

**SESION EXTRAORDINARIA N° 47**  
**CONCEJO MUNICIPAL DE RANQUIL**

En Ránquil, a 02 de marzo del 2023, y siendo las 16:33 horas se da inicio a la Sesión Extraordinaria N°47, del Honorable Concejo Municipal de Ránquil.

Preside la sesión Don Nicolás Torres Ovalle Alcalde de la comuna de Ránquil y Presidente del Concejo.

Asisten en los siguientes concejales:

Sra. Ximena Aguilera.

Sr. Sandro Cartes Fuentes.

Sr. Daniel Navidad Lagos.

Sr. Claudio Rabanal Muñoz.

Sr. Leonardo Torres Palma.

Sr. Felipe Rebolledo Sáez.

Secretario Municipal: Sr. José Alejandro Valenzuela Bastías

Director de Control: Sr. Agustín Muñoz Oviedo.

**Tema a Tratar:**

**1.- Aprobación Convenio por Licitación de Transporte Escolar 2023.**

Sr. Claudio Rabanal: Sr. presidente se va a someter a aprobación?

Sr. José Alejandro Valenzuela Bastías: En la tabla dice aprobación.

Sr. Claudio Rabanal: Lo consulto por lo siguiente, normalmente en las licitaciones señor presidente se nos entrega las bases, la recomendación todo y lo hemos recibido ninguna información en relación a esta licitación, solamente se va a basar en lo que nos va a explicar o nos va a presentar el director de Educación, pero los antecedentes por lo menos hasta 5 minutos revisé y no llegó absolutamente nada, si bien esto requiere urgencia, pero yo creo que aquí también tenemos que meditar un poquito más y pensar de que esto hay que hacerlo con anticipación y no esperar a lo mejor el último momento, como nos ha pasado y sin ofender a nadie en licitaciones anteriores.

Si hubiese que votar voy a y dar mi votación al tiro, yo voy a rechazar la licitación, por no recibir los antecedentes para poderlo revisar con calma y hacer cualquier consulta que hubiese sido lo ideal en esta reunión y por el hecho de que voy viajando y a lo mejor voy a perder también la conexión, y quiero estar al tanto de lo que se exponga en esta reunión.

Sr. Benjamín Maureira: Agradezco la disposición de haber accedido a nuestra solicitud presentada en la sesión de Concejo pasada, en orden a que tomen conocimiento de la licitación del transporte escolar correspondiente al año 2023, y el tecnicismo es toma de conocimiento, no es una adjudicación, ni una votación para poder rechazar, sino que va a tomar conocimiento de la propuesta que vamos a realizar. Al respecto quisiera previamente señalar lo siguiente, si bien es cierto y es obvio que estamos al límite de los tiempos, yo quisiera exponer la siguiente situación. Hasta el año pasado nosotros contábamos inicialmente con un monto relativamente significativo para proceder a licitar por todo el año, durante el presente año 2023, eso no ha ocurrido nosotros no tenemos en la práctica recursos salvos los que

dejamos comprometidos en el presupuesto y que juntando recursos, en total logramos conseguir la cifra de presupuestaria de 66 millones, con lo que alcanzamos solamente a cubrir el primer semestre del traslado escolar, hicimos todos los esfuerzos a nivel de todas las instancias para lograr conseguir por parte de la autoridad del Ministerial de Educación, por parte de la Gobernación Regional una mayor cantidad de recursos, ya que venimos pidiendo recursos desde el año pasado. Sin embargo, lamentablemente hasta este momento ello no fue posible y nos vimos entonces en la obligación de llamar a licitación solamente por el primer semestre del año 2023, en lo que respecta al transporte escolar. De más está decir también que, tuvimos dificultades durante los días de febrero para poder subir esta licitación por la razón de todas conocidas, no tuvimos una buena señal de internet, tuvimos varios días con dificultades etc. y además internamente también tuvimos algunas situaciones de que las personas autorizadas para subir las licitaciones se encontraban con licencia médica, razón por la cual tampoco podíamos usar sus claves personales en este proceso.

