

**ACTA SESION EXTRAORDINARIA CONCEJO COMUNA DE TALCA**

En Talca a Martes 30 de Noviembre del 2021, siendo las 09:00 horas, se inicia la Sesión Extraordinaria del Concejo de Talca, presidida por el señor Juan Carlos Diaz Avendaño, alcalde de la Ilustre Municipalidad de Talca, contando con la participación de los siguientes Concejales:

- SRA. MELANIA MOYA PLAZA
- SR. ERVIN CASTILLO ARANCIBIA
- SRTA. PAULA RETAMAL RETAMAL
- SR. PATRICIO MENA GUTIERREZ
- SRA. CAROLINA SOTO TAPIA
- SRA. JAVIERA CARRERA CHAVEZ
- SR. MARCELO ROJAS GARCIA

**NO ASISTEN :**

**SR. HERNAN ASTABURUAGA INOSTROZA**  
**SR. JUAN CARLOS FIGUEROA URRUTIA**  
**SR. JUAN CARLOS CACERES MORALES**

- **SR. YAMIL ALLENDE YABER**  
**SECRETARIO MUNICIPAL**

Los Temas analizados en esta Sesión fueron los siguientes:

1. Acuerdo para aprobar contratación a través de mecanismo de Trato Directo, al Proveedor Importadora y Distribuidora KUPREM SPA, RUT. N° 77.889-950-7, representada legalmente por el Sr. Prem Gordhandas Sadarangani, RUT. N° 14.613.423-8, con domicilio en Calle Claudio Gay 2572 Santiago, para la ADQUISICIÓN DE JUGUETES DE NAVIDAD AÑO 2021.
2. Acuerdo para aprobar Patente de Giro Restaurante Diurno Y Nocturno, a nombre de Gastronomía Club de Brasas SPA., RUT: 76.995.092-3, a establecerse en calle 15 ½ Norte N° 3905, de esta ciudad.
3. Acuerdo para aprobar Patente de Giro Restaurante Diurno Y Nocturno, a nombre de Taquería Mexicana Gregory Eduardo Toledo Ortiz E.I.R.L., RUT: 76.752.104-9, a establecerse en calle 12 ½ Sur N° 210 local 1 piso 1, de esta ciudad.

4. Acuerdo para aprobar Licitación Pública denominada “Adquisición e instalación de pantallas táctiles interactivas (75) para Establecimientos Educativos de la Comuna de Talca”, ID:2295-105-LQ21, financiada con cargo al Presupuesto del Departamento de Administración Educación Municipal.
5. Acuerdo para aprobar Licitación Pública denominada “Adquisición de tubos de PCR, Dirección Comunal de Salud”, ID:2295-109-LQ21, financiada con cargo al Presupuesto de Salud de la I. Municipalidad de Talca.

**SR. ALCALDE** : En el nombre de Dios, damos inicio a esta Sesión.

**SR. SECRETARIO** : El punto primero de esta Sesión Extraordinaria de hoy, martes 30 de Noviembre, es el acuerdo para aprobar contratación a través de mecanismo de Trato Directo, al Proveedor Importadora y Distribuidora KUPREM SPA, RUT. N° 77.889-950-7, representada legalmente por el Sr. Prem Gordhandas Sadarangani, RUT. N° 14.613.423-8, con domicilio en Calle Claudio Gay 2572 Santiago, para la ADQUISICIÓN DE JUGUETES DE NAVIDAD AÑO 2021.

**SRA. URSULA MEDINA** : Expone lo siguiente.



#### ANTECEDENTES



- Ord. N° 976 del 20/08/2021 DIDECO: se solicita licitación Pública
- Licitación Pública ID 2295-125-LP21: cierra a las 16:00 hrs. del Martes 09 de Noviembre con una oferta.
- D.A. N° 4140 del 17/11/2021: declara DESIERTA la licitación por INADMISIBILIDAD de la única oferta recibida



**SOLICITUD DE TRATO DIRECTO**



Lo establecido en el Art. 10 N° 7 letra I) del reglamento de la Ley de Compras N°19.886, que autoriza el mecanismo de trato directo “Cuando habiendo realizado una licitación pública previa para el suministro de bienes o contratación de servicios no se recibieran ofertas o éstas resultaran inadmisibles por no ajustarse a los requisitos esenciales establecidos en las bases”

- Necesidad de adquirir los juguetes, por ser esencial para desarrollar la actividad
- No existe tiempo para efectuar un segundo llamado a licitación
- Proveedor además da confianza y seguridad

**SOLICITUD DE TRATO DIRECTO**



- Proveedor IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA KUPREM SPA, RUT N° 77.889.950-7

<b>Total Juguetes</b>	<b>16.200 unidades</b>
<b>Monto Neto de la compra</b>	<b>\$55.890.000.-</b>
<b>Monto con IVA de la compra</b>	<b>\$66.509.100.-</b>

**SOLICITUD DE TRATO DIRECTO**


Tramo de Edad	Genero	Cantidad	Artículo	Valor Neto Unidad	Valor Neto total
0 – 1 años	Unisex	2.045 unidades	CJ – 472318 Teléfono panda con sonido	\$3.450.-	\$7.055.250.-
2 – 3 años	Hombre	1.745 unidades	CJ – 438337 Set de playa pescado colores	\$3.450.-	\$6.020.250.-
2 – 3 años	Mujer	1.700 unidades	CJ – 521781 Set musical en display con piano	\$3.450.-	\$5.865.000
4 - 5 años	Hombre	3.470 unidades	CJ – 970238 Set lanza burbujas (1630 unidades)	\$3.450.-	\$5.623.500.-
			CJ – 123238 Set lanza burbujas (1840 unidades)	\$3.450.-	\$6.348.000.-
4 - 5 años	Mujer	3.340 unidades	CJ – 638227 Set de diversión pulseras	\$3.450.-	\$11.523.000.-
6 - 7 años	Hombre	1.925 unidades	HY – 211110 Audífono	\$3.450.-	\$6.641.250.-
6 - 7 años	Mujer	1.855 unidades	HY – 211112 Audífono extrabass	\$3.450.-	\$6.399.750.-
8 - 14 años	Unisex	120 unidades	IS – 200041 Botella de vidrio funda color 525 cc	\$3.450.-	\$414.000.-



0 – 1 años



2 – 3 años



8 – 14 años



4 – 5 años



6 – 7 años


**SOLICITUD DE TRATO DIRECTO**


- El proveedor está habilitado en Chileproveedores
- Da cumplimiento a los requerimientos técnicos incluidos en la licitación que se efectuó con anterioridad, en términos de cumplir las especificaciones del Ministerio de Salud, en cuanto al etiquetado y propiedades químicas de los juguetes.
- Garantía de fiel cumplimiento de contrato por \$5.320.728 (quinientos mil pesos), que equivale al 8% del valor total del contrato.
- Multas por incumplimiento del plazo de entrega y cambios de productos.



**SR. ALCALDE** : Javiera.

**SRA. JAVIERA CARRERA** : Buenos días a todos y a todas las vecinas y vecinos que nos están escuchando y viendo. Buenos días a mis colegas, buenos días, señor alcalde, buenos días a los funcionarios que nos acompañan aquí a la señorita que nos expuso sobre los juguetes. Tengo una consulta esta situación se declaró desierta.

**SRA. URSULA MEDINA** : Por inadmisibilidad.

**SRA. JAVIERA CARRERA** : Por otro proveedor.

**SRA. URSULA MEDINA** : El mismo proveedor que el error que cometió fue no enviar los certificados del país de origen. Envió los certificados del análisis químico, pero se le olvidó, según lo que me dijo a mí, se le olvidó escanear los otros certificados que son la importación en el fondo.

**SRA. JAVIERA CARRERA** : Pero actualmente tenemos esos certificados.

**SRA. URSULA MEDINA** : Aquí está todo lo que le faltaba.

**SRA. JAVIERA CARRERA** : Y es decir, se usa eso de que si una licitación se declara desierta, el mismo proveedor pueda tener trato directo después.

**SRA. URSULA MEDINA** : Claro, lo que pasa es que hoy día es el único proveedor con el que hemos podido encontrar juguetes. Hay un problema, pareciera de importación. Por lo tanto, hay otras empresas a las que yo me preocupe de llamar, pero ellos nos dijeron que no tenían la cantidad, o bien que iban a asegurarle la cantidad a sus clientes, que son los habituales, porque en el caso de KUPREM la Municipalidad de Talca le ha adjudicado varias licitaciones antes, somos como sus clientes.

**SRA. JAVIERA CARRERA** : Y los 16 mil 200 juguetes son para toda la comuna o para para un sector solamente.

**SRA. URSULA MEDINA** : Para los tramos de 0 a 14 años de toda la comuna de Talca.

**SRA. JAVIERA CARRERA** : Eso de los 14 años es ahora, porque yo sabía que era para una edad menor.

**SRA. URSULA MEDINA** : Siempre ha sido hasta los 7 años para todos y de 8 a 14 solo para los niños que tienen discapacidad.

**SR. ALCALDE** : Carolina.

**SRA. CAROLINA SOTO** : Buenos días alcalde, muchas gracias concejales, funcionarios que están presente. Úrsula, muchas gracias por tu exposición y también saludar a los vecinos y vecinas. Me queda claro el tema de la licitación que quedó desierta, pero mi consulta es la siguiente. Tú indicas que este mismo proveedor también tiene trato directo. Mi consulta es la siguiente independiente de que él pueda participar. Por qué no se aseguró y garantizó la cotización de al menos tres oferentes.

**SRA. URSULA MEDINA** : Por eso les decía. En primer lugar, nosotros como funcionarios, cuando se publica una licitación no podemos tener contacto con proveedores. O sea, yo no puedo llamar para que ellos se presenten, porque eso es inducir y la ley lo prohíbe. Pero cuando se declara desierta, la única certeza que teníamos de juguetes era que esta empresa los tenía. Por eso ofertó en la licitación. Y después, cuando llamamos a otro proveedor, por ejemplo, que nos había mandado un correo para invitarnos a Santiago a visitar su empresa, yo los llamé y ella me dice que no tiene stock para lo que nosotros estamos pidiendo y lo que tiene se lo va a asegurar a sus clientes. Esas fueron sus palabras.

**SRA. CAROLINA SOTO** : Sí, pero es solamente una observación. Creo que por un tema de transparencia y de tener mayor disposición de ofertas para poder tomar una elección donde dé cumplimiento a la oferta económica, oferta técnica y todas las garantías que la Seremi de Salud también establece. Creo que para procesos futuros sería necesario que cuando ocurran estas cosas, al menos solicitar de manera oficial tres cotizaciones donde estos reporten a través de un oficio para que eso se pueda transparentar también porque tú dices que solamente lo hiciste a través de una llamada telefónica, yo no voy a poner en duda tu gestión exactamente, pero creo que, para mejorar los procesos de transparencia, creo que sería bueno acoger esa solicitud. De todas maneras, obviamente esto apremia. No será este Concejo que va a dejar sin juguete a los niños solamente para poder mejorar los mecanismos de transparencia y ojalá que no vuelva a ocurrir y que finalmente las licitaciones públicas sí puedan culminar de buena manera, porque finalmente eso nos garantiza que son procesos que se acogen, que no va a haber ningún tipo de vicio. Insisto, sin poner en tela de juicio lo que tú dices.

**SR. ALCALDE** : Pero es pertinente tenerlo por escrito.

**SRA. URSULA MEDINA** : ¿Puedo agregar algo? La licitación, cuando se publica, se les notifica a todos los proveedores a lo largo del país y en la licitación solo él ofertó porque ellos tienen que asegurar cuando hacen la oferta, ellos tienen que tener los 16 mil juguetes que nosotros estamos pidiendo. Entonces yo también me he preguntado por qué hay otras empresas que no se interesan por la licitación, pero ahí ya tendríamos que empezar a llamar a otras empresas para ver cuál es el problema de que no se interesen, porque como les digo, la licitación estuvo publicada 10 días, se les notifica a todos los que están inscritos en Chile Proveedores que está oferta, está publicada. Y eso es lo que le da transparencia y la posibilidad de que todos puedan postular. Sin embargo, el único que postuló fue él.

**SR. ALCALDE** : Marcelo.

**SR. MARCELO ROJAS** : Bueno, conozco muy de cerca el tema de los juguetes de Navidad. Cuando estuve en la Dideco me tocó ver el tema de los juguetes y lo que me preocupa más que el tema de la licitación, porque creo que hoy día estamos más que atrasados, porque siempre los primeros cinco días de diciembre son donde se empiezan a entregar los juguetes. O sea, en los plazos de entrega van andar bien, Úrsula.

**SRA. URSULA MEDINA** : Sí, mire, yo hablé con el proveedor y la idea es que si se aprobaba acá él nos pudiese entregar el día jueves para que nosotros jueves y viernes de la próxima semana, que es 9 y 10, pudiésemos hacer la entrega de las bolsas para cada organización.

**SR. MARCELO ROJAS** : Totalmente de acuerdo, yo creo que hoy día de todas maneras ha disminuido mucho la cantidad de juguetes que antiguamente entregamos.

