entender en términos generales por qué se dio así.

Dentro del plan informático 2005 - 2008, que está aprobado, es un proyecto relevante el que se está viendo reflejado en esta propuesta pública, por qué nace, porque los servicios, actualmente, son bastante malos, son caros, de hecho actualmente tenemos 3 contratos, con 3 empresas distintas, con Xerox, Mellafe y Salas y Dimacoffi. Tenemos exactamente, en la actualidad, contratadas, con las 3 empresas, una máquina a color, 12 en blanco y negro y una duplicadora, o sea, tenemos 14 máquinas. Se paga actualmente entre 3.900.000 y 4.400.000, 4.500.000, mensuales, eso es un valor variable, dado que las condiciones actuales de los contratos establecen un monto fijo por máquina, más un monto variable por copia, con la condicionante de que las empresas actualmente tienen garantizado un piso, es decir, por ejemplo a Mellafe y Salas no se les puede pagar menos de 60.000 copias, se hagan o no se hagan; a Dimacoffi no se le puede pagar menos de 30.000 copias, se hagan o no se hagan, de hecho por ejemplo en el mes de febrero de este año se sacaron 6.000 y tantas copias, igual había que pagar 30.000, porque eso establece el contrato actual, explico que una fotocopia de ese mes costó \$56.- aproximadamente.

Todas esas razones dieron pie a que se hiciera un estudio, un proyecto, que se presentó al comité

directivo, fue aprobado en su totalidad, donde se estableció lo siguiente, hacer un proyecto, pero de mejoramiento de los servicios de fotocopiado, pero además incluir en ese proyecto un mejoramiento de los servicios de impresión.

Se estableció como requisito establecer una propuesta pública donde las condiciones fueran montos fijos, no variables, es decir, con esta licitación pública lo que se está contratando es una serie de máquinas en arriendo, un servicio de soporte, que incluye servicio técnico, las maquinarias, un servicio de capacitación por máquina, un servicio de mantenimiento por máquina.

SRA. CUEVAS ¿Más máquinas o es la misma cantidad?.

SR. MIRANDA No, son más máquinas, de ahí vamos a explicar el detalle. Y además los insumos para esas máquinas, con un volumen garantizado mensual por máquina.

SR. SOTO ¿Los cartridge?.

SR. MIRANDA Sí, los toner y todos los repuestos que tengan que ver con las máquinas. Por lo tanto, qué está ganando el Municipio, que de ahora en adelante, desde que, si se inicia un contrato de este tipo, se va a saber mensualmente lo que hay que pagar y no se va a pagar más por algo que no se está consumiendo, vamos a tener garantizado un piso, crecemos de 14 máquinas a 21 máquinas blanco y negro, 1 a color, o sea, estamos subiendo a 22 máquinas en forma inmediata.

Además estamos mejorando los servicios de impresión, que tiene que ver con el tema de los ingresos municipales. Actualmente en las cajas municipales y la sección de permisos de circulación maneja lo que es el formulario continuo por estas máquinas que son bien ruidosas, las matrices de punto. Muchos de esos formularios han tenido reclamos por parte de los contribuyentes porque con el tiempo se borran, con el sol se pierde, entonces hemos tenido hartos problemas, entonces estamos incorporando además de las 22 máquinas multifuncionales, estamos incorporando 13 máquinas láser, para todas esas unidades, para todas las cajas municipales, y para el Departamento de Permisos de Circulación. O sea, el volumen está creciendo por sobre un 50% en cantidad de máquinas.

Estamos mejorando la cantidad de copias mensuales que se sacaban, había un histórico de más o menos 110, 120.000 mensuales, estamos subiendo sobre las 140.000 copias mensuales, garantizadas.

Qué más, decir que ésto, la modalidad es, bien establece un monto fijo mensual que tiene que garantizar la empresa, internamente puede ser variable, eso lo va a controlar el inspector técnico del servicio, o sea, algunas unidades que requieran más copias se les puede asignar más copias, dependiendo de los volúmenes mensuales, lo importante es que a la empresa no se le va a pagar más, se le va a pagar siempre el valor que establece el contrato, a no ser que el Municipio quisiera hacer un aumento de contrato, que eso es materia de un estudio interno, pero si se mantiene la cantidad de máquinas que se contrataron, se va a pagar siempre un valor fijo mensual, donde la empresa tiene que garantizar todo el servicio, mantención, soporte e insumos.

SRA. ALCALDESA Sr. Villavicencio, tiene la palabra, y creo que don Leo Soto tiene la palabra, ¿se la está cediendo a don Francisco?, bueno, don Francisco tiene la palabra.

SR. PEREIRA Lo que quiero saber es si había sobredemanda de fotocopias en la Municipalidad.

SR. MIRANDA A ver, lo que ocurre es que en estos momentos no se puede saber nada porque no hay control, y me rectificaba el Director, de algo que se me olvidó, que era bastante importante, aparte de todas las cosas que se explicaron, que incluye esta propuesta, una cosa importante es el sistema de control que trae esta modalidad, se incorporan unos software de control, para poder controlar lo que son las impresiones, o sea, lo que activa a través de las redes municipales y además el fotocopiado, actualmente no existe un control, no se sabe qué es lo que se fotocopia, ni cuánto.

Las máquinas que debieran llegar van a contener un dispositivo, más un software, donde a cada usuario se le va a asignar un código de impresión, por lo tanto todos los meses se va a saber la máquina cuantas copias sacó, y que usuarios sacaron fotocopias, además por las redes municipales se va a poder saber qué archivos, a ese detalle, qué archivo, en qué línea, desde qué computador se envió, con el nombre del archivo.

SR. PEREIRA Nosotros estamos pagando, en el peor de los casos, con la empresa, cuánto, ¿4.500.000?.

SR. VILLAVICENCIO 3.900.000, 4.500.000.

SR. PEREIRA Ah, 4.500.000, ¿y ahora, 5.000.000?.

SR. VILLAVICENCIO 5.400.000.

SR. PEREIRA 5.400.000, \$1.000.000.- más, o sea que la fotocopia que sacas en febrero es más cara, en este caso, porque dio como ejemplo que en febrero se sacaba menos fotocopias, y pagabas 50 y tanto, o sea, estaríamos pagando 70 y tanto, desde este punto de vista.

Ahora, lo que a mí me interesa saber es el tema de la demanda de fotocopias, porque se justificaría, en esa medida, contratar una empresa más cara, porque si no tenemos demanda de fotocopias, el hecho tal vez de mejorar la impresión, hay que tener claro que nosotros no somos imprenta, como Municipalidad no somos imprenta, o sea, hasta qué punto nos conviene tanto mejorar la impresión de los documentos.

Lo que quiero saber es lo siguiente, ¿antes la mantención de las máquinas no era por parte de las empresas?.

SR. MIRANDA Sí, sí.

SR. PEREIRA Entonces me gustaría saber en términos de plata, de plata, lo que nos

interesa, no sé, particularmente a mí como Concejal, cuánto nos estamos ahorrando, cuánto nos estamos ahorrando con este nuevo contrato.

SRA. CUEVAS Si en la práctica vamos a subir 1.000.000.

SR. MIRANDA Claro, si bien lo plantea de ese modo, en la práctica estamos subiendo, pero estamos subiendo notoriamente en los servicios de impresión y de fotocopiado, no se olviden que usualmente las máquinas pasan con problemas, no hay un control, no se puede saber qué es lo que se fotocopia, no tenemos la forma de saber cuántas fotocopias efectivamente la gente saca, de trabajo municipal, y cuanto es de temas particulares.

Se mejora sustantivamente el parque de máquinas, mejorando la distribución de ellas, a modo de ejemplo aquí en el edificio existe una en la bodega municipal y una en el Departamento de Patentes, usualmente la de bodega pasa mala, la de Patentes recibe un volumen fortísimo de demanda. Si ustedes observan el detalle que se pidió por máquina, el valor aproximado que sale por copia es de \$25.-, esa es la oferta de la empresa, \$25.-, que es un valor claramente de mercado, no es un valor... la máquina, la copiadora a color, que es la que estaría en Relaciones Públicas, para todo lo que es el trabajo municipal, está alrededor de los \$70.-, lo que también es un valor claramente de mercado, una copia a color no cuesta menos de \$150.- en el mercado, por lo tanto está dentro de los rangos normales, aquí la máquina más cara es la copiadora de planos de la Dirección de Obras, pero es una máquina que el Municipio debe disponer, dado que es un servicio que tiene que entregar a la comunidad, es la única máquina que podríamos decir que entre comillas no es rentable, porque se calcularon valores de metros de planos, y sale alrededor de \$4.000.-, yo desconozco cual es el valor real en este momento, en la ordenanza, del plano, pero esa es la oferta que está en la máquina, por tecnología, más cara, porque es como una impresora gigante.

Si nosotros descontáramos, la copiadora de planos, sólo la copiadora de planos, el arriendo mensual es de 57 UF, si nosotros nos dejáramos esa máquina fuera, cae casi en el valor que tenemos actualmente, o sea, es la única máquina cara, entre comillas, porque es una máquina muy especial, muy sofisticada para lo que es en general este tipo de maquinaria, y es un servicio que el Municipio tiene que entregar, la venta de plano en Obras, es un servicio que ya está y no se puede suspender.

SRA. ALCALDESA Tiene la palabra don Sergio.

SR. VILLAVICENCIO Yo, la verdad que encuentro bastante inteligente la forma en que se ha resuelto este tema, me parece bastante más inteligente que otras soluciones de otras licitaciones, en las cuales no se sabe mucho si es un buen negocio o no es un buen negocio, pero yo creo que acá, por ejemplo, de 14 máquinas estamos subiendo a 22, de \$59.- estamos bajando a 25, además una impresora color, una fotocopia color, por otro lado estamos pagando entre 3.900.000, 4.500.000, hoy día vamos a pagar \$1.000.000.- por no 14 máquinas sino que por 22, y a un costo a razón de \$25.- hoy día la fotocopia, más que 59 como estamos pagando, por lo tanto encuentro que ha sido como bien resuelta, me ha entusiasmado, en realidad, a considerar esta licitación porque encuentro bastantes ventajas comparativas con respecto a otras licitaciones que se han hecho, en la cual uno no sabe mucho dónde está el negocio del cuento, pero acá se ve bastante explícito, bastante transparente, en términos de números, bastante considerable la baja, y la optimización del

recurso fotocopia en la Municipalidad, así es que...

SR. PEREIRA Las fotocopias, efectivamente bajan las fotocopias.

