



**CONCEJO MUNICIPAL
SESION EXTRAORDINARIA N° 58
20 DE AGOSTO DEL 2015**

En San Bernardo, a 20 de enero del año dos mil quince, siendo las 9:40 horas, se dio inicio a la Sesión Extraordinaria N° 58, presidida por la Sra. Alcaldesa doña Nora Cuevas Contreras, y que contó con la asistencia de los siguientes Concejales:

SRA. AMPARO GARCIA SALDIAS
SRA. ORFELINA BUSTOS CARMONA
SR. LEONEL CADIZ SOTO
SR. SEBASTIAN ORREGO CISTERNAS
SR. RAIMUNDO CAMUS VARAS
SR. CHRISTOPHER WHITE BAHAMONDES
SR. SEBASTIAN TAPIA MACAYA
SR. LUIS NAVARRO ORMEÑO
SR. RICARDO RENCORET KLEIN
SRA. SOLEDAD PEREZ PEÑA

Actuó como Ministro de Fe la Secretaria Municipal (S), Sra. Pamela González Jerez.

TABLA:

- 1.- Aprobación adjudicación propuesta pública “Servicio de Mantenimiento de Luminarias LED para la Iluminación Pública de la Comuna de San Bernardo”, IDE 2342-20-LP15, a la empresa Chilectra S.A., por un monto de UF 4.160.728.- IVA incluido mensual. El plazo del contrato es de 12 meses iniciales para el recambio sin pago alguno y posteriormente por un período de 108 meses con pago por concepto de mantenimiento, el acuerdo debe ser adoptado por los dos tercios de los Concejales en ejercicio. Expone Secretaría Comunal de Planificación.
- 2.- Aprobación Otorgamiento de subvenciones:
 - a) Club Deportivo Aromos de Chena, por un monto de \$ 1.879.000, como aporte para adquisición de implementación deportiva.
 - b) Junta de Vecinos Villa Puerto Williams, por un monto de \$ 3.000.000, como aporte para financiar participación del taller en el Segundo Festival “Experiencias Textiles Tramas Vivas 2015, a realizarse en la ciudad de Buenos Aires y la ciudad de La Plata, durante el mes de septiembre.

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

- 1.- **APROBACIÓN ADJUDICACIÓN PROPUESTA PÚBLICA “SERVICIO DE MANTENIMIENTO DE LUMINARIAS LED PARA LA ILUMINACIÓN PÚBLICA DE LA COMUNA DE SAN BERNARDO”, IDE 2342-20-LP15, A LA EMPRESA CHILECTRA S.A., POR UN MONTO DE UF 4.160.728.- IVA INCLUIDO MENSUAL. EL PLAZO DEL CONTRATO ES DE 12 MESES INICIALES PARA EL RECAMBIO SIN PAGO ALGUNO Y POSTERIORMENTE POR UN PERÍODO DE 108 MESES CON PAGO POR CONCEPTO DE MANTENCIÓN, EL ACUERDO DEBE SER ADOPTADO POR LOS DOS TERCIOS DE LOS**

CONCEJALES EN EJERCICIO. EXPONE SECRETARÍA COMUNAL DE PLANIFICACIÓN.

SRA. ALCALDESA Yo creo que por lo relevante del tema, es un que tema que evidentemente pretendemos le cambie la vida a los sanbernardinos, que sea el gran aporte de este Concejo y la Municipalidad a la seguridad comunal, pensando en que tendemos a la modernización de las luminarias, es un tema que es además delicado, por todo el momento que se está viviendo en el país, de estas empresas truchas, y nosotros no queremos caer en nada más que en el buen diálogo, en la transparencia, en una licitación bien adjudicada, con técnicos de alto nivel, como nosotros podemos contar en esta Municipalidad, y lo digo con mucho orgullo, que han trabajado por meses y la verdad es que buscando lo mejor para San Bernardo.

Vamos a escuchar la exposición, voy a proponer que este Concejo no sea de adjudicación, por supuesto, ya que nos habíamos comprometido a entregar antecedentes el día martes, incluso creo que siendo día martes era poco tiempo, así es que vamos a tender en este Concejo a la exposición de todo lo que va a ser el tema de las luminarias, para convocar a un nuevo Concejo, como corresponde al ordinario, la próxima semana, y poder tener los antecedentes bastante más claro, y digeridos, para que nadie diga que aquí no hubo tiempo, nosotros citamos a una reunión, el martes pasado, para dar el primer anticipo, para aclarar dudas también, no concurrieron más que dos o tres Concejales, por eso que en bien de que se conforme al acuerdo de recibir la documentación, que no llevo a su término más que anoche, Secretaria, se distribuyó muy tarde la tabla.

ACUERDO N° 1.187- 15 **“Se acuerda, por la unanimidad de los Concejales asistentes Sres. Amparo García S., Soledad Pérez P., Orfelina Bustos C., Sebastián Tapia M., Sebastián Orrego C., Christopher White B., Leonel Cádiz S., Raimundo Camus V., Ricardo Rencoret K., Luis Navarro O. y Sra. Alcaldesa, tratar el punto de tabla adjudicación propuesta pública Servicio de Mantención de Luminarias LED para la iluminación Pública de la Comuna de San Bernardo”, IDE 2342-20-LP15, a la empresa Chilectra S.A., por un monto de UF 4.160.728.- IVA incluido mensual. El plazo del contrato es de 12 meses iniciales para el recambio sin pago alguno y posteriormente por un período de 108 meses con pago por concepto de mantención”, como exposición y adjudicarlo en una próxima Sesión de Concejo”**

Vamos a sugerir que este Concejo hable de la exposición de este gran proyecto, y la licitación de las luminarias LED. Ofrezco la palabra, entonces. Concejala.

SRA. GARCIA Lamento que no sea el momento, Alcaldesa, porque yo cuando fui citada por Concejo el martes pasado, a las 9 de la mañana, para escuchar esta exposición, estuve, con el Concejel Orrego, y para mí esta propuesta es trascendental, es tremendamente emblemática, es trascendental para nuestros vecinos, cuanta gente, cuanta gente es la que está esperando que nosotros, este cambio de luminarias, que tiene que ver con tecnología, que tiene que ver, al final, con mejor calidad de vida para las personas, a mí de verdad, quisiera participar en esto, Alcaldesa, yo les avisé el Concejo pasado que la próxima semana no voy a estar, como me toca encargarme de muchas cosas, de seguridad, y escuchar la gente, éste es un clamor tremendo en la gente, quo obviamente la tecnología ya no alcanza, no da, y ésto puede cambiar significativamente para muchas personas, la percepción de bajarse en sus casas, en el paradero, en los desplazamientos al transporte público, el caminar por las calles.

Entonces yo sé que llegaron anoche los antecedentes, Alcaldesa, claro, los recibí a la misma hora, pero también quiero decir que fuimos citados a las 9 de la mañana del martes, y sólo llegamos dos Concejales, entonces yo quisiera también pedir un acto de oportunidad para esta Concejala, y hacer un Concejo Extraordinario mañana, el sábado, cuando sea la posibilidad, porque a mí me gustaría

participar, a mí no me gustaría estar ajena de esto, yo lamento que esto haya pasado, este impas que llegaron los antecedentes antes de ayer, qué sé yo, pero también quiero dejar en claro nosotros fuimos citados el martes pasado, a las 9 de la mañana, y sólo llegamos dos Concejales.

SRA. ALCALDESA Bien, vamos a someter, después, hay una invitación, a lo mejor se podría concordar, porque tú viajas el domingo, y va a estar un mes fuera.

SR. NAVARRO Alcaldesa, yo apoyo la moción de Amparo, si es necesario estoy dispuesto, ya sea mañana o en la tarde, como usted diga.

SRA. GARCIA Gracias, Concejal, se lo agradezco.

SRA. BUSTOS Por qué no lo hacemos a continuación de ésto, si es tan breve lo de ella.

SRA. ALCALDESA Sí, después tomamos el acuerdo, de acuerdo a la disponibilidad del tiempo de todos. Bien, le damos la palabra al Director y a nuestro profesional, don Francisco Mendoza. Buenos días.

SR. FERNANDEZ Alcaldesa, Sres. Concejales, bueno, ustedes saben que estamos trabajando hace bastante tiempo en esta propuesta. Luego de un largo análisis de estudio, antes de llamar a licitación, nosotros nos preocupamos de que esta propuesta quedara absolutamente muy técnicamente preparada, dado que es una propuesta compleja, tanto por su envergadura como por su significado en el sentido de que en algún minuto fuimos con los Concejales a ver el caso de Cauquenes, en donde se habló mucho del alto impacto que tiene en la Comuna, pero se habló mucho también del ahorro que produce y de un sistema que es absolutamente sustentable.

Ahora bien, cuando hacemos la visita, tanto los técnicos como todos los Concejales que fueron nos dimos cuenta de que efectivamente había un tema de un alto ahorro en el consumo de las luminarias, sin embargo, técnicamente, al recorrer las calles y notar que se ve muy bien este cambio de luminarias, nosotros nos dimos cuenta que el tema iba mucho más que en el tema del ahorro del costo, nos dimos cuenta de que ellos, por ejemplo, cambiaron las luminarias por algo equivalente, y lo que ganaban era un 50% de ahorro, sin embargo se producían estos espacios oscuros entre poste y poste, y nos dimos cuenta que más bien ellos apuntaron al ahorro de costo. Llegamos a la conclusión de que nosotros no queríamos eso, nosotros queríamos alta eficiencia lumínica en las calles, es decir, que no se produjeran espacios oscuros, casi como pensar en que esta luminosidad debería ser continua, por lo tanto además de apuntar hacia un ahorro de energía y costo, más bien nosotros pensábamos en obtener una alta eficiencia lumínica, aunque tuviéramos que sacrificar algo de ahorro.

