



SESION EXTRAORDINARIA N°24

CONCEJO MUNICIPAL

Presidente del Concejo Municipal Alcalde Sr. Américo Guajardo Oyarce

Se abre la sesión en el nombre de Dios.

Siendo las 9.30 horas del 17 de Diciembre del 2019, se inicia sesión extraordinaria N°24 del Honorable Concejo Municipal, en el salón Municipal de la comuna de Rio Claro, integrado por los siguientes Concejales:

- Don Néstor Vergara Rojas.
- Don Guillermo Vergara González.
- Don Jorge Mora Jiménez.
- Doña Rosa Navarro Amigo.
- Don Ariel Verdugo Morales.

- Don Eduardo Poblete Navarro se ausenta por compromisos contraídos con anterioridad.

Como Ministro de Fe, el Secretario Municipal (s) Sr. Iris Cornejo, Secretaria de Actas Srta. Soledad Rojas Ponce.

TABLA:

- 1. Presentación Directiva CONDORIFERIA**
- 2. Aprobación orden de compra Convenio Marco por diseño, desarrollo e implementación de APP para pagos de permisos de circulación y multas disponibles para environment Android e IOS, Difusión redes sociales banner en portal corporativo.**

3. LLAMADO A CONCURSO CARGO TENS DEPTO.SALUD:

1.- PRESENTACION DIRECTIVA CONDORIFERIA: Sra. Cecilia Molina

En representación de la Directiva de Condoriferia que no pueden estar aquí por tema de trabajo, exponer que estamos muy contentos con la feria, ha sido bueno para nosotros, pero el tema de los estacionamientos no se puede trabajar bien, porque es un estacionamiento, el otro día llegue a trabajar, habían como 20 vehículos, estaba jugando el Curi y estaba ocupado el recinto, no podemos pedirle a los vehículos que salgan, esperamos mucho rato ahí para que salgan, incluso llame a don Raúl Toloza para pedirle una ayuda a ver que podíamos hacer y nos ubicó un rato, luego los vehículos se fueron, viene el rodeo entonces el sueño a futuro o si en algún momento se puede lograr es una calle donde no molestemos mucho ni a los vehículos ni a nadie, es el gran tema que los estacionamientos son para vehículos, no se puede trabajar ahí, lo logramos hacer pero llegan turistas, gente de afuera y nosotros no podemos decirles que saquen el auto, no es cómodo, pero en cuanto a la feria estamos recién empezando, la verdad es que se ha sabido de molestias de parte de personas por el tema de la feria, yo creo que es el tema de los estacionamientos, no tanto el tema de molestia de la gente, porque la gente está contenta , yo soy nacida y criada acá y me siento bien contenta con la feria, tal vez a futuro se puede lograr un tema de patentes como debe ser, hay gente que está recién empezando, yo me endeudé para la feria, hice una buena inversión para traer cosas a la gente, pero hay quienes están recién empezando con cositas usadas, igual se agradece que este año , por lo que está pasando a nivel país le



pedimos que este año nos diera el pase y fuera sin pago esta feria navideña, pero ya el próximo año estaremos más organizados y tendremos que pagar.

Sr. Jorge Mora Jiménez: Eso me preocupaba cuando empezó a funcionar la Condoriferia, era más por ustedes, porque al haber eventos en el estadio o rodeo iban a tener esa dificultad, y nos iba a crear problemas a nosotros también, nosotros no cuestionamos eso sino que estábamos viendo lo mejor para ustedes.

Srta. Rosa Navarro Amigo: Siempre he estado en favor de las ferias, porque es una alternativa más económica para las personas, pero el problema que aquí las calles anchas son las más transitadas, es imposible cerrarlas, yo en una oportunidad propuse, a pesar que don Guillermo se opone porque es su calle, siempre he pensado que la mejor parte donde quedarían es esa calle, 1° porque es más céntrico y tiene salidas, alternativas , pero también entiendo la posición de don Guillermo producto de que no siempre son responsables, por la suciedad pero me doy cuenta que la Condoriferia es una feria de bazar , de ropa no tenemos verduras ni cosas que dejen basura ahí.

Sra. Cecilia Molina, Condoriferia: No, para nada, somos todos preocupados de mantener limpio, es como levantarnos y cada cual barre su casa

Srta. Rosa Navarro Amigo: Cuanto espacio necesitan ustedes?



Sra. Cecilia Molina, Condoriferia: Es que somos 25, el otro espacio también que es bueno, el que esta de la Municipalidad hacia arriba, pero es camino de tierra.

Sr. Jorge Mora Jiménez: La mayoría de la gente que viene ahí y ocupan el espacio para dejar sus vehículos, entonces les queda menos espacio todavía.

Sra. Cecilia Molina, Condoriferia: Donde queda bueno también pero la gente no está de acuerdo es donde está ubicada la feria en este momento, por la orilla del polideportivo, es ordenado, a lo mucho somos 25, 30 podría ser.

Sr. Néstor Vergara Rojas: No, o son 25 o 30

Presidenta Condoriferia: No es que la feria esta como para 60 personas.

Sr. Néstor Vergara Rojas: Nosotros con la otra feria, la del día del pago, paso algo muy especial, yo creo que es una oportunidad económica pero no es el sustento para el hogar, es una alternativa porque todos tienen otra actividad o la mayoría, también hay que pensar que la Municipalidad tiene que velar por los que tributan, que es el comercio establecido, entonces la idea cual seria, aparte de buscar el lugar que es estratégico, es que se ponga un número determinado y no mas allá, porque después empiezan a llegar personas ligadas a familias del sector, pero que no son de acá, a nosotros nos pasó, la otra vez privilegiamos de 60 cupos a 25 o 30 para las personas de acá y resulta que las personas de acá terminaron no trabajando y entregándole el espacio a los de afuera, insisto es una alternativa que no es permanente pero que



igual les sirve para aumentar la economía familiar, entonces con 2 días , ejemplo : sábado y domingo, independiente del lugar que el Municipio va a determinar, que no se propague a que hoy parten con 25 o 30 y después vayamos a llegar a un numero de 100 personas, que es insostenible.