SR. VILLAVICENCIO Sí, de \$59.- a 25, eso es lo que se ha dicho.

SR. PEREIRA O sea, ahorramos.

SR. VILLAVICENCIO Y además tienes 22 máquinas más por \$1.000.000.-.

SRA. ALCALDESA Por favor evitemos los diálogos. Tiene la palabra don Leo Soto, después el Sr. Zúñiga.

SR. SOTO Gracias, Sra. Orfelina. Bueno, a mí también me parece bastante razonable la propuesta, yo creo que se está mejorando el servicio, se están contratando máquinas nuevas de impresión y fotocopiado, de la mejor calidad. Por lo que entiendo aquí en el diseño, cada oferente, o el oferente que se le asigne, él va a estar obligado a entregar la cantidad de fotocopadoras, la cantidad de impresoras, y una cierta cantidad de uso, cantidad de copias que se saquen, por lo que dice acá el ciclo promedio, la empresa que más ofrece son 20.000 páginas, ¿20.000 páginas son mensuales, anuales?, perdón, dice páginas por mes, o sea, cada fotocopadora va a tener prepago 15.000 ó 20.000 páginas por mes, según lo que dice acá la propuesta técnica.

SR. MIRANDA A ver, se establece una cantidad de copias promedio por máquina, que sumando todas las máquinas que se están pidiendo, suman 135.000 en blanco y negro, las a color son 12.000, y las impresoras son 22.000, o sea, estamos sacando un promedio de 160.000 copias, más o menos, mensuales.

SR. SOTO Ya, la sumatoria de todas las fotocopias que se están precontratando acá son como 160.000 mensuales, ya, y eso al costo, valorizado por unidad ustedes me dicen que sale como \$25.- promedio, aproximado. ¿Qué pasa cuando se excede esa cantidad?, por una parte, supongamos que estamos en festival y se nos ocurre poner cassettes en todos lados y se sube en 20.000, ¿con qué valores se pagan esos adicionales?, en primer lugar.

Y en segundo lugar el sistema de control, porque ésto es básico, porque la empresa va a tratar de que siempre uno se pase, para poder cobrar adicional, ¿el sistema de control es fiable o depende solamente de la empresa, de qué modo el Municipio asegura sus intereses?, de tal forma que el control no se pierde por la empresa. Básicamente esas serían mis preguntas a don Eduardo Miranda.

SR. MIRANDA Bueno, el sistema de control es bastante fino, se pidió un programa computacional que controle todo, que controle la impresión y las fotocopias. Al estar establecido un inspector técnico dentro de las bases, el inspector técnico tiene que controlar el software, a cada máquina se le asigna un número de identificación, por cada máquina se debe codificar todos los usuarios que pueden sacar fotocopias, por lo tanto el inspector técnico sabe cuántas fotocopias mensuales está sacando por máquina y quiénes están sacando fotocopias e impresiones por

máquina.

Se estableció un valor promedio por máquina, de acuerdo al histórico que se estudió, ahora, es cierto que la variabilidad es parte de la realidad, si un mes, por ejemplo, un mes de festival se necesita sacar más fotocopias, está establecido dentro de las bases que se puede dar esa variabilidad, no significa que a la empresa se le va a pagar más, o sea, el Municipio va ajustando el sistema de acuerdo a sus necesidades, un mes puede pedir que entregue más insumos para poder sacar más fotocopias y en los meses posteriores se tiene que ir ajustando para poder llegar a someter al final de esa máquina en el valor que se contrató.

SR. SOTO Y eso, para llenar, ¿el ciclo es anual o mensual?, porque usted dice que son 160.000 copias mensuales, si uno no alcanza a ocuparlas en un año, en febrero por ejemplo uno usa 80.000, las 80.000 que no ocupó, ¿se pueden usar en los meses siguientes?.

SR. MIRANDA Sí. Bueno, voy a dar un ejemplo, por ejemplo acá en Alcaldía se establecen 5.000 copias mensuales, en promedio, si la Alcaldía en un mes ocupó 2.000 le queda un saldo para el otro mes, de 3.000, por lo tanto el otro mes ya tiene una posibilidad de 8.000, no significa que al otro mes a la empresa se le va a pagar 8.000, esa es la ventaja de este sistema, que es un valor fijo mensual

SR. VILLAVICENCIO Es acumulativo.

SR. MIRANDA Exacto, es acumulativo, si en un mes Alcaldía necesitara 15.000, puede sacar las 15.000, pero después se tiene que ir acomodando para poder reducir y llegar al promedio.

SRA. ALCALDESA Tiene la palabra el Concejal Sr. Juan Zúñiga.

SR. ZUÑIGA A mí me parece bien el esfuerzo que se está haciendo, pero me queda la sensación de que tenemos poca claridad en lo que se gasta, porque no hay claridad, cuánto se está gastando en este momento, en papeles, en toda la Municipalidad, ¿está clara la película?, es decir, por lo que ustedes dicen parece que no, porque ustedes están introduciendo una serie de controles acá, o sea, en este momento no hay una claridad de qué es lo que se gasta, entonces yo creo que eso es importante, porque cuando son 60.000.000 al año, son 4.000.000 cuesta este presupuesto, es importante determinar, bueno, ¿sé en qué es lo que estoy gastando, sé cuánto me pide cada servicio, cada departamento, cada departamento sabe cuánto gasta en esta materia, o la cuestión es al lote?, yo creo que es importante, yo veo que no hay una claridad, entonces cuando no hay una claridad, uno habla de mermas, y cuando uno dice merma, uno dice, mire, en el servicio mío de salud, yo sé que hay una merma en todas las cuestiones, de 30%, entonces 30% es una cantidad tremenda, en los supermercados la merma por pérdida, por ésto, por lo otro, por las cuestiones, todas las cuestiones que ocurren, es de un 30%.

Entonces cuando yo digo aquí hay una merma de 74.000.000, del 30%, son 20.000.000 que no sé lo que está pasando con los 20.000.000, entonces por eso que me parece bien el esfuerzo que ustedes hacen al decir vamos a controlar, ¿lo controlaremos efectivamente?, no sé si lo vamos a controlar efectivamente, ¿no será mejor hablar con los jefes de los departamentos y decirles, señor, cuántas

necesita usted, cuánto es el cálculo que usted tiene de lo que gasta?, porque si resulta que voy sumando los gastos, y al sumar los gastos llego a menos de 64.000.000, esa tiene que ser mi pedida, y no 64, si a lo mejor con 40 me basta, porque le pregunté a cada uno de ellos cuánto va a gastar, y ese es el cálculo que hago, eso es lo que tengo que pedir, pero eso de pedir así, mire, 64.000.000 sabiendo que voy a tener una pérdida, es una cuestión que a uno le pesa, sobre todo cuando uno dice, mire, esta Municipalidad tiene poca plata, tenemos problemas, quisiéramos tirar la plata para otro lado, entonces uno, yo lo que veo aquí es que no tenemos clara la película de como se produce el gasto, y que a lo mejor a ustedes ahora les está importando saber como voy a controlar esta posibilidad de gasto, pero yo, de lo que yo veo actualmente, yo sé que hay una merma tremenda en este Municipio.

SR. CRIADO A ver, doctor, en primer lugar, ésto no es un proyecto, un trabajo, que se inició hace 2 meses, ésto empezó el año pasado, porque aquí había, efectivamente, un gran desorden de diferentes contratos que de alguna forma se supone que iban a satisfacer las necesidades administrativas de requerimiento de operación del Municipio, en variados precios y de variada diferencia. De hecho, para lo mismo existían 3 ó 4 contratos en este Municipio, en fotocopiadoras, en impresión, en mantención.

En segundo lugar, efectivamente, cuando el Departamento de Informática realizó este proyecto, lo hizo en conversación y en consulta a cada una de las unidades municipales, se conversó con los directores, se conversó con los jefes de departamento y se indagó cuáles eran los requerimientos y necesidades en fotocopiadora e impresión, que normalmente tenían para cumplimiento de sus funciones, que como corresponde, por ley, deben ejercer.

Y en tercer lugar, efectivamente, doctor, yo creo que las diferencias que se están haciendo aquí se logran después de este trabajo, es que ha demorado más o menos 1 año para elaborar y llegar a este momento de la adjudicación, es que como usted dice, hasta el momento no se conocía, o sea, rectifico, conocíamos el gasto, 4.500.000 más o menos, aproximadamente, mensual, era el gasto que se estaba priorizando para este servicio.

El problema era que no se conocía en qué se gastaba, ese es el punto definitivo y la diferencia que aquí se está generando, se supone que esos 4.500.000 para impresión y para fotocopias, uno podía subentender que estaba utilizado para cumplir las funciones administrativas del Municipio, pero esa claridad no la tenemos, ahora sí se va a tener, con los sistemas de control que se van implementando, cada funcionario va a tener un código de acceso para imprimir, cada funcionario va a tener un código y una clave para sacar fotocopias y cada funcionario va a tener un código para poder imprimir y por lo tanto va a estar muy claro el informe que va a poder emitir el ITS cuando se pregunte, por ejemplo, cuánto se está fotocopiando en cada unidad, qué tipo de trabajos se están realizando, en definitiva en qué se están gastando los recursos municipales.

SRA. ALCALDESA Está pidiendo la palabra don Germán Venegas, se la concedo, don Germán.

SR. VENEGAS Alcaldesa, bueno, en términos generales comparto, yo creo que es un avance, yo creo que hay tener cuidado, con un poquito menos costos, siempre lo barato cuesta más caro, si con este aumento significa un mejor servicio, pero yo le quiero agregar algo, yo estoy

dispuesto a aprobar esta licitación, pero me gustaría que quedara consignado en el acuerdo un informe semestral por parte del ITS a este Concejo, en términos de los diferentes departamentos, cuánto están gastando en los diferentes servicios, yo no sé si eso será posible, porque eso también nos permite a nosotros tener una opinión, si queremos profundizar vamos a poder preguntar al ITS en términos de qué pasa aquí, que nos parece algo que hay cosas más voluminosas, como es un contrato grande, como es un contrato grande anual, a mí en lo personal me interesa, yo considero que ésto es un avance, pero a mí me gustaría que nosotros tuviéramos semestralmente un informe, área por área, departamento por departamento, los gastos que se están haciendo y eso nos permite tener un control o emitir una opinión, después, al final. Eso sería, Sra. Alcaldesa.

SRA. ALCALDESA Don Francisco tiene la palabra.