Entonces, bajo ese punto de vista el estudio fue hecho para una alta eficiencia, y por supuesto tener un ahorro, pero no el 50%, ustedes comprenderán que la vida de Cauquenes en nada se asemeja con San Bernardo, ellos no tienen el problema de delincuencia que tenemos nosotros, por lo tanto estábamos dispuestos a sacrificar parte de ese ahorro en una alta eficiencia.

Sin embargo, en esta propuesta, luego de haber preparado largamente el tipo de luminaria, de haber apuntado a la mejor optimización de la propuesta, llegamos, increíblemente, llegamos a un alto ahorro, a una alta eficiencia, y realmente me atrevo a decir que a nosotros nos sorprende, tenemos una muy buena oferta, creemos mucho en este proyecto, ha sido un proyecto duro de estudiar, porque son muchos los parámetros, estas lámparas tienen varios componentes que en conjunto hacen la eficiencia, de hecho pedimos muestras, se instalaron dos, y realmente son increíbles, yo creo que es un gran proyecto para la Comuna, es de alta seguridad y creo que vamos a dar en lo que nosotros buscábamos al principio, que es tener una luz continua, esperamos que no nos pidan que las apaguen porque se ve mucho en la noche.

Yo voy a dejar con ustedes a Francisco, Francisco ha trabajado arduamente en ésto, él tiene súper

claros todos los parámetros, así es que le voy a dejar toda la parte técnica a Francisco Mendoza.

SRA. ALCALDESA Consulta, Roberto, me gustaría, no sé quién va a abordar, porque Francisco es sumamente técnico, veamos el tema económico y financiero, Roberto, o sea, yo creo que lo más importante aquí es el compromiso a 10 años, que es importante que los Concejales lo tengan súper claro, qué es lo que va a significar, qué significa en nuestro presupuesto esta inversión, que trasciende, por supuesto al tiempo. ¿Tú lo vas a ver eso también?.

EXPONE CON APOYO DE DATA SHOW.

SR. MENDOZA Sí. En la pantalla reflejan las luminarias que existen en la Comuna, luminarias existentes en la calles, de calles y pasajes, ahí están las potencias, en el punto 1 están las luminarias de 70, en el punto 2 están las luminarias de 100, punto 3 las de 150 watts, 250 y 400, ese es el parque que tenemos nosotros de luminarias.

SR. CAMUS ¿Está todo eso en lo que tenemos, los cuadros?.

SR. MENDOZA Sí, lo tienen, están todos los datos que ustedes tienen, están todos los cuadros, lo que pasa es que en los cuadros que ustedes tienen están evaluados por empresa, porque nosotros, en la evaluación, es por empresa.

Entonces, en la segunda parte están las cantidades, que nos dan 18.577, que son luminarias viales, que están en las calles, enfocando hacia la calle, y 5.100 luminarias peatonales, que son las que están hacia la vereda. Ahí aparece un total de 23.677 luminarias, el proyecto nuestro es de 24.000, una vez que hacemos en las planillas que siguen adelante, de las ofertas, que las incluimos, esa diferencia, por las luminarias de 100, que son las que, en el fondo, más tenemos.

De ahí se potencia con pérdida, las luminarias de sodio tienen un factor de pérdida en la potencia, qué quiere decir, que cuando uno las prende no funcionan como 70 watts, sino que funcionan con la potencia total con las pérdidas, o sea, una luminaria de 70 funciona de 84 watts, una de 100 como de 120, una de 150 como una de 180, una de 250 como 300, y una de 400 como de 480, o sea, las pérdidas de los ballast son muy altas, y eso es lo que nosotros, en el fondo, consumimos con una luminaria de sodio, por lo tanto ahí están las potencias en totales, están las potencias en watts, lo que nos indica, en total, que nosotros tenemos 23.677 luminarias, y tenemos una potencia total en San Bernardo, de 3.784.776 watts, eso es la situación que tenemos ahora, en este momento.

Nosotros, como Municipalidad, de acuerdo a esos valores que teníamos, que indicamos en wattaje y en consumos que pagamos actualmente a la compañía eléctrica, por consumo y por mantenimiento, hicimos, desarrollamos una simulación financiera, indicando que el proyecto de cambiar 24.000 LED nos costaba 7.200.000.000, trabajamos a una tasa del 1% mensual, y llegamos a un factor, una cuota mensual de 109.000.000, que podíamos estar en condiciones de pagar como Municipalidad, generando este proyecto de LED.

Si se dan cuenta, ese valor de la cuota es de acuerdo a los ahorros que nosotros proyectamos... a un proyecto que nosotros generamos simulado municipalmente, indicando que el valor de la luminaria, unitario, de una luminaria LED, nos costaba alrededor de \$300.000.-, que aparece ahí. Eso fue lo que aparece en la propuesta, en la propuesta aparecen 110.000.000, de cuota, a en el fondo son a 10 años el proyecto, pero un año es de instalación, y son 108 mensualidades.

No sé si quieren que les hable de las ofertas de la licitación, porque esta planilla está hecha en base a las ofertas, también, en comparaciones, ¿o trabajamos solamente lo que es municipal?.

SR. CAMUS La verdad es que no entendí mucho de tu explicación, para ser te bien franco, yo por lo menos, en particular, no soy muy bueno para las tablas, entonces si por favor..

SRA. GARCIA Simplifícala.

SR. MENDOZA Ah, esa es una tabla de valor futuro, o sea...

SR. CAMUS O sea, no, no, a lo que voy es que no sé si el valor que está refiriendo es mensual, anual, porque no aparece ahí tampoco, me aparece tasa mes, pero no sé si es tasa mes, en dos meses, en un mes, entonces como es una licitación que implica mucha plata es muy importante para nosotros tener una mayor claridad en las comparaciones.

SR. MENDOZA Sí, correcto.

SRA. ALCALDESA Espérate, Francisco, que el Concejal Cádiz quiere hacer algunas consultas.

SR. CADIZ Yo entendí, de lo que usted quiso decir, antes que hablara Francisco Mendoza, que era lo que yo quería decir, era que primero se debiera explicar el modelo de negocio, cual es el modelo, bajo qué lógica, estamos comprando, arrendando, haciendo leasing, cual es el marco.

SR. MENDOZA Ya, vamos a explicar un poco, ésta es una licitación de mantenimiento, es una licitación de mantenimiento por 10 años, donde al contratista que se gane esta licitación de mantenimiento se le condiciona a cambiar 24.000 luminarias de sodio por 24.000 luminarias de LED, ese es el global, es un mantenimiento donde al contratista se le dice, dentro de las especificaciones técnicas, que tiene un año para cambiar 24.000 luminarias a LED, esa es la modalidad de licitación.

SR. WHITE Respecto a lo mismo, este cambio, ¿qué significa en ahorro para San Bernardo?.

SR. MENDOZA Sí, lo vamos a ir viendo, por qué, porque por eso yo les digo que tenemos una simulación municipal y además tenemos las ofertas, entonces si ustedes quieren vamos revisando este cuadro, porque aquí vamos a ver los ahorros por ambas ofertas que tenemos, porque la oferta de la empresa CHILECTRA, mensualmente, es un valor mensual, por 108 mensualidades, el valor mensual, o sea, el valor de un mes, que indicaron ellos en el formato 7, al valor de la UF, ésta es una licitación en UF.

SR. CAMUS Francisco, yo los entiendo a ustedes, ustedes saben muy bien esto, pero le estás explicando a 11 personas que no están interiorizadas en esto, nosotros primera vez que lo vemos, entonces ya es bastante técnico y financiero, entonces antes de bajarte a las UF, de cuanto eso, empieza de lo general a lo particular, es decir, O.K., en un año se van a cambiar 24.000 luminarias, de esas 24.000 luminarias el equivalente de luminarias que tenemos actualmente, o sea, hoy en la Municipalidad, peatonal, lo que sea, tenemos 24.000 que van a ser reemplazadas en un año.

SR. MENDOZA Bueno, en la Comuna tenemos un catastro de luminarias, que está actualizado al 2013, 2014, nos van a quedar algunas luminarias con sodio, que son las de las poblaciones nuevas, pero lo vamos a incorporar seguramente en una próxima licitación, no podemos estar todos los meses entrando en licitaciones nuevas, además existe también, como SECPLA, ya ingresamos la ordenanza a Jurídico para que a contar del 1º de enero todas las luminarias de la Comuna vayan a ser LED, van a amarrados varios proyectos, entonces hicimos este catastro de la Comuna de San Bernardo, en un formato autocad, que se les entregó, es parte de la licitación, donde está indicado en este catastro las luminarias que tenemos en la Comuna, y además está indicada la distancia que hay entre post es, que era una cosa importante para nosotros en lo que era el proceso de la licitación, se indica, se entrega el plano, y se entrega un cuadro donde se indican las distancias que nosotros tenemos entre postes, para el tema de las uniformidades, que después vamos a hablar, las uniformidades, como dijo Roberto, son la luminosidad de la luminaria, para que

sea más claro. Ya, ¿estamos más o menos claros así?.

SRA. S. PEREZ Pero es un ahorro fundamental.

SR. BECERRA Yo creo que van a salir un montón de preguntas respecto del tema, pero yo creo que si vamos, o sea, una sugerencia, veamos la presentación, la presentación tiene que ver y está ordenada de tal manera que vamos a explicar la génesis, como ya se está dando, y vamos a llegar, en algún minuto, y más que preguntar, Francisco, si es que presentamos o no las comparaciones, eso es lo que venimos a presentar hoy día, por qué una empresa le gana a otra en términos de por qué está proponiendo y de qué se está desarrollando, no solamente lo que nosotros municipalmente hoy día definimos, hay cosas que ya están definidas, el parque lumínico hoy día es el cambio de 24.000 luminarias, que pasan de sodio, y pasan a LED.