Sra. Cecilia Molina, Condoriferia: No, estamos en Cumpeo, la gente de ahí vende ropa usada, a menos que llegara gente de afuera.

Sr. Néstor Vergara Rojas: A eso vamos, nosotros tenemos que velar que ustedes no van a poder no permitir, lo vamos a tener que regular nosotros, a eso voy que lleguemos a un acuerdo de número de tope, en realidad es para resguardarlos a ustedes mismos, para que no les llegue más competencia, insisto después llega gente, que no es de la comuna, yo aplaudo lo que ustedes están emprendiendo pero de una u otra manera hay que regularlo para bien, por ejemplo: si se destina una calle habrá condiciones que también se tendrán que poner , ustedes tendrán que tener algún reglamento visado por la Municipalidad porque si hay un comerciante de ustedes que no respeta los acuerdos de ustedes, se tendrá que ir pero tendrá que ser denunciado a la Municipalidad, y ustedes tendrán que hacer esa denuncia, no nosotros ni la Municipalidad , porque se supone que esto ustedes nos piden ayuda a nosotros pero también nosotros les pedimos solidaridad en el otro sentido.

Lo ideal sería buscar un lugar donde a ustedes los vieran los transeúntes para que provoquen un comercio local. Veamos el tema con Bomberos, el día sábado y domingo no se estacionan funcionarios perfectamente se podrían estacionar ahí, no sería



mala idea para no estar en la calle, la cancha de Colo Colo ... se podrían ver alternativas pero el tema es que yo estoy por apoyarlos pero no que se aumente el número , yo velo por las personas de mi comuna.

Srta. Rosa Navarro Amigo: Sabe lo que pasa, por ejemplo usted a lo mejor una pariente que tenga en Santiago dice: Yo voy y llegan, entonces así es como llega mucha gente, más cuando saben que hay una feria autorizada con mayor razón se vienen.

Sra. Cecilia Molina, Condoriferia: De hecho hay reglamento que dice que 3 fallas se va la persona de la feria, inasistencia a reunión también, hay hartos reglamentos que todos respetamos, pero si es verdad un tope sería bueno, y no hay más cupos, en esta feria de navidad vamos a trabajar 25.

Sr. Ariel Verdugo Morales: Bienvenidos, supe que hubo una invitación a la inauguración, comentar Sr. Alcalde la administración tiene algo visto sobre este tema?

Sr. Alcalde Américo Guajardo Oyarce: No tenemos otra alternativa que lo que hemos conversado hasta el minuto.

Sr. Ariel Verdugo Morales: Y como proposición entre medio de los 2 poli, ese espacio no se ocupa, hacer un cierre perimetral separando el estadio, porque nosotros no hemos hablado en Concejo por el tema del estacionamiento, de repente cuando hay actividades masivas si complica, y complica bastante.



Sr. Alcalde Américo Guajardo Oyarce: Entre medio de los 2

poli tenemos proyectado ahí, usted sabe que hay 2 vías de ingreso al poli que es la oriente y la poniente, tenemos la bodega municipal que tenemos el único acceso donde poder tener la maquinaria grande, para descarga y carga de materiales, es bueno el espacio pero se impide en otro, también es el acceso donde ingresa la ambulancia.

Sr. Ariel Verdugo Morales: Solamente decir que bueno que hayan venido a exponer su caso y nosotros como Concejo siempre vamos a estar en pro a ayudar así que si hay algo que se puede hacer , obviamente con lo que dicen los colegas, le encuentro razón a don Néstor que hay que tener un cupo limitado.

Sr Alcalde Américo Guajardo Oyarce: Pero la alternativa es seguir buscando, esto se buscó para darle solución mientras tanto, para que pudieran trabajar, pero si vamos a ver dónde podemos reubicarlos, igual son complicados los espacios públicos, le hemos dado hartas vueltas.

Sr. Guillermo Vergara González: Aquí la alternativa es buscarles una solución a los comerciantes para que trabajen tranquilos. La mejor opción sería ese campo donde se va a hacer esa cancha de tenis por el momento

Sr Alcalde Américo Guajardo Oyarce: Esta pronta a ejecutarse. Se sacaron los juegos de ahí porque ya se va a entregar el terreno.

Sr. Guillermo Vergara González: Pero cuando si de aquí al 23 es la feria navideña.

Sr. Néstor Vergara Rojas: Yo tengo una alternativa, son 25, el polideportivo debe tener una dimensión por lo menos de unos 30 metros, aquí caben 10 puestos, el ingreso se deja habilitado porque no se puede obstruir, y aquí hasta donde está El Mercadito, ahí no imposibilitamos el estacionamiento ni la calle, sino que hacemos sobre la acera ..

Srta. Rosa Navarro Amigo: Ahí está la otra feria, de los ambulantes.

Sr. Néstor Vergara Rojas: Ahí no hay nada decretado, es más yo creo que hay un error de lectura, porque no hay autorización según lo que se.

Srta. Rosa Navarro Amigo: Lo que pasa Néstor, te explico: se instalan a veces, cuando van de Rentas los acomodan ahí pero cuando no va nadie se instalan frente al Consultorio.