SR. PEREIRA No es por ser majadero, pero yo veo en este tema súper poca claridad, yo realmente no entiendo bien el tema, no entiendo cómo no pueden ser capaces, tú me dices que hay un trabajo de un año atrás, entonces cómo no son capaces de decirme cual es la demanda, si la demanda nos sobrepasa, ¿justifica gastar \$1.000.000.- solamente para saber, para controlar la situación, para efectivamente estamos gastando?, gastar \$1.000.000.- en un contrato para saber efectivamente cuanto estamos gastando, eso lo encuentro un poco absurdo.

También que me digan que las máquinas están malas, bueno, habrá que hacer cumplir el contrato, uno está pagando porque la máquina esté buena, o sea, no es justificación que te digan que la máquina que saca las fotocopias está mala. Entonces, yo no sé, yo no entiendo, vamos a pagar, al final, \$12.000.000.- al año, de más, para tener un control de lo que deberíamos tener controlado, creo yo, y eso, por eso que me sorprende lo que dice Sergio, que el precio de la fotocopia baja...

SR. VENEGAS Aumenta el volumen, por eso sube el precio

SR. PEREIRA Porque aumentó el volumen, pero tampoco sabemos...

SR. SOTO Aumenta el volumen, baja el precio.

SR. PEREIRA Tampoco sabemos cuantas fotocopias sacamos, no sé si damos abasto, porque tal vez vamos a llevar el control y nos vamos a dar cuenta que en verdad sobran 100.000 fotocopias, porque no sacamos más, o tal vez, bueno, como decía Leo, vamos a sacar muchas más, cuánta plata más pagamos por...

SRA. ALCALDESA A ver, yo creo, Sr. Concejal, que se han dado fundamentos serios, profesionales, respecto de la realidad de lo que ha sido el contrato que tenemos en uso, que hemos venido usando no sé de cuánto tiempo, pero a lo menos el año y medio que yo llevo aquí lo hemos usado, y las ventajas que tiene aquello con ésto nuevo.

Yo puedo decir, de la poca experiencia que puedo tener de como funcionaba este contrato, que funcionaba bastante deficiente, aquí el Sr. Miranda, que es el Encargado de Informática, ha dicho y ha reiterado lo inconveniente que ha sido el contrato anterior, las máquinas aquí siempre pasan malas. Por otro lado, no hay ningún control, y el Sr. Miranda lo ha expresado, se sacan tantas

fotocopias para el servicio y tantas fotocopias que no se saben para quien son, y quienes las sacan, entonces es necesario resguardar los intereses del Municipio, y me parece que una fórmula para resguardar es identificar con exactitud quien hace uso de las máquinas, entonces eso ya me parece que es un avance sustantivo en cómo debiéramos nosotros manejar nuestro sistema, que se está pagando con la plata de todos los sanbernardinos, de tal manera que desde ese punto de vista, yo sin ser para nada experta en la materia, he confiado en el estudio que ha hecho Informática en este tema, y cómo se ha venido perfeccionando y cómo en vez de tener 3 contratos se va a tener sólo uno, yo creo que son avances sustantivos, bastante considerables para mejorar la gestión de este Municipio.

SR. PEREIRA Alcaldesa, son avances, está bien...

SRA. ALCALDESA Es que tú le das un enfoque sesgado, porque tú quieres demostrar una tesis que no la vas a poder demostrar nunca.

SR. PEREIRA No, yo estoy por demostrar la misma tesis que el Dr. Zúñiga, que no hemos convenido nada anteriormente, es un poco aplicar lógica, o sea, Alcaldesa, entiéndame una cosa, no es una cuestión antojadiza, a mí me da lo mismo, pero, ya, tenemos 12 máquinas, ahora vamos a tener 28, ¿se justifican 28, se justifican?, nadie ha sabido explicar si hay más demanda de fotocopia.

SRA. ALCALDESA Bueno, yo no soy la indicada...

SR. PEREIRA Bueno, que alguien me explique, me justifique.

SRA. ALCALDESA No, no, le van a explicar, aquí un profesional, que es un ingeniero, un profesor en esta área, el profesional responsable, que no es nuevo, es un profesional de prestigio en esta Municipalidad, no viene recién saliendo, de tal manera que él conoce y maneja el sistema, lo que pasa es que ahora ellos han podido hacer un trabajo tremendamente independiente, técnico, independiente de cualquier poder fáctico, entonces hemos respondido de sobremanera en el trabajo que ellos han hecho.

Yo le quiero pedir al Sr. Miranda que use sus dotes metodológicas y de profesor, para que le explique al Sr. Concejal...

SR. PEREIRA Y al Sr. Zúñiga también.

SRA. ALCALDESA Bueno, que nos explique a todos.

SR. VILLAVICENCIO Queda claro que el Sr. Miranda no es el poder fáctico.

SRA. ALCALDESA Yo no, con todo respeto, yo no quedo ausente de las dudas, porque yo no soy experta, entonces que el Sr. Miranda nos explique a todos.

SR. VILLAVICENCIO Pido la palabra después.

SR. CRIADO Antes de dar la palabra al Sr. Miranda, yo creo que en todo caso, Francisco, Concejal Francisco Pereira, el tema es que la lógica, y es de toda lógica, Francisco, uno no puede entender que el Municipio es una situación estanco, estática, que no va cambiando con el tiempo, o sea, no se podría pensar que los requerimientos del Municipio, y yo creo que hay que mirarlo en esa perspectiva, no hay que tirarlo en el corto plazo ni en el momento actual, ni mirarlo, ni comparar una situación de contrato que tiene más de 5 años más hacia atrás. El censo del año 2002 dice que San Bernardo tiene una población de 246.000 habitantes, la proyección del INE, en base a ese censo, dice que San Bernardo hoy día tiene una población de 285.000 habitantes, por lo tanto es de toda lógica, si tú buscas una lógica...

SR. PEREIRA Una lógica técnica.

SR. CRIADO Una lógica técnica, que los requerimientos del Municipio tengan que crecer también para poder satisfacer las demandas de la ciudadanía, y en ese sentido es más que lógico pensar que no es lo mismo la demanda, por ejemplo, fotocopia, impresión, en los diferentes ámbitos municipales, en los diferentes servicios que presenta la Municipalidad, cuando la población está en constante crecimiento, y eso proyectado a 3 años más, va a tener un impacto significativo en los requerimientos y la demanda que este Municipio tiene que dar respuesta, si hay una lógica, y creo que hay que considerar, en todos los sentidos, en todos los servicios que presta este Municipio, porque nosotros obviamente esto no está mirado hacia adentro, aquí no estamos dando solamente sentido al requerimiento de demanda de materiales para lo que significa el que no se ha cumplido como Municipio o darnos servicio interno, aquí la lógica es el servicio que se presta al ciudadano, y eso es lo que a nosotros nos tiene que importar, a los vecinos de San Bernardo.

SR. PEREIRA ¿Cuál es el déficit en atención del Municipio en este sentido?.

SRA. ALCALDESA No le he dado la palabra, señor, pídamela y yo se la doy.

SR. VILLAVICENCIO No, pero se la había pedido yo antes.

SRA. ALCALDESA Bueno, voy a ordenar, voy a ordenar, voy a ordenar, Srta. Angélica, tiene la palabra, después don Francisco, y después don Sergio, y no voy a dar más la palabra, porque ya estamos agotando el tema.

SRA. GONZALEZ Yo no he hablado.

SRA. PINO Voy a desordenar un poquito el gallinero.

SRA. ALCALDESA Desórdénelo, no más.

SRA. PINO Se ha cometido un error que me parece bastante grave, usted dijo que todo el tiempo las fotocopiadoras han estado malas, o viven en estado de desuso, me parece muy grave, porque tenemos un contrato, entonces debiera hacer un sumario y revisar por qué en ese estado han estado siempre, o usted se equivocó, o hizo un juicio errado de lo que estaba diciendo, o realmente ustedes dejaron pasar todo un año con la fotocopiadora mala, me parece aberrante lo que acabo de

oír, y lo digo porque lo dijo usted.

Ahora, lo que está discutiendo Francisco, es muy distinto a lo que están respondiendo ellos, el tema es tanta plata, el tema de discusión es si efectivamente sabemos si vamos a ahorrar o no, porque usted dice que nunca ha sabido en realidad cuántas son las fotocopias que demanda este Municipio y cuántas no, y yo creo que ese es el tema en discusión hoy día, porque usted dice que no lo tienen claro, pero la Sra. Orfelina dice que sí lo tienen claro, pero sin embargo a la hora de contestar no hay una respuesta clara.

SRA. ALCALDESA Don Francisco, le toca a usted.

SR. PEREIRA No, ya me da lo mismo.

SRA. ALCALDESA Entonces, seamos serios. Don Sergio, tiene la palabra.

SR. VILLAVICENCIO Lo más penoso, que encuentro de todo esto, al escucharla a usted, Sra. Alcaldesa, que aquí hay que resguardar los intereses del presupuesto, que es de todos los sanbernardinos, pero una cuestión que estamos hablando de \$5.500.000.-, hoy día no se sabe mucho, desde la administración anterior, cómo fue todo el tema de fotocopiado y eso, y estamos tratando de llegar a buscar un punto de equilibrio que sea importante en términos de una licitación más concienzuda, en términos de más ventajas para este Municipio, pero a mí no me deja de asombrar algunas palabras y algunas... usted dirá que esto no es atingente lo que voy a decir, pero aquí, por ejemplo...

SRA. ALCALDESA Dígalo, no más.

SR. VILLAVICENCIO Lo voy a decir, aunque usted diga después, bueno, no es atingente, aunque pase de atingente lo voy a decir, que aquí, por una licitación de 5.500.000 nos estamos desangrando, hemos estado ya más de una hora en este tema, siendo que aquí hay un contrato de basura, con la empresa COINCA, que se lleva casi \$180.000.000.- mensuales, casi \$2.400.000.000.- al año, y que se come el 20% del presupuesto de nuestra Comuna, presupuesto que es de todos los sanbernardinos, plata que es de todos los sanbernardinos, y que hoy día escuchar a la Alcaldesa de tratar de resguardar la integridad del presupuesto porque es de los sanbernardinos, bueno, aquí hay discursos que no coinciden, en el momento que se le podría haber puesto término al contrato de COINCA, con esos 178.000.000 mensuales, que para que ustedes sepan, es el contrato más caro de Chile, hoy día nos estamos desangrando por estos miserables \$5.500.000.-, casi una hora, yo creo que aquí lo que hace falta es una visión más alta, una visión de realmente resguardar los recursos que son de todas las personas, el 20% del presupuesto se va en basura, y un 15,9% se va para salud y educación juntos.