Esta, esta licitación fue llevada en ese ámbito, en el ámbito también de la mantención, porque aquí también hay figuras jurídicas que tienen que ver con eso, donde también tenemos que explicar de estos modelos los estuvimos observando en otras comunas, hay comunas que ya han generado esta experiencia, pero que, bueno, afortunadamente seremos quizás la primera comuna en Chile en cuanto al parque lumínico de 24.000 que cambie en su totalidad a la tecnología LED, La Florida lo hizo, pero lo hizo a la tecnología sodio, entonces ahí tenemos algunas experiencias que estuvimos viendo en cuanto a dictámenes de la Contraloría, acciones jurídicas respecto a ese tema, por eso se genera esta mantención, nosotros no estamos comprando las luminarias, estamos haciendo un contrato de mantención, y esa mantención implica que económicamente nosotros estamos haciendo reconversión durante estos años, eso también implica que esta mantención genera la cantidad de años que tenemos, ninguna empresa, si hubiésemos llevado a este sistema de mantención hubiese, o los costos se hubiesen generado o lo hubiese cambiado en uno o dos años, porque a la Comuna no le interesa comprarse las luminarias, sino que le interesa dar el servicio de la luminaria.

Y en ese sentido estamos haciendo, creo yo, una buena propuesta en el aspecto del cambio, y ahora probablemente nos podamos meter en lo que implican las empresas que llegaron a su oferta.

Lo que yo rescato también, de lo que dice Francisco en el primer momento, en que hoy día, técnicamente, y financieramente, nosotros pagamos, y tenemos para esta mantención, \$109.000.000.-, y ahí vamos a empezar hoy día a explicar cuanto es el ahorro, tanto en potencia como en economía, cuánto es anual, y cuánto llegamos a estos 9 años, cosa que adelanto en el análisis, que los técnicos nos plantearon, que en definitiva este recambio de mantención al Municipio le sale gratis, por qué, porque se paga justamente con el ahorro entre pagar hoy día lo que estamos pagando, y el cambio de tecnología y la eficiencia energética, porque ésto tiene ese rollo, como eficiencia energética.

Entonces yo creo que ahí podríamos pasar a presentarles ahora la diferencia que existe entre una y otra empresa respecto a lo que nos propusieron, 24.000 luminarias, mensualmente cuánto debemos pagar, y como se presentaron estas empresas a esta oferta, y esta invitación que les hace San Bernardo, de la mantención de las luminarias por 9 años, y este recambio de tecnología. Eso básicamente, gracias.

SR. MENDOZA Nosotros, cortito, en esta luminarias trabajamos, como Municipalidad, para hacer esta proposición, con un 48,9% de ahorro, eso es lo que nosotros, con la proposición nuestra, hicimos nuestro análisis, para que nos diera esa cuota de \$109.000.000.- al mes, sin poner un peso nuestro.

Las potencias, de acuerdo al formato N°6, que ustedes tienen en el informe, van a encontrar el formato N°6, aparece la proposición que tenían que hacer las empresas respecto a esta maya de distancias que existen entre postación, para proponer la luminaria que corresponde a la uniformidad que nosotros estamos pidiendo, la uniformidad, como les dijo Roberto, es la visión mínima que nosotros necesitamos que estas luminarias tengan.

Entonces tuvimos, en la oferta de CHILECTRA, CHILECTRA trabaja con potencias de 55 watts, potencias de 71 watts, potencias de 90 watts, potencias de 107 watts, potencias de 139 y potencias de 163. Qué genera eso, genera los totales de luminarias que aparecen en las cantidades.

Y Telecom trabaja con potencias de 40 watts, de 80 watts, de 120 watts y de 200 watts, esa es su proposición de luminarias de acuerdo a lo que nosotros planteamos en las especificaciones técnicas. La gente que fue a Cauquenes, nosotros no trabajamos, ninguna de las empresas propone la luminaria que Cauquenes tenía, que era de 32 watts, que era la más chica, la de menor potencia, las empresas nuestras trabajan sobre 40 watts. Esa, como les digo, es la proposición.

Aquí tenemos las diferencias de ahorro por potencia en lo que se refiere a la proposición municipal y la proposición que nos hace CHILECTRA, que es la primera empresa, el ahorro, ahí está la situación, ahí está la alternativa de CHILECTRA.

SR. CAMUS Una para atrás, por favor, en el formato 6. Por la explicación lo que entiendo es que van a haber, por ejemplo en el caso de CHILECTRA, porque ir viendo las cantidades, para que ver cantidades distintas en la misma potencia, por lo que yo entiendo son, hay potencia de 55, potencia de 31 y la cantidad que me aparece al lado me imagino que es la cantidad de luminarias que van a haber con esa potencia.

SR. MENDOZA Que aparecen varias veces 55.

SR. CAMUS Me imagino que esa es la potencia en el cuadro, y de ahí, pero de ahí va a bajar varias veces, y me lo distribuías en varias cantidades y en varias potencias, entonces no entiendo por qué eso, si de lo que están hablando es un precio en cantidades unitarias, o bien está distribuido por zonas geográficas, pero que no aparecen ahí, y que eso se refleja ahí, y por qué la diferencia, me imagino que la potencia 163 va a ir a una avenida y la de 55 va a ir a una calle pequeña.

SR. MENDOZA Sí, es que está en el formato 6, si tú lees el formato 6 te vas a dar cuenta que las luminarias de...

SR. CAMUS No, lo que pasa es que el formato es lo mismo que me aparece ahí, y no se ve nada de potencia y cantidad.

SR. MENDOZA No, ese no es el formato 6 dice la distancia entre los postes, el formato 6 tiene todo al lado.

SR. CAMUS Es exactamente igual.

SR. MENDOZA No, no, ese no es el formato 6, búscalo en la...

SR. BECERRA Pero en términos prácticos ahí lo que se plantea es la cantidad de luminarias que tienen, porque ahí hoy día tenemos pasajes, avenidas.

SR. CAMUS Si yo sé que es eso, pero quiero que eso se explique, porque no se entiende lo que estás diciendo ahora, i yo tengo lo mismo, está bien la presentación, si el fondo es bueno, lo que estoy tratando de ver es la forma, para que entendamos nosotros, porque además la situación no viene con números, tú me dices formato 6, pero a mí, en mi hoja me aparece formato 6.

SR. MENDOZA Ese es el formato 6 de la licitación.

SR. CAMUS Ah, el formato 6 de la propuesta técnica, todos busquen formato 6 de la propuesta técnica de luminarias LED a instalar. Está perfecto, nosotros tenemos menos

información que ustedes, ustedes se manejan bien, entonces necesitamos que vayan explicando ese tipo de cosas para poder entender.

SR. MENDOZA Entonces, en este cuadro están los resúmenes de eso, del formato 6.

SR. CAMUS Ya, o sea, las cantidades referidas en el cuadro que muestra ahí, las 1.423 implica que va a haber una diferencia de metraje, distancia entre poste y poste, entre 30 y 35 metros, para la segunda categoría, es decir, las 1.423, llámese en el 2B, en el cuadro, va a haber 35 y 40, en el 2C entre 40 y 45 m, y por eso se explica las cantidades que se muestran en las tablas.

SR. MENDOZA Lo que pasa es que nosotros seleccionamos, porque éste es un cuadro para hacer los análisis de costos, no es un cuadro como para hacer un análisis de explicación de lo que vamos a instalar, por eso que estos cuadros están hechos así, porque nosotros qué es lo que hicimos, sumamos las potencias de 55 que ellos usan, en es formato, y sacamos un total de cantidades, nada más, si aquí estamos, en esta etapa es solamente cantidades, en el fondo es para comparar la cantidad de luminarias que instala una empresa, que son 13.639 de esta potencia, compararla con la otra empresa, que también, pero va con luminarias que son de menor potencia.

Este cuadro es solamente un cuadro comparativo de... claro, no es un cuadro de proyecto, que podamos hablar, es un cuadro nada más que para sacar los valores de ahorro, entonces si tú vas al formato 6, en el formato 6 está muy claro lo que ellos te proponen, y ahí te proponen, en la distancia, en pasajes de 30 m., te proponen de 55, después en calles... te van proponiendo de acuerdo a la uniformidad, la uniformidad es la última columna, te marcan la uniformidad, ese es el proyecto, que también están las especificaciones técnicas.

SR. CAMUS Cuando de refieres a uniformidad, ¿te refieres a qué?.

SR. MENDOZA La uniformidad es un valor que pone la Comisión Nacional de Energía, que requiere, que es la cantidad de lux, en términos técnicos, en el punto más desfavorable, que quiere decir eso, es la mita entre poste y poste, ese es el punto más desfavorable, entonces nosotros qué le pedimos a las empresas, que nos entregara niveles de iluminación, y no que le condicionáramos nosotros la potencia que ellos tenían que poner, por lo tanto nosotros sacamos esas indicaciones del reglamento de alumbrado público, para zonas peligrosas, e indicamos que la uniformidad en el punto más desfavorable debería ser lo que aparece ahí.

Entonces las empresas, con ese cuadro, más el plano, San Bernardo, con todas las condiciones, ellos proyectan, y nos entregaron además un estudio lumínico para cada una de las potencias, que la licitación es tan larga y tiene tantas cosas, que resumirlas cuesta un poco, pero en el fondo yo no sé si van entendiendo como se fue tratando este asunto.

SR. CAMUS Vas perfecto.

SR. MENDOZA Sigamos, podríamos estar todo el día aquí. En cuanto a CHILECTRA, de acuerdo a su proposición, y de acuerdo a lo que nosotros teníamos proyectado, CHILECTRA nos ofrece un 56,9 de ahorro, les voy a decir una cosa cortita, nosotros tenemos alrededor de 13.000 luminarias que están conectadas a la red de CGE en tarifa VT2, este proyecto, además, al cambiar esas luminarias a tarifa VT1 nos significa doble ahorro, lo que es el cambio de tarifa y lo que es el ahorro por potencia, lo vamos a ver un poco más adelante, pero esto que nosotros vemos acá, este ahorro, es un ahorro que nos está dando, solamente, en este caso, por disminución de potencia.