Se entregaban cerca de 25 mil. Hoy día solamente son 16 mil 200 y estamos en una contingencia que efectivamente hoy día y es cosa que ustedes vayan al comercio que no hay los juguetes que estábamos acostumbrados de ver y difícilmente vamos a tener la posibilidad de tener proveedores que puedan surtir esta cantidad de juguetes. Ahora, si bien la normativa es clara si uno llama a licitación y se declara inadmisibles, te permite poder hacer un trato directo vía invitación y es lo que está haciendo hoy día referencia a la ley, así que me parece una muy buena propuesta. Y disculpar que nosotros también deberíamos haber tomado esto la semana pasada y hoy día estamos al filo de la navaja, yo apruebo de todas maneras y creo que lo que necesitan hoy día son nuestros niños y no los podemos dejar sin juguete. Apruebo.

**SR. ALCALDE** : Melania.

**SRA. MELANIA MOYA** : Buenos días Úrsula. Buenos días a toda la gente que no está viendo, escuchando en este Concejo extraordinario. Buenos días a todos los funcionarios, alcalde, a los colegas concejales. Bueno, primero terminar con esto que fue una situación muy complicada, donde la semana pasada no estuvimos a la altura del momento digo yo y siento que no estemos atrasando también por culpa nuestra, recojo eso como cuerpo colegiado de concejales. Yo creo que hay que darle curso luego, tenemos que tratar de ayudar, de ver, de que esto realmente es algo que esperan la junta de vecinos, los niños. Yo fui dirigente de una junta de vecinos y sé de lo importante que es para ellos y estábamos conversando también con Javiera Carrera en Cultura, alcalde, de ver para el próximo año hacer una cosa un poquito distinta de agregarle también cultura. Y en otras comunas se han estado regalando libros. Creo que también es importante a lo mejor dar ese giro de que además el libro entretiene, educa y elevamos también los niveles culturales desde acá. Entonces es una propuesta. Estoy a disposición para que podamos trabajar eso desde marzo, si quieren, para poder que a esta altura tengamos todo eso listo. Creo que sería también a lo mejor un cambio y nos ayudaría para todos los niños y niñas, también de la comuna. Así que si vamos con todo.

**SR. ALCALDE** : Patricio

**SR. PATRICIO MENA** : Gracias alcalde, saludar a los colegas concejales y concejales, a toda la gente que nos está viendo en sus casas. Más que nada ahondar un poquito lo que decían los colegas, en el sentido de que acá se han seguido todos los procedimientos que hay que hacer. Se llamó a licitación, la licitación fue declarada desierta y posteriormente se adjudicó vía invitación mediante trato directo, que quizás no es usual o no es la mejor manera, pero considerando lo apremiante, la situación está totalmente justificada el trato directo hoy día. Con todo lo anterior que yo señalé de que se hizo todo en regla anteriormente y también lo que señalaba Melania que la semana pasada debiésemos haber votado esto y lamentablemente no hubo quórum. Es muy lamentable porque atrasamos prácticamente una semana el tema de los juguetes y también desde ya mi aprobación, señor alcalde, porque esto es algo importante, algo que apremia y que toda las Juntas de vecinos y los niños y niñas de la comuna están esperando.

**SR. ALCALDE** : Ervin.

**SR. ERVIN CASTILLO** : Gracias, alcalde, saludar a Úrsula. También pedirle disculpa a nombre del Concejo, porque la semana pasada esto no se pudo votar, ya que no hubo quórum. Son cosas que la gente no entiende, la ciudadanía no entiende, porque además el quórum que tenemos para sesionar tampoco es tan alto. Agradezco la presentación. Este es un programa que lo conozco hace muchos años, así que me parecía importante que se pudiese salir lo antes posible. Creo que la opción que se presentó es la que efectivamente tenemos que apoyar. Creo que quedó bastante claro, con bastante detalle de los sectores que abarcan, de los niños, del grupo etario, que es bastante transversal también, incluso más transversal que en otros años. Así que vamos aprobar con gusto.

**SR. ALCALDE** : Javiera.

**SRA. JAVIERA CARRERA** : Úrsula me va disculpar tantas preguntas, pero es mi primer año, así que espero el próximo año hacerle menos consultas. Quisiera saber si estos juguetes llegan a todas las juntas de vecinos inscrita o formalizada o llega a todos los niños de la comuna.

**SRA. URSULA MEDINA** : El proceso se hace a través de las juntas de vecinos. Ellos son los que hacen los listados y nos hacen llegar a nosotros los listados para que nosotros podamos elaborar los listados definitivos en el fondo, no es que se discrimine por alguna razón de la ficha, no es que haya una discriminación. Eso es lo que quiero, que les quede la tranquilidad, niño que llega, niño que va con juguete. Lo importante es evitar, y es por eso que se hace un trabajo a nivel de computación con los listados que llegan para que no haya duplicidad. Eso es lo que a nosotros nos interesa que el niño reciba el juguete donde efectivamente está viviendo. Yo creo que ya todos saben que las vigencias de la personalidad jurídica se postergaron con motivo de la pandemia. Por lo tanto, nosotros hoy día le estamos entregando a todos con el compromiso de que, en la medida de las posibilidades de las organizaciones, ellos puedan ir regularizando también porque hay que cumplir.

**SRA. JAVIERA CARRERA** : Y sectores que no tienen junta de vecinos.

**SRA. URSULA MEDINA** : A veces piden Comité de adelantos, o sea, no solamente las juntas de vecinos, sino que como la idea del alcalde de la Dideco es llegar a todos los niños porque la Navidad pensemos que los niños no saben de diferencia. Por lo tanto, la idea nuestra es llegar a todos los que quieran tener el juguete. Entonces tratamos de hacer lo imposible por llegar a todos y eso significa que organizaciones comunitarias busca otros mecanismos cuando no hay junta de vecinos.

**SRA. JAVIERA CARRERA** : ¿Y mis dos últimas consultas es un poco complementando lo que decía mi colega Melania era en qué fecha ustedes comienzan el proceso? Porque también yo me pongo a disposición en que podamos apoyar un poco. Nos ponemos a disposición.

**SRA. URSULA MEDINA** : Nosotros en general empezamos a trabajar el proceso en julio agosto, porque primero nosotros compramos los juguetes haciendo una proyección de lo que vamos a necesitar, porque en julio, en agosto nosotros no tenemos la certeza de cuáles van a ser las peticiones. Por lo tanto, nosotros jugamos con las proyecciones, vemos el estadístico con el que cerró el año anterior y conversamos con organizaciones comunitarias para ver qué es lo que prevé en ellos de que se pueda agregar. Y en base a eso es que nosotros establecimos cuáles son las cantidades que lo importante, porque miren los requerimientos técnicos los vamos perfeccionando en la medida en que nosotros vamos comprando juguetes. O sea, el año pasado tuvimos problemas con un juguete que se cargaba. Este año pedimos expresamente que no fuera ningún juguete que se cargara. Entonces vamos perfeccionando los requerimientos en base a la experiencia. Pero el proceso nosotros nos empezamos a reunir en la Dideco en julio agosto, para que esto podamos solicitarlo con tiempo, porque todos sabemos que el 25 de diciembre es la Navidad.

**SRA. JAVIERA CARRERA** : Y lo otro, sé que esto se hace a través de una licitación y generalmente licitan grandes o pequeñas empresas de distribuidora de juguetes. ¿Qué posibilidades hay para en los años venidero? ¿Puedan incluirse, por ejemplo, emprendedores o pymes locales para poder lograr esto?

**SRA. URSULA MEDINA** : Si lo importante es que ellos tengan las cantidades que son 16 mil 200 juguetes. Por lo tanto, quien postula tiene que postular por las cantidades que nosotros necesitamos. Ese es el tema

**SRA. JAVIERA CARRERA** : Es así como se hace, es decir no hay una manera de decir a un pequeño emprendedor de Talca le vamos a pedir 500 juguetes o 1000 juguetes y el resto lo licitamos.

**SRA. URSULA MEDINA** : Ellos podrían postular de hecho por tramo de edad, a lo mejor de 0 a 1.

**SR. ALCALDE** : Se podrían hacer líneas de producto por tramos de edad y ahí se podría permitir incorporar a pequeños empresarios.

**SRA. URSULA MEDINA** : Lo importante es que los proveedores estén inscritos en Chile Proveedores porque es la única forma que ellos puedan participar de la licitación.

**SRA. JAVIERA CARRERA** : Les agradezco mucho. Gracias.

**SR. ALCALDE** : Patricio.

**SR. PATRICIO MENA** : Complementando lo que señala Javiera, alcalde, también hay que considerar que, si van a ofertar por mercado público por la plataforma, nosotros no podemos discriminar si alguien de la comuna, alguien de la región o alguien de cualquier parte del país, entonces pueden postular precisamente. Pero el criterio va a ser lo que las bases técnicas establezcan para poder adjudicar la licitación. Yo entiendo a lo que vas tú, que obviamente uno preferiría que la plata quedara acá en la región, en nuestros emprendedores, claro, pero también hay que tomar en consideración que el mercado público funciona de esa manera, donde nosotros no podemos decir solamente pueden postular la gente de acá.

**SR. ALCALDE** : Vamos a proceder a votar. Melania.

**SRA. MELANIA MOYA** : Apruebo alcalde.

**SR. ALCALDE** : Ervin.

**SR. ERVIN CASTILLO** : Apruebo alcalde.

**SR. ALCALDE** : Patricio.

**SR. PATRICIO MENA** : Apruebo, señor alcalde.

**SR. ALCALDE** : Carolina.

**SRA. CAROLINA SOTO** : Apruebo alcalde.

**SR. ALCALDE** : Javiera.

**SRA. JAVIERA CARRERA** : Apruebo alcalde.

**SR. ALCALDE** : Marcelo.

**SR. MARCELO ROJAS** : Apruebo, señor alcalde.

**SR. ALCALDE** : Apruebo, don Yamil.

<b>ACUERDO</b> <b>N°0105</b>	<b>Déjese establecido que el Concejo Municipal acuerda aprobar por el señor Alcalde y los señores Concejales y Concejales; Melania Moya, Ervin Castillo, Patricio Mena, Carolina Soto, Javiera Carrera y Marcelo Rojas; contratación a través de mecanismo de Trato Directo, al Proveedor Importadora y Distribuidora KUPREM SPA, RUT. N° 77.889-950-7, representada legalmente por el Sr. Prem Gordhandas Sadarangani, RUT. N° 14.613.423-8, con domicilio en Calle Claudio Gay 2572 Santiago, para la ADQUISICIÓN DE JUGUETES DE NAVIDAD AÑO 2021.</b>
---------------------------------	--

**SR. SECRETARIO** : Bien, el punto segundo es el acuerdo para aprobar Patente de Giro Restaurante Diurno y Nocturno, a nombre de Gastronomía Club de Brasas SPA. a establecerse en calle 15 ½ Norte N° 3905, de esta ciudad.

**SRA. ALEJANDRA CASTRO** : Expone lo siguiente.



**SR. ALCALDE** : Melania.

**SRA. MELANIA MOYA** : No hay mucha pregunta, porque lo hemos visto ya varias veces, así que yo apruebo, señor alcalde.

**SR. ALCALDE** : Patricio.

**SR. PATRICIO MENA** : Considerando que están cumpliendo con toda la normativa que se exige en estos casos, apruebo alcalde.

**SR. ALCALDE** : Carolina.

**SRA. CAROLINA SOTO** : Sí, considerando que está todo en orden, toda la normativa, apruebo y también esperar que el emprendedor pueda hacer un buen uso. Ahí estaríamos fiscalizando. Si es que hay problemas a futuros, pero no creo que llegemos a eso. Así que apruebo gustosamente para que también se reactive la economía.

**SR. ALCALDE** : Javiera.

**SRA. JAVIERA CARRERA** : Apruebo, señor alcalde deseándole todo el éxito a los emprendedores que inician esta aventura.

- SR. ALCALDE : Marcelo.
- SR. MARCELO ROJAS : Apruebo, señor alcalde.
- SR. ALCALDE : Apruebo, don Yamil.
- SR. ALCALDE : Ervin.
- SR. ERVIN CASTILLO : Apruebo, señor alcalde.

<p><b>ACUERDO</b> <b>N°0106</b></p>	<p>Déjese establecido que el Concejo Municipal acuerda aprobar por el señor Alcalde y los señores Concejales y Concejales; Melania Moya, Ervin Castillo, Patricio Mena, Carolina Soto, Javiera Carrera y Marcelo Rojas; aprobar Patente de Giro Restaurante Diurno Y Nocturno, a nombre de Gastronomía Club de Brasas SPA., RUT: 76.995.092-3, a establecerse en calle 15 ½ Norte N° 3905, de esta ciudad.</p>
---	--

SR. SECRETARIO : Bien, el punto tercero es el acuerdo para aprobar Patente de Giro Restaurante Diurno Y Nocturno, a nombre de Taquería Mexicana Gregory Eduardo Toledo Ortiz E.I.R.L., RUT: 76.752.104-9, a establecerse en calle 12 ½ Sur N° 210 local 1 piso 1, de esta ciudad.

