

ACTA SESIÓN EXTRAORDINARIA N° 011.

CONCEJO MUNICIPAL DE PUCÓN

FECHA: 21 de diciembre 2021

Hora: 10:48 Horas

Lugar: sala de concejo.

PRESIDENTE (s): Sr. Cristian Hernández Schmidt

ASISTEN: Sr. Ricardo Cortes Ossandón, Sr. Armin Avilés Arias, Sr. Claudio Cortez Guarda, Sra. Verónica Castillo Ojeda, Sra Daniela García Mintz.

Secretario (s) Municipal, Sr. Víctor Riquelme Riffo.

TABLA:

- Modificación de Requisitos Licitación de Concesión de Parquímetros.

DESARROLLO.

El Sr. Presidente (s) Cristian Hernández Schmidt y el H. Concejo Municipal de Pucón, da inicio a la reunión Extraordinaria de Concejo N°011 de fecha 21 de diciembre del 2021. Agradecer la presencia de cada uno.

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: Buenos días, primero, para empezar voy hablar de que pasó con el llamado de licitación que se aprobó en la sesión ordinaria N°16 del 17 noviembre. Ese estuvo publicado y se recibió una oferta, que cumplía con el monto mínimo exigido que era 250 millones, pero se rechazó por el tema que no poseía patente municipal, entonces se declaró desestimada, desierta la licitación, entonces la solicitud de concejo extraordinaria es para ver las condiciones de un nuevo llamado de licitación, en síntesis, lo que se está solicitando es bajar el monto mínimo que se había pedido originalmente, de 250 millones a una cifra por definir, que debería estar entre los 180 a 200 millones aproximadamente, escuchar la opinión de los señores concejales

Sr. Hernández Schmidt, Presidente (sub): ¿se presentó una o dos empresas?

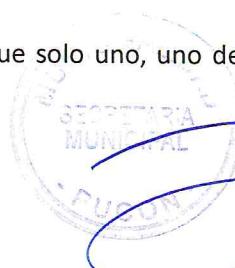
Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: una oferta de Puerto Varas, pedimos patente al día, no tenía experiencia en estacionamientos, igual era un poco riesgosa la oferta, la experiencia no es un requisito que la invalide, no podemos impedir el acceso de empresas nuevas a las licitaciones.

Sr. Cortéz Guarda: una consulta, sobre el monto que se había solicitado 250 millones, ¿esta empresa cumplía entonces?

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: sí, ofertó ese monto de 250 millones por la temporada, enero, febrero, marzo y la semana santa, eran sobre 100 días aproximadamente, con los nuevos requisitos del ajuste de tarifas 1.500 por la hora, cumplía con lo que solicitamos.

Sr. Cortéz Guarda: entonces, ¿por qué estamos bajando el precio?

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: no hubo más ofertas, fue solo uno, uno de los factores que pudo haber incidido es el valor que estamos exigiendo nosotros.



Sr. Avilés Arias: yo creo que va de la mano con lo que pidió que se adecuara, que es la ordenanza municipal, Ricardo presentó una opción, pero considero que no se tomaron en cuenta, ¿a qué voy?, es como decir si yo quiero pago sino no pago, es un tema que está en la base, son muchos millones, estamos chocando creo yo, mientras no tengamos la parte Ordenanza, si no cancelo esto pasa al juzgado, va a tener que pagar la multa y va a pasar un mal rato, si no hay un respaldo bueno nos va a pasar eso, se pierden 100 millones, porque la gente no paga, si no hay un respaldo de una Ordenanza buena.

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: La ordenanza está actualizada, el tema pasa por la fiscalización donde es un poco difícil fiscalizar que la persona no se vaya, esa mecánica es un poco compleja, el porcentaje de margen de merma donde uno asume que tiene una utilidad del 100%.

Sr. Avilés Arias: lo que planteó Ricardo ahí que trajo una Ordenanza, prácticamente no fue tomada en cuenta.

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: eso lo ve la Dirección Tránsito, pero también pasa por un tema de fiscalización.

Sr. Avilés Arias: no estamos acostumbrados a ese sistema, con la ordenanza la que trajo Ricardo está claro.

Sra. Daniela García: dos preguntas, una es ¿cómo fue la evaluación de la empresa anterior?, ¿cómo fue su gestión?, tenemos que aprender sobre que estándares poner, considerando si tuvimos experiencia, por ejemplo con la fiscalización de sus pagos, tomamos alguna experiencia, evaluamos el trabajo de esa empresa para poder traer eso a la licitación.

Segunda pregunta, ¿por qué estamos en diciembre? haciendo esta licitación y el verano parte mañana prácticamente.

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: las últimas dos empresas que han estado, la anterior era la empresa Constructora Villarrica no tuvieron problema, también asumían un margen de perdida en este negocio, ellos tuvieron el trato directo del verano pasado, el contrato anterior tuvieron problemas de que no había fiscalización, 2020 ellos no postularon.