SR. RENCORET La tarifa VT1, VT2...

SR. MENDOZA La tarifa VT1 es la que tenemos todo en la casa, que se paga solamente consumo, la tarifa VT2 es una tarifa un poco más cara porque se paga potencia contratada, se para estando la luminaria prendida o apagada, se calcula por hora.

Entonces, CHILECTRA en su proposición nos da un ahorro de un 56,9%.

La segunda empresa, y TELECOM nos genera, porque y TELECOM tiene, al tener un mayor número de luminarias de 40 watts nos genera un ahorro mayor, nos ahora un 69,3% con su proposición, ese es el ahorro que nos da la segunda empresa, que es TELECOM.

Ya, qué es lo que pasa, aquí hay un tema donde está la situación actual que nosotros tenemos en la Municipalidad, de un valor real durante el año 2014, cómo se comportó la tarifa, las luminarias que están conectadas a la tarifa con medidor, si ustedes se dan cuenta ahí están los valores completos de todo un año de consumos con medidor, y la segunda es la tarifa sin medidor, que es lo que yo les estoy explicando, que son las luminarias que están conectadas a las red, sin medidor, ahí están los cuadros totales del consumo, eso son platas, platas, platas, eso es lo que nosotros le pagamos a la compañía eléctrica, eso fue lo nosotros le pagamos el 2014, son 1.838.298,768.000, eso es lo que nosotros le pagamos a la compañía eléctrica.

Ya, entonces nosotros entramos ahora a hacer el análisis de ahorro de lo que nos vamos a ahorrar en consumo, trabajando con el 56% que nos dio nos dio CHILECTRA, y hacemos todo este análisis, en lo que es con medidor solamente trabajamos con el 56%, pero en lo que es la tarifa, en lo que está conectado a la red con tarifa VT2, hacemos además el cambio de tarifa, por lo tanto ahí ahorramos me parece un 10% más, fue el que pusimos nosotros, sin medidor, 70%, y ahí está lo que nosotros le pagaríamos a la compañía con el proyecto, ahí están los valores, en total nosotros le pagaríamos a la Compañía Eléctrica, ahora...

SR. NAVARRO Cuánto es el total, ¿cuánto ahorramos?.

SR. BECERRA \$1.190.000.000.-, con el cambio de luminaria, y eso es un ahorro de 700...

SR. MENDOZA Nosotros le pagaríamos ahora a CGE, en este proyecto, le pagaríamos 777.000.000, eso es lo que le pagaríamos a CGE, 644.

SR. FERNANDEZ 644.927.307.

SR. NAVARRO Ese es el ahorro.

SR. MENDOZA Eso es lo que pagaríamos nosotros a CGE, el ahorro es lo que está más arriba.

SR. GARCIA ¿El ahorro es los 1.130?.

SR. MENDOZA Los 1.130, lo que está con amarillo es el ahorro y lo que pagaríamos a CGE es eso.

SRA. BUSTOS ¿Y eso se reajusta?.

SR. FERNANDEZ El ahorro que pagaríamos con las LED es de \$1.193.000.-, y lo que nosotros estaríamos pagando son \$644.000.000.-.

SR. CAMUS No, estás mal.

SR. FERNANDEZ Perdón, estaba viendo la otra, disculpen, son 700.000.000, perdón. Ese es CHILECTRA.

SR. CADIZ Ese es el ahorro.

SR. CAMUS Por eso, 193.000.000, ese es el ahorro.

SR. MENDOZA Pero qué es lo que pasa, nosotros además nosotros vamos a ahorrar mantenimiento, que es esta segunda corrida que está acá, la verde, que es mantenimiento, por lo tanto nosotros vamos a tener... acá está el resumen, nosotros en total de consumo a CGE, anual, con este proyecto, le vamos a pagar 747.243.000.000.

SRA. GARCIA Pero cuánto pagamos ahora.

SR. CAMUS Eso mismo iba a preguntar, hoy día, para hacerlo súper claro, pagamos 1.800.000.000 y fracción, vamos a pagar 1.130 y a fines del 2017, va a ser un año recorrido, vamos a pagar 777.000.000, ese mismo año, si lo podemos llevar a mantención, porque no tenemos... tenemos al final, no más, el consolidado.

SR. MENDOZA Lo que pasa es que el consolidado de mantención es solamente... nosotros con el proyecto, el proyecto es de mantenimiento, por lo tanto la cuota de 103.000.000 considera el mantenimiento, considera todo, considera en este caso la reposición de las luminarias más el mantenimiento, por los 10 años, entonces por eso que todo, que es el mantenimiento que nosotros pagamos a la CGE, es todo beneficio para el Municipio, ahora, porque eso ya va a quedar considerado en el valor mensual, o sea, nosotros pagamos ahora 27.000.000 de mantenimiento, y ahora vamos a pagar 103.000.000 con luminarias nuevas.

SRA. GARCIA ¿Puede repetir eso, por favor?.

SR. MENDOZA Nosotros, actualmente, pagamos un promedio de 27.000.000 de mantenimiento de alumbrado público y ahora, con un valor de 103.000.000 de mantenimiento, vamos a pagar el mantenimiento más la reposición de todas las luminarias.

SRA. ALCALDESA ¿Y cuánto pagamos de luz, mensual, ahora?.

SR. MENDOZA 27.000.000, ahí está el promedio...

SRA. ALCALDESA No, no, no, entre consumo, mantención y todo, hoy día.

SR. MENDOZA Ah, entre consumo y mantención estamos pagando alrededor, ahora, actualmente, estamos pagando alrededor de 210.000.000.

SRA. GARCIA 210, vamos a pagar, con luminarias nuevas, vamos a pagar...

SRA. ALCALDESA Más mantención.

SRA. GARCIA Más mantención, 130.

SR. MENDOZA Justamente, y a la CGE le vamos a pagar 107.000.000, si nosotros con el proyecto, nosotros vamos a tener una cuota de 103.000.000 al mes, vamos a tener un costo mensual, ahí está bien, si lo pueden ver, nosotros le vamos a pagar a la CGE 107.000.000 anual... 707, nos vamos a ahorrar toda esa cantidad de plata, y el proyecto de CGE nos va a costar 1.243.702.344.000 al año, por lo tanto tenemos además un saldo a favor de 174.000.000.

SR. CAMUS No entendí la tercera cifra.

SR. MENDOZA La oferta es esto, esa es la oferta de CGE, perdón, esa es la oferta de CHILECTRA en el año, la oferta de los 103.000.000 multiplicada por 12, si tú tienes 103.000.000, multiplícalo por 12 el valor anual, todo esto lo pasamos a valores anuales ahora, la cuota de 103.000.000 multiplícalo por 12, y ahí te va a dar lo que nosotros vamos a pagar a CGE en el año, o

sea, a CHILECTRA, ésto es lo que nosotros les vamos a pagar, lo que pasa es que CHILECTRA, CHILECTRA, eso es lo que vamos a pagar a CHILECTRA, entonces tenemos un saldo a favor de de 174.978.944, con el proyecto, con el proyecto y la presentación, incluido mantención, entonces pasemos a la otra empresa, ¿está claro, o no?.

SR. CADIZ Una consulta, entonces hoy las luminarias las provee CGE.

SR. MENDOZA No son nuestras.

SR. CADIZ Ya, las arrendadas vamos a estar en comodato, entonces yo decía que había que partir por eso, peto bueno, vamos a hacer las preguntas y partimos por eso, entonces las luminarias son de CGE y CGE las mantiene.

SR. MENDOZA No, son nuestras y nosotros las mantenemos, las luminarias que existen actualmente...

SR. CADIZ No, es que hablaron de pago a CGE recién.

SR. BECERRA No, ese es el consumo.

SR. MENDOZA Consumo, del gasto de la luminaria encendida.

SR. CADIZ Ah, la cifra que tú estás dando son ahorro de dinero por consumo.

SER. MENDOZA Por consumo, todo es por consumo.

SR. CADIZ O.K., después preguntamos lo de la propiedad y todo eso.

SR. MENDOZA Ya, la oferta de TELECOM, si ustedes se dan cuenta, bueno, el mismo ejercicio hacia arriba, que como TELECOM tiene menores potencias, nosotros a CGE le deberíamos pagar menos plata, a CGE le pagábamos 700 y tanto millones, aquí rebajamos por consumo, pero el proyecto, ahí está el ahorro, pero el proyecto de TELECOM es más caro.

SRA. GARCIA Una consulta, usted dice, estamos comparando lo que ofreció CHILECTRA con lo de TELECOM, pero parte que ésta ofrece menos potencia, o sea, las dos propuestas no son comparables.

SR. MENDOZA Sí son comparables en el sentido de que ellos ofrecen, dentro de la proposición, ellos en un pasaje, en vez de poner una luminaria de 55 watts, generan una luminaria de 40 watt, que cumple con lo que nosotros pedimos como especificación técnica, nosotros pedimos una uniformidad del 03%, ambas cumplen.

SRA. GARCIA Ah, ya, es que como dice usted menos potencia, entonces pareciera que no es equivalente, pero se equilibra en la eficiencia.

SR. MENDOZA En la eficiencia, entonces el valor anual del proyecto de TELECOM es de 1.320.000.000, y nos produce a nosotros un saldo a favor de 161.000.000. Ese es el estudio económico de esta licitación, que fue lo que tratamos de hacer lo más corto posible, y si falta algún dato, es como dices tú, porque de repente uno como ya domina el tema, eso es lo que tenemos en la parte financiera.

SRA. S. PEREZ Francisco, ¿igual con mantención y todo el tema?.