Sr. Néstor Vergara Rojas: Por lo mismo yo prefiero privilegiar el lugar para los que están organizados, o sea ustedes, y si ellos habitualmente se instalan acá sobre la alameda a ellos no les va a afectar y aquí yo creo que caben los puesto de ustedes, siendo ordenados y no interfieren en el tránsito, ni en este paseo que es como peatonal y familiar, yo creo que no es una mala opción.

Srta. Rosa Navarro Amigo: Lo otro que se podría hacer ahí es: PROHIBIDO ESTACIONAR, porque los estacionamientos enangostan mucho las calles también y ponen peligro, en cambio si no se



estacionan en ese espacio, por la calle considerando que el estacionamiento está al lado también facilitaría a la feria.

Sr. Néstor Vergara Rojas: No se ha querido ni siquiera por el tema del Liceo.... no

Sr. Guillermo Vergara González: Para salir del paso la mejor opción sería donde esta esa carpa que dejaron los del evento.

Sr. Alcalde Américo Guajardo Oyarce: Quieren una reubicación permanente con mejores condiciones para el futuro. No tengo alternativas como para decirles acá, pero se está analizando para ver donde se reubican. Así como sienten el apoyo del Concejo, aquí nadie impide que no trabajen, sientan que los vamos a seguir apoyando y como tarea tenemos que buscar una opción donde puedan tener un espacio menos competitivo con el usuario que se estaciona y tengan establecido la cantidad de cupos.

Sr. Jorge Mora Jiménez: Como dice el colega, que lleva más periodos, se está preocupando por lo que paso antes con la feria, cuando se partió con gente de acá y resulta que empezó a correrse la voz que estaba bueno y llegaron de todos los sectores, y además también tienen que tener claro que la gente que se va a organizar, a formar su directorio ojala sea de acá, porque ahí empiezan a distorsionar las cosas y lo que quieren es tener el directorio para ellos gobernarlo y mandarlos a ustedes. Así que organicéense bien para que no venga gente de afuera a tomar la posición y después hacerse dueños ellos de la feria que ustedes formaron.



Sr. Américo Guajardo Oyarce, Alcalde: Sra. Cecilia, estamos claros con el tema, ya se dieron cuenta que hay apoyo de parte del Concejo, y nos queda como tarea buscar una mejor opción, no nos vamos a comprometer de un rato para otro, pero queremos hacerlo bien para que ustedes se instalen, queremos analizar donde no haya problemas, ni riesgo de accidentes, varias cosas hay que analizar.

Sr. José Gutiérrez, Condoriferia: Yo vivo hace 5 años en la comuna, me integré a la feria, quiero que sepan que la feria es solo gente de la comuna que estamos trabajando, no hay gente de afuera y nosotros estamos haciéndole un bien a la gente de acá, porque me he dado cuenta que muchas veces en la tarde llega gente de trabajo buscando ropa de trabajo, y nosotros que vendemos ese artículo, le damos 3 pantalones en \$ 1.000, la gente que hace? compra hasta 6 prendas por \$ 2.000, no van a ir a la boutique porque cada pantalón le va a costar 8 o 10.000 pesos, entonces la gente está muy contenta con la feria porque encuentran cosas baratas y buenas, prendas nuevas casi, en otras partes no se ve, a la gente no le alcanza, zapatos, camisas, chalecos, 3 vestidos por \$ 1.000.

Sra. Cecilia Molina; Condoriferia: Se agradece la oportunidad, el quedar claros.

Srta. Rosa Navarro Amigo: Quiero preguntar algo, todos sabemos que participamos en talleres de manualidades, existe la posibilidad de que expongan sus trabajos en la feria?, se organizan y va 1 persona pero lleva el trabajo de varias, que cuando nos pregunten decirles : Si, hay 1 opción, se coordinan y van.



Sra. Cecilia Molina, Condoriferia: Súper, esa es la gente que debe estar con nosotros, hay mucha gente que viene y trabaja 2 fines de semana y no se vuelven a ver, se van entonces esos cupos deberían establecerse con personas que trabajen, que estén con nosotros.

2.- Aprobación orden de compra Convenio Marco por diseño, desarrollo e implementación de APP para pagos de permisos de circulación y multas disponibles para environment Android e IOS, Difusión redes sociales banner en portal corporativo.

Exponen: Sra. Josefina Moyano, Directora Transito y José Varas Caro; **informático:**

Sra. Josefina Moyano, Directora Transito: Después de la reunión anterior nosotros quedamos de traer la documentación con respecto a lo que se había conversado y aprobado en un comienzo y aquí estarían.

Sr. José Varas Caro, Informático: son 2 cotizaciones que pudimos conseguir por en tiempo en realidad.

Srta. Rosa Navarro Amigo: Espero que esté dentro del monto aprobado.

Sra. Josefina Moyano: Si, hoy venimos a exponer un poco más amplio, si hubiesen detalles y consultas respecto a eso, ya que José Andrés ha estado conversando directamente con el más bajo.

Sr. José Varas Caro, Informático: Si en realidad se cotizó la exposición que se hizo, hay una cotización por UF 2.297 y la otra por UF 1.590 , una es por \$ 44.000.000 y algo y la otra por \$



65.000.000, vienen las 2 cotizaciones por un tema de transparencia para que vean ustedes que se cotizó lo mismo en las 2 empresas.

Sr. Néstor Vergara Rojas: Y cual quedaría entonces?

Sr. José Varas Caro; Informático: Esta es la más cara E-Process, es una empresa de Santiago, de Las Condes y trabaja con el Ministerio de Educación en un proyecto, con Collahuasi, con TEC, también se cotizó con la empresa que tiene los sistemas, ellos son los propietarios intelectuales y yo creo que por ahí va la diferencia de precio, en el tema de programación hay 2 programas, uno que se instala y otro que trabaja en línea que modifica su código fuente.