Yo encuentro, de repente, escucho a Venegas decir, claro, aquí lo importante sería tener un informe mensual para ver si esto... bueno, y por qué, cuando había que fiscalizar y echar abajo el contrato de COINCA los Concejales y la Alcaldesa no estuvieron firmes en la posición cuando hubo que hacerlo, yo encuentro que de repente el nivel del discurso a veces delata cuestiones de bastante irresponsabilidad por parte de la plata que es de toda la gente de San Bernardo, así que yo con esto,

es mi última vuelta, parece, y termino de decir, ¿está chispeando los dedos?, tiene la palabra el Sr. Zúñiga.

SRA. ALCALDESA Sí, Sr. Zúñiga.

SR. ZÚÑIGA Mire, yo este tema, el Concejal Villavicencio está acostumbrado a sacarlo, pero yo quiero decirle aquí que si él quiere quedar para la posteridad yo quiero que también quede para la posteridad que cuando se votó el contrato de COINCA, la persona que representaba su bancada, que estaba sentado ahí, votó a favor de COINCA, votó a favor de COINCA, y los que nos opusimos a este contrato fue la Sra. Orfelina y el suscrito, que votamos en contra, así es que por favor, es decir, en el momento oportuno en que tenía que cortar la cosa

SR. VILLAVICENCIO Ahora podía...

SR. ZÚÑIGA Yo tengo la palabra.

SR. VILLAVICENCIO Podía echar abajo el contrato, y no lo hicieron.

SR. ZÚÑIGA El momento oportuno en que se tenía que cortar la cosa, el representante de su bancada votó a favor de COINCA, por favor téngalo claro, votó a favor de COINCA, a pesar de que nosotros dijimos ese contrato vale \$1.000.000.- más, 1.000.000.000, lo dijimos, y no nos fueron escuchados y se tuvo que, por mayoría del Concejo, aprobar ese contrato.

SR. VILLAVICENCIO Claro, pero ahora se podía echar abajo ese contrato.

SR. ZÚÑIGA Todo lo que usted diga después se que tenga o no tenga razón...

SR. VILLAVICENCIO Se podía echar abajo el contrato hoy.

SR. ZÚÑIGA ... pero el representante de su bancada votó a favor de COINCA, métaselo en la cabeza eso y que no se le olvide nunca.

SR. VILLAVICENCIO ¿Y por qué no echamos abajo el contrato ahora que teníamos la posibilidad?

SRA. ALCALDESA Señor, yo quiero contestarle con toda la calma del mundo, Sr. Concejal, responsablemente un alcalde no puede llegar y echar abajo un contrato, eso es una barbaridad, lo que usted dice...

SR. VILLAVICENCIO Pero está en el Tribunal de Libre Competencia, hay una demanda en contra del Municipio, y el Sr. Miranda, ex Alcalde, aparte de eso ahora es testigo de COINCA, de que está el contrato en no sé qué, o sea, responsabilidad plena del Municipio.

SRA. ALCALDESA Señor, quiero decirle que responsablemente ningún alcalde, que se precie de tal, puede llegar y borrar un contrato, porque hay normas legales que no lo hacen posible, y quiero

decirle más, que en este juicio de libre competencia perdió la empresa que acusaba al Municipio, perdió, eso está... es una cosa, cómo le llaman los abogados...

SR. VILLAVICENCIO No ha perdido, Sra. Orfelina.

SRA. ALCALDESA Sí.

SR. VILLAVICENCIO Que el Sr. Jaime Lagos nos entrega un documento sobre el proceso que está hoy día, la demanda de COINCA, y DEMARCO, que es una empresa de basura, no ha perdido, escuche, está abierto.

SR. PEREIRA Inapelable

SRA. ALCALDESA Es inapelable. Bueno, perdió y es cosa juzgada, como dice allá el estudiando de derecho que tengo que en el lado oriente, entonces no da lugar, Sr. Concejal, responsablemente y con respeto le digo, lo que usted señala, más aun, lo que sí hizo este Municipio, es usar su única facultad que tenía de tratar de llegar a la rebaja del 30% del servicio, y llegamos como al 24%, 25%, en una...

SR. VILLAVICENCIO Sí, pero después subió un 30% más con los intereses.

SRA. ALCALDESA Oiga, pero es así, yo...

SR. VENEGAS Alcaldesa, ¿puedo pedir una moción de orden?.

SRA. ALCALDESA Sí, pídala no más, porque yo ya estoy pensando que tenemos que volver al tema.

SR. VENEGAS Exactamente, yo pediría una moción de orden, yo le pediría a mi colega Concejal, si yo creo que más allá de las restricciones que él siempre se queja, yo no tengo ningún problema en discutir el tema del contrato de COINCA, creo que no es el momento, están tanto la hora de incidentes que nosotros tenemos, que es precaria, como ha dicho Francisco, y está que con 2 Concejales uno puede volver a discutir un tema al interior de la tabla del Concejo, entonces si están esos dos mecanismos, me gustaría volver, y volver a recalcar en términos de que yo lo que estoy entendiendo de este contrato, de esta licitación, a mí me parece buena, yo creo que precariedades de antes, y eso sí queda claro, que hay precariedades de antes.

Yo entiendo lo que dice Francisco, y tiene sentido, el único punto es que la visión que yo estoy captando de lo que dice, es una visión de resguardo básicamente económico. Yo básicamente, compatibilizo el resguardo económico con el resguardo también de calidad, porque la fotocopia, el uso de la fotocopia también hay mucho uso para la comunidad y si se da cuenta de buena calidad pertinente, a mí me parece bien.

Yo asumo que anteriormente hay un problema de control, me la idea, por lo que estoy escuchando, espero, por eso quise colocar y les pido que coloquen en el acuerdo el tema de algún informe

semestral, justamente para ver si están operando los controles, eso es lo que a mí me interesa, como Concejal, un contrato de esta envergadura, que es importante, que cumple una función, me interesa tener por lo menos una noción general para poder yo hacer consultas si es que me parece o no me pareciera en el resultado. Eso sería, Sra. Alcaldesa.

SRA. ALCALDESA Yo acojo su moción de orden, Sr. Concejal, y para entrar en materia, la materia para la cual hemos sido convocados, le voy a dar la palabra a la Srta. Sonia, después le voy a pedir al Sr. Miranda que conteste las dudas que aún persisten, para después llamar a votación. Srta. Sonia, tiene la palabra.

SRA. GONZALEZ Una consulta que me queda, en otros municipios he visto que se utilizan los códigos para resguardar el número por departamento, y lo que ocurre después es una especie de control sobre cada departamento o cada una de las oficinas y se prestan los códigos, ¿cómo se va a solucionar eso acá?

Y segundo, muchas veces a través de las Concejalías, de las comisiones de cada uno de los Concejales, muchas organizaciones funcionales sacaban fotocopias, de rifas, bingos, permisos, entradas, etc., de salud también, entonces me gustaría saber cómo se va a solucionar eso para las comisiones, si van a tener un número mensual, o va a haber que recurrir a otro departamento, cosas más prácticas, y algo que me parece insuficiente 1.000.000 al mes, porque estaríamos pasando de 14 máquinas a 22, es decir, son 8 máquinas más, que me imagino que irán acorde con los tiempos, máquinas modernas, que el Sr. Miranda habrá resguardado, y pagar 1.000.000 al mes más, por 8 máquinas más, basada en el número de pesos por fotocopia y aumentar el monto mensual en número, me parece suficiente, creo que está bastante racional el contrato.

Me parece que las personas que estuvieron a cargo también han dado muestra de su profesionalismo y solamente me quedan esas 2 inquietudes.

SRA. ALCALDESA Gracias, Srta. Sonia. Sr. Miranda.

SR. MIRANDA Para explicar brevemente la duda del Concejal Sr. Pereira, bueno, este proyecto no es solamente cambiar lo que está por lo mismo, hay que tener claro que estamos mejorando, claramente, el servicio, por ejemplo en lo que es impresión de los ingresos municipales, eso tiene directa relación con los usuarios, nosotros esperamos incorporar máquinas que no estaban, en las 13 máquinas láser que se van a Permisos de Circulación y a todas las cajas municipales, incluyendo al Tesorero y a la Encargada de Ingresos, implica claramente mejorar la gestión para nuestros contribuyentes, el tiempo de espera, no se olviden que actualmente se utilizan máquinas matriz de punto, que demoran, que son ruidosas, que tienen un desgaste en el tiempo, vamos a incorporar máquinas láser que no tienen ruido, que imprimen una página en 5 segundos, el promedio está estimado en 8 segundos, entonces nos cuesta un poco más caro, pero porque vamos a ofrecer un servicio de más calidad.

Estamos aumentando la cobertura de máquinas, incluyendo una a color y pasamos a 22 máquinas, incluyendo una a color, o sea, vamos a poder distribuir de mejor forma las máquinas.

SRA. CUEVAS ¿Una sola a color?.

SR. MIRANDA Es una sola a color, la razón es porque en Relaciones Públicas se concentra lo que es toda la parte gráfica del Municipio, todo lo que es la publicidad, son ellos los encargados de canalizar todo lo que el Municipio debe difundir, tanto interno como externo hacia la comunidad, todo lo que tenga que ver con los afiches, lo más razonable es que sea la Unidad de Relaciones Públicas la encargada de centralizar ese trabajo.

Otro aspecto importante, que mencionada la Sra. Concejal Sonia, bueno, aquí va un tema de responsabilidad de los usuarios prestarse las claves, el hecho concreto es que el inspector técnico del servicio va a tener la posibilidad de saber qué imprimió cada usuario, si alguien presta su clave, lamentablemente le va a salir al usuario que la prestó y va a ser responsabilidad de él en qué imprimió y va a tener que justificar de lo que hizo.

Y finalmente, mencionar que en un comité directivo se presentó un nuevo reglamento de la Unidad de Control, que va a tener una fiscalización sobre los ITS, por lo tanto los ITS en la práctica van a estar también controlados, o sea, va a ser un doble control a los servicios, lo que es importante para una buena gestión del Municipio, saber que lo que se está pagando efectivamente es para mejorar la gestión del Municipio, tanto interna como para la comunidad.