SR. MENDOZA Claro, igual que la otra empresa, igual que la otra empresa, en ese valor, que es el valor de los 1.320.000.000 al año, que nosotros vamos a tener que pagar a estas empresas, ésto

es por mantenimiento, por mantención, qué quiere decir eso, que este contrato de mantención nos repone o nos cambia todo el parque de luminarias por luminarias LED, que además son de la empresa, son de la empresa TELECOM o don de la empresa CHILECTRA, nosotros vamos, en el fondo, a usufructuar del producto que ellos nos entregan, las luminarias nunca van a ser nuestras.

SRA. GARCIA Vamos a usufructuar, con mejor calidad de iluminación, y con menos costo.

SR. MENDOZA Correcto, por lo tanto esto tiene dos ventajas, una, que las bases están claramente establecidas que si una luminaria falla, en las condiciones que falla, es responsabilidad del contratista, es siempre responsabilidad del contratista.

SRA. S. PEREZ Francisco, perdón, ¿y la cuota cuánto es?.

SR. MENDOZA La cuota de TELECOM 109, casi 110, en la primera diapositiva, esa es la cuota de TELECOM, 110.000.000 contra 103, eso son mensualidades, es como cuando uno se compra un auto al crédito, pero aquí las luminarias están garantizadas.

SR. CADIZ Consulta, las luminarias actuales son del Municipio.

SR. MENDOZA Son del Municipio.

SR. CADIZ ¿Y quién las mantiene actualmente?.

SR. MENDOZA Actualmente las mantenemos nosotros, a través de un contrato... no es un contrato, es través de un pago unitario dentro del consumo, a la compañía eléctrica CGE.

SR. CADIZ Ya, y ese contrato termina, se empalma con...

SR. MENDOZA Como no hay contrato con la compañía eléctrica CGE, nosotros solamente le indicamos a la compañía eléctrica que no vamos a usar más la condición del pago unitario, un hay un contrato establecido, es parte del consumo.

SR CADIZ ¿Cuál es el destino de nuestras luminarias actuales?.

SR. MENDOZA Ya, en la licitación aparece que la empresa que se adjudique debe mantenerlas en bodegaje durante dos años, en dos años, Pedro les puede explicar un poco más claro, la Municipalidad tiene varias alternativas, venderlas, donarlas, darlas de baja, Pedro les puede explicar.

SRA. GARCIA Bodegaje, perdona, bodegaje de parte de la empresa que...

SR. MENDOZA Si, ellos las tienen que almacenar, 24.000 luminarias, es bastante significativo, no es menor.

SR. CADIZ Yo quiero decir que en muchas comunas ésto ha si un conflicto serio, las que salen ha sido conflictivo serio de manejo.

SR. MENDOZA Entonces aquí nosotros...

SR. CADIZ Disculpa, porque almacenar muchas veces es perder y deteriorar.

SR. MENDOZA Sí, correcto.

SR. NAVARRO ¿Puedo hacer una consulta?, mira, el tema de la postación del proyecto, el tema de la postación si bien está instalada en bien nacional de uso público, ¿estas empresas pagan el

bien nacional de uso público por la postación, o no?.

SR. MENDOZA No, CGE, a ver, los postes que no tienen red CGE, son nuestros, ejemplo la Villa Maestranza, los condominios que tienen instalación subterránea, la postación es nuestra, la postación que lleva líneas de la compañía eléctrica, teléfono, todo eso, de acuerdo a las leyes, y aquí está Raimundo, también tiene un poco de conocimiento sobre el tema, que se ha peleado por hartos medios de que la postación le paguen a los municipios, pero hasta ahora no hemos encontrado el modo.

SR. CADIZ De hecho hay un juicio en este minuto, en tela, en el temporal se cayó un poste sobre un vehículo y la consulta a Obras es que ENTEL, no luminarias, ENTEL tiene postaciones que no paga y nadie sabe por qué.

SR. MENDOZA Mira, qué bueno que nombró eso el Concejal, nosotros tenemos postación nuestra, que también se cayó, en el Parque de los Derechos Humanos se nos cayó un par de postes en la pista de patinaje, por lo tanto nosotros a la empresa contratista que tenemos de áreas verdes, les indicamos que nos diera el diagnóstico, cerramos la zona y ya vamos a tener que invertir en cambiar esa postación, se nos cayó también en un condominio, porque los condominios nosotros los recibimos en instalación subterránea, y después el encargado en mantener esa postación es el Municipio.

Esta licitación es a todo evento, por lo tanto cualquier riesgo o cualquier cosa que pase, es responsabilidad de la empresa, de la empresa contratista, ahí están indicadas qué significa a todo evento, está muy claro en la propuesta.

SR. BECERRA Como para resumir, en términos prácticos, nosotros hoy día estaríamos pagando durante 9 años, \$103.000.000.-, dado que, y ahí al final yo creo que Pancho va a decir cual es la empresa que se está proponiendo desde el punto de vista técnico, que gana la propuesta, con el porcentaje del sistema de evaluación, \$103.000.000.- versus los 220 y algo millones que hoy día pagamos, incluyendo, incluso, la mantención, que ha sido la mantención que se ha dado en este minuto con el tema del recambio.

SR. CADIZ Consulta, vamos a instalar 23.000 luminarias en un año, y la vamos a pagar en 9 años, ¿quién financia el proyecto?, ¿cuál es el modelo y cuál es el marco legal de ese financiamiento?.

SR. MENDOZA Bueno, ese es el modelo del negocio, la empresa instala la luminaria a su costo, al momento que se recibe por el Municipio, se da la recepción final, provisoria, final, o recepción definitiva, me parece que hay una recepción provisoria, se empieza a pagar, ellos tienen los 12 meses para instalar, si no alcanzan a instalar también están las multas, está todo indicado en la licitación, pero eso es a costo de la empresa, nosotros qué es lo que vamos haciendo, vamos disminuyendo los mantenciones, a medida que van instalando luminarias LED, se van haciendo cargo la empresa que se adjudique, y nosotros vamos sólo pagando la diferencia de lo que queda en socio.

10:35 HRS. SALE DE LA SALA LA SRA. ALCALDESA, ASUME LA PRESIDENCIA DEL CONCEJO LA SRA. AMPARO GARCIA.

Una vez que se termina el proyecto terminamos completo el pago hacia la compañía eléctrica, de lo que pagamos en sodio, y se hace cargo de las 24.000 LED la empresa, TELECOM o CHILECTRA, que sea la que se adjudique, así está condicionado esto.

SRA. GARCIA Raimundo.

SR. CAMUS ¿Tienen algún cuadro que muestre en 10 años?.

SR. MENDOZA Sí, el monto, ¿lo que vamos a terminar pagando?.

SR. CAMUS Más que vamos a terminar pagando, nuestro delta de ahorro en comparación al proyecto completo.

SR. MENDOZA Mira, lo que pasa es que nosotros...

SR. CAMUS Además, se va a pagar solo, por los montos que... ¿tienen ese cuadro o no?.

SR. MENDOZA Mira, tenemos nosotros la situación futura, me parece que lo tengo, está lo que vamos a terminar pagando nosotros, ahí lo que debíamos hacer, ese cuadro, a ver, mira, el proyecto nos va acosta a nosotros, en los 10 años, nos va a costar 11.193.000.000, nos va a costar, lo que nosotros tenemos valorado en 7.200, en el valor futuro, o sea, en el año que terminemos el proyecto, vamos a pagar por esas luminarias, por todo el proyecto, 11.199.322.000, con una empresa que es CHILECTRA, y con la otra empresa pagamos 11.880.000.000, ese es el valor futuro de la licitación.

SR. CADIZ Francisco, voy a seguir por la línea del tema del financiamiento, yo quiero que se entienda que cuando uno tiene que participar en una decisión como ésta, no sé, de repente aquí votamos una actividad de las Cuecas Mil, es un fin de semana, éstos son 10 años, entonces por eso yo a todos los que han hablado de prisa, yo les digo que no tengan prisa, para decirlo en simple.

Cómo son las garantías, porque, primero, a lo mejor el Director Jurídico puede explicar un poco más como una empresa nos financia, todo eso, debe haber un marco ahí que lo regula, pero cómo son las garantías en este caso, porque nosotros tomamos varios riesgos, o sea, tenemos el beneficio del financiamiento, pero esto es como cuando, o sea, todas las instituciones y todas las personas se endeudan, pero luego de endeudarse tienen que ver que es el beneficio central, tiene que ver los riesgos que toma, y en eso este país tiene muchas amargas experiencias, entonces, hay una mantención, es decir, hoy día está súper claro, la idea presentada así genera muchas buenas expectativas, pero claro, el año 5, el año 7, entonces CHILECTRA sigue manteniendo, etc., cuántas luminarias...

10:37 HRS. SE REINTEGRA A LA SALA LA SRA. ALCALDESA, RETOMANDO LA PRESIDENCIA DEL CONCEJO.

... cómo responde el bodegaje, porque no miremos a poco que la empresa toma 23.000 luminarias de la Comuna y las guarda, entonces eso tiene un volumen de plata del cual se tiene que hacer cargo, entonces cómo es el sistema de garantías, esto no es como las operaciones financieras, donde alguien le presta a alguien plata y esa plata queda garantizada, está de por medio un sistema operativo súper complejo, súper concreto, que tiene que persistir durante muchos años, entonces no es igual que prestar plata, porque está de por medio una operación compleja, que tiene tecnología, que tiene operatoria de calles, que está evento de catástrofes, no sé si está considerado eso.

SR. MENDOZA Sí, todo.

SR. CADIZ No sé si se entiende, no sé, si hay una catástrofe y se cae el 30% de las luminarias, no sé, hay que hacer esas consultas.