Sr. Néstor Vergara Rojas: Esta es la más cara y esta es más completa?

Sr. José Varas Caro, Informático: No, son iguales, hacen lo mismo.

Tenemos la empresa ONE, yo les comenté que hay un tema de propiedad intelectual del sistema, que para meterse al código, en realidad el código de programación es por ejemplo: yo le digo imprima aquí y aparece un código por atrás, para que me aparezca un botón de imprimir tiene que escribirse un código, y empresas que son más cerradas, por ejemplo: CAS CHILE también no deja meterse a su código y nosotros tenemos prohibido pasarle el código de CAS CHILE que es la empresa que trabaja con nosotros, pero ellos trabajan con base de datos, nosotros lo que hicimos acá es hacer una cotización igual para las 2 empresas.

Sr. Néstor Vergara Rojas: y solamente 2 cotizaciones, no hay más?



Sr. José Varas Caro, Informático: Es que no llegaron más, se pidieron más pero no llegaron.

Sr. Néstor Vergara Rojas: Yo manifesté que estaba de acuerdo siempre y cuando no hubiera una correlación entre la empresa que hoy día nos provee del ingreso de los Permisos de Circulación nuevos y este nuevo sistema, y aquí aparece una cotización de ONE Consultores que es la misma, yo creo que es poco transparente para lo que pretendemos hacer, independiente de los montos, lo dejé muy claro, no es que quiera discriminar pero no me gustaría por un tema de transparencia, porque hoy día ONE a nosotros nos lleva el 46,7% de los ingresos reales de los Permisos de Circulación, es mucho, ellos podrían decir: saben que les regalo este sistema, pero sigamos trabajando hasta fin de año con el mismo % porque quizás con eso a mí me dice, con una intención comercial, que el próximo periodo vamos a hacer un nuevo acuerdo, porque esto expira en Noviembre del 2020, considero que es sacarle más leche a la misma vaca y yo no estoy de acuerdo.

Esta empresa por lo visto, BH MILLITON es una empresa minera, es la controladora de Minera Escondida, de Minera Sierra Gorda y otras más , o sea esta empresa trabaja según yo , a otro nivel por sus clientes, si la decisión es en favor de ONE no la comparto.

Sr. José Varas Caro, Informático: Esto es algo nuevo que no está en otras Municipalidades, por ejemplo yo sé que ONE trabaja con varios Municipios Colbun, Marchigue, San Clemente, Linares, con la misma modalidad que nosotros, con el mismo %, ellos trabajan incluso, yo he visto en Colbun trabajan con el 17% de los ingresos, nosotros trabajamos con el 15% hay otras Municipalidades que les



cobra más porcentaje de ingreso, solamente los permisos nuevos, esto no tiene costo para el Municipio adicional

Sr. Néstor Vergara Rojas: El tema don José es que si nosotros en ese momento hubiésemos dado lectura a las condiciones del contrato hubiésemos dicho del ingreso real a la Municipalidad, del 37,5%, entonces lo comparo con el Fondo Común Municipal después con el reintegro viene siendo el 46 %, yo solo por un tema de transparencia nada más.

Srta. Rosa Navarro Amigo: Hay varias cosas que debemos tener en cuenta Alcalde, se presta para malos entendidos, hoy día la política está muy cuestionada, si me hubieses traído 3 cotizaciones, bien, para que sea transparente mínimo 3 cotizaciones, acá no lo estamos siendo porque solo hay 2 cotizaciones, si me haces venir mañana, yo vengo, pero aquí debemos resguardarnos todos, mas con lo que pasa hoy día y más cuando se pueda aprobar la más baja que corresponde a esta persona que esta de cierto modo vinculado al Municipio , así no me atrevo a aprobar.

José Varas Caro, Informático: No llegaron más, esto fue la semana pasada, yo hable con 5 empresas, podría llamar a las empresas para ver si me tienen alguna cotización porque me dijeron que como era fin de año y ese tema, y la aplicación tiene que estar para el 1° de febrero.

Srta. Rosa Navarro Amigo: Yo entiendo su posición, pero también nos tiene que pensar si alguien nos quiere perjudicar, hoy en día los abogados recién titulados, por ganar plata nos demandan o

denuncia en contra de nosotros, entonces yo prefiero estar respaldada.

Sr. Guillermo Vergara González: Pero aquí no hay ninguna mala fe de parte de ustedes? Porque transparencia va de la mano con la mala fe y todo eso. Yo Alcalde lo que sea mejor de ingresos para mi comuna, esa es mi postura.

Srta. Rosa Navarro Amigo: Nadie está pensando lo contrario, lo que dije fue que a mí me gusta ONE porque es la más baja, pero indirectamente estamos en cierta forma con un contrato con ellos donde ellos ganan un alto % que podría ser menos, que el Municipio se está llevando prácticamente el 46% de las ganancias que entran, Ud. está conforme con eso?, ya está conforme.

Sr. Guillermo Vergara González: Yo saque la cuenta cuando presentaron esa propuesta la otra vez, era el 15% , hablaban de 1.000,2.000, 3.000 millones, 1.000 millones son \$ 150.000.000, ese día la saque.

Srta. Rosa Navarro Amigo: Yo no estoy diciendo eso, usted asiste a las capacitaciones?, entonces como no entiende lo que estoy diciendo. Los Municipios tienen que recibir 3 cotizaciones, y cuantas hay?

Sr. Guillermo Vergara González: Y qué pasa si llegan 2?

Srta. Rosa Navarro Amigo: Por eso estoy diciendo, citamos a otra reunión de Concejo.