SRA. ALEJANDRA CASTRO : Expone lo siguiente.



- SR. ALCALDE** : Melania.
- SRA. MELANIA MOYA** : Cumple con todas las normas así es que apruebo.
- SR. ALCALDE** : Ervin.
- SR. ERVIN CASTILLO** : Obviamente que siempre vamos a estar de acuerdo con el emprendimiento de los talquinos y talquinas. Alejandra nos presentó muy bien la carpeta de ello la revisamos antes, así que también apruebo señor alcalde.
- SR. ALCALDE** : Patricio.
- SR. PATRICIO MENA** : Hay que apoyar el emprendimiento, señor alcalde, así como se organizó la Feria Expo Mujer Motor de Talca. Hay que apoyar a todos nuestros emprendedores y emprendedoras, así que apruebo.
- SR. ALCALDE** : Carolina.
- SRA. CAROLINA SOTO** : Apruebo, señor alcalde, porque está todo en orden y hay que aprobar y reactivar el comercio y nuestros emprendedores, así que apruebe gustosamente.
- SR. ALCALDE** : Javiera.
- SRA. JAVIERA CARRERA** : Apruebo y vamos a ir a comer unos ricos tacos mexicanos por ahí.
- SR. ALCALDE** : Marcelo.
- SR. MARCELO ROJAS** : Conozco el sector y creo que es un tremendo polo económico que se está levantando en la avenida Colín, así que de todas maneras todo lo que venga y sean emprendimientos hacia nuestra comuna bienvenido. Éxito y apruebo, señor alcalde.
- SR. ALCALDE** : Apruebo, don Yamil.

<b>ACUERDO N°0107</b>	<b>Déjese establecido que el Concejo Municipal acuerda aprobar por el señor Alcalde y los señores Concejales y Concejales; Melania Moya, Ervin Castillo, Patricio Mena, Carolina Soto, Javiera Carrera y Marcelo Rojas; Patente de Giro Restaurante Diurno Y Nocturno, a nombre de Taquería Mexicana Gregory Eduardo Toledo Ortiz E.I.R.L., RUT: 76.752.104-9, a establecerse en calle 12 ½ Sur N° 210 local 1 piso 1, de esta ciudad.</b>
---------------------------	--

**SR. SECRETARIO** : Bien, el punto cuarto es el acuerdo para aprobar Licitación Pública denominada “Adquisición e instalación de pantallas táctiles interactivas (75) para Establecimientos Educativos de la Comuna de Talca”. ID:2295-105-LQ21, financiada con cargo al Presupuesto del Departamento de Administración Educación Municipal.

**SR. MANUEL VALENZUELA** : Expone lo siguiente.



## Antecedentes



Los alumnos/as que actualmente se están educando en nuestro sistema escolar, son niños/as que son nativos digitales, son rápidos para aprender, conocedores de las TIC (Tecnologías de Información y Comunicación), todo su mundo de comunicaciones gira entorno a las diversas redes sociales e Internet (Garay 2016)

De acuerdo a lo anterior, es fundamental, potenciar este manejo en los estudiantes de nuestra comuna, pero siempre orientado en el ámbito de la educación y guiado por un docente capaz de dirigirlos por la senda de los aprendizajes

## Ahora bien,



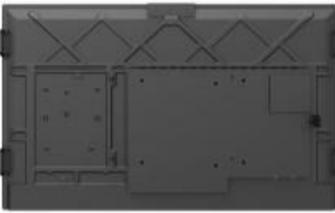
Según (Area 2008) las competencias digitales, que deben tener los estudiantes de los establecimientos educacionales, tienen que estar enfocadas en generar técnicas que le permitan aprendizajes, saber distinguir entre la información existente en Internet, no solo aprender materias que no tengan relación con su diario vivir, sino que también para su formación integral (**Extraer información- analizar- procesar y aprender de manera significativa los contenidos**)

**En resumen, la tecnología debe ser un medio para el aprendizaje y no un fin en si misma.**

SR. JULIO LOPEZ

: Expone lo siguiente.

## Características Técnicas de las Pantallas



- **Pantalla:** 75”.
- **Resolución:** 4K UHD.
- **Protección de Superficie:** Resistencia de 8 MOHS, vidrio antirreflejo.
- **Conectividad:** Cableada o Inalámbrica
- **Características del táctil:** 20 puntos táctiles simultáneos, respuesta 2,5ms.
- **Sistema Operativo:** Android 10
- **OPS:** : CPU Intel Core I5. Ram 8G, SSD 256G; windows 10 pro, 6 USB, 1 HDMI, 1 RJ45.
- **Peso de la pantalla:** 49,9 Kg.

## Ventajas Pantalla Interactiva



### Herramientas simples de usar

- Lápices, borradores, asistente de búsqueda.
- Escribir sobre cualquier contenido.
- Proyecta, comparte pantalla.
- Grabar clase, guarda y comparte.
- Conexión inalámbrica instantánea

### Ultra compatible

- Uso compatible con distintas aplicaciones
- Admite todos los dispositivos

### Innovación

- Presentar, explicar, anotar o enseñar de una forma mucho mejor que antes.

## Distribución



ESTABLECIMIENTO	CANTIDAD
Escuela San Miguel	2
Escuela Básica	24
Escuela Las Américas	1
Escuela Juan Luis San Fuentes	20
Escuela HUILQUILEMU	2
Escuela El Edén	6
Liceo Abate Molina	20

SRA. JOCELYN PEREZ

: Expone lo siguiente.

## LICITACIÓN



- ID: 2295-105-LQ21
- Publicación: 07 de septiembre del 2021
- Cierre de Ofertas: 13 de octubre del 2021



## OFERENTES Y PRESENTACIÓN DE GARANTÍA DE SERIEDAD DE OFERTA



- Proponentes que presentan ofertas en [www.mercadopublico.cl](http://www.mercadopublico.cl)

	OFERENTES	RUT
1	Comercializadora ABASTECHILELtda.	76.334.046-5
2	Importadora MOVALLtda.	77.184.311-5
3	DIMACOFIS.A	92.083.000-5
4	INGESMARTS.A	96.858.370-0
5	MAITSANSoluciones SPA	76.467.977-6
6	SEALTELECOMSoluciones de Integración Chile SPA	76.962.871-1

- Todos los oferentes presentan garantía de acuerdo a lo establecido en Bases Administrativas Especiales .

## OBSERVACIONES RELEVANTES



- **Comercializadora ABASTECHILE Ltda.**
  - No presenta acreditación de experiencia
  - No presenta Documento de Servicio Post Venta y Soporte

Estas observaciones corresponden a antecedentes técnicos y al no ser presentados, no cumple con lo exigido explícitamente en las Bases Administrativas Especiales, por lo tanto, no puede ser evaluado, [y su oferta se declarará inadmisibile.](#)

Además, según evaluación técnica del DAEM, no cumple con los Requerimientos Técnicos solicitados, respecto a las características del producto .

- **DIMACOFI S.A**
  - El presupuesto ofertado, es mayor al que se tiene como referencial y de acuerdo al informe de evaluación técnica del DAEM; no existen más recursos por parte de la fuente de financiamiento para aceptar esta oferta .
  - El plazo ofertado (124 días hábiles) supera el plazo máximo (60 días hábiles) definido en criterio plazo.

[Debido a estas observaciones el oferente está inadmisibile.](#)

## OBSERVACIONES RELEVANTES



- **INGESMART S.A**

- Presenta error en la presentación de la propuesta en Anexo N°5 (indica valor total en valor unitario)
- El presupuesto ofertado, es mayor al que se tiene como referencial y de acuerdo al informe de evaluación técnica del DAEM, no existen más recursos por parte de la fuente de financiamiento para aceptar esta oferta.

Por lo tanto, [el oferente está inadmisibile.](#)

- **MAITSAN Soluciones SPA**

- Según Evaluación Técnica del DAEM, el oferente no cumple con los Requerimientos Técnicos solicitados respecto de las características del producto, [por lo tanto, se declarará inadmisibile.](#)

- **SEAL TELECOM Soluciones de Integración Chile SPA**

- No presenta coincidencia entre la oferta económica (Anexo N°5) y la oferta ingresada al sistema, [por lo que la propuesta será declarada inadmisibile](#) y no se considerará en la evaluación. (letra e. - del punto 5.4.2 de las BAE).

## OBSERVACIONES RELEVANTES



- **PROPUESTAS DE LOS OFERENTES**

Sólo a modo de conocimiento, se informarán las propuestas de todos los oferentes, sin embargo, el único oferente admisible a evaluar es [Importadora MOVALLtda.](#)

Nº	Nombre del Oferente	Valor Unitario oferta en pesos (sin IVA)	Valor total oferta en pesos (sin IVA)	Plazo entrega e instalación (días hábiles)
1	Comercializadora ABASTECHILEtda.	2.500.000	187.500.000	10
2	<a href="#">Importadora MOVALLtda.</a>	2.935.490	220.161.750	12
3	DIMACOFIS.A	3.361.345	252.100.875	124
4	INGESMARTS.A	3.100.455	232.534.097	45
5	MAITSANSoluciones SPA	2.941.100	220.582.500	15
6	SEAL TELECOM Soluciones de Integración Chile SPA	2.611.474	195.860.550	59

Cabe señalar que la cantidad solicitada son 75 pantallas .

## ANÁLISIS DEL PRESUPUESTO



- Presupuesto Referencial es de **\$ 262.500.000** impuesto incluido.
- Valor referencial por unidad es de **\$ 3.500.000** impuesto incluido.

NOTA: Se analizará sólo al oferente admisible que es [Importadora MOVALLtda.](#)

Nº	Nombre del Oferente	Valor total referencial en pesos (con IVA)	Valor total oferta en pesos (con IVA)	Diferencia
1	<a href="#">Importadora MOVALLtda.</a>	262.500.000	261.992.483	507.517

El oferente presenta presupuesto dentro del margen del presupuesto que se tiene, por lo tanto, cumple con lo establecido en los Requerimientos y Bases.

## EVALUACIÓN



- Comisión Evaluadora de Propuestas
  - Secretario Municipal
  - Directora de Obras Municipal
  - Directora de Administración y Finanzas
- Criterios de Evaluación

Criterio	Ponderación
PRECIO	30%
TÉCNICO (Experiencia 25%) (Servicio post-venta 30%) (Plazo de entrega e instalación 10%)	65%
CUMPLIMIENTO OFERTA ADMINISTRATIVA	05%

## EVALUACIÓN



- Resumen de Notas  
OFERENTE: Importadora MOVAL Ltda.

Evaluación Técnica 65%						Precio 30%		Cumplimiento Requisitos 5%		Nota Final
Experiencia 25%		Servicio post-venta y soporte 30%		Plazo de entrega e instalación 10%						100 %
Nota	(25%)	Nota	(30%)	Nota	(10%)	Nota	(30%)	Nota	(5%)	
7.00	1.75	7.00	2.10	7.00	0.70	7.00	2.10	7.00	0.35	<b>7.00</b>

El oferente obtiene nota máxima.

## SUGERENCIA



Adjudicar al Oferente **Importadora MOVAL Ltda.**, RUT: 77.184.311-5, por un monto total de \$ 261.992.483 IVA incluido, la adquisición e instalación de 75 pantallas táctiles interactivas para Establecimientos Educativos de la Comuna de Talca, en un plazo total de 12 días hábiles, contados desde el día hábil siguiente al de la fecha de firma del contrato.

El valor unitario por pantalla adquirida e instalada es de \$ 3.493.233 aprox. IVA incluido.