Todas esas circunstancias expongo entonces de ya lo que nos generó esta limitante y el propósito es obviamente poder poner en conocimiento del honorable Concejo de cuál es la situación con la que atravesamos y señalar que si bien es cierto el monto parece muy elevado nosotros en la práctica hicimos una licitación de seis recorridos, por lo tanto difícilmente un solo gerente podría adjudicarse los 6 recorridos no es imposible, pero es muy difícil que ocurra sobre todo en la realidad como la que vivimos, por lo tanto la práctica nos tenemos que pronunciar respecto de los recorridos que están licitados, y al respecto señalar que a diferencia a lo que ocurría años anteriores nos vimos en la obligación de incrementar el número de recorridos, en atención a que los el servicio que debía ser prestado por particular en el transporte público lamentablemente se interrumpió, y ante quedamos con la obligación de prestar nosotros desde el municipio esta cobertura con el consiguiente encarecimiento de los costos, que le significa la gestión municipal. Por lo tanto, estamos frente a una situación que es especial que nos obliga a seguir gestionando a nivel de Ministerio de Educación, a nivel de Gobernación Regional, ya nivel de Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo para conseguir estos recursos. Porque existe conciencia por parte de la autoridad ministerial, que este es un tema que hay que resolver particularmente en la región de Ñuble y con mayor razón Ahora que nos vimos enfrentado a una situación de catástrofe como la que hemos vivido.

Sra. Patricia Cifuentes: Comentarles que la licitación cerró hoy a las 14:00hrs. se evaluó hace poco rato y dos minutos incluso antes de comenzar esta sesión tuvimos una respuesta de parte de un proveedor, a través del foro interno del foro inverso de la licitación, por lo tanto, no era posible cerrarla hasta que no tuviéramos esa respuesta.

Si bien, ya tenemos el informe técnico evaluativo, no alcanzamos, sin embargo, esta licitación debía pasar por Concejo para hacer tomado conocimiento de ustedes, porque si bien es una licitación que supera las 500 UTM no así el contrato de cada oferente, son dos cosas distintas, la licitación en sí supera las 500 UTM pero, no el contrato por cada uno, de hecho el contrato de cada oferente no supera ni siquiera las 180 UTM, como aclaración que hubo disposición de pasar esto por Concejo para la toma de conocimiento de ustedes, porque la licitación general supera UTM que deben ustedes a probar.

Pero el contrato que es lo que dice la ley: que las contrataciones superiores a 500 UTM deben pasar por Concejo, la verdad es que no es así, pero para que no haya esta dualidad de que la licitación sí la supera, pero el que el contrato no, preferimos pasarla por ustedes para evitar cualquier tipo de cuestionamiento posterior. Dicho eso puedo informar que los informes técnicos podemos enviarlo ahora en este mismo momento si ustedes quisieran revisarlo.

Sr. Daniel Navidad: Tengo una duda respecto al tema, al quedar de cierta la licitación en estos dos trayectos en este caso que sería el de Quinchamáli y también el de Checura ¿se realizaría algún trato

directo con algún oferente en este caso como para no dejar afuera los recorridos? que es tan importante para los alumnos.

Sra. Patricia Cifuentes: En estricto rigor, debemos volver a llamar a licitación y mientras esto se resuelve la nueva licitación por estos dos recorridos que quedan desierto, debemos optar algún trato directo mientras se resuelve la licitación solamente.

Sr. Felipe Rebolledo: Entiendo que es una licitación que obviamente superaron las 500 UTM pero, esa licitación permite diversos contratos con distintos oferentes ¿es cierto?

Sra. Patricia Cifuentes: Sí Don Felipe.

Sr. Felipe Rebolledo: Por lo tanto, cada contrato tiene su finalidad y son razones sociales distintas, ¿verdad?

Sra. Patricia Cifuentes Sí, así es.

Sr. Felipe Rebolledo: Y para aclarar que dice el colega Navidad, o sea, se tiene que volver a licitar y tengo entendido que una segunda vez declarados desiertos ya se podría pensar en trato directo.

Sra. Patricia Cifuentes: Claro, lo que pasa legalmente debemos hacer una licitación pública, luego un segundo llamado, si en el segundo llamado volvemos a no tener oferentes se hace una licitación privada, ahí uno invita a distintos oferentes a postular, si aun así luego de la licitación privada no hay oferentes, ahí viene el trato directo, pero este trato directo tiene relación a que tres procesos no se no se cumplieron.

Sr. Felipe Rebolledo: Exacto.