Sra. Josefina Moyano, Transito: Puedo comentar algo, no quiero que se molesten, nosotros con José ayer a las 17.50 habían estas 2 cotizaciones, pensamos en no venir hoy día para esperar otra,



entonces venimos a pedirles un SOS a ustedes, que hacemos?, está bien esta conversación, sabemos que necesitamos una 3° , pero no nos llegaron más.

Sr. José Varas Caro, Informático: La diferencia de estas 2 cotizaciones, esta hay que publicarla, se puede hacer por convenio marco, tendría que buscar otra empresa en convenio marco, la idea es que se haga rápido porque los \$65.000.000 sobrepasa las 1.000 UTM y tendríamos que cotizar por 45 días estar publicado y ahí no alcanzaríamos, por eso la idea es buscar otra empresa que trabaje con convenio marco para poder hacerlo rápido.

Sr. Ariel Verdugo Morales: Era una de las pregunta más, igual concuerdo con los colegas, es complicado para nosotros como Concejales aprobar algo que nos está sacando más de la mitad de los recursos que llegan a la Municipalidad por Permisos de Circulación, es necesario que se haga luego el proceso o esperar que llegue otra cotización?

Sr. José Varas Caro, Informático: El 1° de febrero tiene que estar funcionando, tenemos que hacer las pruebas la última semana de enero, por eso cuando vine, 1° necesitaba que ustedes estuvieran de acuerdo con lo que queríamos hacer, para luego solicitar las cotizaciones.

Sr. Américo Guajardo Oyarce, Alcalde: Puede buscar más cotizaciones?

Sr. José Varas Caro; Informático: Tendría que empezar a llamar por teléfono a las empresas que ya llamé para ver si tienen algo realizado, porque hasta ayer no la habían hecho.



Sr. Néstor Vergara Rojas: Sr. Alcalde, es que cuando a mí la Srta. Soledad me envió un mensaje que había una reunión extraordinaria, yo lo encontré extraordinariamente una falta de respeto, porque a nadie se le había mencionado que hay una reunión extraordinaria desde el Concejo pasado, habíamos hablado solamente de la del 30, entonces en las reuniones extraordinarias no hubo ningún acercamiento.

Sr. Américo Guajardo Oyarce; Alcalde: Mire lo comenté ayer, me lo preguntó don Ariel y don Jorge, yo les explique porqué tuvimos que llamar a extraordinaria, principalmente por el último punto porque hubo un empate, y si hoy hay otro empate tenemos que llamar a una 3° sesión ordinaria, y le incluimos más puntos para descongestionar la última tabla del otro extraordinario

Sr. Néstor Vergara Rojas: Entendiendo eso entonces, no era tan urgente este tema, pero a mí lo que me hubiese gustado que a nosotros acá nos hubiesen llamado, don Brian, y nos hubiese dicho por urgencia, por un 2° llamado ya que hubo un empate vamos a ver el tema del concurso, y se van a incluir 2 puntos más en esta sesión, porque el Concejo puede hoy día no haber tenido quórum, no es la voluntad de nosotros, nadie se acercó a nosotros, ni usted ni el Administrador, según yo el Administrador debería haberlo hecho, entonces frente a esto yo, insisto, no me parece transparente, di mi argumento porque la pega de esta empresa para ejecutar este proyecto es distinta a la de esta, según lo que yo veo, analizando los antecedentes, esta empresa tiene todos los antecedentes de la Municipalidad de Río Claro, tiene todos los



antecedentes de los Permisos de Circulación por lo tanto, insisto, podíamos nosotros haberle asociado una responsabilidad más, sin necesidad de haber acordado un convenio marco, solamente haberle anexado el contrato actual que vincula el servicio con la Municipalidad y quizás haberle aumentado el % , en un 1 % algo así.

Sr. José Varas Caro, Informático: Podía haber sido así, a lo que voy yo, usted hablo de %, y que pasa si recuperan el 100%? No se por ejemplo si me cobran un 2% de los que recupero, por eso no quisimos hacerlo, se puede hacer.

Sr. Néstor Vergara Rojas: Esta bien, se puede, por ejemplo, esto mismo anexarlo al otro pero anexarlo con el 15% igual, pero que él derechamente no nos cobre, porque al final hoy día es como que haber: Yo estoy construyendo una casa y la casa no venía con aire acondicionado y me contratan a mí mismo para instalar el aire, si yo lo traigo de afuera el tipo que esta construyendo la casa no me va a prestar el plano, voy a tener que hacer una visita a terreno, que todo tiene costo, en cambio acá no, todo eso se ahorra, me entiende? Pienso que la negociación podría haber ido por otro lado, pero entendiendo que ya está presentada así, comparto el tema de las 3 cotizaciones por los montos, Alcalde usted puede decidir por el monto mayor, usted lo decide, pero al presentarse 3 yo optaría por cualquiera pero no por esta, es por un tema de transparencia.

Sr. Ariel Verdugo Morales: En todo caso lo que comentaba usted, es para decir algo y también en defensa de la consultora que estamos trabajando ya, esta consultora hace el trabajo 1 sola vez



porque después quedan todos los permisos acá, para explicar algo de lo que yo entiendo a lo mejor no tengo razón o la tenga, lo que digo yo es que la consultora hace este trabajo, hablando como que usted está pidiendo un %, el mismo % de lo que hace y no pedir los 45% algo así entendí yo. Lo que digo yo es que para la consultora es más difícil captar nuevos permisos para que lleguen, porque ellos los pueden captar 1 sola vez, quizás con esta presentación que hace como única vez va a ser más difícil por eso quieren a lo mejor una captación nueva a lo que va el requisito, a mantener el trabajo, también se puede ver de esa manera, por eso le digo no es que tenga la razón, es mi modo de pensar.