El detalle de la entrega e instalación de las 75 pantallas es el siguiente:

Nº	ESTABLECIMIENTO	CANTIDAD
1	Escuela San Miguel	2
2	Escuela Básica	24
3	Escuela Las Américas	1
4	Liceo Abate Molina	20
5	Escuela Juan Luis San Fuentes	20
6	Escuela Huiquilemu	2
7	Escuela El Edén	6
	<b>TOTAL</b>	<b>75</b>



**SRA. JOCELIN PEREZ** : Alguna consulta.

**SRA. MELANIA MOYA** : Buenos días a los funcionarios. Buenos días a todos. Aquí hay hartas consultas y hay hartas dudas. Uno, porque en la primera hoja del informe bueno, tuvimos dos semanas para verlo, ya que se había suspendido la semana pasada. Por lo tanto, lo he revisado bastante. En el primer párrafo al final dice que estas pizarras serán compradas con cargo al presupuesto del Departamento de Administración de Educación Municipal, no a la ley SEP, usted ahora dice que es a la Ley SEP. Eso es lo primero, porque acá en el documento que a nosotros se nos entrega, dice que va a ser a cargo del Departamento de Administración Educación Municipal. Esto es lo que está escrito, lo otro, lo que me dice usted verbalmente. Y en relación a eso, la pregunta es a qué ítem, cuando se ha dicho ya en varios Concejos de que hay problemas financieros. Por lo tanto, eso sería bueno aclararlo bien, con qué ítems se compraría. Segundo, cómo se eligieron los colegios y liceos beneficiados. Qué criterio se usaron para elegir estos colegios. Porque, por ejemplo, dentro de las 7 escuelas que estarían en esta situación hay una escuela que tendría 24 pizarras y hay otra que tiene 1 pizarra y hay otra que no tiene nada. Cuando están pidiendo, por ejemplo, en el recorrido que estoy haciendo por las escuelas, están pidiendo lavamanos porque el Ministro anunció que en marzo regresarían todos los alumnos a clases. Por lo tanto, yo creo que tendríamos que estar tremendamente abocados a ver cómo se dan las condiciones, la garantía sanitaria para que esos niños y niñas estén en condiciones seguras en relación a la pandemia que no nos ha dejado. Porque yo pregunté también a otros directores si sabían de esta compra y ellos dijeron que no tenían ni idea, que no habían sido consultados, por lo tanto, no pudieron entrar a lo mejor hubiesen sido mucho más las pizarras que se hubiesen necesitado, pensando además que cada pizarra cuesta 3 millones y medio. Yo digo, es un gasto tremendamente alto y a una escuela, en la página 4, o sea, estarían comprando 24 pizarras. Por lo tanto, se lleva una cantidad enorme del presupuesto, otras 20, otras 1 y como dije, otras ninguna. ¿Cómo se va a entregar a los establecimientos hay capacitación incluida? Porque hay 7 escuelas solamente beneficiadas y resulta que aquí son 48 escuelas, por lo tanto, nos quedan 41 escuelas fuera más 9 jardines y sala cuna. Nosotros tenemos que vigilar que llegue esto para más niños en la comuna alcalde. Entonces esa es mi preocupación, que eso se entregue con un sentido más equitativo y que puedan tener acceso a esta misma tecnología por los mismos objetivos que ustedes señalan que son tremendamente importante pero que también necesitamos que los alumnos de la Sargento Rebolledo, de la Esperanza, de otros colegios periféricos, rurales también tengan acceso a esto, también necesitan de esta tecnología. bueno, lo señalé antes, sí se ha considerado que el próximo año, bueno el Ministro dijo que íbamos a estar en clases presenciales, eso lo anunció. No sabemos lo que va a pasar de aquí hasta allá. Yo estuve en escuela donde había pantallas yo trabajé en una escuela que se compraron en un momento pantalla y que desgraciadamente yo no sé si por problemas de capacitación u otro, pero no se le daba todo el uso, o sea, no se le podía sacar a veces más provecho y veíamos que era una tremenda compra y que quedaban ahí colgando y que había a lo mejor otras cosas que

eran prioritaria, que eran necesidades. Y eso es doloroso cuando queda. Imagínense la cantidad de recursos que van a quedar ahí. Entonces esa es mi preocupación. Bueno, ya lo dije hay escuelas que están solicitando baños portátiles, lavamanos. Yo la propuesta que quiero hacer Alcalde al Honorable Concejo es que ojalá pudiéramos dar una vuelta más a esto, que ojalá no lo tuviéramos que votar hoy día para que pudiéramos conversarlo un poco más. No estamos en la premura del tiempo como la situación de los juguetes. Ver las necesidades de esta escuela. Si acaso las 24 pantallas en una escuela es porque se van a dotar todas las salas cuando otras escuelas no van a tener ninguna. Entonces es en mí mi preocupación.

**SR. MANUEL VALENZUELA** : Señora Melania. Bueno, primero voy a darle respuesta a cada uno de los puntos que me estaba hablando. Sí, primero con respecto al tema de lo que dice el documento, no es por presupuesto Daem, primero, el presupuesto es a través de la ley 20.248 que es la ley SEP, hay 45 colegios que lo tienen, 3 colegios no están adscrito a la ley SEP que es la escuela España, la escuela Iberia y la Escuela cárcel, 45 colegios que están adscritos a la Ley SEP, que es la Ley de igualdad de oportunidades que se firman en cada uno de los colegios y que dura cuatro años, hubo a lo mejor un error de tipeo acá, pero no es por subvención propiamente del Daem, sino que es un programa especial que es la ley SEP que reciben todos los colegios a través de alumnos prioritarios y preferentes. Entonces están esos recursos, los colegios lo tienen, para que los colegas también estén al tanto. Ellos tienen que elaborar por ley un PME que es un programa de mejoramiento educativo y ese programa de mejoramiento educativo, lo elaboran todos los años en conjunto con su equipo técnicos y ellos colocan dentro de sus PME acciones que van ligadas principalmente a dar respuesta a la necesidad de nuestro alumno prioritario y preferente. Bajo ese prisma, los recursos son obtenido directamente de esta ley SEP para clarificarla y para que los colegas también estén al tanto. Ese es un punto. Respecto al otro tema, lo que pasa es que en este caso los colegios al momento de estar adscrito a la ley SEP, al momento de elaborar su PME, ellos tienen que enviar un requerimiento de compra, cada establecimiento manda un requerimiento de compra durante el año de estas pantallas interactivas. Ellos hacen el requerimiento, no nosotros, no el Daem.

**SRA. MELANIA MOYA** : A veces hay ciertas compras, entonces estas que son tremendamente caras, ustedes la visaron.

**SR. MANUEL VALENZUELA** : Claro, ellos hicieron un requerimiento y era ultramente necesario, ellos lo toman así, más aún con el Decreto 834 que se aprobó el mes de noviembre, como usted dijo, señora Melania, tenemos que volver si o si en marzo, o sea, hay vuelta. Sin embargo, el decreto 834 en uno de sus puntos, dice que en caso de que haya un brote en un colegio, se tiene que volver al sistema remoto. Entonces, lo que están haciendo también los colegios en este caso están respaldando también lo aprendizaje remoto del estudiante como una forma de innovar. Ahora, por qué unos colegios sí, ellos mandaron el requerimiento de acuerdo a sus necesidades y ellos también tienen recursos para hacerlo, porque otros colegios no, porque lamentablemente por la matrícula y por la cantidad de alumnos, ellos no pueden comprar estas pantallas interactivas.

**SR. ALCALDE** : Están haciendo uso de los recursos asignados a cada establecimiento.

**SR. MANUEL VALENZUELA** : Exactamente, eso es lo que están haciendo en estos momentos los establecimientos. El recurso asignado por alumno preferente y prioritario hacen ese uso de recursos porque lo tienen que gastar. Aquí hay un tema muy delicado que le voy a explicar a los concejales y concejales. La ley 20.248 en su artículo 7 bis dice que, para renovar el Convenio de Igualdad de Oportunidades o el Convenio de la Ley SEP tiene que cumplir con tres puntos. Primero, tener toda la rendición al día. Segundo, dar a conocer los gastos, y Tercero, que es el más importante, tener a lo menos gastado el 70 por ciento de sus recursos asignados. Y si no tienen gastados el 70 por ciento ahí está el problema. No se puede renovar el convenio y el colegio y la comunidad educativa se ve completamente afectada.

**SR. ALCALDE** : Estos son los colegios que querían esta propuesta y tenían los recursos disponibles.

**SR. MANUEL VALENZUELA** : Así es señor alcalde, y tienen que gastarlos.

**SR. ALCALDE** : ¿Lo que plantean es que a los demás directores no se les preguntó o esto nace desde los colegios?

**SR. MANUEL VALENZUELA** : Esto nace de los colegios. A ver, ellos detectan las necesidades, se les va informando. Ellos dicen sí o no de acuerdo a los recursos, porque hagamos un ejercicio. Un colegio pequeño que tenga, por ejemplo, 250, 200 alumnos la cantidad de recursos que recibe es mucho menor a un colegio grande, por ejemplo, a la escuela Juan Luis Sanfuentes. Entonces aquí no son recursos que van a gastar por gastar, no, hay una planificación.

**SR. ALCALDE** : La concejala plantea que hay colegios que solicitaron esto y no se les asigno.

**SRA. MELANIA MOYA** : Este año hay colegios que preguntaron y pidieron este tipo de apoyo y el Daem no le autorizó esa compra.

**SR. MANUEL VALENZUELA** : Por lo menos yo no tengo entendido eso, señora Melania, por qué si el colegio no tiene los recursos, porque tienen cuatro ítems, liderazgo, recursos pedagógicos, convivencia, etcétera. Y si no cumplen con ese gasto del 70 por ciento, insisto, el colegio pierde la Ley SEP. Así de sencillo. Entonces es un gasto que están haciendo principalmente para beneficiar a toda la comunidad educativa de estos colegios, ahora este puede ser un plan año a año, dura cuatro años el convenio y cada dos años el convenio se revisa por el Ministerio.

**ALCALDE** : Carolina.

**SRA. CAROLINA SOTO** : Gracias, Manuel, la verdad, yo tenía varias consultas que cruzó aquí la presidenta de la Comisión de Educación, super matéa ella. Pero más allá, yo tengo súper claro la licitación, pero quizás aprovechar un poquito de instalar ciertos temas que para mí al menos son preocupantes. Me queda claro, porque dentro de mis preguntas estaba quién presenta la necesidad sentida para que finalmente, se gestione esta licitación de acuerdo a tu exposición sería cada establecimiento por el programa de mejoramiento educativo, por lo menos son los colegios quienes presentan el criterio de esta necesidad sentida. ¿Cuál es mi observación? Ejemplo, yo no conozco la realidad de todas las escuelas, pero sí conozco perfectamente la realidad del LAM y eso quizás voy un poquito como a intensionar un poco la reflexión que quiero instalar, entonces tú me hablas de que finalmente estas licitaciones se presentan a los concejales para que finalmente den curso de acuerdo a la gestión de cada comunidad educativa. Y esto es un llamado para las comunidades educativas, principalmente para sus directores. Que por qué algunos sí y otros no. No estoy criticando a los directores y a las comunidades educativas. Estoy haciendo un llamado de atención a ustedes como Daem por qué hay tanta diferencia y tanta desigualdad entre uno y otro, cuando supuestamente los lineamientos son los mismos, los financiamientos son los mismos. Ejemplo, matrícula, por qué en algunos colegios hay problemas de matrícula y en otros no, ahí generalmente no son problemas que refieren a temas económico. Ahí tiene que ver problemas que tienen que ver con un contenido social. ¿Qué estamos haciendo nosotros en aquellos colegios? Que no hay matrícula, que bajó la matrícula. ¿Qué acciones concretas de intervención psicosocial estamos haciendo nosotros para poder recuperar esas matrículas? Y eso no solo la comunidad educativa, sino ustedes como Daem, porque ustedes deben entregar el lineamiento general y apoyar a aquellas comunidades educativas que están con mayores problemas. Esa es la función de nosotros como sostenedor. Nosotros tenemos que velar por donde se necesiten más recursos, más apoyo y de repente no sólo de recursos, sino apoyo en gestión, en fortalecer, en orientar.

Ahí tenemos que estar. Y yo veo con esta presentación tan mínima, una licitación, veo desigualdad por donde lo mires. Ejemplo el Liceo Abate Molina, que lo conozco. Yo soy liceana, estuve en ese colegio, toda mi familia, mis hijos están también ahí. Ese colegio tiene varias áreas que se gotean, que se llueven. Claro, la ley de financiamiento es distinta. Yo tenía una duda ahí porque decía presupuesto de educación, pero no establecía cuál era el ítem. Ahora me quedó claro porque efectivamente la Ley SEP, para que la comunidad también sepa, está orientada principalmente a invertir de mayores insumos para mejorar los procesos educativos y solo un 10 por ciento se puede gastar a lo mejor en pagar ciertas cuentas, pero ahí va donde está la prioridad de los directores, porque algunos directores compran instrumentos y otros directores compran, no sé, software educativo para mejorar los procesos de aprendizaje para nuestros alumnos. ¿Entonces dónde están las prioridades? ¿Esa es mi inquietud? Y yo veo que las prioridades claramente no están bien intencionadas y a mí por lo menos como concejala, que creo que aquí todos queremos fortalecer la educación municipal porque ya hemos dado este debate. Para mí es preocupante. ¿Qué criterios utilizan para la elección de los liceos y escuelas a las cuales se va a entregar? También me lo respondió usted que tiene que ver por el PME. A mí me asusta porque tenemos 45 escuelas que tienen este ítem de financiamiento y solo estamos llegando a 7. ¿Qué pasa con las restantes? Son consultas que me dan a mí a causa de esta presentación. Son para un debate, más político quizás. Eso me queda claro. Pero solamente quería enfatizar cual era mi preocupación, pero que me queda claro Manuel, con tu respuesta, ahora con respecto a los temas técnicos, Julio, quizás aquí tú me puedes ayudar porque me quedó súper claro la exposición de Jocelyn, estas pantallas son Thatch y anti vandálicas, porque esa es la tecnología actual. Segundo. ¿Tiene algún software educativo incorporado en el plan al momento que nosotros hagamos esta compra? Incorpora algún software porque de acuerdo a tu presentación, solamente nosotros podemos instalar ciertos softwares, pero hoy día la tecnología y pantallas que vienen con software educativos que permiten también y garantizan que los procesos de aprendizaje se mejoren y se fortalezcan. Si va a entregar algún tipo de capacitación a quienes van a tener que utilizarlos si va incorporado en la compra. ¿Y qué pasa con el servicio de postventa? ¿Hay algún servicio de postventa que garantice? Porque efectivamente ha pasado. En otros años se compraron unos Thatch, creo que fueron no me acuerdo bien y que finalmente no se pudieron ocupar y muchos de ellos están en bodega. Entonces es una tremenda compra, son muchos recursos. Y yo insisto, me encanta esto de que se mejore la tecnología, pero creo que tenemos primero que andar pensando en tecnología, que lo considero de verdad súper importante. A mí me hace ruido. ¿Qué pasa con los problemas de infraestructura que hay en nuestros colegios? No sé si efectivamente estamos direccionando bien los recursos y eso se lo hago llegar a usted, alcalde, porque a mí por lo menos me preocupa. Eso con respecto a los temas técnicos. Muchas gracias.