Sr. Leonardo Torres: El tema de los antecedentes, es necesario poderlos tener a la vista y con un poco de anterioridad, para poder uno estar preparado para este tipo de reunión, porque en realidad en este momento nosotros lo que tenemos que es solamente escuchar lo que ustedes están proponiendo, porque no tenemos ningún antecedente de los oferentes anteriores, de la gente que siempre ha trabajado con el Daem ¿son los mismos que están postulando ahora en estas licitaciones?

Sra. Patricia Cifuentes: Sí, Don Leonardo se presentaron los mismos oferentes a excepción de el de Checura que también era un oferente que venía hace muchos años adjudicándose el recorrido de la escuela de Checura, pero él no se presentó y el resto de los oferentes son los mismos los que teníamos, los puedo señalar, porque esto es público: el recorrido de Batuco Don Michael Puente, el recorrido de Galpón es un recorrido adicional que tenemos de Galpón- Ñipas, los Botones - San Ignacio Don José Pasten, Carrizales - Ñipas e interiores también José Pasten y el Quilo- Ñipas Don Guillermo Navarro.

Sr. Leonardo Torres: Y dentro de estos mismos oferentes no tienen más disponibilidad de vehículo como para priorizar, porque al final como usted dice si bien este es un monto que supera las 500 UTM y debido a eso debería pasar por Concejo, pero si nos vamos al tema de los contratos y los contratos no superan eso, entonces en el fondo usted pueden hacer en forma individual o sea, sin tener que pasar por Concejo cada uno de esos contratos y agilizar, porque qué es lo que pasa que ya las clases empiezan mañana y estamos con un tema encima entonces ,volver a hacer estas licitaciones yo creo que nos pueden demorar mucho más, o no sé si es por ley que tiene que llevarse a una licitación de nuevo o tratar de hacer el tema del trato directo en forma masa rápida, con el objeto de poder agilizar.

Sra. Patricia Cifuentes: Sí, Usted tiene toda la razón Don Leonardo, ese es nuestro criterio, pero el año pasado tuvimos algunas observaciones respecto a que podía haber pasado por la dualidad, que le expliqué al inicio la licitación supera las 500 UTM pero cada contrato no, entonces para no tener nuevamente ese tipo de cuestionamiento o u objeciones, preferimos pasarlo completo y lo que se pueda

adjudicar lo podemos adjudicar ahora, no es necesario llamar una licitación nueva por el hecho de que haya líneas que no se hayan adjudicado, podemos optar al inicio del servicio con los proveedores que lograron acceder a su postulación sin objetar nada, pero aquellas líneas que quedaron desierta hay que volver a llamar a licitación, no obstante tenemos que darle solución como usted dice al inicio de clase y no tenemos otra opción que hacer un trato directo, creemos de acuerdo a la experiencia que específicamente que Checura no fue licitado por un tema de precio, la verdad es que el terreno, el recorrido es largo, es complejo, se necesitan incluso dos vehículos, porque es muy largo el recorrido, muy en los altos de Checura, Tracacura, Guarilihue y además muy bajo hasta Magdalena, entonces se necesitamos disponer de dos vehículos sin embargo, el monto que aportamos que era parte de lo que nosotros podíamos entregar solamente no fue atractivo para los oferentes, entonces nos quedamos ahí sin esa línea de adjudicación, en el caso de Quinchamalí fue por el desistimiento de un proveedor de esa línea.

Sr. Leonardo Torres: La idea de esto es tratar de agilizar este tema, porque es algo que lo tenemos encima y soluciones hay que darle pronto, no podemos tener alumnos que no puedan llegar a los colegios por falta de locomoción, entonces es algo que amerita solucionarlo a la brevedad posible.

Sra. Patricia Cifuentes procede a realizar presentación de la licitación.

**INFORME TÉCNICO N°01**  
**EVALUACION DE OFERTA LICITA LICITACION**  
**"TRANSPORTE ESCOLAR E.E PRIMER SEMESTRE"**  
**ID N° 501-2-LE23**

**ANTECEDENTES GENERALES:**

Cerrada la Propuesta en Portal Mercado Público, se procedió a realizar la Apertura electrónica.