Srta. Rosa Navarro Amigo: Tiene que ser por separado y no como dice Néstor por una cosa de que el sistema, todo sabemos que el contrato de captación con ONE termina en noviembre, si se hace lo que Néstor dice, él se lleva todo el sistema operativo significa que ya no tendríamos los derechos para trabajar con esto, si lo hacemos en ese arreglo de convenio que dice Néstor que podíamos aumentárselo pero si lo hacemos aparte queda para nosotros, por eso entiendo que tiene que ser separado.

Sr. José Varas Caro, Informático: Quedaría para nosotros la aplicación. Un ejemplo CAS CHILE, se pagaron como \$ 80.000.000 por los sistemas, en el 2002, ahora los sistemas son de nosotros, si necesitamos una actualización le compramos a CAS CHILE , esto sería lo mismo, quedaría para nosotros, independiente que la empresa en noviembre o el próximo año no trabaje con nosotros, esto va a quedar para nosotros y nos va a servir para los permisos que también giramos nosotros, no es tan solo para los permisos



nuevos que captamos este año sino también los \$ 400.000.000 que gira la gente acá, la que sale a terreno, también esas personas van a poder girar a través de esta aplicación, no solamente los nuevos, es todo el historial más lo nuevo.

Srta. Rosa Navarro Amigo: A mí me gusta esta empresa.

Sr. José Varas Caro, Informático: Esta empresa tiene la cartera de clientes, que otra empresa no la tiene, por eso ellos tienen el poder de negociar con muchas Municipalidades lo mismo, esto mismo fue idea de nosotros pero yo no sé si lo quieren vender a otra empresa o Municipalidad, esto es una innovación que hicimos nosotros, la idea de hacer todo esto es para poder captar esa cantidad de millones que en realidad son, si uno lo ve recuperar el 50% sería extraordinario, pero hay que trabajar en eso.

De hecho también incluso google tiene para el tema de que le lleguen mensaje a la redonda, hasta 63 km a la redonda, si nosotros tenemos clientes en Santiago tendríamos que hacer en Santiago esa publicidad, que aparezca un mensaje “RENUOVE EN RIO CLARO”, la publicidad también viene incluida acá, y de las 2 cotizaciones no alcanzamos otra por un tema de tiempo, en 1 semana igual hay empresas que no le interesan y el tiempo es muy acotado para poder hacer la cotización por la cantidad de programadores que se necesitan, por eso la 3° no alcanzó a llegar en realidad, y no mostraban interés porque los llamabas y no te dan ninguna respuesta.

Con la empresa que trabajamos nosotros, Transito no me ha reclamado que tenga problemas con el sistema, alguna dificultad o que se hayan descuadrado con Tesorería, recuerden que esto es



todo automático, todos los permisos que se giran no se ingresan a Tesorería manualmente, se hace todo por detrás, ahí le van apareciendo los números de ingresos ellos hacen la cuadratura, porque imagínense 10.000.000 permisos de circulación girados que Tesorería tenga que timbrar esos permisos.

Sr. Brian Robinson Pavez, Administrador: La discusión que tienen es respecto a la empresa o por la utilidad?

Sr. Américo Guajardo Oyarce, Alcalde: No, es porque no venían las 3 cotizaciones, José Andrés y la Sra. Josefina explicaron que no llegaron más interesados.

Sra. Josefina Moyano Crisóstomo, Directora Transito: A la fecha de hoy tenemos solo 2 cotizaciones y coincidentemente esta ONE porque se le planteó y José intento comunicarse con varias más. La idea de los Concejales es esperar a ver qué pasa mañana, 1 día más.

Sr. Brian Robinson Pavez, Administrador: O sea no es coincidencia es por un tema logístico.

Sr. Néstor Vergara Rojas: Don Brian usted debería habernos llamado para este Concejo, nadie nos explicó de que se trataba.

Sr. Brian Robinson Pavez, Administrador: Pero les llevo la tablajji

Sr. Néstor Vergara Rojas: La tabla llevo porque la pedimos, y los Concejos extraordinarios no son de un día para otro ni arbitrariamente, ahora esto no tiene nada que ver con lo que



estamos debatiendo, estamos debatiendo un tema reglamentario de nosotros tener un respaldo, con 2 cotizaciones no podemos aprobar.

Sr. Brian Robinson Pavez, Administrador: No, necesita 1

Sr. Néstor Vergara Rojas: No 3, para nosotros 3

Sr. Brian Robinson Pavez, Administrador: Para ustedes 3, si quiere 3 eso es otro tema, pero reglamentariamente es 1, si esto es convenio marco.

Sr. Néstor Vergara Rojas: Eso es lo que entiende Ud., depende de los montos don Brian.

Sr. Brian Robinson Pavez, Administrador: No tiene ninguna relación con tema de montos las 3 cotizaciones.

Sr. Néstor Vergara Rojas: No estamos conformes, tiene que haber una 3°.

Sr. Brian Robinson Pavez, Administrador: Por eso le comentaba, si estiman otra 3°, pero no tiene que ver con un tema normativo ni reglamentario, es para tener mejores referencias.

Srta. Rosa Navarro Amigo: Don Brian en ninguna parte, si lees, dice para aprobar la APP Convenio marco, entonces nosotros llegamos acá sin saber que es convenio marco es, porque pueden ustedes haberlo dicho mencionado acá.

Sr. José Varas Caro, Informático: Yo en realidad les traje la otra cotización por un tema de transparencia, para que ustedes sepan que no hice 1 sola cotización.