SRA. ALCALDESA Bien, ¿estamos en condiciones de pedirles su voto, Sres. Concejales?, para adjudicar esta propuesta pública, en los términos que viene enunciado en la tabla, agregando lo que pidió el Sr. Concejal don Germán Venegas, recibir semestralmente un informe del ITS respecto al comportamiento de gasto y de uso de esta propuesta, ¿les parece?, ¿quiénes están entonces por adjudicar la propuesta en los términos que ya se ha señalado?, estamos votando, 9, estaría aprobándose por unanimidad, gracias Sres. Concejales.

ACUERDO N° 419-06 **“Se acuerda por unanimidad de los Concejales Srs. Nora Cuevas C., Angélica Pino, Sonia González R., Germán Venegas R., Juan Zúñiga P., Francisco Pereira R., Sergio Villavicencio P., Leonardo Soto F. y Sra. Alcaldesa, adjudicar la propuesta pública denominada “Contratación de Servicios de Fotocopiado e Impresión para la Ilustre Municipalidad de San Bernardo”, a la empresa Importaciones y Exportaciones TECNODATA S.A., por un valor mensual de UF 229,77, IVA incluido y por un período de tres años, debiendo el ITS a cargo del contrato informar semestralmente al Concejo el gasto y uso del servicio”**

SR. VILLAVICENCIO Sra. Orfelina, una cosa muy cortita, ya que vamos a tener como un 30% más de fotocopias, de 120.000 a 160.000, ¿es posible que este Municipio de puertas abiertas pudiese entregar a los dirigente vecinales las actas de estos Concejos a los presidentes de las juntas de vecinos?, para que ellos no tengan que colgarse en la página web, porque muchos de ellos no tienen computadores ni tampoco correo electrónico para conectarse, yo creo que sería una bonita iniciativa de parte suya entregar, porque muchas veces algunos dirigentes, el Colegio de Profesores,

la gente de la salud, nos pide las actas de los Concejos para ver ciertas intervenciones de algunos Concejales, o propias suyas como Alcaldesa, yo creo que sería bueno, como gesto de apertura y de puertas abiertas, que se entregase a los dirigentes vecinales y a las organizaciones como el Colegio de Profesores, la gente de la salud, ya que van a haber tantas fotocopias y es tan bondadosa esta licitación, yo creo que da para entregar una copia a cada uno de los dirigentes, Sra. Orfelina, es una sugerencia que yo le hago frente a esta bondadosa licitación de las fotocopias.

SRA. ALCALDESA A ver, la licitación no es de ninguna manera bondadosa, es la oferta del mercado y es la demanda que tenemos nosotros.

SR. VILLAVICENCIO Bondadosa en el sentido que pasamos de 120 a 160.000.

SRA. ALCALDESA No, es que somos un Municipio demasiado grande, y la propuesta anterior ya tenía 5 años, o sea, todo pasa y todo se va renovando.

SR. VILLAVICENCIO ¿Pero le parece buena la sugerencia, Sra. Alcaldesa, la proposición que le hago?.

SRA. ALCALDESA No, Sr. Concejal, yo quiero decirle que la organización que lo pide, se le entrega, y eso ha estado así siempre.

SR. ZÚÑIGA El Concejal queda de intermediario.

SRA. ALCALDESA Y eso estamos dispuestos nosotros a seguir haciéndolo, o sea, si hay alguna organización que le interese, viene aquí, lo pide y se lo lleva, porque fíjese usted que sería un poco derroche entregar a juntas de vecinos todas esas actas, que a veces no hay materias que les interese, si a alguien le interesa, viene y la pide, mejor que eso quede abierto y no innovar en esa materia.

SR. VILLAVICENCIO Yo leo el diario, de repente, y en general no me interesa nada del diario, pero lo leo igual, o sea, creo que a lo mejor no sería tampoco nefasto que fuese así, es una sugerencia.

SR. PEREIRA Tendrías que entregársela a todos los ciudadanos.

SR. VILLAVICENCIO ¿Y eso es mucho pedir?.

SRA. ALCALDESA Sería como derroche, Sr. Concejal.

2.- **AUTORIZACION DEL CONCEJO PARA CONTRATAR DIRECTAMENTE EL SERVICIO DE ASEO Y MANTENCION DE DEPENDENCIAS MUNICIPALES, POR EL TERMINO QUE DURE EL PROCESO DE UN NUEVO LLAMADO A LICITACION PARA LA CONTRATACION DE ESTOS SERVICIOS, ESTO ES, DE 30 A 90 DIAS.**

SRA. ALCALDESA ¿Saben lo que nos ha ocurrido?, que habiendo llamado a propuesta pública

este servicio de aseo, y habiéndose presentado 5 empresas, habiendo quedado una al final en proceso, al final esa única que estaba en proceso se cayó, se cayó y quedamos sin ninguna, por lo tanto lo más que corresponde en estos momentos es declarar desierta la propuesta y lo que estamos pidiendo es hacer la contratación directa, llamando a todas las empresas que se presentaron y a la empresa que está actualmente prestando el servicio, a una nueva propuesta.

Esa es la situación, detalles si ustedes quieren también lo pueden pedir al Sr. Secretario de Planificación, eso nos ha pasado. Sr. Zúñiga y don Sergio también está pidiendo la palabra.

SR. ZUÑIGA Yo, Sra. Orfelina, como que le queda a uno que la vez pasada ya dimos 30, 60, no me acuerdo cuantos días...

SRA. ALCALDESA 60.

SR. ZUÑIGA Para que justamente se resolviera este tema y que no volviéramos a caer en lo mismo, después de los 60 días resulta que volvemos a caer en lo mismo, por razones que ellos van a explicar, pero estamos en la misma, entonces como que uno se inquieta, entonces yo diría se le dieron 60 días a la misma empresa que estaba, con las razones de que mire, que las viejitas que están ahí, el personal que está contratado, etc., pero en el fondo también se le debió haber dicho a la persona que manda la empresa.

Entonces ahora, mire, de nuevo 60 días, ¿a quién, a quien le vamos a dar los 60 días, los 90 días, a la misma empresa?, o sea, a los directores de esta empresa, o a los trabajadores, de nuevo caemos en la misma cuestión, mire, oiga, que no quiero molestar a los trabajadores entonces démosela a la misma empresa, o sea, también le estamos dando un poco de empujón a la empresa, que no sé lo que va a pasar, si va a terminar o no va a terminar, entonces la empresa no ganó no más, y punto, y la queremos cambiar.

Como que hay inquietudes que yo creo que nos tienen que explicar, en el sentido que mire, perfecto, a quién se le va a entregar esta licitación, ya, se cayó, perfecto se cayó por las distintas razones que van a explicar ellos, pero a quién se la vamos a entregar, ¿a la misma empresa?, a mí no me gustaría entregársela a la misma empresa, porque, pucha, cómo es la cuestión, o sea, ya vamos a llevar cuántos meses, 6 meses vamos a llevar en lo mismo, entonces no me parece adecuado, lo que me parece adecuado es que esta cuestión se corte rápido, que se termine y se acabe el contacto con la persona que está manejando la empresa y se acabó la cuestión, pero no el hecho de que pasemos 6 meses, 9 meses y todavía sigue la misma persona ahí manejando la cuestión, no puede ser, yo creo que no puede ser.

SRA. ALCALDESA Bueno, don Leo tiene la palabra.

SR. SOTO A mí también me parece que este tema se ha prolongado demasiado, yo no sé, estamos de principio de año tratando de adjudicar este contrato, llevamos cerca de 5...

SR. CRIADO En mayo se terminó este contrato.

SR. SOTO Ya, pero el proceso empezó antes, llevamos cerca de 4 meses sin poder adjudicar este contrato, y vía contrataciones directas se prolonga y se prolonga la situación. Yo creo que nosotros necesitamos mayor efectividad, más rapidez en la determinación.

Ahora, entiendo también que hay eventualidades, circunstancias, variables, que no dependen del Municipio, es decir que se presenten postulantes y que postulen bien. Tengo entendido que la vez anterior habían postulantes, creo que 2 ó 3 empresas que postularon con todos los requisitos de la ley, y nosotros no la asignamos porque no teníamos presupuesto, parece que se excedía en el presupuesto, en esa oportunidad, por eso la desechamos la adjudicación anterior, se excedía el presupuesto.

SRA. ALCALDESA Se adjudicó, pero tuvo problemas con la boleta de garantía.

SR. SOTO Ah, tiene razón, y ellos tuvieron tan poca seriedad que no presentaron la boleta de garantía. Y volvemos a ésta y hay 5 postulantes, de los cuales al final no queda ninguno. Yo esperaré que fueran más eficientes, aquí el informe es bastante escueto, pero hay un tema aquí que plantean los reclamos uno o dos de los proponente sobre las aclaraciones, hablan especialmente en términos de que no cumplirían con algunos formatos que son exigidos en las aclaraciones, que son parte íntegra de la licitación.

Yo no sé si el Municipio también incentivó el error de los proponentes, me gustaría que lo aclararan eso, porque en una licitación la idea es que las propias bases tengan todos los elementos de juicio y requisitos que le permitan al postulante presentar su antecedente y estar dentro de bases.

Ahora, cuando se le comienzan a exigir requisitos vía aclaraciones, que son respuestas específicas, porque eso da a entender el acta de acá, yo creo que ahí evidentemente se confunde un poco el proceso, y qué resultado de eso, que nuevamente tenemos que no hay postulantes a esta adjudicación, a esta licitación.

Me gustaría que me aclararan respecto de qué se trata cuando dicen, el único oferente se detectó que no cumplió con el punto 12, párrafo 1° de las bases administrativas especiales, en donde se debía ingresar como archivo adjunto los formatos 6, 7, 8, 9 y 10 de acuerdo a las aclaraciones que son parte íntegra de la licitación. Porque da a entender de que son requisitos que se le exigió en las aclaraciones, y ahí me parece que hay algo no bien hecho.

SRA. ALCALDESA ¿No hay otra pregunta?, entonces yo le ruego a don José Luis que dé respuesta y que nos explique qué pasó.

SR. CRIADO La verdad es que acá aconteció una situación yo diría, obviamente, no esperada, negativa, todo el proceso estaba marchando con la normalidad de los procesos de licitación. Efectivamente, después que la empresa, que como ustedes bien saben, que prestaba los servicios de aseo, que tenía 7 contratos distintos y que todos fueron por acuerdo entre ambas partes, a petición de la empresa, en el mes de mayo se terminaron todos, se inició el proceso con urgencia, por lo tanto del servicio de licitación, recordando, como señalaba el Concejal Soto, en la licitación anterior se presentaron, pasaron 3 empresas, de las cuales una fue adjudicada, sin embargo esa

empresa no cumplió también con una formalidad, yo diría, una formalidad distinta de la situación, de esta situación, por una formalidad respecto a la entrega en el momento oportuno de la boleta de fiel cumplimiento de contrato.