SR. URIBE Perdón, quiero, antes de que Francisco conteste el fondo de lo que está consultando, quería puntualizar que lo que estamos contratando es un servicio de mantención, por lo tanto si bien podemos analizar el tema desde la perspectiva de que se está asumiendo una deuda a futuro, técnica y jurídicamente no es lo que está ocurriendo, y eso es bueno dejarlo en claro, porque eso implica otro tipo de procedimientos, aquí no estamos haciendo arriendo de las luminarias, con opción de compra, donación, no es un leasign, tampoco estamos comprando las luminarias, esto es

un servicio de mantención de un parque de alumbrado que se va a recambiar de manera inicial, desde la tecnología de sodio, actual, por una situación de LED, que va a generar, primero, mayor luminosidad, y segundo, un ahorro en el consumo.

Por lo tanto quiero insistir, desde la perspectiva de análisis aquí se puede hablar y se pueden entender que estamos asumiendo un compromiso financiero, porque es un contrato que implica varios años, eso no cabe duda, pero no estamos contratando una deuda futura porque es un servicio de mantención, en la medida que el servicio se presta un mes, se paga ese mes, y jurídicamente es bien importante puntualizarlo, porque la mecánica de las contrataciones, cuando es un leasign u otro tipo de figura, como es el endeudamiento, requiere otro tipo de procedimiento, aquí es un servicio de mantención, y eso lo analizamos, hay un pronunciamiento expreso de esta modalidad de contratación, de la Contraloría, que es el modelo que usó la comuna de La Florida.

Por lo tanto lo quería dejar puntualizado, para que si se lee alguna intervención, no sea entendida fuera de este contexto.

SRA. ALCALDESA Es algo que tenemos que pagar, sí o sí, todos los meses, de aquí a toda la vida. Primero el Concejal Tapia, que va a hacer una consulta, el Concejal Orrego y luego le damos la palabra al Administrador.

SR. TAPIA Respecto de lo técnico, yo creo que queda claro, y es un beneficio para la Comuna en todo sentido, en el tema de seguridad, pero a mí me preocupa también el tema del plazo, me preocupa cómo nos amarra este este contrato, entendiendo que es de mantención, si la tecnología cambia, ¿la misma empresa mejorará la tecnología?, o sea, si el día de mañana, por ejemplo, ya no existe la luminaria LED y existe, no sé, otro tipo de luminaria, la tecnología avanza cada día más rápido, ¿esta misma empresa mejoraría o se actualizaría a esa nueva tipo de tecnología?.

Entonces, me preocupa saber cómo nos amarra este contrato, obviamente me preocupa que ésto supera este período alcaldicio, y dos más, o sea, en el cuarto período alcaldicio, y eso no dejar de ser preocupante, porque el día de mañana, si ocurre cualquier “condoro”, que espero que no, nos van a decir, ha, pero si tú lo votaste, o sea, cuanto tú eras Concejal votaron eso.

Y por otro lado, qué pasaría si respecto a todo nuestro problema medioambiental, de aquí a 3, 4 años, se define usar las mismas luminarias LED, pero a través de placas solares, a lo mejor va a tener una mantención y un gasto total mucho menos al que hoy día ocupamos, o sea, no sé.

SR. URIBE Bueno, las tecnologías tienen una vida útil, el artículo en sí, y también por desarrollo tecnológico, las luminarias de sodio, hay comuna con El Bosque que el año pasado hicieron una licitación para recambiar sodio por sodio, y proyectado a una vida útil de luminarias de sodio, que es por 10 años también.

Ahora, si uno quisiera... y La Florida también, me dicen acá... si uno quisiera asegurarse que una empresa nos va a cambiar una tecnología emergente, es bastante complicado porque los costos de esa tecnología que no existe no se pueden calcular, no se puede hacer nada de los cuadros que están ahí, para hacer la rentabilidad del proyecto. Y en segundo lugar, si hiciésemos un contrato con una empresa para amarrar esos cambios tecnológicos, estaríamos hablando de más de 10 años. Entonces, cualquiera de las dos cosas que pudiésemos hacer para enfrentar un cambio tecnológico no está dentro de nuestras posibilidades hoy día.

SR. CADIZ Disculpa, Director, entonces un contrato a 10 años no podría eventualmente dejar...

SRA. ALCALDESA Concejal Cádiz, le habíamos dado la palabra al Concejal Orrego y después...

SR. CADIZ Ah, perdón, es que habíamos estado hablando así libremente todo el rato, volvimos al formato.

O sea, que efectivamente tomamos el riesgo que en 5, en 6 años más aparezca una nueva tecnología y la Comuna no acceda a ella.

SR. MENDOZA A ver, quiero una cosita cortita en el tema de los LED, el tema de la tecnología LED, que ganó además el premio Nobel, cuando se creó el famoso diodo blanco, tiene... a contar del próximo año ya las empresas no van, en ninguna parte de Europa no en Sudamérica, se van a fabricar más luminarias de sodio, por el tema medioambiental, las luminarias de sodio las empresas van a dejar de fabricar las luminarias de sodio, ustedes saben que las luminarias de sodio tienen plomo y tienen varias cosas contaminantes, que no se puede tampoco botar en cualquier parte, en Santiago ya existen dos vertederos que están autorizados para poder reciclar estas luminarias, por lo tanto la tecnología LED es la tecnología que vamos a ver en el futuro, yo creo por mucho tiempo.

Qué es lo que pasa con lo del Concejal, la pregunta tiene relación por los lúmenes por watt que los LED dan de eficiencia o de eficacia, qué quiere decir con eso, nosotros trabajamos con un porcentaje de 90 lúmenes por watt, que es lo que se está trabajando ahora, para el año 2020 se proyecta que los lúmenes por watt van a ser de 130, 140 lúmenes por watt, eso quiere decir es el diodo LED, todo eso se puede reemplazar en la luminaria que nosotros estamos condicionando, o sea, nosotros estamos comprando una luminaria con un diodo LED, con un disipador de calor, diseñado para los 90 lúmenes por watt. Qué es lo que pasa, estos 90 lúmenes por watt, y que es lo importante que tiene el LED, que los rendimientos en 10 años no deberían bajar en un 8, 9%, no es así con la luminaria de sodio, que la luminaria de sodio a los 3 años pierde casi el 50% de su luminosidad,

Por lo tanto, el tema del LED es un tema muy tecnológico, pero es un tema también que las tecnologías se están desarrollando, principalmente para todas las comunas, hay ejemplos de comunas en otras partes, como han ido cambiando este tema. Hay un tema también de la famosa telegestión, yo no sé si ustedes lo han escuchado el tema de la telegestión, al LED se le puede incorporar una antena satelital, donde nos puede decir qué luminaria está apagada, nuestra licitación no considera eso por los costos, pero como las luminarias no son nuestras, y la empresa de mantenimiento, que va a ser una empresa externa lo decide considerar, puede que lo pueda considerar la telegestión, pero no es costo nuestro, no es costo nuestro, porque nosotros, la misión de nosotros es rápidamente decir la luminaria que está apagada y cuanto tiempo tiene para prenderla de nuevo.

Entonces, esas son cosas que es bueno que vayan manejando, porque la tecnología LED se va a venir, yo creo, en la mayoría de las comunas, no sé si vieron la autopista, la autopista tenía luminarias de 400, ahora tiene luminarias de 188 y 220 en LED, gran parte de esta licitación está basada en esa licitación, o sea, en esos términos técnicos, nosotros tenemos una luz un poco más cálida, porque la nuestra, la luz de ciudad no es tan fría, no es tan blanca, ¿por qué se requiere una luz tan blanca en la Autopista?, es por la velocidad, se tienen que ver los letreros a cierta velocidad, por lo tanto las pruebas que hizo el MOP, las hizo con esos grados kelvin, la nuestra es un poquito más blanca.

SRA. ALCALDESA Por acá los Concejales me habían pedido la palabra. Concejal Orrego, después el Concejal White, Cádiz, y la Sra. Orfelina.

SR. ORREGO Muchas gracias, Alcaldesa. Bueno, lo que se ha visto hasta el momento, a verdad es que es una muy buena noticia para la Comuna, viendo los cuadros de ahorro y eficiencia energética, también reflejando que es la primera comuna que hace el cambio total y masivo por tecnología LED, lo que nos haría de alguna manera estar... cosa que en Europa ya se está desarrollando hace muchos años, un poco mi duda va por el lado del tema del ahorro,

entendemos que todo este modelo de negocio se basa principalmente en lo que nosotros vamos a ahorrar, porque por eso vamos a pagar por estas nuevas luminarias, mi consulta ese qué ocurre, eventualmente, si el ahorro proyectado no es tal, es decir, CHILECTRA no está ofreciendo a nosotros un ahorro de un 56%, si ese ahorro en la práctica no se produce, porque ha habido experiencias en otras comunas donde se ha ofrecido una cierta cantidad de ahorro, que en la práctica, después de instalado todo el sistema, ese ahorro no ha sido tal, ha bajado de un 56, pongámosle a un 45, un 50, por ejemplo.

Entonces, nosotros como Municipio de qué manera resguardamos que el 56% sí se produzca, y en el caso de no producirse, cuáles son nuestras garantías para con la empresa, para poder resguardar el presupuesto municipal, porque si nosotros vamos a pagar esta instalación con la plata que nos vamos a ahorrar en la cuenta de luz, mensual, con CGE. Entonces saber de qué manera nosotros tenemos resguardado las garantías, esa es mi consulta.

SR. MENDOZA Ya, qué ha pasado con las otras comunas que tú nombraste, las otras comunas que han trabajado con ahorro de energía de sodio, han instalado le ballast de doble nivel de potencia y nosotros también lo tenemos acá, que te rebaja, durante 4 horas, o durante 7 horas, un 30% del consumo, y que no ha resultado en algunas partes porque es tan poco lo que baja que prácticamente no se puede apreciar, entonces ahí sí no ha habido ahorros.