Sr. Néstor Vergara Rojas: Ahora a ONE Consultores les dieron algún monto o ellos pusieron ese monto?

Sr. José Varas Caro, Informático: No, no le dimos nada.

Sr. Néstor Vergara Rojas: Porque la otra vez con una cotización de otro tipo, justo cuadró.

Srta. Rosa Navarro Amigo: Cuanto salió este?

Sr. José Varas Caro, Informático: Esta en uf, 1.590 uf

Sr. Néstor Vergara Rojas: Lo que pasa es que coinciden con las cifras que se habían mencionado en un principio, yo soy mal pensado, esta empresa hoy día le presta servicios a la Municipalidad y no es mal negocio, la capacidad de negociación de ustedes, hasta qué punto llegó?, porque aquí nosotros necesitamos?, si necesitamos, pero también uno puede hacer un gallito ahí, la empresa hoy día tiene toda la plataforma, todos los antecedentes como para haber dicho: “ **como yo ya soy prestador de servicios de la Municipalidad, este ejercicio no me va a costar ...**, entonces yo creo que falta sentarse a negociar, una conversación corta según yo, porque nosotros a este joven si le rebajamos, ejemplo: \$ 15.000.000 pero igual después va a tomar el % del 15% respecto a la fidelización del cliente, es así o no?

Sr. Brian Robinson Pavez, Administrador: No, no es así



Sr. Néstor Vergara Rojas: Nos vende esto y nada más, perfecto, pero insisto, poder de negociación, yo creo que por ahí hubiese sido mucho mejor don Brian. Tuvo usted algún acercamiento con él?

Sr. Brian Robinson Pavez, Administrador: No

Sr. Néstor Vergara Rojas: Porque no lo hace?

Sr. Brian Robinson Pavez, Administrador: Se podría conversar con él, si puede ser.

Sabe lo que pasa, entiendo su punto, pero estoy hablando a modo personal, ellos tienen las ventajas comparativas por sobre cualquier otra empresa, para nosotros para bien, como para mal, para mal en términos de que nos tienen un poco “fidelizado” especialmente porque ellos son dueños de los derechos de autor, es más fácil hacerlo con él que hacerlo con cualquier otra empresa, pero también nosotros tenemos la ventaja de que si pasa algo corren inmediatamente, tenemos la oficina completa a disposición de ellos que va a funcionar? más le vale que funcione, porque si no se le cae todo lo demás, entonces por un lado nos conviene tenerlo, yo entiendo para donde va usted en términos que tenemos todos los softwares con ellos, pero porque?, porque también nos conviene que todo funcione, si alguien tuviera que reclamar algo aquí no hay nada que reclamar en temas de funcionamiento, y él es una persona de acá que lleva muchos años trabajando para la Municipalidad y entiendo también que pueda ser por un tema de monto, pero es verdad que quizás en ese sentido si se consiguen otra cotización podríamos ver que alguien pueda conseguir un precio menor que esto, va a estar difícil.



Sr. Néstor Vergara Rojas: Acuérdesse que fue voluntad del Concejo llevar el presupuesto, ver de donde se sacaba porque no estaba considerado, hay que partir de esa premisa, entonces insisto no sería malo tener un acercamiento y tratar de aterrizar esta cifra considerando que el argumento para mí, para sentarme a negociar con el prestador sería que yo no lo tengo asociado al presupuesto, que voy a tener que modificar y más encima lo que podemos hacer es darle una urgencia de pago si él nos hace una rebaja sustentable, y si no lo hace pactar esto a cuotas, pero no pocas cuotas porque recuerde que con esto hay 3 o 4 meses en el año que son números favorables el resto son pasivos, siéntese a negociar y vea la mejor opción, yo creo que se puede bajar el monto , como se puede pagar no de 1 vez sino que parcial, es una sugerencia, si por ejemplo yo esto lo bajo a \$ 30.000.000 nada que decir, si nos vende una aplicación que va ser nuestra yo creo que si se puede, pueden ser \$ 35.000.000 , ahorrar algunas lucas porque él también ha lucrado con este negocio de la Municipalidad si el que diga lo contrario está ciego o sordo.

Sr. Brian Robinson Pavez, Administrador: Pero si es un negocio, si usted estuviera en su posición estaría también.....

Sr. Néstor Vergara Rojas: Pero acuérdesse de la pega de nosotros, por eso voy yo a optimizar los recursos, porque de Noviembre del 2020 en adelante yo creo que el % de permisos de circulación nuevos nosotros lo vamos a tener que estudiar, o el Concejo que venga.



Sr. Brian Robinson Pavez, Administrador: Linares está comenzando con este mismo sistema y le están cobrando un 17% ya ni siquiera van bajando ahora están subiendo, a lo que quiero llegar con esto es recabar la mayor cantidad de recursos para la Municipalidad, no quiero caer en que de repente, y entiendo cuál es su punto, por ahorrarnos \$5.000.000 podamos perder 400.

Sr. Néstor Vergara Rojas: En Chile hay competencia para esto?, no digamos que es exclusividad.

Sr. Brian Robinson Pavez, Administrador: No es exclusividad, pero para enero cuando lo necesitamos ese es el problema que tenemos, empezar a trabajar ayer.

Sr. Néstor Vergara Rojas: Esto es algo excepcional a lo que voy yo es a lo otro, él no es el único prestador, es más hay otros que son más poderosos y si nos cobran los mismo... ellos ganan volumen, el tema es que nosotros tenemos que salir a ver al mercado.

Sr. Brian Robinson Pavez, Administrador: Totalmente de acuerdo, pero no le llama la atención que comunas como Providencia, Independencia, Recoleta en Santiago, estén con ellos?, haciendo exactamente lo mismo? y no ocupando a poderosísimos que están en Santiago.