**SR. ALCALDE** : Sería bueno clarificar, Carolina lo mencionaba, que la ley SEP no está enfocada al tema de infraestructura, que es lo que recién se plantea para que no se piense que están compitiendo. Para definir en qué se pueden gastar también.

**SRA. CAROLINA SOTO** : Por eso era importante mencionar, porque los antecedentes que a nosotros se nos entregaron para que la comunidad lo sepa, habla del presupuesto municipal, no establecía a qué ítem, a qué fuente de financiamiento, exactamente porque no siempre con la ley SEP nosotros no podemos hacer cualquier cosa, con el ítem de mantención tampoco podemos llegar a hacer cualquier cosa. Entonces eso como para poder aclararlo. En un tema más técnico.

**SR. MANUEL VALENZUELA** : Muchas gracias, y por supuesto que todo esto sirve para mejorar e ir en mejora de nuestros estudiantes. Es sumamente relevante decir que esto es con fuente de financiamiento SEP, son cuatro líneas de acción principalmente que están abocadas a cada establecimiento, que es convivencia, gestión de recursos humanos, liderazgo y gestión de recursos, principalmente tal como dice don Juan Carlos Díaz, la ley SEP no está enfocada directamente a lo que es infraestructura, sino que los colegios hacen una planificación y esa planificación tiene que dar resultado. Son cuatro años y se mide esa planificación. Ahora, con

respecto a que hay necesidades, por supuesto, los colegios tienen necesidades, distintas necesidades. Sin embargo, el lineamiento que viene del Ministerio si o si estos recursos tienen que ir enfocado a la mejora de aprendizaje. Y esto es una de las formas de poder generar aprendizaje significativo a través de la instalación de estas pantallas táctiles. Estamos innovando, estamos por esa línea. Yo creo que este municipio se ha destacado gracias a la gestión de don Juan Carlos, a la gestión de ustedes también en la entrega de las Tablet a principio de año, o sea, una comuna que casi el 100 por ciento de alumnos está conectado a internet, tiene una Tablet, y ya no es excusa para que digan no, no puedo participar en clases, tienen los recursos y vamos por esa línea y yo creo que vamos súper bien. Sin embargo, claro, yo tomo la idea que está diciendo usted y tenemos que mejorar. Creo que si estamos en la idea de la mejora continua. Con respecto a las preguntas técnica, Julio.

**SR. JULIO LOPEZ** : Sí, bueno, con respecto a la pantalla, yo mencionaba anteriormente que vienen con un cristal que también es anti reflejo y es de alta capacidad de impacto, obviamente, así que podría resistir y me imagino que, con un objeto corto punzante o con un fierro se va a romper igual. Pero si podría aguantar, por ejemplo, un pelotazo o un golpe fuerte lo va a aguantar porque es una pantalla grande.

**SRA. CAROLINA SOTO** : El término anti vandálico es fuerte, no estoy diciendo que los estudiantes vayan a hacer eso, pero sí sabemos sobre todo nuestros hijos que juegan adentro de la sala con la pelota, que se empujan.

**SR. JULIO LOPEZ** : Eso, un pelotazo podría resistir este cristal y como les mencionaba, además, tiene anti reflejo para poder defender la vista, protegerlo de corte vista. Y con respecto también a lo que es software educativo, nosotros solamente se pidió a los establecimientos incorporar al sistema operativo tanto en la pantalla como en el OPS, pero no material educativo, no lo incorporamos, no se solicitó desde los colegios porque cada establecimiento, cada curso trabaja su propia materia. Entonces queda abierto a la planificación que tenga cada profesor para poder incorporar su material educativo, que elaboren ellos o que descarguen a la pizarra. Complementando también con lo que decía don Manuel, quizá este objeto digital hace una diferencia con respecto a las pantallas anteriores en que, por ejemplo, la pantalla antiguamente tenía que conectarse, el profesor tenía que llegar con su notebook, tablet, a conectarse, verificar que el cable estuviera conectado, verificar que existiera conectividad, verificar una serie de cosas. Entonces eso era desmotivador cuando no funcionaba. Lo contrario de esta pantalla táctil es que el profesor solamente tiene que apretar dos botones, encender la pantalla y encender el OPS e insertar su pendrive para ponerse a trabajar. Entonces facilita un poco más. Y eso creemos y esperamos que motive el uso de la pizarra.

**SR. ALCALDE** : Antes de continuar. Quería hacer una pregunta a don Yamil, que lo plantea Melania. Es con respecto a que está mal expuesta la fuente de financiamiento. Podemos votar o se puede corregir. Porque aparece como presupuesto ordinario de Educación.

**SR. SECRETARIO** : Lo que ocurre, es que, dentro del presupuesto de Educación, tal como señalaba la concejala Carolina, hay un ítem que es Ley SEP, está dentro del presupuesto. Ahora, obviamente debería haber venido mucho más aclarado, pero es efectivamente dentro del Presupuesto de Educación.

**SR. ALCALDE** : O sea, no hay inconveniente en votarlo.

**SR. SECRETARIO** : En absoluto.

**SR. ALCALDE** : Javiera.

**SRA. JAVIERA CARRERA** : Bueno, gracias Jocelin, gracias don Manuel, don Julio. Me han aclarado bastantes cosas técnicas que una de mis dudas era hasta ayer por lo menos o hasta hoy en la mañana. Si estas pantallas solo permitían la transmisión de clases por vía

telemática, pero no sirven tanto para uno y para otro. Eso está perfecto. Me imagino que también va a servir para un proyector, por ejemplo, como un data directo para transmitir cualquier documental, película o lo que se requiera. Me surgen varias dudas, que también hay algunas que ya se han contestado con mi colega Melania y Carolina en relación un poco a la visión que se tiene respecto a los tres requisitos para renovar estos convenios. El hecho de que se tenga gastado el 70 por ciento, cuando yo escucho eso, se me ocurre que en los colegios dicen bueno, gastemos en lo que venga estos 70 para que no tengamos. Es una idea que se me viene, que se le puede venir a cualquier persona. Es decir, si yo veo que ya a fin de año me están faltando gastar un 70 o 60 por ciento qué compramos para no perder el convenio y eso de repente puede perder la visión o como habla de la gestión de ese director, de que tampoco previó en que gastar ese porcentaje. Yo creo que en estos momentos si tenemos nativos digitales, eso es una realidad. Los que tenemos hijos lo sabemos, pero también a mí me gustaría de alguna manera, si esto es como una tarea para la casa, para los docentes también. Y aunque tengamos estas pantallas o esta tecnología, yo creo que hay una cosa súper importante que no se puede perder, que es el tema de la escritura, porque la escritura ligada provoca conexiones neuronales súper importante en el ser humano. Entonces esto de estar siempre tocando pantalla a nosotros, nos va haciendo perder ciertas conexiones neuronales, a lo mejor a nuestra edad ya no, pero para los niños que vengan cuando dicen no es que esto empiece de temprana edad. Para mí al revés. Mientras más tarde los niños conozcan pantalla y tecnología, para mí mucho mejor, porque necesitan desarrollar otro tipo de habilidades que son de escritura, que son de escritura ligada a otro tipo de cosas. Eso es como para tenerlo en cuenta, porque ya los niños tienen pantalla todo el día. Entonces también tener pantalla durante las ocho horas de clases para mí me parece un exceso. Sí, me parece que son súper útiles, pero no abusar un poco de la tecnología. Me gustaría saber también, si bien hay una participación de acuerdo a los colegios y mejoramiento educativo. También me encantaría que, ustedes no lo van a saber, seguramente, pero también lo dejo como tarea para la casa. ¿Qué tan involucrado estuvieron los docentes para saber que esto era necesario en su sala de clases? Lo otro, está es una pantalla que va a estar en cada sala. Esa es la idea, que en cada colegio haya una de estas, o que los niños se vayan rotando y vayan entrando. Así como de repente hay salas de ciencia y van todos los niños a la sala de ciencias. Hay salas de arte y van todos los niños a sala de arte. También hay establecimientos que se organizan de esa manera. Por ejemplo, si en un colegio hay 25 salas, va a haber una pantalla para cada sala, si es que se tiene pensado. ¿Y cuál es la referencia que se tiene, cuáles son las necesidades reales de ese docente para requerir este implemento? Y lo otro ya está contestado. Y bueno, en realidad esto tampoco tiene que ver con usted, pero dentro entra poco la duda qué pasa con la seguridad dentro de los colegios respecto a estos implementos que son caros, de repente hay establecimientos que son muy vulnerables, donde fácilmente se puede entrar para llegar y sacarlos o que se caigan, o qué tan seguros son para que no se vayan a caer sobre un estudiante también. No sé si tiene que ver con Ustedes, pero también hago la consulta y la duda y les agradezco la presentación. Muchas gracias.

**SR. JULIO LOPEZ** : Primero, no sé si puedo responder las dos preguntas que faltaban a la señora concejala. Lo que los establecimientos están pidiendo que el servicio de postventa sea uno de los puntos importantes. Por tanto, se estableció que la empresa que se adjudicara estos productos por lo menos dé 36 meses de garantía, garantía efectiva, donde cualquier falla de fábrica el producto sea evaluado y posteriormente cambiado. Y con respecto a la otra pregunta era la capacitación. Efectivamente, a pesar que hoy día los artefactos tecnológicos son cada vez más amigables, es muy importante que los docentes se familiaricen con este equipamiento para que los puedan utilizar y consideramos también una cantidad de horas para poder capacitar en el uso técnico de esta pantalla digital.

**SRA. CAROLINA SOTO** : Perdón, sabes que se me olvidó una pregunta que es técnica también, y es muy simple, el organismo técnico que validó está pantalla. ¿Se hizo alguna exposición de las empresas que ofertaron o solamente dio paso a la licitación? Hubo alguna presentación de tres tipos de pantalla.

**SR. MANUEL VALENZUELA** : En este caso concejala los requerimientos lo envían los colegios, ellos envían los requerimientos a través de un oficio conductor, lo que necesitan y las bases con elementos técnicos. Y respecto a eso está ligada la pregunta también de la concejala Javiera, los estudiantes que van a tener acceso también a las pantallas, porque algunos colegios van a tener una o dos, ellos van a tener que ir compartiendo con el resto de los estudiantes la experiencia de conocer este tipo de pantalla porque todos no van a tener la misma cantidad, la cantidad de salas son en algunos colegios mucho más por la capacidad normativa. La capacidad normativa nos limita principalmente al número de alumnos que hay por establecimiento y por sala. Sin embargo, cada colegio hace sus requerimientos, lo que tiene planificado en su PME, ellos tienen que adjuntar en el requerimiento la acción que es la de insumos tecnológicos más el PME, no es una cosa antojadiza, eso lo tienen planificado todos en el año. ¿Por qué se hizo ahora? Porque esto es un proceso largo, porque fueron distintos requerimientos de distintas escuelas que empezaron a solicitar este insumo, y lo que nosotros no podíamos hacer es fraccionar la compra, entonces por eso hace esta licitación. Para que sea mucho más transparente.

**SR. ALCALDE** : Ervin.

**SR. ERVIN CASTILLO** : Para no seguir en esta horda de preguntas, que también creo que han sido bastante claro con la respuesta. Lo que me interesa a mí, solamente para que quede bien claro y es justamente para justificar esto, es que las otras comunidades educativas que postularon inicialmente, que tuvieron la intención y que quedaron fuera, es simplemente por requisitos de lo que tú mencionas Manuel, que no cumplieron o los que se cayeron en el camino y que podríamos tratar de cómo orientarlos mejor para que a futuro proyecto puedan estar dentro, porque aquí obviamente todos queremos que todas las comunidades educativas puedan tocar en el mismo proceso, es difícil. Necesitaríamos mucho más de 75. Es como que mañana más de algún padre apoderado va a decir es que chuta, mi hijo en particular no tiene la pantalla, es que obviamente no se puede. Hay que entender que los avances son graduales. Hay que agradecer que hoy día tenemos la educación pública, posibilidad de que haya 75 de estas pantallas en comunidades municipales, que ojalá haya muchas más para que podamos competirles a las escuelas particulares, para que la cuna no determine dónde va a terminar en tu vida. Ese es el sueño que yo tengo igualdad de oportunidades. Pero solamente para tener bien claro eso, para que la comunidad que nos está viendo también entienda que acá ha sido todo muy transparente, muy regular y que hay que tratar de acompañar, quizás de otra manera a las comunidades desde antes para que puedan postular en mejor condición, para que cumplan los requisitos de la ley y que no queden fuera, porque esto no es arbitrario, es algo que ha sido otorgado de acuerdo a lo que la ley, a lo que el marco jurídico permite y a lo que las instituciones han podido cumplir y las que no, obviamente han quedado afuera.