Por lo tanto, estaba viciado y nulo el proceso anterior, y por lo cual se determinó hacer una nueva licitación en la cual se pidieron 60 días para poder desarrollarla. 60 días que efectivamente daban el plazo efectivo y necesario para nuevamente realizar la licitación, un proceso completo de licitación más o menos demora 80 días, es la estimación que nosotros hemos realizado. Ahora, por qué con 60 días, que fue la propuesta que al final era la opción 90-60, 60 fue la que aprobó el Concejo, considerando que ya estaban las bases confeccionadas, por lo tanto debería, pero sin embargo se tendría que hacer todo el proceso formal, ese proceso terminó el día 16, cuando se hizo la apertura, y ahí sucedió algo que por lo menos, en mi experiencia como SECPLA, en este año y medio que he participado como presidiendo distintas licitaciones, no se había producido que la gran mayoría de las empresas se cayeron por situaciones formales, contenidas en el primer momento de la apertura que son los documentos anexos y, fundamentalmente, en virtud del incumplimiento del punto 13, letra g), que se refiere a adjuntar las aclaraciones.

Una empresa no las tenía, las tenían incompletas en la mayoría de los casos, y además otras empresas tenían otras observaciones como por ejemplo, que también lo exige las bases, no adjuntar el balance de la empresa debidamente firmado por un notario, que también era una exigencia, perdón, por un contador, no notario, por un contador. Y en virtud de esa situación 4 empresas de las que se presentaron, en este caso LIM Chile, ENFLO y Cía. Ltda., SAMITEC, y Servicios de Limpieza Ltda., quedaron fuera de bases en ese punto, por la situación del 13.1 letra g), que tiene relación con las aclaraciones adjuntas que deben ir en las bases. Solamente la empresa SELI, que es Servicios de Limpieza Integral, pasó todo el proceso.

Cuál era la situación en ese momento, yo hice la consulta a los integrantes de la mesa, quien debería definir y determinar la solución era el presidente, en este caso el SECPLA, el Director de SECPLA quien preside los actos de apertura, y yo traté de salvar la situación apoyándome en el punto 14 de las bases especiales, y que dice lo siguiente, en resumen dice que la mesa de apertura puede efectivamente admitir ofertas que puedan tener deficiencias de forma o omisiones sin importancia, dice, pero sin embargo siempre que éstas no afecten la igualdad de los oferentes en el acto de apertura y de licitación.

Qué es lo que pasaba, como ya había una empresa que había en la apertura hecho cumplimiento cabalmente con todos los documentos que ahí se estaban presentando, obviamente esa situación arriesgaba, objetivamente, a que esa empresa en virtud de aceptar a otras empresa que no habían cumplido a cabalidad con los documentos, se pueda hacer acciones judiciales o administrativas ante la Contraloría, por estar vulnerando las disposiciones y las exigencias que están en las bases.

Qué es lo que sucedió con esta empresa SELI, posteriormente cuando fue a la comisión de evaluación, la Dirección de Administración y Finanzas emite, nuevamente revisa los antecedentes para hacer el informe técnico, y observa que una de las exigencias de la licitación era subir los formatos con los que hacen las ofertas técnicas y económicas al portal Chile Compra, pero la empresa se equivocó y subió los formatos no corregidos, sino que los formatos anteriores, por lo

tanto admitir esa situación, habiendo sido muy estricto con las otras empresas en el momento de la apertura, al revés de la situación anterior, arriesgaba al Municipio exponerlo a acciones ahora de las otras 4 empresas que habían quedado fuera de base en la apertura, por admitir una eventual posibilidad de esta empresa SELI, dejando o haciendo un rasgo de flexibilidad ante el incumplimiento de uno de los puntos exigidos en las bases.

Esa situación nos lleva, en conclusión, a tener que, lamentablemente, que estar nuevamente repitiendo un proceso de licitación, que quiero señalar, aprovechar, dentro de las empresas, si ustedes se dan cuenta, no participó en esa oportunidad la empresa que actualmente cumple el servicio, y que de alguna forma nos obliga a solicitar al Concejo Municipal la posibilidad de una contratación directa, mientras, nuevamente, hacemos el tercer llamado de licitación. Licitación que en estricto rigor por el reglamento de Chile Compra se podría hacer, como tercera licitación, una licitación privada, no obstante en la discusión, y en el espíritu, y en la propuesta que lo planteamos y lo conversamos con la Alcaldesa, por la historia anterior de esto, no vale, quizás no es recomendable, por una situación de claridad del proceso, no es recomendable yo creo hacer una licitación privada, sino que seguir con una nueva licitación pública. Eso es lo que podría informar de todo esto.

SRA. ALCALDESA Una consulta del Dr. Zúñiga, una consulta de don Germán Venegas.

SR. ZUÑIGA En relación al punto, que Finanzas se dio cuenta que habían subido esta cosa de los formatos, ¿las otras empresas estaban en la misma, es decir, también habían subido los formatos las otras empresa, o no?.

SR. CRIADO En el momento en que las empresas quedan fuera de bases, en el proceso de apertura, sus ofertas se borran de Chile Compra.

SR. ZUÑIGA Eso, es que es reimportante saber si los gallos cometieron el mismo error o no, o sea como estudio para después, porque si todos cometieron el mismo error, pucha, es pecado decirles a los que aprobaron, ya, ustedes se quedan con la cuestión, si todos cometieron el mismo error. Entonces, por eso te digo que es interesante ver eso, qué es lo que ocurrió.

SR. VENEGAS Sra. Alcaldesa.

SRA. ALCALDESA Sí, don Germán tiene la palabra.

SR. VENEGAS Sí, a mí, las licitaciones siempre, no es primera vez que pasa, pero ahora parece que sucedió en forma masiva, sé que está en el reglamento, un reglamento que depende de nosotros aprobar, que es el tema de que muchas veces queda fuera de bases, como pasó en este caso, varias empresas, porque las firmas, las correcciones solicitadas no tenían firmas, o sea absolutamente un problema de forma.

Entonces, yo le quiero pedir a SECPLA, de que si puede hacer, y que yo como Concejal estoy dispuesto a estudiar en términos que si hay que hacer correcciones generales al reglamento, estoy dispuesto también a discutirlos. Por lo tanto, le solicito a SECPLA, si hay correcciones, y a Jurídico, de que son situaciones de forma, porque para no dar estas situaciones, o sea yo no puedo entender

que una empresa que fuera, producto simplemente que las correcciones que se le pidieron no firmaron, o sea a mí me interesa la calidad, me interesa la antigüedad, me interesa el precio, me interesa afinar más lo que dice Francisco, el tema de la experiencia, pero si las correcciones no las firman, no me parece un tema de fondo.

Por lo tanto, mi petición, para que ésto no se vuelva a repetir, estoy dispuesto, si usted pide como SECPLA, correcciones para hacer más ágil el tema de las licitaciones, estoy dispuesto a discutirlo y estudiarlo en el Concejo, José Luis.

SRA. ALCALDESA Me parece. Don Sergio tiene la palabra.

SR. VILLAVICENCIO Sí, yo entiendo, por ejemplo, que en las licitaciones de las empresas constructoras hay un período de consultas y dudas que el personaje que va a contratar tiene que resolver, tiene que esclarecer al oferente acerca que el servicio que le está prestando, entonces en una construcción tú dices, bueno, el hormigón armado va a llevar fierros de 2 pulgadas de diámetro, pero admite la propuesta poner 1.5, sí, en realidad sí. Son dudas y consultas que van respondiendo quienes van a contratar el servicio, pero si aquí eso no está, no tienes posibilidades de corregir. Entonces, mandó un papel mal el tipo, mal firmado, o en realidad se equivocó, no tiene ninguna chance de poder corregir.

Entonces, cómo es posible que en una licitación pública, hecha a través de Chile Compra, todos los oferentes, los 4 ó 5 están con problemas, entonces quién les despeja las dudas, quién les dice, no, ese papel no tiene que mandarse así, tiene que mandarse de este modo, y tener la misma apertura con todos los oferentes, porque es la forma, eso se estila en todos lados, despejar dudas, esclarecer y decirle a la gente que está participando de estas licitaciones, que tales documentos tienen que venir en este formato, en letra arial 12, a un espacio, en fin.

Entonces, yo siento que eso seguramente acá no lo hubo, entonces fue demasiado estricto en ese sentido, entonces la gente que se está presentando interpreta y se equivoca, pero no podemos, porque hoy día nos encontramos frente a este tema, que tenemos que dar un plazo de 30, 90 días, para este tema, y no cortamos una cuestión que viene arrastrándose hace bastante tiempo. Y por otro lado, yo creo que tampoco es bueno que se contrate vía directa de la Alcaldía esta cuestión.

Entonces, mi pregunta, ¿ha habido una semana, 3 ó 4 días, de esclarecimiento de información, de despejar dudas por parte de los oferentes?, les pregunto.

SRA. ALCALDESA Después contestamos las preguntas, por favor. Don Leo.

SR. SOTO Bueno, yo reitero que en este tema está en juego la eficacia y la eficiencia del Departamento, yo creo que llevamos hartos tiempos sin poder adjudicar este contrato, me parece extraño que no se hayan presentado las empresas que se presentaron antes, ¿están?, son dos de ellas.

SR. CORTEZ La que no se presentó fue la que actualmente presta el servicio.

SR. SOTO Y las otras dos sí.

SR. CORTEZ Sí.

SR. SOTO Y la otra vez estaban dentro de bases.

SR. CRIADO Sí.

SR. SOTO Y ahora no están. Esas cosas no me cuadran, ésta es segunda licitación y dos empresas habían postulado bien la primera y ahora postularon mal, yo no sé si es defecto de las bases, defecto de quién, del proceso, pero me gustaría que lo afinaran sin afectar los requisitos, porque aquí yo creo que es un tema de información, de transparencia, el que permite los oferentes sepan bien lo que tienen que hacer, no rebajarle los requisitos porque a veces los usan en contra nuestra, cuando tienen problemas dicen, oiga, pero no está escrito en ninguna parte esto, y ya nos ha pasado con otros contratos. Yo preferiría que fortalecieran el tema de la transparencia, de la información, del acompañamiento en lo que es la licitación, para que de una vez por todas se termine este cuento.