Sra. Daniela García: ellos no postularon y no pueden adjudicárselo por haber tenido un mal proceso con nosotros.

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: ellos tienen un litigio pendiente con la Municipalidad eso igual es una condicionante que no podrían postular ese nombre y rut, esto lo hemos venido viendo en reuniones de comisión, comenzamos como en septiembre, después se aprobó la ordenanza de tránsito, llamado de licitación si hubiera oferta adjudicada más de una semana, es un proceso que no comenzó ahora en diciembre, venimos de septiembre con el tema, es un proceso largo.

Sra. Verónica Castillo: según lo que dice la ley tendríamos que llamar de nuevo a licitación.

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: tenemos dos alternativas, un segundo llamado con las mismas condiciones o una nueva licitación cambiando alguna condición de las bases aprobadas originalmente.

Sr. Hernández Schmidt, Presidente (sub): antes de hacer el segundo llamado se supone que José Luis sugiere rebajar o modificar la base para que sea más atractiva la oferta.

Sra. Verónica Castillo: Según la ley no puede ser así.

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: según la ley de compras públicas si se puede.

Sra. Verónica Castillo: no estoy de acuerdo con eso, por mi claro bajarlo, pero ya fue subida una licitación y tiene que seguir así, después hacer otro llamado y ahí hacer una licitación privada.

Sr. Hernández Schmidt, Presidente (sub): se llamó a licitación, no hay oferente y el que hubo tenía deficiencias en dos aspectos, podemos hacer estas modificaciones y podemos elevar las bases nuevamente.

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: Según la ley de compras públicas nosotros tenemos los procesos de licitación pública, licitación privada y trato directo, eso sí, se sigue el mismo proceso, primer llamado y segundo llamado cuando uno modifica es un nuevo llamado de licitación, se da por cerrado el proceso y se hace un nuevo llamado de licitación.

Sr. Avilés Arias: así como lo veo, debiéramos hacer este llamado por la temporada nomás, ordenarnos bien con una ordenanza que tenga un respaldo la persona que se adjudicó, nos vamos a pillar con muchos problemas, el que quiere paga y el que no, si no pagaste de las 10 va a pagar 20 si no paga el parte es una infracción.



Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: llevo 15 años en la municipalidad y no hemos tenido este tipo de problemas, donde la gente se va sin pagar, igual hay un margen de personas que no pagan, pero eso no es un factor tan determinante, si es importante hacer un seguimiento a los que no pagan.

Sr. Avilés Arias: la gente corre la voz, cada año esto aumenta.

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: tema de fiscalización y cursar una infracción, pagar, los servicios recaudados van todos a causas sociales o proyectos, no estamos hablando que pase a presupuesto Municipal.

Sr. Hernández Schmidt, Presidente (sub): vamos a ir concluyendo, están todas las opiniones sobre la mesa, me parece bien, como debería quedar redactado, si tomamos este acuerdo de modificar las bases, que quede preciso el acuerdo.

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: de nosotros el monto mínimo a ofertar debería ser el valor de 180 millones con una evaluación estimada de 100 días trabajados.

Sr. Hernández Schmidt, Presidente (sub): dejemos claro la fecha exacta.

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: en el llamado aparece de esta temporada a semana santa.

Sra. Daniela García: mi única preocupación tiene que ver con que no estemos preparando una licitación que en el fondo le permita a una empresa que no es de nuestra confianza ser el único postulante.

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: esperamos que hayan muchas ofertas, para realmente evaluar cual ofrece mejores condiciones.

Sr. Cortés Ossandón: tengo la duda respecto al procedimiento legal, me sigue quedando la duda, porque hasta donde yo tengo entendido, lo que pude revisar, lo que procede, es levantar nuevamente la licitación por segunda vez, pero bajo las mismas condiciones.

Secretario (s) Víctor Riquelme: es una concesión no es una obra, cuando es obra hay un presupuesto fijo antes de modificar el presupuesto, tiene que haber todo un procedimiento que le permita tener antecedentes para cambiar un factor de alguna obra, tiene un presupuesto, la municipalidad pone a su criterio condiciones para adjudicar la concesión, entonces tiene otra modalidad y tiene un poco más de libertad en ese sentido.

Sr. Cortés Ossandón: yo por lo menos sugeriría juntarnos en una comisión de trabajo, revisarlo bien y ahí hacer el proceso, por lo contrario yo, no estoy en condiciones de aprobar hoy día.

Sra. Daniela García: ¿y no puede venir Edmundo? Para que nos muestre la ley donde dice que las licitaciones son diferentes a las de proyectos.

SE ESPERA A DON EDMUNDO FIGUEROA, ABOGADO MUNICIPAL PARA EXPLICAR LA LEY.

Sr. Edmundo Figueroa, Director del Departamento Jurídico: me comentaron sobre el tema, revisamos la ley como reglamento de licitación pública, no hay exigencias para la segunda licitación pública y la lógica comercial es que no hubo interesados por el monto, no tendría mucho sentido publicarlo de nuevo con las mismas condiciones, hay que rebajar los estándares.