**SR. MANUEL VALENZUELA** : Lo que pasa aquí, concejal, hay que tener un tema también claro con respecto a la ley SEP. Hay un porcentaje que los establecimientos tienen que gastar en función de cada ítem. Por ejemplo, un porcentaje va a recurso humano, otro porcentaje del 100, otro porcentaje va a compra de insumos, por ejemplo, y ahí está insumos tecnológicos, un caso, materiales, fotocopiadora, impresora, etcétera. Entonces en función de eso, cada colegio, cada comunidad y de acuerdo a la matrícula de alumnos preferentes prioritarios, ellos van a tener recursos para comprar estos insumos. O sea, aquí va a depender mucho el tema de la matrícula que tenga cada establecimiento. Y aquí lo que dice la concejala Carolina Soto, que es muy importante. Lo que nosotros tenemos que hacer en este momento es motivar a las comunidades que matriculen a nuestros niños, a nuestros jóvenes en cada una de las escuelas municipales con el fin de ir aumentando la matrícula. Pero sin embargo decirle que esto es netamente de acuerdo a la cantidad de matrícula que queda cada establecimiento de la comuna. Eso es muy importante.

**SR. ALCALDE** : Eso es importante aclarar que esto no se postula, sino que se le asignan recursos al establecimiento por la cantidad de alumnos vulnerables y de acuerdo

al proyecto educativo de cada establecimiento se presentan iniciativas al Daem, entonces algunos colegios pueden tener otra necesidad educativa porque esto no son estándar. De hecho, algunos colegios implementan a través de la ley SEP, bandas, también hay temas culturales y recreacionales, deportivos, educativos y por eso no vienen todas las iniciativas juntas, a lo largo del año se pueden ir presentando en 1 colegio, 5 colegios, y algunos implementan banda y no todos los colegios tienen bandas, por ejemplo. Eso acláralo, que no son postulaciones, sino que ellos, de acuerdo a la cantidad de recursos que tienen, ellos proponen cómo gastarlo, y en qué gastarlo.

**SR. MANUEL VALENZUELA** : Así es, tal cual como dice nuestro alcalde Juan Carlos Díaz, ellos proponen en qué gastar los recursos con el fin de mejorar el aprendizaje de cada estudiante.

**SR. ERVIN CASTILLO** : Sí, yo entiendo, lo que yo le preguntaba era porque se había sembrado la duda acá de que había comunidades que habían presentado ejemplo lo mismo o algo similar y habían quedado afuera casi por una cosa, una decisión arbitral.

**SR. MANUEL VALENZUELA** : Ese punto yo lo desconozco, de ser así tendría que investigarlo.

**SR. ERVIN CASTILLO** : Eso es lo que nos interesa, estudiar, investigar. No obstante, yo estoy de acuerdo con el proyecto, lo considero valioso y creo que hay que apoyarlo todas maneras.

**SR. ALCALDE** : Marcelo.

**SR. MARCELO ROJAS** : Bueno, agradecer la presentación de los profesionales. Bueno, también recordar que este año, lo que nos ha tocado de estar en este cuerpo colegiado, se ingresaron más de 6 mil 700 millones entre la Ley SEP y también el FAEP y todos los fondos que hoy día ingresan exclusivamente por la matrícula y por nuestros establecimientos educacionales. Ahora hay un tema que me gustaría preguntarle. Yo entiendo perfectamente que estamos a fin de año, tenemos que cumplir con los programas, porque si no los programas se nos caen y perdemos las subvenciones. Y sería bueno, porque es normal que mis colegas tengan algunas apreciaciones respecto del 70 por ciento que se tiene que gastar ahora. ¿Y por qué no se gastó antes o se fue gastando de forma paulatina? Porque eso es normal. Y muchas veces cuando uno está en los servicios públicos, el mismo qué hacer y a veces, efectivamente, uno hace una pura compra para finiquitar todo de un viaje. Pero también me gustaría ver porque aquí hay un tema de gestión. Respecto de la ley SEP, acaban de decir que efectivamente hay para recurso humano, para tecnología, para convivencia, etcétera, pero también tenemos proyectos de mejoramiento de la educación que han sido exitoso en algunos establecimientos. Y no necesariamente tiene tecnología y eso lo acaba de decir el alcalde, a lo mejor equipar una banda o equipar algún teatro, eso también está dentro de la ley SEP. Entonces, y mi pregunta, si bien los recursos son limitados porque exclusivamente los colegios que tienen más alumnos reciben más. Sí, así es, y también no podríamos pasarle plata del LAM a la escuela, no sé, Puertas Negras, porque Puertas Negras tiene ciento y algo de alumnos que su ley SEP a lo mejor le alcanza para materiales, insumos básicos, pero no le alcanza para este tipo de tecnología. Ahora, lo que sí sería bueno y ahí es un tema que yo hablo de gestión. Efectivamente, lo que dice Melania, yo he estado en un establecimiento donde las pantallas digitales están prácticamente ahí en la sala y siguen ocupando el pizarrón antiguo. Ahí habría que hacer un tema de traspasar esa tecnología que hoy día tienen esos establecimientos a los otros establecimientos que hoy día no tienen ese tipo de tecnología y tenemos un equipo informático en el Daem. O sea, ocupar los recursos que hay y téngalo por seguro que los establecimientos más chiquititos se van a sentir sumamente agradecidos, porque a lo mejor es más lenta la tecnología, pero cumple el mismo objetivo. Ese es un tema. Ahora, a mí también me preocupa lo que lo dice mi colega con respecto a la capacitación. No sé si los profesores de nuestros establecimientos están aptos, yo no digo todos, a este tipo de tecnología, si uno cuando uno compra un celular nuevo le cuesta

usarlo, a mí me preocupa que esta tecnología, si no viene con la capacitación, ojalá puedan tener una inducción. Si es uno, dos, tres, inducciones, hágalo para que le saquemos el máximo provecho a la tecnología. Miren, quisieran los establecimientos privados tener este tipo de tecnología. No existen. Hoy día lo vamos a tener nosotros como educación pública. Eso es lo que digo. Ocupemos los recursos y distribuyamos mejor lo que tenemos. Existen recursos en otros establecimientos, distribuyamos a los que no tienen, porque hoy día efectivamente la ley SEP es cuadrada, y cuando dice es para ese establecimiento, yo no puedo ocupar la plata en otro lado. Entonces nada más que felicitarlo y yo sé que han hecho un trabajo tremendo. Nos han presentado el tema de los FAEP de arreglar los establecimientos hay muchos establecimientos hoy día que se están reparando. Uno quisiera que se repararan todos los establecimientos, pero la plata y los recursos son limitados. 6 mil 700 millones para 48 establecimientos. Uno quisiera decir que es mucha plata, pero también en educación tenemos, no sé si la matrícula son 21 mil y algo de alumnos en la ciudad, hemos perdido matrícula los últimos 15 años más o menos 8 mil 9 mil alumnos. Pero es un tema también de contingencia. Tenemos una oferta pública también de colegios privados que se están creando. Nosotros tenemos que ser atractivos y hoy día ojalá nuestro alcalde y yo le digo publique esto, vaya a los colegios y en las páginas web diga que nuestros establecimientos tienen esta tecnología para que la gente sepa lo que estamos haciendo en educación, porque nosotros hoy día aprobamos en este Concejo y nadie sabe lo que tenemos. Difundamos lo que tenemos porque eso indica que estamos aportando a la educación de nuestros niños. Yo siempre lo he dicho, yo soy hijo de la educación pública y la voy a defender siempre y creo que lo que están haciendo ustedes y lo felicito. A lo mejor, efectivamente hoy día estamos encajonados en algunos establecimientos porque la ley te dice que tienes que estar encajonado. A lo mejor a última hora estamos haciendo todas las compras ya, pero hoy día reitero, gestión. Hoy día tenemos tecnología en otros colegios distribúyanla para que quedemos equitativo. A lo mejor cuando se renueva el contrato esta tecnología va a quedar en el establecimiento que tiene más plata SEP después pasará a los colegios chicos, ocupémosla así. Esa es mi humilde opinión, y creo que aquí si tenemos una buena gestión vamos a andar bien en educación porque necesitamos subir el SIMCE. Necesitamos que haya más niños de la educación pública en las universidades y en las universidades tradicionales. Eso es lo que necesitamos, que subamos los puntajes. Así que nada más que eso.

**SR. ALCALDE** : Paula.

**SRTA. PAULA RETAMAL** : Bueno alcalde, para que redundar en lo que ya se ha hablado.

**SR. ALCALDE** : Vamos a proceder a votar. Melania.

**SRA. MELANIA MOYA** : Bien, antes de votar, va a ser bueno conversar sobre los gastos para los 38 colegios restantes que no van a tener acceso a esto y los 9 jardines infantiles. Yo también soy hija de la educación pública y trabajé además en cuatro colegios municipales de la comuna de Talca con más de 30 años de servicio. Así que la conozco bien y la defiendo y la quiero mucho. Es lo que me permitió vivir todo este tiempo. Así es que soy una agradecida y una defensora de la educación pública. Con el aporte, señor alcalde, que hicimos de 200 millones para la situación de seguridad en los colegios veíamos que si no se gastaba todo se iba a reinvertir lo que quedara en aquellos colegios que tuviera. Entonces eso también una tarea para el Daem, para que veamos direccionar esos proyectos en otra escuela. Porque la matrícula es tremendamente injusta, porque si no va a condenar a los niños que están en colegios más pequeños, que tienen menos matrícula, a estar siempre con lo mínimo. Entonces eso hace una diferencia tremenda. Yo entiendo cómo se divide el presupuesto en la ley SEP. La conozco bien y sé que los recursos, yo trabajé siempre en escuelas periféricas. Por lo tanto, siempre teníamos que estar echando mano a nuestro bolsillo, a nuestro sueldo, para poder compensar algunas cosas. Y voy a los colegios en este momento y a los jardines infantiles y sigue pasando lo mismo.

Entonces esas son las cosas que a mi alcalde me preocupan y me gustaría que pudiéramos gestionar para que los profesores y los trabajadores, los funcionarios no tengan que hacer eso para poder ayudar en la educación de los niños, que son de todo Talca, y trabajar desde marzo. Yo le quiero recordar al Daem, trabajar desde marzo. Estoy totalmente a disposición para que podamos hacer el trabajo y estoy esperando la reunión de diciembre con los directores y en este momento apruebo esta compra porque se aclaró y que quede en acta que se va a hacer con cargo a la ley SEP, así que apruebo.

**SR. ALCALDE** : Ervin.

**SR. ERVIN CASTILLO** : Estamos viviendo hoy día en el sistema educativo un drama que tiene que ver con la educación subvencionada, con una ley de inclusión, que es una vergüenza de la ex Presidenta Bachelet, donde tenemos a padres que duermen afuera de colegios y establecimientos educacionales esperando por un cupo. Padres que antes colocaban un esfuerzo adicional de diez mil veinte mil, treinta mil cuarenta mil pesos, cincuenta mil pesos con mucho esfuerzo y que hoy día no pueden hacerlo y que tienen que dormir afuera esperando una lista de espera enorme y brutal, en la cual tú no tienes capacidad de decidir dónde quieres que tu hijo estudie. Aprovechemos ese tipo de escándalos legislativos para fortalecer nuestros programas educacionales desde la óptica municipal, para atraer a esos padres y apoderados que han perdido la posibilidad de elegir que su hijo pueda estudiar en un colegio subvencionado para atraerlo y que entienda que la educación municipal también tiene opciones y también tiene oportunidades. Quizás hace 10, 15 o 20 años proyectos como este de tener pantallas táctiles interactivas era imposible de pensar y soñar para un colegio municipal. Yo también estudié cuatro años en una educación municipal en el Liceo Abate de Molina y estudié también en la Universidad de Talca, 5 años. Y la verdad de las cosas es que nunca tuvimos la oportunidad de tener cosas como estas en el Liceo Abate Molina, cuna de la educación municipal. Por tanto, creo que eso hay que valorarlo, hay que valorarlo mucho y realmente atraer como oferta a la educación municipal, aprovechando justamente en el buen sentido de la palabra, la crisis que dejó esa ley de inclusión que ha sido realmente nefasta sus consecuencias. Dicho eso, la brecha digital es una realidad en el sistema educativo, pero en proyectos como este, a la comunidad que nos está siguiendo hacen que esa brecha se vaya acortando, porque mientras, por ejemplo, los colegios particulares han podido trabajar adecuadamente en pandemia con sistemas digitales altamente competente, la educación pública probablemente ha quedado nuevamente en desmedro, además, una educación pública en la cual muchas veces vemos discursos de quienes parece que no quieren que los niños estén en una condición más cercana a la clase, donde claramente tenemos hoy día dirigentes que están a nivel nacional, están en una óptica muy beligerante contra el Ministerio, contra todo. Y en realidad lo que tenemos que hacer es cómo podemos darle condiciones a los niños y niñas para que vuelvan con mayor celeridad a clases, con sanidad, pero que vuelvan a clases. Ese es el objetivo básico. Si no vuelven a clases, no hay posibilidad y la brecha se va a seguir aumentando este año, lamentablemente con la PSU. Así que apruebo con mucha alegría porque creo que un proyecto que va a la elección correcta.