Por otro lado yo quiero hacer una pregunta, se pide una autorización directa para contratar directamente el servicio mientras dure el nuevo proceso, el tercer proceso de licitación, ¿el valor que se va a pagar por la mantención del servicio en estos 90 días, es el mismo de las veces anteriores?, esa es una pregunta. Y la segunda pregunta, ¿ustedes necesitan cuántos días?, pero la verdad que se haga la adjudicación de una vez por todas, ¿60?.

SRA. ALCALDESA 90 dice la propuesta.

SR. SOTO De 30 a 90 dice la propuesta, pero me gustaría que ellos precisaran.

SRA. ALCALDESA De 60 a 90 dice, yo voy a proponer 90.

SR. SOTO En la tabla dice 30 a 90.

SRA. ALCALDESA Ya, disculpe.

SR. SOTO La vez anterior SECPLA dijo, necesitamos 60 días y está todo listo, o no sé qué Departamento, pero dijeron en 60 días está todo listo, y nuevamente estamos en ésta.

SRA. ALCALDESA Ellos dicen, hay un alegato, hay que ver el acta, porque ayer alegábamos con ellos, ellos dicen que dijeron 90, y que fuimos nosotros o yo quien dijo 60, ahí tenemos un alegato, bueno, pero es irrelevante.

SR. SOTO Bueno, habría que revisar el acta, pero la verdad que nosotros queremos que se adjudique de una vez por todas este contrato y no se mantenga una forma que es transitoria como permanente. Así que ahí están mis dos dudas planteadas.

SRA. ALCALDESA Srta. Sonia, tiene la palabra. Después respuestas por favor.

SRA. GONZALEZ Bueno, me uno a las críticas de los Concejales y me parece que le hemos dado tanto alargue a esta situación que también me parece extraño que todas las empresas hayan salido fuera de las bases o hayan quedado fuera por una u otra razón, me parece que las personas que están trabajando en las bases no sé si las cambiaron de la segunda a la tercera, debe haber alguna falla también en las personas que están tratando de hacer este proceso.

Me gustaría saber qué tengo que esperar yo, qué va a cambiar ahora para que nosotros les demos 90 días, por qué yo voy a tener que asegurarme al darles 90 días, que de nuevo no vamos a estar con el mismo problema en 3 meses más, qué van a hacer ustedes para que ésto no se vuelva a repetir, cuál es la empresa que se contrataría entonces ahora, sería la que está u otra, cuál es la oferta, y saber más detalles, porque igual, a pesar de que aparenta ser un contrato que no es tan oneroso, pero es una situación que se viene arrastrando desde hace mucho tiempo, con bastantes dificultades, que las hemos conversado en las reuniones privadas, y que ésto todavía no se corte por lo sano, transparentemente, como corresponde, sabiendo que las personas que están haciendo las bases son personas que tienen mucha más experiencia que los que estamos acá.

Así es que me gustaría saber cómo vamos a resguardar que ésto se corte bien en el tiempo que ustedes están solicitando, porque si no por qué tendríamos que dar 3 meses, por qué no 30, porque ustedes me imagino que habrán hecho un autocrítica, en qué fallamos nosotros, porque es extraño, puede ser que una empresa se caiga, o dos empresas, pero las cuatro, y dos veces consecutivas ya es raro. Así que hay que hacer, creo yo, un proceso de autocrítica y con las personas que corresponda, o quizás colocar a otra persona dentro de los que van a hacer las bases y los que van a tener que contacto con las empresas, porque creo que está fallando la comunicación y la coordinación interna.

SRA. ALCALDESA Bien, yo le ruego al Sr. Director o al Sr. Abogado, que contesten las preguntas que han formulado los Sres. Concejales.

SR. CORTEZ Buenos días, como primera cosa. A ver, me gustaría hacer una especie de aclaración con respecto a lo que es el proceso de licitación en base, principalmente, a la consulta del Concejal Villavicencio.

Bueno, en primer lugar, todo proceso de licitación tiene un período de consultas que va justamente con las aclaraciones que se hacen por parte del Municipio, de las bases, hay un período establecido en las bases mismas por el cual las empresas que muestran un interés y que han comprado bases, pueden hacer todas las consultas técnicas y las aclaraciones al respecto, y en este caso se dio, como se da en todas las licitaciones que hace el Municipio, o sea eso como primera cosa.

Como segunda cosa, hay muchas dudas con respecto a qué fue lo que provocó, con respecto a las aclaraciones, en la primera intervención del Concejal Soto dio a entender de que habían algunas dudas, si en las aclaraciones se habían puesto algunas trabas que hubieron entorpecido el proceso. Efectivamente, en las aclaraciones se hizo una modificación con respecto a unos formatos, pero esos se publicitaron debidamente y a esas aclaraciones tuvieron acceso todas las partes en el proceso, de hecho las ofertas estaban hechas en base al formato correcto, fueron otros formatos

anexos que tenían que incluirse dentro de los documentos anexos, al momento de licitar, los que no los modificaron, y hubo un error ahí por parte de las empresas, en el que el Municipio no tiene nada que ver; desgraciadamente, fueron omisiones que cometieron las empresas al momento de ofertar. Eso por un lado.

Además, en por lo menos dos de las cuatro ofertas que se dejaron fuera, en el primer momento, hubo otros errores que no solamente iban por el lado de las aclaraciones, sino que también tenían que ver o con contabilidad incompleta que presentaron, en el caso de una, y otro con una contabilidad, un balance general que no estaba firmado por un contador, tal como lo exigían claramente las bases, ni siquiera fue una modificación de las aclaraciones, sino que las bases desde un principio lo exigían. Entonces, básicamente, en el caso de las 4 ofertas que quedaron fuera de la apertura, en el acto de la apertura misma, fueron por errores que estaban suficientemente explicados y que las empresas tenían suficiente conocimiento previo del asunto.

Ahora, qué sucedió con la quinta empresa, que fue la empresa que pasó la oferta y cumplía con todos los requisitos, cometió otro error grave, que justamente el acto que da transparencia a todo el proceso licitatorio, que en el fondo es lo que busca la ley de Chile Compra, es que se incorporen los formatos correctos dentro del portal. Esa empresa cometió ese error, que no es un error menor, es un error que perfectamente, como dijo José Luis en un minuto, podría haber dado para alguna presentación ya sea en los entes administrativos, ya sea en los tribunales de justicia, por parte de las otras empresas que quedaron fuera.

Entonces, básicamente ese fue el proceso, y básicamente reafirmar la idea de que no es por un asunto de poca transparencia de las aclaraciones, sino que básicamente fue por un asunto de que quizás las empresas no previeron bien el tema de las aclaraciones, siendo que tuvieron todas las oportunidades por bases y de tiempo para poder ajustar sus formatos. Eso es básicamente en lo que se refiere al proceso y en lo que se refiere a las razones jurídicas de por qué se dejaron fuera de bases las primeras cuatro, y por qué se desestimó la oferta al momento en que la comisión tuvo que analizar la oferta que quedó.

SR. CRIADO Bueno, en complemento a lo que dice el Abogado, Gonzalo Cortés, de la Dirección Jurídica, yo quisiera referirme a lo que plantea, de alguna forma, el Concejal Germán Venegas, respecto al tema de cómo uno puede perfeccionar y también el proceso de licitación, pero sin quizás dejar espacios para el riesgo que plantea el Concejal Leo Soto, respecto de que el flexibilizar signifique de alguna forma poner autotrampas para el mismo Municipio al darle ventajas a los privados que puedan en algún momento contratar con el Municipio.

A ver, quizás es pertinente señalar que en el momento en que se realizó la evaluación de la oferta, del proceso de licitación, uno de los puntos que se discutió justamente en esa evaluación, fue la necesidad quizás de revisar las exigencias que están contempladas en las bases generales de licitación, que son las que están decretadas y que son las que rigen todo el proceso de licitación, y por lo tanto rigen y afectan las bases especiales de todos los procesos de licitación.

Lo que se acordó en la reunión fue, justamente, la posibilidad de provocar esta discusión y pedir un pronunciamiento a la Dirección Jurídica, desde SECPLA, para viabilizar la modificación de algunas

exigencias de los procesos de licitación, y en específico yo puedo señalar que hay algunos aspectos que se han modificado, y que se ha avanzado de alguna forma; por ejemplo, la exigencia de retirar las bases de licitación desde la SECPLA, que era una exigencia que si no se cumplía, esa empresa quedaba fuera de bases, hoy día ya no es necesaria, porque se permite que la empresa baje las aclaraciones desde el portal Chile Compra, pero sigue existiendo la exigencia de la necesidad de que esas aclaraciones vengan firmadas.

Y cuál es el argumento, porque aquí hay que señalar que no es una cuestión de un simple trámite, el argumento que se dice que tienen que estar firmadas las aclaraciones, es porque las aclaraciones pasan a ser parte íntegra de las bases de licitación, y por lo tanto, posteriormente, parte íntegra de los contratos que se firman a partir de las adjudicaciones.

Esa es la importancia de la firma, donde se obliga o se entiende que el oferente tuvo pleno conocimiento de esas modificaciones y por lo tanto las acepta, pero eso puedo ser modificado, como por ejemplo, que es una propuesta que se va a realizar, que en el formato donde el oferente señala que dice tener pleno conocimiento de las bases y su plena aceptación, en ese mismo formato se podría incorporar como declaración jurada, que acepta todas las modificaciones que se realicen en el proceso de aclaración y respuesta, y eso evitaría la necesidad de que las aclaraciones vengan firmadas.

Por lo tanto, esa propuesta nosotros la vamos a realizar, porque de aquí en adelante vienen muchas otras licitaciones, que la verdad de las cosas no queremos, porque es perjudicial, aquí lamentablemente, esto es un perjuicio para el Municipio y para la administración porque se tienen menos posibilidades de tener ofertas donde poder decidir y pedir la adjudicación para cada una de ellas.

SRA. ALCALDESA Estamos, yo creo que, razonablemente informados, votemos entonces.

SR. CRIADO Alcaldesa, el proceso es el siguiente, aquí no se puede negociar directamente con una empresa, aquí se tienen que pedir por lo menos 3 cotizaciones a empresas que presten el servicio, por el portal Chile Compra. La mejor opción es la que se adjudica y el valor del servicio que se está sugiriendo contratar es por 8.000.000. La licitación consideraba un valor de 8.500.000, pero considerando que es un período de 3 meses, que es el que estamos pidiendo nosotros para no correr más riesgos respecto a la licitación, que es el fundamento del tiempo en realidad, por lo tanto no podemos exigir a las empresas un valor mayor en virtud de que los requerimientos no son los mismos, no podríamos pedirlo en virtud que no es lo mismo estar contratando un servicio por 2 años o más, que por 3 meses, por lo que significan los costos que significa la implementación para la empresa, por eso estamos pidiendo 8.000.000 y no los 8.500.000.