El proyecto nuestro, a ver, si nosotros una factura de un medidor, de un medidor de alumbrado público con 20 luminarias, que antiguamente teníamos 20 luminarias de 150 watts, que nos un porcentaje, y que ahora estamos consumiendo la mitad, y nos sale la misma cuenta, nosotros inmediatamente tenemos dos cosas que hacer, una, es ver las especificaciones técnicas de las luminarias que están con falla, porque los drivers deberían estar arrojando el consumo que se proyectó; y segundo, si no es un problema de la luminaria nosotros deberíamos hacer inmediatamente los reclamos al servicio eléctrico, porque ese es un tema del medidor de la compañía eléctrica, por qué, porque nosotros, no es lo mismo instalar una luminaria por las 11 horas que se prende, de 50 watts, que poner una o ver los consumos de una luminaria que tiene prácticamente el doble.

SR. ORREGO Yo entiendo, pero voy más por el tema de los resguardos jurídicos, no sé si me explico, si me entienden, también municipios han resguardado este tema a través de carta compromiso, notarial, lo que sea, donde la empresa se compromete a generar el ahorro que está ofreciendo, y en el caso de no producirse, independientemente rebajarle de su cuota mensual la diferencia, porque nosotros más allá de eso no podemos, si no tenemos ese resguardo, o no estamos poniendo las garantías en las bases.

El día de mañana, si llegase a ocurrir, uno tiene que ponerse en todos los casos, tenemos que resguardarnos porque finalmente esto se trata de plata, para todas estas cosas es plata, y la luminaria es muy linda, muy eficiente, con una mejor seguridad para la Comuna, pero para nosotros como Concejales, que nos toca resguardar los presupuestos municipales, la verdad es que me interesa saber qué manera estamos garantizando de que este ahorro se va a dar, y que en el caso que no se dé, eventualmente, que nosotros tengamos una diferencia de dinero entre lo que pagamos a CGE, lo podamos pagar y lo que tenemos que pagarle a la empresa, no tenga que salir del bolsillo nuestro, adicional, ¿me entiende?.

SR. MENDOZA Lo que pasa es que, a ver, el concepto del proyecto es por ahorro, nosotros en la licitación no indicamos un formulario que nos garantice el ahorro, por lo que explicó Roberto, inicialmente, por el tema de la eficiencia, pero el proyecto está en base a que de acuerdo al tema estructural técnico de las luminarias y de los consumos, se produce el ahorro.

Ahora, nosotros no incluimos un formato que diga que nos aseguren que se va a producir ese ahorro, porque es la generación del proyecto.

SR. FERNANDEZ Perdón, es que no tendría por qué no producirse lo que está planteado, si se produjera tendría que ser por falla, o la compañía está cobrando sobreprecio o la lámpara está fallando.

SR. MENDOZA Y las lámparas están... entonces inmediatamente, si la lámpara falla, están las especificaciones técnicas y las multas a la empresa, claro, y las multas son altas, entonces se trabajó de esa forma la licitación.

SRA. ALCALDESA Concejala Cádiz.

SR. CADIZ Es que yo había preguntado, Presidenta, no sé si al Director de SECPLA o a quién, sobre las garantías, porque nosotros todas las concesiones tienen sistema de garantía, y claramente, para que hablemos de sentido común, no le estamos preguntando al técnico, estamos preguntando cómo el Municipio enfrenta un servicio si este servicio no tiene el resultado esperado, yo creo que la pregunta es súper clara.

SR. MENDOZA Cortito, lo que pasa es que los medios que tenemos nosotros son las multas, si la licitación tiene multas, entonces si tú resguardas, la licitación está garantizada, están las boletas de garantía por el fiel cumplimiento, la licitación, si no cumple con eso, el contratista se va, si es una licitación de mantenimiento, están las garantías tomadas exactamente igual que una licitación de un mantenimiento, no existen más garantías que eso.

Ahora, la diferencia es que la luminaria siempre...

SR. CADIZ Disculpa, Francisco, es que a lo mejor tú no sabes que nosotros no hemos leído esto, yo lo vi a las 11 de la noche, estaba en mi casa, por eso tengo que preguntar.

SRA. ALCALDESA Ya, vamos a darle la palabra a la Concejala Soledad Pérez, y seguimos adelante, porque esto iría a votación, según el acuerdo, la adjudicación, en esta semana, o la próxima sesión ordinaria.

SRA. S. PEREZ Bueno, primero que nada, buenos días a todos. A mí me encanta la iluminación LED, o sea, yo soy absolutamente a favor, de hecho en mi comuna, está claro que yo no soy de acá, hay iluminación y ha dado muy buenos resultados.

La verdad es que quiero hacerle una pregunta a Francisco, una pregunta que habíamos planteado con Concejales, ¿haya algún estudio de que la LED tuviera algún problema con la salud, interfiriera en el tema de salud?, ¿ha hecho usted un estudio, que es bastante estudioso, valga al redundancia, ha hecho sobre la LED, si acaso hay alguna influencia sobre las personas este nuevo descubrimiento de la LED?.

Y por otro lado felicitar a Francisco, porque tuve el privilegio de viajar con él, y en España, con el tema de las luminarias, contarle al Concejo que preguntaron, concejales de allá, españoles, españolas, si acaso, dejó muy bien parada a la Municipalidad de San Bernardo, Francisco, porque le preguntaban si era concejala, y de hecho una concejala española, muy capa, que había en Zaragoza, quedó tan abismada con los conocimientos de Francisco, que lo felicitó y le dijo que de verdad le daba un aplauso a Francisco por la cantidad de conocimiento técnico él tenía, así es que yo quiero hacer un reconocimiento público, porque él dejó muy bien parado Chile, muy bien parado este Municipio, una persona súper organizada, súper estudiosos, me fui como con un libro, iba como a dos capacitaciones, la capacitación del país y todo lo que aprendí con Francisco, porque caminábamos y me daba una clase de lo que estaba ocurriendo en la calle, una persona además terriblemente agradable como ser humanos viajar con él, así es que de verdad lo felicito, Francisco.

SRA. ALCALDESA Bien, vamos, aparte de todas las flores...

SR. MENDOZA Cortito, le voy a contestar el tema de la salud, a ver, las luminarias LED no tienen ningún daño a la salud, todo lo contrario, están libres de contaminación respecto a lo que es carbono y a lo que es CO2, incluso una cosa que nos faltó a nosotros analizar este tema, y que me parece que con la Lore lo habíamos revisado, es los bonos de carbono que podríamos nosotros generar y también transferir por este proyecto. Y gracias.

SRA. ALCALDESA Sra. Orfelina y terminamos el punto.

SRA. BUSTOS Brevísimo, yo quiero señalar que en atención a todas externalidades que se nos están dando en San Bernardo, me parece que es una gran oportunidad optar estas luces LED, que es lo más moderno que hay en realidad...

SRA. ALCALDESA Sra. Orfelina, no se le escucha nada.

SRA. BUSTOS Decía que dadas las externalidades que tiene nuestra Comuna, que están siendo bastante negativas y notorias, creo que iluminar San Bernardo es una gran oportunidad, eso habría que hacerlo sí o sí.

Ahora, a mí me preocupa un poco que estamos haciendo negocio a futuro, una apuesta a futuro, eso me preocupa, y me preocupan la UF, porque las UF uno nunca sabe cómo sube, y cuánto se nos va a disparar, eso por un lado.

Y por otro lado, encuentro que CHILECTRA no es no es muy benefactor que digamos, como la CGE no es para nada benefactora, sobre todo con la gente más humilde.

SRA. ALCALDESA Hay otros benefactores que no están muy bien parados, que hay que tener cuidado con eso, por eso es tan seria.

SRA. BUSTOS Puede ser, puede ser, pero es mi apreciación, no es muy benefactora con la gente humilde. Y lo otro, este cambio, ¿significa que se va a corregir en alguna medida los nudos que hay en cada poste con las instalaciones de los cables eléctricos, significa corregir un poco la contaminación visual que nos provocan esos enredos de cables que hacen ellos, sin ningún cuidado, sin ningún arte, lo tiran no más, qué pasa?.

11:00 HRS. SE VA RETIRA DE LA SESION LA SRA. ALCALDESA, ASUME LA PRESIDENCIA LA CONCEJALA SRA. AMPARO GARCIA.

SR. MENDOZA Claro, primero, el tema de la oferta, son dos empresas, está la evaluación económica, el concesionario que nosotros tenemos acá, en San Bernardo, de consumo, es CGE y el concesionario en este caso en la oferta es de CHILECTRA Región Metropolitana, ellos son, en el fondo, los financistas del proyecto. La empresa contratista que hace el mantenimiento de CHILECTRA se llama CINEC, nosotros analizamos también todos los antecedentes de la empresa contratista, que en el fondo es la que va estar recorriendo la Comuna, reparando las luminarias, está dentro de los antecedentes, como les digo, CHILECTRA hace nada más que, en este caso, el respaldo financiero, la empresa, ellos nos indican la empresa que es el contratista que va a estar a cargo, que es la empresa CINEC.

Y TELECOM también, TELECOM es el financista, y las empresas que hacen el trabajo son las empresas contratistas que aparecen, todas las empresas contratistas que se presentaron, todas han trabajado en San Bernardo, en el caso de CINEC nos ha hecho varias obras aquí en San Bernardo, el caso de Improtel, y TELECOM, y el caso de Florentino Vallejos, también son empresas conocidas para nosotros, están los antecedentes de las empresas contratistas que van a estar a cargo de eso.

Y respecto a la basura, a la contaminación que tiene la postación, hay un tema que se está

trabajando a nivel de la Intendencia, porque resulta que las compañías eléctricas autorizan a sus apoyos, porque ese es un negocio que tienen las compañías eléctricas, ellos arriendan el espacio para que se instalen los cables, de Telefónica y de todos, pero no les exigen a las compañías telefónicas o de cable, que retiren lo que está en desuso, por lo tanto ese tema se está trabajando, como le digo, a través de la Intendencia y a través de las compañías eléctricas, en conjunto con todas las compañías de servicios, para generar este retiro del escombros aéreo, y nosotros lo estamos viendo con Roberto, hay opciones de licitar eso o de verlo a través de contratista, pero lo estamos viendo recién, así en lo más honesto, recién lo estamos trabajando y lo estamos viendo.