**SR. ALCALDE** : Paula.

**SRTA. PAULA RETAMAL** : Bueno ahí acabamos de escuchar un discurso que pretende hacer todo lo contrario por no fortalecer la educación pública, yo creo que, si bien la ley que se implementó ha tenido dificultades en la práctica, la idea esencia que, por supuesto hay que mejorar, es precisamente por fortalecer la educación pública, por un lado, pero por otro también desestigmatizar la educación en términos de clases. Es decir, que hoy día hijos de pobres, hijos de ricos, hijos de clase media, pueden estudiar en el mismo colegio, con las mismas condiciones y con las mismas oportunidades. Y en ese sentido creo que tenemos que avanzar a fortalecer una ley que efectivamente ha venido a desfavorecer a los apoderados, pero que sin duda se puede mejorar con voluntad política y ahí reconocer, por supuesto, el trabajo del colegio de Profesores, que ha sido histórico y que ha sido fundamental para avanzar, por ejemplo, en que personas hoy día puedan estudiar gratuitamente en la universidad, ya que aludió a la

universidad, el compañero Ervin. Yo me perdí un poquito la discusión porque llegué un poquito tarde, me había confundido, pensé que era a las 10 y después me di cuenta de que era a las 9. Voy a aprobar alcalde, pero voy a sumarme a las aprensiones porque venía escuchando el Concejo en el camino de las colegas. Y es que he visto muchas veces los mismos colegios recibiendo beneficios, por decirlo de alguna manera. Yo creo que hoy día hay prioridades en la educación pública que tienen que ver con cuestiones básicas de mejoramiento de las salas, que ya lo hemos hablado, que los colegios no se lluevan, que los liceos técnicos tengan, independiente de la fuente de financiamiento. Yo creo que eso es una discusión que podemos dar, pero aun así uno tiene que demostrar voluntad política para poder saciar las cuestiones necesarias, básicas. Yo creo que, sin duda, por supuesto que es un avance en materia tecnológica poder adquirir estas pantallas, pero hay otros ámbitos que creo que hoy día son más importante que eso. Como decía, que los liceos técnicos tengan materiales como a través de la Comisión, nos pudimos enterar que no es así, que hoy día, por ejemplo, los jardines tengan los alimentos, que hoy día no tienen, por ejemplo, en la tarde para poder atender hoy día los jardines infantiles y así un montón de cuestiones que creo yo, es como la típica discusión que uno de repente dice en la población, a veces casi se nos caen las casas, pero adentro hay tremendas teles, tremendos equipos, cuando quizás es prioridad alimentar, vestir y educar a los niños. Yo por supuesto que voy a aprobar, porque claro, quién se podría negar a algo como eso. Pero sí vuelvo a hacer el acento y como lo hicimos en la comisión en que podamos tener voluntad política para priorizar ciertas cosas que son mucho más fundamentales. Yo, como apoderada de la educación pública, de un colegio municipal de aquí de Talca, preferiría más que mi hija tuviese un televisor, una buena pantalla para ver, tuviese condiciones mínimas en su colegio para poder desarrollarse como calefacción, como un montón de cuestiones que hoy día no hemos sabido suplir y que las lucas están para poder hacerla. Pero yo creo, según mi percepción muy personal, por supuesto, no habido la voluntad política para direccionarlos en función de las necesidades de las comunidades. De hecho, tengo entendido que esto no fue consultado con la comunidad, los Tablet, esa es la información que a nosotros no llega como concejales. Entonces, en ese sentido creo que hay que avanzar, pero igual felicitaciones por el trabajo, más allá de las diferencias que uno pueda tener con eso.

**SR. ALCALDE** : Patricio.

**SR. PATRICIO MENA** : Bueno, primero señalar que yo creo que todos hemos escuchado lo que han dicho nuestros profesionales que le agradecemos su exposición. Estamos discutiendo hoy día la licitación para instalación de pantallas táctiles interactivas que fueron solicitada por los mismos establecimientos. Estamos hablando de una descentralización. No es que el Daem les diga usted tiene que hacer este proyecto. Son los equipos directivos de los establecimientos los que establecen cuáles son sus necesidades, cuáles son sus prioridades y en qué van a utilizar los recursos que a mí eso me parece perfecto. Nosotros no podemos poner en tela de juicio eso, porque son los mismos equipos, los mismos establecimientos, lo que están haciendo esta priorización, no es algo que sea arbitrario, que gasten la plata en esto o en otra cosa. En segundo lugar, por supuesto que tenemos que hacer acompañamiento a los establecimientos que a lo mejor hoy día no van a tener esta tecnología. Tendríamos que hacer ese acompañamiento a fortalecer a su equipo directivo. Tenemos que intervenir ahí para que tengan más capacidad instalada, más competencia, a lo mejor para generar proyectos. Y tomando en cuenta lo que decía Melania de que a lo mejor son establecimientos más pequeños y tienen menos acceso o menos recursos por la ley SEP, pero claramente nosotros no podemos frenar el avance del establecimiento en desmedro de otro. Lo que nosotros tenemos que hacer es nivelar para arriba, es ver quiénes son los que necesitan hoy día y eso acompañarlos más. Pero no por eso vamos a estar frenando el avance de otro establecimiento. Aquí no hay un direccionamiento arbitrario, aquí son las mismas comunidades educativas, los mismos equipos directivo de los establecimientos, quienes han dicho nosotros queremos gastar nuestros recursos en la ley SEP en Tablet para los alumnos, que también otro punto importante, va a mejorar la experiencia, enseñanza aprendizaje de los niños y niñas de los establecimientos. Se va a ser un salto cualitativo para ellos en su experiencia de estar en una sala de clases y poder aprender y

desarrollar competencias. Así que desde ese punto de vista y solicitando que a lo mejor hagamos ese acompañamiento del Daem a todos los establecimientos que hoy día a lo mejor no tienen esto que veamos para el próximo año cómo podemos nosotros ayudarle. Pero yo creo que nadie se podría negar hoy día a que estos colegios tengan estas pantallas y sigan avanzando. Así que yo apruebo alcalde con mucho gusto.

**SR. ALCALDE** : Carolina.

**SRA. CAROLINA SOTO** : Bueno, después de agradecer a los profesionales, creo que aquí ya se instaló una discusión, se instalaron ciertas aprensiones con respecto a temas que claramente hemos visualizado y no lo hemos visualizado porque nos llega el rumor, lo hemos visualizado porque lo hemos visto también en terreno. Así que la invitación alcalde más allá de esta licitación y al equipo Daem es que podamos trabajar de manera conjunta y apoyar a esas comunidades educativas de que están con problemas para que ojalá puedan tener también este tipo de tecnologías incorporadas. También me hace mucho ruido y comparto claramente con la colega Javiera Carrera de que no necesariamente de repente solamente tecnología necesitamos en nuestras escuelas y liceos. Voy a dar un ejemplo súper claro que siempre lo he dicho y ojalá hoy día el director me esté escuchando. La Escuela Aurora de Chile, escuela municipal, una escuela súper, que de hecho el colega también Ervin y la colega Melania, tuvimos la posibilidad de acompañarlo en su aniversario y ahí pudimos constatar en terreno cuando hay un compromiso de los directivos, los profesores y la comunidad en su conjunto, como las familias y los estudiantes que trabajan de la mano, que participan, que proponen desde su necesidad. Una escuela súper austera, chiquitita pero bonita, ordenada, con mucho ímpetu y un trabajo y un proyecto educativo que más allá de buscar resultados, busca poder entregar una educación de calidad y que también tenga sentido en las comunidades. Esa escuela que tiene salas donde siguen ocupando el pizarrón, donde la ley SEP invierte en pizarras de plumón para sus niños, donde los niños escriben, donde se interactúa con los profesores y el alumnado y no todo lo actualizan a través de estas tecnologías y ocupan quizás estrategias mucho más precarias o más conservadoras y tienen excelentes resultados. Así como esa escuela que quizás su proyecto de mejoramiento educativo no va enfocado tanto a la tecnología, también obtienen grandes resultados. Eso que nos dice, que depende mucho exactamente de la gestión y el compromiso y el compartir que hay entre todos los actores. Entonces yo espero que, así como hoy día vamos a beneficiar a esos 7 liceos y escuelas con 75 pantallas, podamos también entregar apoyo a aquellas escuelas que todavía no tienen esa posibilidad y poder redistribuir algunos recursos que nos están ocupando para poder garantizar que sigamos avanzando. Esa es nuestra pega como sostenedores donde haya, felicitarlo, resaltarlo. Así como dice el compañero Marcelo Rojas, que la comunidad sepa. Porque, así como dice compañero Ervin, el problema aquí no es una ley que tenga problema de integración o no, ese es el sesgo, porque hoy día, lamentablemente, los ciudadanos y ciudadanas no creen en la educación pública, por eso tienen que irse a la educación subvencionada y por eso se generan las colas que se generan. Si nosotros fortalecemos nuestra educación pública no tendríamos ese problema y yo sí creo en la integración, porque a mí no me da miedo que mis hijos puedan compartir con aquellos que tienen más como aquellos que tienen menos, porque yo creo que así avanzamos, no cuando sesgamos y generamos burbujas del mundo de los ricos, el mundo de los medios, del mundo de los pobres. Tenemos que combatir todos y todas, porque aquí todos somos ciudadanos y ciudadanas. Por tanto, claro que hay cosas que mejorar, efectivamente, pero aquí no se trata de mirar, instalar y a través de la política, del terror y del miedo, decir que las cosas que se han hecho están todas malas, no, claramente hay que avanzar, hay que mejorar, sí, pero eso sobre la base de lo que ya tenemos, no retroceder por retroceder. Tenemos que seguir avanzando y sobre todo en derechos sociales para todos y todas, porque eso es lo que Chile necesita y eso es lo que nuestra ciudad necesita. Apruebo, señor alcalde.

**SR. ALCALDE** : Javiera.

**SRA. JAVIERA CARRERA** : Quiero agradecer a los funcionarios del Daem. Bueno, no puedo estar ausente o hacerme a un lado respecto al cuestionamiento de algunas situaciones. También soy una persona que cree en la integración y que cree en la inclusión. Creo que hay una tarea muy grande de mejorar el sistema de postulación a los colegios. Creo que hay que fortalecer la educación pública con la misma calidad que pueda tener un colegio subvencionado, un colegio privado. Creo que de alguna manera también las instancias que se dan para que podamos tener esa inclusión y una integración, no solamente en términos de compartir personas con distinta situación económica o nivel socioeconómico, sino que también que puedan compartir los mismos niños y niñas y estudiantes que tienen menor o mejor rendimiento. Creo que de a poco lo que se tiene que eliminar es el geto educativo en el cual vamos separando los alumnos porros de los alumnos brillantes y no hacer un trabajo colectivo por sobre el trabajo individual. Creo que así se construyen las grandes sociedades educativas. Creo que así se construyen los grandes pensamientos educativos en lo cual muchas veces se comparan para abajo y no para arriba. Podríamos pensar en Finlandia. Podríamos pensar en cualquier otra sociedad educativa que tiene un alto nivel en ese sentido. Y por supuesto que estoy de acuerdo en lo que se ha referido mi compañera o mi colega Carolina y Paula. Y además, después de la aclaración de todas las dudas que tuvimos técnicas, y de verdad que gracias, ustedes saben que estamos comenzando y estamos aprendiendo, puede que el próximo año hagamos más preguntas. Pero se agradece la voluntad y yo apruebo este gasto.