SR. SOTO Y cuánto estamos ahora, yo le pregunté cuánto estamos pagando desde que terminó el contrato hasta ahora.

SR. CRIADO El actual servicio cuesta 7.000.000.

SR. SOTO Estamos subiendo 1.000.000 en estos 3 meses, 1.000.000 por cada mes.

SR. CRIADO Y la licitación está subiendo 1.500.000. Bueno, esos son los precios del mercado, eso ya lo explicamos la vez anterior.

SRA. ALCALDESA Srta. Sonia, sobre lo mismo.

SRA. GONZALEZ Yo quiero que me expliquen las razones jurídicas por qué no se pueden contratar directamente las personas que ya están.

SR. CORTEZ Porque se trata de la licitación de un servicio, y por lo tanto está todo regulado por la ley de Chile Compra, y por lo tanto no estamos hablando de una emergencia y no estamos calificando una emergencia, estamos contratando un servicio en forma transitoria para proceder a una nueva licitación. Por lo tanto, se tienen que hacer las cotizaciones correspondientes en el portal, dejar un período de tiempo establecido para las empresas puedan presentar esas cotizaciones y puedan hacer sus ofertas, y para que el Municipio en un proceso de transparente a través del portal adjudique a la que más le convenga a sus intereses.

Eso es distinto a un proceso de contratación por emergencia, cuando es para períodos muy pequeños y para casos muy excepcionales, y que incluso tienen una calificación por parte de la autoridad. O sea es absolutamente en la línea de lo que es la transparencia en la contratación que tienen que tener los entes público, en este caso la Municipalidad.

SR. VILLAVICENCIO Sra. Orfelina.

SRA. ALCALDESA Sí, Sr. Villavicencio.

SR. VILLAVICENCIO Aquí hay algo que a mí no me cuadra, porque nosotros estamos extendiendo a la actual persona que tiene el contrato de limpieza y mantención al Municipio, a la Sra. Ampuero, si no mal entiendo. Aquí, a este Concejo se le pidió subir de 7.000.000 a 8.000.000 para poder cubrir ese proceso, en la modificación presupuestaria pasada...

SR. CRIADO 8.500.000.

SR. VILLAVICENCIO Claro, subir de 7 a 8.500.000, eso se vio en la modificación presupuestaria, pero aquí hay algo que a mí no me cuadra, cómo le vamos a pagar \$1.500.000.- más a una empresa que venía haciendo los servicios por 7.

SRA. CUEVAS Por 6.

SR. CRIADO No, no es a la misma.

SRA. CUEVAS Sí, 6 y tanto le pagábamos a la empresa.

SR. VILLAVICENCIO Claro, cuánto le vamos a pagar en estos 3 meses que necesita SECPLA para poder armar bien las bases de licitación y salir de este entuerto, en realidad, porque

ya es un entuerto. ¿Cuánto se le va a seguir pagando a esa empresa de aseo?.

SR. CRIADO Es que no es la misma empresa.

SR. VILLAVICENCIO ¿No es la Sra. Ampuero la que sigue con los servicios?.

SR. CORTES Podría llegar a ser.

SR. VILLAVICENCIO Pero, aclárenme, a ver, podría llegar a ser, a ver, cómo es la cosa.

SR. CORTES Concejal Villavicencio, lo que pasa es que aquí va a haber un proceso, una cotización, un nuevo proceso licitatorio, una licitación directa que se llama. Ella puede presentarse y ella puede tirar cotizaciones, pero ella puede quedar como puede no quedar.

Ahora, el precio que se está ofertando en la nueva cotización es de 8.000.000, es un millón más de lo que se cotizó el anterior, abre la posibilidad de que otra, porque en el proceso anterior, por los otros 3 meses, sólo se presentó ella. Con ésto abre más posibilidades que las empresas que licitaron en este proceso también, puedan presentar sus cotizaciones.

SR. VILLAVICENCIO Sí, entiendo perfecto, pero quién está haciendo el aseo del Municipio hoy día, ¿la Sra. Ampuero?.

SR. CORTES No, la Sra. Ampuero termina su contrato, si no me equivoco, el 26 de agosto.

SR. VILLAVICENCIO ¿Y qué empresa lo está haciendo?.

SR. CORTES Ella, hasta el 26 de agosto, que terminan los 3 meses anteriores, que cotizó anteriormente.

SR. VILLAVICENCIO Ya, O.K., ¿y quién va a quedar ahora?, claro, porque estamos entre 30 y 90 días.

SRA. ALCALDESA A ver, seamos serios, por favor.

SR. VILLAVICENCIO No, estoy preguntando, quién va a asumir.

SRA. ALCALDESA Seamos serios.

SR. VILLAVICENCIO Estoy siendo serio en lo que estoy diciendo, quién va a quedar haciendo el aseo en estos 90 días.

SRA. ALCALDESA Sr. Concejal.

SR. VILLAVICENCIO No, no, Sra. Orfelina, es que estoy tratando de esclarecerme, ¿quién

va a seguir haciendo, no sé, el aseo en estos 90 días?.

SRA. ALCALDESA Mire, tenemos que hacer una contratación directa, cumpliendo todas las normas, subiendo a Chile Compra, y hay que hacerlo hoy mismo, hay que presentarlo hoy mismo, y puede máximo, como acá se ha dicho, \$8.000.000.-, pueden postular todos los oferentes, los mismos, y puede postular la señora que actualmente está prestando el servicio.

SR. PEREIRA ¿No se le puede extender el contrato?.

SRA. ALCALDESA No se puede extender el contrato, se dijo ya que no se podía extender.

SR. VILLAVICENCIO Ya le han dado bastante agüita.

SRA. ALCALDESA No, no se trata de darle agüita, yo creo que esas expresiones no se pueden aceptar. Aquí ha habido errores técnicos... no sé qué le llama la risa.

SRA. PINO Es que usted dice palabras tan extraordinarias, y cuando otro dice algo, lo encuentra como, ay, qué atroz.

SRA. ALCALDESA Bueno, es que yo soy la Alcaldesa, señorita, le recuerdo.

SRA. PINO Este es el teatro del absurdo, Sra. Orfelina.

SRA. ALCALDESA Tengo que recordarle eso con mucho respeto, se lo recuerdo, señorita.

SR. PEREIRA Ya, pero avancemos.

SRA. ALCALDESA No, pero poniéndonos muy serios, y es a lo que yo llamo a este Concejo, la verdad que uno no sabe a quien va a contratar, todas son posibilidades, puede que quede la misma empresa o puede que queden otras que no tenemos idea.

SRA. PINO ¿De verdad, de verdad, nadie sabe?.

SRA. CUEVAS ¿Quieres una bolita de cristal?.

SRA. PINO Yo voy a sacar mi bolita de cristal.

SRA. ALCALDESA Yo creo que no a lugar lo que usted pregunta, Srta. Angélica.

SRA. PINO ¿De verdad, de verdad, nadie sabe?, apuesto mi cabeza.

SRA. ALCALDESA Por favor, pongámonos serios, ésto no es de cabros chicos. Sr. Concejal.

SR. VENEGAS A ver, yo recuerdo que cuando se discutió tanto en la comisión de finanzas el tema de la ampliación de los montos, una de las razones de la ampliación de los montos era

justamente para aumentar la competencia, y esa razón se esgrimió en este Concejo y por eso le dimos, es una de las razones, porque en la licitación donde salió la proponente Julia Ampuero, justamente fue la única que se ajustó al monto de los 7.000.000 solicitados y pedidos.

Entonces, ahora, es cierto que como pueden decir, medio en broma, medio en serio, podría salir la misma empresa, por el hecho de ya subir en esta propuesta por 3 meses un millón más, se supone, espero que sea así, que hayan más proponentes en esta etapa que les va a interesar seguir con el contrato. Esa fue la razón y eso lo avalamos todos, creo que fue por forma unánime.

SR. VILLAVICENCIO Sra. Alcaldesa, quiero aclarar al Sr. Venegas, porque esa no fue la razón de peso, la razón de subir \$1.000.000.- más, para el tema de la limpieza y la mantención de aseo dentro del Municipio, era porque los valores que manejaba técnicamente SECPLA no correspondían a los valores mercado, por lo tanto nosotros estábamos llamando a comprar un Mercedes Benz por \$5.000.000.-, siendo que valen 20 ó 30, ¿se fija?, entonces esa fue la razón de peso.

SRA. ALCALDESA Sí, está dentro del contexto, sí. Entonces, Sres. Concejales, yo voy a pedir entonces el voto de ustedes para lograr la autorización para hacer la contratación directa del servicio de aseo y mantención de dependencias municipales, por el término que dure el proceso de un nuevo llamado a licitación para la contratación de estos servicios, por 90 días, por un monto máximo de \$8.000.000.-.

Vamos votando, ¿quiénes están de acuerdo?. 9 votos, por unanimidad de este Concejo. Muchas gracias, se levanta la sesión.

ACUERDO N° 420-06 **“Se acuerda con los votos a favor de los Concejales Sr. Germán Venegas, Sr. Leonardo Soto, Srta. Sonia González, Srta. Angélica Pino, Sra. Nora Cuevas C., Sr. Juan Zúñiga, Sr. Francisco Pereira, Sergio Villavicencio y Sra. Alcaldesa , autorizar la contratación directa del “Servicio de Aseo y Mantención de Dependencias Municipales”, por 90 días y un monto máximo de M\$ 8.000 mensuales, período durante el cual se debe proceder a un nuevo llamado a licitación pública para la contratación de estos servicios.”**

Siendo las 11:05 horas se levanta la sesión, firmando la presente acta la Sra. Alcaldesa, los señores Concejales asistentes y el Ministro de Fe que autoriza.

SRA. NORA CUEVAS CONTRERAS

SRA. ANGELICA PINO SAN MARTIN

SRA. SONIA GONZALEZ ROMO

SR. LEONARDO SOTO FERRADA

SR. JUAN ZUÑIGA PACHECO

SR. SERGIO VILLAVICENCIO PASTEN

SR. GERMAN VENEGAS RODRIGUEZ

SR. FRANCISCO PEREIRA RIQUELME

ORFELINA BUSTOS CARMONA
ALCALDESA

RODOLFO MUÑOZ CASTILLO
SECRETARIO MUNICIPAL
MINISTRO DE FE