Sr. Néstor Vergara Rojas: hay hartas lecturas para eso.

Sr. Ariel Verdugo Morales: Solo el miedo mío es por la transparencia, porque ya están prestando un servicio, o sea no tengo por donde perderme si uno me ofrece 65 y el otro 45 obvio



que yo como Municipio me voy al 45 porque es el menor, pero solamente el miedo es por la transparencia.

Es por el tema de que nosotros ya estamos trabajando con esta empresa y que vuelva a tener otro ingreso del Municipio, como nosotros somos expuestos nos pueden criticar por ese sentido.

Sr. Guillermo Vergara González: Yo quería decir que este señor vino para acá porque era de la comuna, vino a hacer este negocio y traer recursos nuevos a nuestra comuna, y él dijo que si quería la Municipalidad lo tomaba, él tenía todas estas Municipalidades pero como es de nuestra él quiso venir a trabajar acá. Aquí lo que interesa, si él no hubiese querido no se mete acá nomas.

Sr. José Varas Caro, Informático: Lo que podríamos hacer es que llegado un momento podríamos decir: **“oye sabes que no, arreglarle, le giro \$ 50.000.000 en permisos de circulación no más, y a las otras comunas que me pagan más le giro 200, 300,400”**.

Srta. Rosa Navarro Amigo: Le tengo una observación a José Andrés, ¿porque cuando yo dije lo que necesitamos de cotizaciones usted no me aclaro que era convenio marco, que no se necesitaban, si usted lo sabe?

Sr. José Varas Caro, Informático: No, yo le dije que traje 2 cotizaciones

Srta. Rosa Navarro Amigo: Ya, pero me hubiese corregido **“NO cuando es convenio marco no se requieren 3 cotizaciones”**, porque no me lo dijo? Si estamos dentro de lo legal para que le damos más vuelta al asunto.



Sr. Ariel Verdugo Morales: Contraloría nos podría objetar a nosotros?

Sr. Brian Robinson Pavez, Administrador: Lo que pasa es que en general todas las compras que se hacen a nivel central la ley obliga a que sea por convenio marco, si tu no lo haces por convenio marco tienes que justificar porque licita, pero las Municipalidades no tenemos que hacer eso, las Municipalidades podemos hacer lo que queramos, pero a lo que quiero llegar es que en general el Gobierno lo que prefiere es que se ocupe convenio marco, siempre, porque? Porque ya licitaron eso y supuestamente el Gobierno ya les dio el visto bueno, entonces ellos ya están dentro del catálogo, es mucho más conveniente el tema convenio marco por eso estamos utilizando esa modalidad y no la de trato directo.

4. Sr. Alcalde llama a votación para aprobar **orden de compra Convenio Marco por diseño, desarrollo e implementación de APP para pagos de permisos de circulación y multas disponibles para environment Android e IOS, Difusión redes sociales banner en portal corporativo a la empresa ONE CONSULTORES.**

Cuya votación a viva voz se desarrolló de la siguiente manera:

Concejal Srta. Rosa Navarro	Apruebo
Concejal Sr. Guillermo Vergara	Aprueba
Concejal Sr. Ariel Verdugo	Apruebo
Concejal Jorge Mora	Apruebo
Concejal Néstor Vergara	Rechazo

Sr. Néstor Vergara Rojas: Rechazo por los argumentos expuestos. Voy a hacer una pregunta reglamentaria ¿Qué pasa con el colega que no está si la citación a reunión extraordinaria a Concejo fue de un día para otro? Me preocupa eso solamente porque él va a tener que justificar la no asistencia o lo vamos a dejar presente y lo vamos a llamar para que vote?

Sr. Brian Robinson Pavez, Administrador: Pero esta es extraordinaria, no necesita justificar. El que no viene, no vota.

3.- **APROBACION LLAMADO A CONCURSO TENS DEPTO.SALUD:**

Sr. Alcalde, Américo Guajardo Oyarce: Vamos a votar nuevamente lo que se empato.

Llamo a votación para el **LLAMADO A CONCURSO TENS DEPTO.SALUD**

Concejal Srta. Rosa Navarro	Rechazo
Concejal Sr. Guillermo Vergara	Apruebo
Concejal Sr. Ariel Verdugo	Apruebo
Concejal Jorge Mora	Apruebo
Concejal Néstor Vergara	Rechazo

Sr. Néstor Vergara Rojas: Rechazo por los argumentos dados en la votación anterior, hubo un acuerdo en la comisión de que se iba a llamar a concurso solamente a 1 persona de la Dirección, el Director de Cefam, que todavía no se llama a concurso, que es más necesario que esto, y el enfermero que se llamó, es más, también argumento de que este llamado a concurso se puede evitar



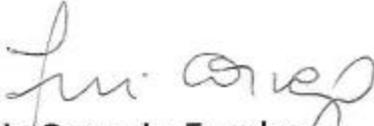
cambiando la condición contractual del funcionario que es de honorario a plazo fijo, según yo no se justifica este llamado.

Me queda una duda con esta sanción, vamos a aparecer votando 5 y el colega se puede justificarse por el tema de la citación, por eso tengo esa duda, las reuniones extraordinarias ¿Cuánto tiempo de anticipación tienen que ser? Hoy día aparece ganando esta opción pero por la ausencia de un colega, la citación a esta reunión no fue con la antelación que según yo corresponde.

Srta. Rosa Navarro Amigo: Rechazo por los mismos argumentos dados en la sesión anterior.

SE cierra la sesión a las 11:00 horas.




Iris Cornejo Escalona
Secretario Municipal (S)

MINISTRO DE FE