**SR. ALCALDE** : Marcelo.

**SR. MARCELO ROJAS** : Bueno, escuchaba a mis colegas atento. Bueno, yo no estoy de acuerdo en varios temas que están diciendo sobre el tema de la educación, si bien yo soy hijo de la educación pública, si el problema de la educación pública hoy día es que nosotros también no la hemos hecho atractiva y por ende mucha gente ha emigrado a la subvencionada o particular, lo que ha hecho la ley de selección educativa es sesgar. Hoy día hay ricos y pobres, eso ha hecho esa ley, porque el que tiene plata va y paga un colegio y no hace la fila para poder postular a un colegio público. Lamento que se haya creado una ley que hoy día es nada más que sesgar la educación. Y hoy día, con lo que acabo de decir respecto a la capacitación, una sugerencia, tenemos universidades, tenemos la Universidad Católica que tiene la carrera de pedagogía, tiene investigadores en el área informática para poder hacer convenio. A lo mejor y ustedes como Daem podrían poder gestionar y hacer cosas en conjunto con las universidades y utilizar de mejor forma la tecnología. ¿A qué voy con esto? A lo mejor no necesitamos pagar para poder hacer estas capacitaciones si tenemos universidades que tienen profesionales, que tienen investigadores. Entonces la idea es que la educación sea atractiva, la educación pública. Y también contestar a mi colega Melania con respecto a los BTF hoy día es un problema a nivel nacional. Hoy día se están certificando todos los establecimientos de educación parvularia vía transferencia de fondos, que a mí me tocó ver el tema en la Secretaría Ministerial de Educación. Es un tema que es de gran envergadura porque los establecimientos que hoy día están a nivel regional no están cumpliendo con los requisitos que salió la nueva normativa. Entonces hoy día las municipalidades tienen que desembolsar una cantidad de dinero tremenda, recursos que no tienen y una ley que les exige que tienen que normarse. Entonces es una temática bien compleja que tiene a todos los municipios hoy día complicado. Algunos no han rendido y por ende no pueden acceder a beneficios, otros no cumplen con infraestructura, no cumplen con el personal. O sea, hoy día es una temática que la Subsecretaría de Educación Parvularia está velando para poder generar recursos que sean frescos para poder solucionar el tema de la educación parvularia vía transferencia de fondo. Nada más que felicitarlos. Yo nunca me voy a oponer a una iniciativa que vaya en beneficio de los alumnos de nuestra comuna, al contrario, que vengan mejores iniciativas. Insisto, hay que copiar lo bueno. Yo sé que en establecimientos se han hecho proyectos de mejoramiento de la educación, que no han requerido tecnología, copiémoslo y a lo mejor lo replicamos de mayor envergadura. Eso nada más que felicitarlo. Yo apruebo la licitación, señor alcalde.

**SR. ALCALDE** : Bien, yo antes de votar decir que, al mirar acá a los establecimientos, yo no tenía antecedentes de esto. Veo colegios que tienen efectivamente mucha matrícula como es el Liceo Abate Molina, la escuela Básica Talca, Juan Luis Sanfuentes, pero también tenemos dos escuelas rurales San Miguel y HUILQUIEMU, y la verdad es que están adquiriendo dos equipamientos, la escuela El Edén también, que una escuela relativamente chica. Lo que habría que ver es como escuelas de igual magnitud de alumnos vulnerables, cómo gastan sus recursos. Y también acá se ve quizás más abultado, claro la escuela Básica está adquiriendo 24 equipamientos, que eso equivale como a 90 y tantos millones, la escuelas Las Américas I. Lo que pasa es que aquí se estandarizo en 7 establecimientos. Yo creo que producto de la pandemia se hizo una necesidad un poquitito más común, porque lo que ocurre habitualmente es que cada establecimiento por sí sola gasta su ley SEP y habría que ver cómo priorizan también de acuerdo a sus necesidades. Y como bien decía Patricio, acá lo que se está respetando también es la propuesta que realizan los establecimientos, respetando su proyecto educativo y las necesidades y las particularidades que tiene cada establecimiento. Así es que yo apruebo, don Yamil.

<b>ACUERDO</b>  <b>N°0108</b>	<b>Déjese establecido que el Concejo Municipal acuerda aprobar por el señor Alcalde y los señores Concejales y Concejales; Melania Moya, Ervin Castillo, Paula Retamal, Patricio Mena, Carolina Soto, Javiera Carrera y Marcelo Rojas; Licitación Pública denominada “Adquisición e instalación de pantallas táctiles interactivas (75) para Establecimientos Educativos de la Comuna de Talca”. ID:2295-105-LQ21, financiada con cargo al Presupuesto del Departamento de Administración Educación Municipal. Ley SEP.</b>
-------------------------------------	---

**SR. SECRETARIO** : Bien, el último punto de esta Tabla Extraordinaria es el acuerdo para aprobar la Licitación Pública denominada “Adquisición de tubos de PCR, Dirección Comunal de Salud”, ID:2295-109-LQ21, financiada con cargo al Presupuesto de Salud de la Ilustre Municipalidad de Talca.

**SRA. ANDREA OVIEDO** : Expone lo siguiente.



**INTRODUCCION**



Tabla 31: Número de exámenes RT-PCR por sospecha y BAC entre Enero – septiembre 2021; exámenes test de antígeno enero – septiembre 2021. Departamento de Salud Ilustre Municipalidad de Talca, 2021.

Meses	TOTAL		Por Sospecha		Por BAC		Test de Antígeno	
	Nº	Acumulado	Nº	Acumulado	Nº	Acumulado	Nº	Acumulado
Enero	11021	11021	3644	3644	7281	7281	96	96
Febrero	7624	18456	2661	6099	3947	11228	1034	1130
Marzo	13082	31338	3299	9397	6626	17854	3157	4287
Abril	12409	43947	2388	11735	6779	24633	3292	7579
Mayo	12601	56548	3051	14786	5163	29796	4287	11866
Junio	14185	70733	3258	18044	6114	35910	4815	16779
Julio	6066	76799	893	18927	2430	38340	2733	19532
Agosto	9582	86381	1468	20395	5385	43725	2729	22261
Septiembre	8675	95056	459	20854	6425	50350	3591	23852

**TOTAL ENERO A SEPTIEMBRE  
71.204 PCR**

Fuente: Base de datos Plataforma Nacional Torna de investigar -Cuenta Dirección Central de Salud- Talca.



**SRA. JOCELIN PEREZ** : Expone lo siguiente.



**LICITACIÓN**



- ID: 2295-109-LQ21
- Publicación: 27 de septiembre del 2021
- Cierre de Ofertas: 19 de octubre del 2021



## OFERENTES Y PRESENTACIÓN DE GARANTÍA DE SERIEDAD DE OFERTA



- Proponentes que presentan ofertas en [www.mercadopublico.cl](http://www.mercadopublico.cl)

1	ANDES Importadora y Exportadora Ltda.	77.304.460-0
2	Bioquímica .cl. S.A	76.563.320-6
3	Importadora e Inversiones PROLAB Ltda.	78.835.470-3
4	TCL Group SPA.	76.505.914-3

- Todos los oferentes presentan garantía de acuerdo a lo establecido en Bases Administrativas Especiales .

## OBSERVACIONES RELEVANTES



Los oferentes **ANDES Importadora y Exportadora Ltda.** y **TCL Group SPA**, presentan error en la oferta ingresada en el sistema, ya que ofertan por valor unitario, y el valor debía ser por el total, lo que provoca que su oferta ingresada al sistema no coincide con el anexo de Propuesta Económica, por tanto, las propuestas serán declaradas inadmisibles y no se considerarán en la evaluación, de acuerdo a lo indicado en el punto 5.4.2.- letra e.- de las Bases Administrativas Especiales.

*“e. En el caso de que los Oferentes no presenten coincidencia entre la “Oferta Económica” (Propuesta Económica), que publican en portal [www.mercadopublico.cl](http://www.mercadopublico.cl) y la Oferta Económica (valor en pesos chilenos) ingresada al sistema, las propuestas serán declaradas inadmisibles y no se considerarán en la evaluación”*

## PROPUESTAS DE LOS OFERENTES



Nº	Nombre del Oferente	Valor total en pesos (Sin impuesto)	Plazo de 1ª entrega (días hábiles)
1	Bioquímica.cl. S.A	87.000.000	5
2	Importadora e Inversiones PROLAB Ltda.	56.400.000	2

Cabe señalar que son 60.000 unidades de tubos de PCR y su entrega es de 10.000 unidades cada 30 días, después de la 1ª entrega hasta completar el total.

## ANÁLISIS DEL PRESUPUESTO



- Presupuesto Referencial es de \$ 117.810.000 impuesto incluido.

Nº	Nombre del Oferente	Valor total referencial en pesos (con IVA)	Valor total oferta en pesos (con IVA)	Diferencia
1	Bioquímica.cl S.A	117.810.000	103.530.000	14.280.000
2	Importadora e Inversiones PROLAB Ltda.		67.116.000	50.694.000

Los oferentes presentan presupuestos dentro del margen del presupuesto que se tiene como referencial.

## EVALUACIÓN



- Comisión Evaluadora de Propuestas
  - Secretario Municipal
  - Directora de Obras Municipal
  - Directora de Administración y Finanzas
- Criterios de Evaluación

Criterio	Ponderación
PRECIO	40%
TÉCNICO (Plazo de 1ª entrega 55%)	55%
CUMPLIMIENTO OFERTA ADMINISTRATIVA	05%

## EVALUACIÓN



- De acuerdo a la evaluación técnica de la Dirección Comunal de Salud, el oferente Bioquímica.cl S.A no cumple técnicamente con todo lo solicitado en los Requerimientos, por lo tanto no es evaluado, quedando inadmisible.
- Resumen de Notas  
OFERENTE: **Importadora e Inversiones PROLAB Ltda.**

Evaluación Técnica 55% (Plazo 1ª Entrega)		Precio 40%		Cumplimiento Requisitos 5%		Nota Final
Nota	Pond (55%)	Nota	Pond (40%)	Nota	Pond (5%)	100%
7.00	3.85	7.00	2.80	7.00	0.35	<b>7.00</b>

El oferente obtiene nota máxima.

## SUGERENCIA



Adjudicar al Oferente **Importadora e Inversiones PROLAB Ltda.**, RUT: 78.835.470-3, por un monto total de \$ 67.116.000, IVA incluido ; la adquisición de 60.000 tubos de PCR, en un plazo de la 1ª Entrega (10.000 u) de 2 días hábiles, contados desde el día hábil siguiente al de la fecha de firma del contrato, las demás entregas, de 10.000 unidades cada una, serán mensualmente hasta completar la cantidad total de 60.000 tubos de PCR.

El valor unitario del tubo de PCR es de \$ 1.119 aprox. IVA incluido .



**SR. ALCALDE** : Alguna consulta. Melania.

**SRA. MELANIA MOYA** : Gracias por la exposición, ya había visto todos los documentos que no habían enviado. Y claro, esto es primera necesidad, así es que hay que estar preparado alcalde para para todo lo que viene. Así es que apruebo, señor alcalde.

**SR. ALCALDE** : Ervin.

**SR. ERVIN CASTILLO** : Esto me parece de primera necesidad, de primera urgencia. Así que, por supuesto que aprobamos, ya que la pandemia lejos de estar controlada todavía. Hemos conocido durante la última hora la expresión de nuevas variantes alcalde, así que evidentemente que este es un tema en el cual tenemos que seguir trabajando y no hemos ganado todavía la batalla. Así que por supuesto que concuro con mi voto favorable.

**SR. ALCALDE** : Paula.

**SRTA. PAULA RETAMAL** : Apruebo.

**SR. ALCALDE** : Patricio.

**SR. PATRICIO MENA** : Apruebo, porque tal como señalaban los colegas la pandemia está lejos de acabar y tenemos que estar preparados.

**SR. ALCALDE** : Carolina.

**SRA. CAROLINA SOTO** : Apruebo alcalde porque siempre es bueno que masifiquemos lo más posible los testeos, porque eso finalmente nos va a permitir, además de las medidas de autocuidado, poder tomar decisiones y mantener más controlada la pandemia, que claramente todavía la tenemos encima, así que gustosamente apruebo.

**SR. ALCALDE** : Javiera.

**SRA. JAVIERA CARRERA** : Bueno, quiero agradecer a Andrea. Muchas gracias. Y bueno, ya que estamos pasando por todo el alfabeto griego apruebo.

**SR. ALCALDE** : Marcelo.

**SR. MARCELO ROJAS** : Bueno, primero felicitar el trabajo que están haciendo en la salud municipal y también llamar a los vecinos para que se vayan a poner la dosis de refuerzo que hoy en día necesitamos, que la mayor cantidad de gente se vacune con la tercera. Hay que aprovechar los medios para poder difundir las iniciativas que ustedes están haciendo como Comunal de Salud y hoy día tenemos un tremendo vacunatorio en el barrio Norte que a mí me tocó ir. Entonces la idea es que también las personas que nos están viendo vayan y se puedan vacunar. Ahora no me voy a oponer nunca a una iniciativa que va a beneficiar a todos los vecinos de nuestra comuna y hoy día necesitamos reforzar las medidas con respecto a esta pandemia, porque no sabemos cómo viene. Y es por ello también que les digo a los vecinos si bien hoy día hay variantes nuevas y van a salir más. Entonces esta pandemia no se ha acabado. Si bien hoy día está controlada, pero en cualquier momento se desbanda. Así que nada más alcalde que aprobar y felicitar a la gente de Salud.

**SR. ALCALDE** : Apruebo, don Yamil.

<b>ACUERDO</b>  <b>N°0109</b>	<b>Déjese establecido que el Concejo Municipal acuerda aprobar por el señor Alcalde y los señores Concejales y Concejales; Melania Moya, Ervin Castillo, Paula Retamal, Patricio Mena, Carolina Soto, Javiera Carrera y Marcelo Rojas; Licitación Pública denominada "Adquisición de tubos de PCR, Dirección Comunal de Salud", ID:2295-109-LQ21, financiada con cargo al Presupuesto de Salud de la Ilustre Municipalidad de Talca.</b>
-------------------------------------	--

**SR. SECRETARIO** : Bien, eso es todo alcalde, señores concejales.

**Finaliza la reunión a las 11:15 horas.**