SRA. BUSTOS ¿Qué diferencia hay entre una empresa y otra, de las dos oferentes que quedaron, qué diferencia monetaria hay?.

SR. MENDOZA ¿En qué difieren?, mire, ambas, las luminarias, ambas cumplen las especificaciones.

SRA. BUSTOS Cumplen, pero en recursos monetarios.

SR. MENDOZA En diferencia, 7.000.000 de diferencia entre una y otra, mensual, una es de 110 y la otra es 103, ambas están dentro de presupuesto.

SRA. GARCIA Bien, ¿alguna otra consulta?, estamos ad portas de esto, tal como lo ha dicho la Concejala Soledad Pérez, hemos contado con la asesoría de un gran profesional, con larga trayectoria, gracias, Francisco, por las horas que seguramente debes haber invertido en esto, a toda la unidad de la Secretaría de Planificación, a Jurídico, a todos, Director, éstas son muchas horas de trabajo, muchas, muchas horas, así es que muchísimas gracias por su asesoría para poder nosotros tomar la mejor decisión, muchísimas gracias.

Bien, tomamos un acuerdo, yo hice una propuesta, si era posible que hiciéramos el Concejo mañana o el sábado, de acuerdo a sus tiempos, no sé qué opinan de eso.

SR. NAVARRO El sábado a las 12.

SR. CADIZ Yo no puedo el sábado.

SR. WHITE Yo tampoco.

SRA. S. PEREZ Yo no puedo el sábado.

SRA. BUSTOS No, yo no puedo. ¿Y después de la ceremonia será posible, o se produce estampida?.

SRA. GARCIA Mi propuesta, Sra. Orfelina, fue una solicitud de poder estar en la votación, yo no puedo estar el lunes.

SRA. BUSTOS ¿En qué votación, en qué votación?.

SRA. GARCIA Mañana cómo están de tiempo. Muchas gracias. Concejal Tapia.

SR. TAPIA Yo quisiera, en función del tema trabajo igual esta semana han sido dos días casi completos, que a lo menos en lo personal, yo he tenido que ocupar, me gustaría si pudiese ser mañana en la tarde, bien en la tarde, no tengo ni un problema.

SRA. S. PEREZ Yo no puedo en la tarde.

SR. TAPIA Después de almuerzo, puedo.

SR. NAVARRO Yo puedo en la mañana.

SRA. S. PEREZ Yo no puedo en la tarde ¿y en la mañana?.

SR. TAPIA No puedo porque he faltado ya dos días.

SRA. GARCIA ¿Quiénes pueden en la mañana?, para ver las agendas, dos, ya, ¿quiénes pueden en la tarde?, como para poder... 3.

SRA. S. PEREZ ¿Usted puede en la mañana, Sra. Orfelina, o en la tarde?.

SRA. BUSTOS No, yo no puedo a ninguna hora.

SR. CADIZ ¿Y a las 2 de tarde, 2, 3 de la tarde?. ¿A qué hora puede usted, Sra. Soledad?.

SRA. S. PEREZ Yo toda la mañana, a la hora que ustedes me digan, en la mañana.

SRA. GARCIA ¿Hasta qué hora?.

SRA. S. PEREZ Puedo hasta las 2, y me tengo que ir a las 2, porque tengo a las 3 una reunión.

SRA. GARCIA A la 1, ¿les conviene?, a la hora de almuerzo.

SRA. BUSTOS Hagámoslo en la mañana, como a las 12.

SRA. S. PEREZ ¿Y qué pasaría si fuera más tarde?, porque yo estoy ocupada de 3 a 6.

SRA. GARCIA ¿Y después de las 6?.

SRA. S. PEREZ Qué pasaría si fuera después de las 6.

SRA. GARCIA Después de las 6, ¿quién puede?, ¿quién puede después de las 6?, ¿y hoy en la tarde alguien puede?, ¿alguien puede hoy en la tarde?, ¿pueden levantar la mano para poder saber si es posible?.

SR. CADIZ Concejala, yo no puedo decidir esto hoy día en la tarde.

SRA. GARCIA O.K., listo.

SRA. S. PEREZ Pero un poco de voluntad, un poco de voluntad.

SRA. GARCIA Queda para el próximo martes, entonces, no hay problema, no ha habido voluntad para hacerlo, y les recuerdo de que el martes fuimos citados para esto, habríamos tenido tiempo, pero fueron los Concejales los que no llegaron al tiempo, entonces yo estoy diciendo que una propuesta de esta envergadura, de esta envergadura en beneficio de la ciudad, les parece... pedí, humildemente estar en la votación, eso es lo que pedí, pero no hay problema.

SRA. S. PEREZ Concejal, ¿y el sábado después de almuerzo, nadie puede el sábado después de almuerzo?.

SRA. BUSTOS No, yo no, no puedo, no, no.

SRA. S. PEREZ ¿Y el sábado después de almuerzo?, yo tengo de 11 a una.

SRA. BUSTOS Pero, Concejala, mire, usted se puede ir tranquila porque yo creo que por lo que hemos hablado aquí hay consenso que vamos a aprobar lo que están proponiendo, vamos a aprobarlo.

SRA. S. PEREZ Es que fue tan de repente.

SRA. GARCIA Sra. Orfelina, yo me voy tranquila, lo que pedí fue participar, nada más, gracias.

2.- APROBACIÓN OTORGAMIENTO DE SUBVENCIONES:

a) Club Deportivo Aromos de Chena, por un monto de \$1.879.000, como aporte para adquisición de implementación deportiva.

SRA. GARCIA Estamos votando, Concejal Camus, Concejal Orrego. Gracias.

ACUERDO N° 1.188 - 15 “Se acuerda, por la unanimidad de los Concejales asistentes Sres. Amparo García S., Soledad Pérez P., Orfelina Bustos C., Sebastián Tapia M., Sebastián Orrego C., Christopher White B., Leonel Cádiz S., Raimundo Camus V., Ricardo Rencoret K., Luis Navarro O. y Sra. Alcaldesa, otorgar una subvención al Club Deportivo Aromos de Chena, por un monto de \$ 1.879.000.- como aporte para financiar la adquisición de implementos deportivos, lo que irá en directo beneficio de las actividades deportivas que en ella se desarrollan.”

b) Junta de Vecinos Villa Puerto Williams, por un monto de \$3.000.000, como aporte para financiar participación del taller en el Segundo Festival “Experiencias Textiles Tramas Vivas 2015”, a realizarse en la ciudad de Buenos Aires y la ciudad de La Plata, durante el mes de septiembre.

SRA. GARCIA Llamo a votar.

SRA. BUSTOS Pero sabe, pero sabe lo que me habría gustado, haber visto una muestra de lo que van a presentar, porque yo no conozco las virtudes manuales, no, yo no he visto la muestra que hacen las chiquillas.

SRA. GARCIA Es que van, van, van a para allá, van al krehuel, van a todo eso, hemos visto muchas muestras.

SRA. BUSTOS Pero, ¿llevan una muestra, ellas llevan muestra de su obra.

SRA. GARCIA Van a exponer con todo el trabajo que se ha hecho aquí.

SRA. BUSTOS Eso sería bueno haberlo visto antes.

SRA. GARCIA Sra. Orfelina, la hemos visto miles de veces.

SRA. S. PEREZ Yo estoy a favor de los viajes, estoy a favor de los viajes.

SRA. GARCIA Lo hemos visto todo, lo hemos visto muchas veces, Sra. Orfelina.

SRA. S. PEREZ Para que abran su mente.

SRA. GARCIA Un segundo para explicar a la Sra. Orfelina que lo hemos visto muchas veces, el taller de krehuel, lo hemos visto muchas veces, Sra. Orfelina, en exposiciones, en varias cosas.

SRA. S. PEREZ Todos aprobamos, todos aprobamos.

ACUERDO N° 1.189-15 “Se acuerda, por la unanimidad de los Concejales asistentes Sres. Amparo García S., Soledad Pérez P., Orfelina Bustos C., Sebastián Tapia M., Sebastián Orrego C., Christopher White B., Leonel Cádiz S., Raimundo Camus V., Ricardo Rencoret K., Luis Navarro O. y Sra. Alcaldesa, otorgar una subvención a la Junta de Vecinos Villa Puerto Williams, por un monto de \$ 3.000.000.- como aporte para financiar la participación, en representación de San Bernardo, en el Festival “Experiencias Textiles, Tramas Vivas 2015”, que se realizará en la ciudad de Buenos Aires y la ciudad de La Plata, Argentina, entre los días 1 y 20 de Septiembre de 2015, consistente en: Traslado, hospedaje y alimentación de una delegación de 6 personas, lo que permitirá difundir el trabajo realizado en el Taller de Crewel que se desarrolla en la Sede Social de esta organización territorial.”

SRA. GARCIA Se levanta la sesión.

Siendo las 11:10 horas, se levanta la sesión, firmando la presente acta la Sra. Alcaldesa, los señores Concejales asistentes y la Ministro de Fe que autoriza.

SRA. AMPARO GARCIA SALDIAS

SRA. ORFELINA BUSTOS CARMONA

SR. LEONEL CADIZ SOTO

SR. SEBASTIAN ORREGO CISTERNAS

SR. RAIMUNDO CAMUS VARAS

SR. CHRISTOPHER WHITE BAHAMONDES

SR. SEBASTIAN TAPIA MACAYA

SR. LUIS NAVARRO ORMEÑO

SR. RICARDO RENCORET KLEIN

.....

SRA. SOLEDAD PEREZ PEÑA

.....

NORA CUEVAS CONTRERAS
ALCALDESA

GLORIA PAMELA GONZÁLEZ JEREZ
SECRETARIA MUNICIPAL (S)
MINISTRO DE FE