**1.- POSTULARON A TRAVES DEL PORTAL [www.mercadopublico.cl](http://www.mercadopublico.cl) , LOS SIGUIENTES OFERENTES:**

|   | <b>RUT</b>   | <b>NOMBRE PROVEEDOR</b>                 | <b>RECORRIDO OFERTADO</b>  |
|---|--------------|---|--|
| 1 | 10.463.251-3 | GUILLERMO NAVARRO HORMAZABAL            | N°5 Checura - El Quilo   |
| 2 | 76.870.018-4 | JOSE DURAN ARAVENA TRANSPORTES E.I.R.L. | N°1 Batuco - Ñipas<br>N°4 Ñipas San Ignacio; Los Botones Galpón Batuco.                                      |
| 3 | 11.957.138-3 | JOSE PASTEN ORELLANA                    | N°2 Carrizales El Centro Ñipas<br>N°4 Ñipas San Ignacio; Los Botones Galpón Batuco.<br>N°6 Quinchamalí Ñipas |
| 4 | 16.012.028-2 | MICHAEL PUENTES MUÑOZ                   | N°1 Batuco - Ñipas   |

**2.- ADMISIBILIDAD:**

| <b>N°</b> | <b>RUT</b>   | <b>NOMBRE PROVEEDOR</b>                 | <b>ADMISIBILIDAD</b> | <b>OBS</b>   |
|-----------|--------------|---|----------------------|--|
| 1         | 10.463.251-3 | GUILLERMO NAVARRO HORMAZABAL            | <b>SI</b>            | <b>Cumple con todo lo solicitado en BAE.</b>   |
| 2         | 76.870.018-4 | JOSE DURAN ARAVENA TRANSPORTES E.I.R.L. | <b>NO</b>            | <b>Oferente presenta antecedentes de conductor no autorizado en certificado de registro del vehículo del Ministerio de Transporte.</b> |
| 3         | 11.957.138-3 | JOSE PASTEN ORELLANA                    | <b>SI</b>            | <b>Cumple con todo lo solicitado en BAE.</b>   |
| 4         | 16.012.028-2 | MICHAEL PUENTES MUÑOZ                   | <b>SI</b>            | <b>Cumple con todo lo solicitado en BAE.</b>   |

- En consideración a la admisibilidad de los oferentes, continúan al proceso de evaluación; Guillermo Navarro Hormazábal, José Pastén Orellana y Michael Puentes Muñoz; obteniendo la puntuación que señalan los cuadros siguientes:

**Evaluación Recorrido 1: Batuco -Ñipas**

|    |                      |                      | PRECIO 40% |         |
|----|----------------------|----------------------|------------|---------|
| Nº | OFERENTE             | PRECIO OFERTA DIARIO | Puntos     | Pondera |
| 1  | MICHAEL PUENTE MUÑOZ | \$ 100,000           | 100        | 40.00   |

|    |                      |                       | DISPOSICION VEHICULO DE REEMPLAZO 20% |         |
|----|----------------------|-----------------------|---------------------------------------|---------|
| Nº | OFERENTE             | VEHICULO DE REEMPLAZO | Puntos                                | Pondera |
| 1  | MICHAEL PUENTE MUÑOZ | NO                    | 50                                    | 10.00   |

|    |                      |                     | IMPACTO SOCIAL EMPRESA LOCAL 40% |         |
|----|----------------------|---------------------|----------------------------------|---------|
| Nº | OFERENTE             | PERMISO CIRCULACIÓN | Puntos                           | Pondera |
| 1  | MICHAEL PUENTE MUÑOZ | RANQUIL             | 100                              | 40.00   |

| EVALUACION TOTAL |                      |                    |       |
|------------------|----------------------|--------------------|-------|
| Nº               | OFERENTE             | SUMA PONDERACIONES | LUGAR |
| 1                | MICHAEL PUENTE MUÑOZ | 90.00              | 1     |

**Evaluación Recorrido 2: Carrizales, El Centro y Ñipas**

|    |                      |                      | PRECIO 40% |         |
|----|----------------------|----------------------|------------|---------|
| Nº | OFERENTE             | PRECIO OFERTA DIARIO | Puntos     | Pondera |
| 1  | JOSE PASTEN ORELLANA | \$ 100,000           | 100        | 40.00   |

|    |                      |                       | DISPOSICION VEHICULO DE REEMPLAZO 20% |         |
|----|----------------------|-----------------------|---------------------------------------|---------|
| Nº | OFERENTE             | VEHICULO DE REEMPLAZO | Puntos                                | Pondera |
| 1  | JOSE PASTEN ORELLANA | SI                    | 100                                   | 20.00   |

|    |                      |                     | IMPACTO SOCIAL EMPRESA LOCAL 40% |         |
|----|----------------------|---------------------|----------------------------------|---------|
| Nº | OFERENTE             | PERMISO CIRCULACIÓN | Puntos                           | Pondera |
| 1  | JOSE PASTEN ORELLANA | RANQUIL             | 100                              | 40.00   |

| EVALUACION TOTAL |                      |                    |       |
|------------------|----------------------|--------------------|-------|
| Nº               | OFERENTE             | SUMA PONDERACIONES | LUGAR |
| 1                | JOSE PASTEN ORELLANA | 100.00             | 1     |

**Evaluación Recorrido 3: Escuela América SIN OFERENTES**

**Evaluación Recorrido 4: Ñipas San Ignacio; Los Botones Galpon Batuco**

|    |                      |                      | PRECIO 40% |         |
|----|----------------------|----------------------|------------|---------|
| N° | OFERENTE             | PRECIO OFERTA DIARIO | Puntos     | Pondera |
| 1  | JOSE PASTEN ORELLANA | \$ 100,000           | 100        | 40.00   |

|    |                      |                       | DISPOSICION VEHICULO DE REEMPLAZO 20% |         |
|----|----------------------|-----------------------|---------------------------------------|---------|
| N° | OFERENTE             | VEHICULO DE REEMPLAZO | Puntos                                | Pondera |
| 1  | JOSE PASTEN ORELLANA | SI                    | 100                                   | 20.00   |

|    |                      |                     | IMPACTO SOCIAL EMPRESA LOCAL 40% |         |
|----|----------------------|---------------------|----------------------------------|---------|
| N° | OFERENTE             | PERMISO CIRCULACIÓN | Puntos                           | Pondera |
| 1  | JOSE PASTEN ORELLANA | RANQUIL             | 100                              | 40.00   |

| EVALUACION TOTAL |                      |                    |       |
|------------------|----------------------|--------------------|-------|
| N°               | OFERENTE             | SUMA PONDERACIONES | LUGAR |
| 1                | JOSE PASTEN ORELLANA | 100.00             | 1     |

**Evaluación Recorrido 5: Checura El Quilo**

|    |                              |                      | PRECIO 40% |         |
|----|------------------------------|----------------------|------------|---------|
| N° | OFERENTE                     | PRECIO OFERTA DIARIO | Puntos     | Pondera |
| 1  | GUILLERMO NAVARRO HORMAZABAL | \$ 110,000           | 100        | 40.00   |

|    |                              |                       | DISPOSICION VEHICULO DE REEMPLAZO 20% |         |
|----|------------------------------|-----------------------|---------------------------------------|---------|
| N° | OFERENTE                     | VEHICULO DE REEMPLAZO | Puntos                                | Pondera |
| 1  | GUILLERMO NAVARRO HORMAZABAL | SI                    | 100                                   | 20.00   |

|    |                              |                     | IMPACTO SOCIAL EMPRESA LOCAL 40% |         |
|----|------------------------------|---------------------|----------------------------------|---------|
| N° | OFERENTE                     | PERMISO CIRCULACIÓN | Puntos                           | Pondera |
| 1  | GUILLERMO NAVARRO HORMAZABAL | RANQUIL             | 100                              | 40.00   |

| EVALUACION TOTAL |                              |                    |       |
|------------------|------------------------------|--------------------|-------|
| N°               | OFERENTE                     | SUMA PONDERACIONES | LUGAR |
| 1                | GUILLERMO NAVARRO HORMAZABAL | 100.00             | 1     |

**Evaluación Recorrido 6: Quinchamáli Ñipas : OFERENTE DESISTIÓ DE SU OFERTA POR MEDIO DEL FORO INVERSO DE LA LICITACION.**

**CONCLUSIÓN:**

Considerando lo indicado en el punto n° 2, referente a la Admisibilidad del Oferente, y según los criterios de evaluación y los resultado de ésta, se sugiere adjudicar la licitación denominada "**TRANSPORTE ESCOLAR E.E Y JARDINES**", por número de cada recorrido de la siguiente manera:

**N° 1 Recorrido Batuco - Ñipas:** Al oferente, quien cumple con todo lo solicitado en las BAE, correspondiendo a la empresa, **MICHAEL PUENTES MUÑOZ, R.U.T: 16.012.028-2**, por un monto diario según su oferta de **\$100.000.- Exento de impuesto.**

**N° 2 Recorrido Carrizales El Centro Ñipas:** Al oferente, quien cumple con todo lo solicitado en las BAE, correspondiendo a la empresa, **JOSE PASTEN ORELLANA, R.U.T: 11.957.138-3**, por un monto diario según su oferta de **\$100.000.- Exento de impuesto.**

**N° 3 Recorrido: Escuela América;** Desierta sin oferentes.

**N° 4 Recorrido Ñipas, San Ignacio, Los Botones Galpón Batuco:** Al oferente, quien cumple con todo lo solicitado en las BAE, correspondiendo a la empresa, **JOSE PASTEN ORELLANA, R.U.T: 11.957.138-3**, por un monto diario según su oferta de **\$100.000.- Exento de impuesto.**

**N° 5 Recorrido El Quilo - Ñipas:** Al oferente, quien cumple con todo lo solicitado en las BAE, correspondiendo a la empresa, **GUILLERMO NAVARRO HORMAZABAL, R.U.T: 10.463.251-3**, por un monto diario según su oferta de **\$110.000.- Exento de impuesto.**

**N° 6 Recorrido Quinchamáli - Ñipas:** Desierta por desistimiento del oferente según respuesta dada en foro inverso.

Sra. Patricia Cifuentes: Eso es lo que puedo informarles, cómo les mostraba en el informe está realizado, está hecho, nos falta enviarlo y se los podemos entregar en los próximos minutos, eso a grandes rasgos es la situación en transporte escolar, deseamos poder trasladar a nuestros niños mañana mismo, pero, hay gestiones que también tenemos que hacer, entendemos que los plazos están acotados, pero también hubo razones de peso lamentablemente económicas para llegar a esta premura.

Sr. Benjamín Maureira: Complementar lo que hemos ya señalado respecto del financiamiento, porque es bueno que sepa el Concejo que nosotros teníamos una expectativa de que el Gobierno Regional de Ñuble nos aportara una cantidad que comprometió el año pasado, que eran 30 millones de pesos. lamentablemente no pudimos obtener respuesta y hoy día recibimos una notificación en donde se lo señala que lamentablemente fue rechazado el otorgar ese financiamiento a los municipios por lo cual, va a ser necesario realizar otra gestión directamente a la Dipres y eso significa una postulación que seguramente nos va a tomar un buen tiempo, por lo tanto, esperábamos nosotros contar con ese monto de 30 millones que nos habría permitido realizado esta licitación por más meses, nuestro interés era, porque entendemos también que en la medida en que nosotros le garanticemos a nuestros postulantes los recorridos a nuestro oferentes mayor tiempo, también a ellos les genera mayor seguridad, porque y es interesante que usted entiendan que cada vehículo implica costo asociados también para que oferten el combustible, el sueldo del conductor etc. y en la medida que es más atractiva el tiempo también es mejor la disposición de los oferentes.

Sr. Daniel Navidad: Don Benjamín una consulta, si en el transcurso del año se llegase a poder solicitar dineros para el tema de la locomoción, ya sea al Gobierno Regional o al ministerio, sería por ejemplo ¿alguna extensión de contrato a los mismos proveedores o se realizaría en el segundo trimestre algún tipo de licitación de nuevo por este segundo trimestre solamente?

Sr. Benjamín Maureira: Sí, vamos a tener que hacer una segunda licitación para el segundo semestre a contar de agosto en adelante.

Sr. Felipe Rebolledo: Sí, lo que quería yo en realidad preguntarles ¿han trabajado en hacer una cuantificación objetiva de hasta qué punto de vista resulta “rentable” que el municipio traslade? y no poner todo el traslado escolar, en este caso tercerizando la contratación. Por un tema de que entiendo también que obviamente la municipalidad el departamento de Educación en este caso, deja a lo mejor también algunas cosas pendientes por tener que estar destinando choferes a esta actividad de manera constante.

Sr. Benjamín Maureira: Bueno la verdad es que el cálculo y el análisis financiero lo hemos realizado y nosotros, ya tenemos los vehículos que fueron entregados por una postulación que se hizo en algún minuto a un concurso que, abrió el Gobierno Regional del Biobío en ese tiempo, se adjudicaron y se firmó un convenio y ese convenio establece que los vehículos mientras tengan vida útil tienen que ser empleados para el fin que fueron solicitados y autorizados, de manera que mientras los vehículos estén con autorización del ministerio y estén en condiciones de circular nosotros estamos obligados a prestar ese servicio directamente desde la municipalidad, esa es una de las razones que nos obliga, en segundo lugar, porque también hay una situación de orden laboral que los conductores están contratados principalmente para el fin del transporte escolar. Entonces significa que si no lo hiciésemos tendríamos que incurrir en un doble gasto, por una parte, seguir pagando la regulación del conductor y evidentemente el contratar un servicio que nos significaría mucho más elevado en el costo que prestarlo nosotros mismos, porque actualmente tenemos que asumir que el costo es un costo fijo del sueldo del conductor y el combustible también es un costo fijo, por lo tanto, sumando y restando nos sale todavía más barato seguir prestando servicio directamente nosotros que licitándolo, pero es cierto que el servicio que se licita es por algunos meses, entonces nos quedan en el año dos meses y algunos días en el invierno en que ese servicio no lo pagamos. En ese sentido usted puede tener razón, porque si sumamos esos montos a lo mejor y haciendo el ejercicio final que lo hemos realizado, la diferencia aun así sigue siendo conveniente para nosotros todavía, probablemente en el tiempo si las remuneraciones siguen aumentando y si los costos de operación de los móviles siguen elevándose probablemente, vamos a llegar a un momento en que no va a ser tan rentable seguir prestando el servicio directamente y probablemente lo sea seguirlo contratando por los días o meses que efectivamente se requiera, pero eso es algo que tenemos que resolver más en adelante aún no.

Sr. Felipe Rebolledo: En concreto, lo que correspondería hoy día en realidad es no votar nada, sino que solamente tomar razón como usted bien decía de este proceso licitatorio, que obviamente conozcamos a cabalidad lo ocurrido y quiénes son en este caso los elegidos o seleccionados como se le quiera denominar o adjudicados

Sr. Benjamín Maureira: Quisiera mencionar y tal como lo ha señalado el Concejal Leonardo Torres para efectos prácticos y de urgencia, nosotros debemos hacer una compra ágil transitoriamente mientras se resuelve la nueva licitación, por cada recorrido que no se licito, mientras dura el proceso de licitación.

Sr. Nicolás Torres: ¿Qué es lo que procede acá Don Alejandro, votación o es simplemente toma de razón?

Sr. Secretario Municipal: Deberíamos tomar razón, hoy día y el martes 7 votarlo.

Sr. Leonardo Torres: Nosotros aprobamos solamente los contratos y ningún contrato de esto supera las 500 utm, así que no es necesario que pase por Concejo, porque la licitación es una forma de adquirir, no se somete a aprobación, lo que debería someterse son los contratos y como digo, son contratos individuales que no superan las 500 utm cada uno.

Sr. Benjamín Maureira: Sí, la precisión que queremos hacer es que tal como lo señaló en su momento la señora Patricia, nosotros operamos anteriormente como ustedes lo están señalando en este minuto, se trataba de contrato “menores” por valores que no eran obligación pasarlo por Concejo, pero como el



global y como es una sola licitación, se representó la conveniencia que el Concejo tomara conocimiento de esto, y eso es lo que lo que nosotros acogimos la indicación que se nos dio.

Sr. Alcalde solicita a los Sr. Concejales tomar conocimiento del tema.

Sr. Claudio Rabanal: Si, pero igual insisto que se hagan llegar los antecedentes, por favor.

Sr. Felipe Rebolledo : Toma Conocimiento

Sr. Daniel Navidad : Toma Conocimiento

Sra. Ximena Aguilera : Toma Conocimiento

Sr. Sandro Cartes : Toma Conocimiento

Sr. Claudio Rabanal : Toma Conocimiento

Sr. Leonardo Torres : Toma Conocimiento

Sr. Alcalde: Ya, son todos proveedores locales ¿cierto?

Sra. Patricia Cifuentes: Todos los proveedores son locales.

Sr. Alcalde cierra la sesión a las 17:13hrs.

José Alejandro Valenzuela Bastías  
Secretario Municipal