Sr. Hernández Schmidt, Presidente (sub): no hay dinero fijo determinadas para este fin.

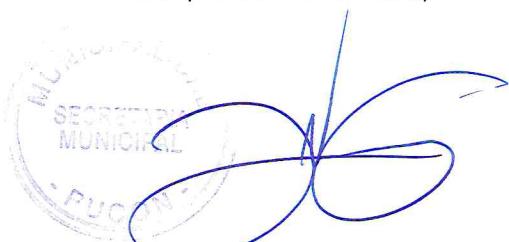
Sr. Edmundo Figueroa, Director del Departamento Jurídico: entiendo que publicaron con un monto mínimo, seguro fundado en el trato que hubo con Don Joel Canío, hubo un contrato hace un par de años, se puso término anticipado y después vino un parche con contratación directa con Don Juan Carlos Fuica, eso entiendo, la contratación directa se llegó a un acuerdo de usar los valores de Canio por días trabajados y no por la globalidad, como estamos en períodos de cuarentenas, entonces seguramente hoy día esos montos, me da la impresión, que don Joel hizo la jugada de Kuden, fue una suma alta para poder adjudicársela, por eso no fue sostenible, eso es lo que puedo entender de la política que ocupó el señor Canio, por ende ahora usaron ese valor y es entendible que no hubieran interesados.

Sr. Hernández Schmidt, Presidente (sub): entonces estamos en condiciones de poder hacer esta modificación y aprobar ahora.

Sr. Avilés Arias: la consulta, ¿cómo va eso y quien demandó a quién?.

Sr. Edmundo Figueroa, Director del Departamento Jurídico: Don Joel demandó a la Municipalidad varias veces, hay como tres demandas civiles sobre la materia.

Sr. Avilés Arias: ¿Por qué está demandado?



Sr. Edmundo Figueroa, Director del Departamento Jurídico: en términos generales demandó, porque dice que le cambiaron las condiciones, que no le entregaron los espacios comprometidos en las bases o contrato de licitación, hubo algunas modificaciones, se dieron las compensaciones, si me preguntan es una demanda buscando que la municipalidad indemnice, porque no le fue bien económico, eso es lo que veo, es mi interpretación.

Sr. Avilés Arias: eso ¿cuándo crees que se le va a dar un corte a esto?, es mucho dinero por medio.

Sr. Edmundo Figueroa, Director del Departamento Jurídico: el 2021 ninguna posibilidad que termine, el 2022 puede estar la decisión de primera instancia, el 2023 puede estar la definitiva.

Sr. Avilés Arias: ¿cómo lo ves tú?, ¿cree que eso lo gana la Municipalidad?

Sr. Edmundo Figueroa, Director del Departamento Jurídico: En mi visión sí, es una demanda un poco artificiosa.

Sr. Hernández Schmidt, Presidente (sub): yo igual quería hacer la consulta en que va, pero en esos términos, pero creo que es bueno omitir interpretaciones, incluso personales, jurídicas, porque es un tema que se está llevando a cabo. Edmundo acaba de decir que acaba con cargo 2023, podría zanjarse, antes de ganar o no, incluso poner figuras y poner en caso hipoteco, creo que no es pertinente, menos si estamos saliendo al aire, cuando hay un tema jurídico.

Sr. Edmundo Figueroa, Director del Departamento Jurídico: las causas civiles son públicas, lo que estoy diciendo acá es de alguna manera la visión que ha traspuesto la Municipalidad, judicialmente hablando, no estoy invadiendo espacios reservados.

Sra. Daniela García: nuestra duda en este momento tiene que ver con cambiar una licitación, eso no sabemos si legalmente se puede hacer, sin embargo el caso que mencionas antes, la Municipalidad cambio una licitación, al cambiar zonas de estacionamientos por otras.

Sr. Edmundo Figueroa, Director del Departamento Jurídico: pero probablemente dentro de las facultades que le da las bases.

Sra. Daniela García: eso es lo que nos interesa hoy día, la facultad.

Sr. Edmundo Figueroa, Director del Departamento Jurídico: cambiar, pero no rebajar los espacios concesionados.

Sra. Daniela García: este caso, al relacionarlo con el desafío que tenemos ahora en nuestra posibilidad de cambiar una licitación antes de ser adjudicada, es peor y más difícil cambiarlo en el caso que ya había sido adjudicada, en este caso estamos empezando una nueva licitación, la duda tiene con poder cambiar la licitación, rebajar el monto, no estamos seguros, Ricardo tenía un poco de antecedentes que no podíamos cambiar la licitación.

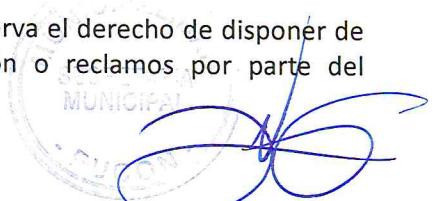
Sr. Edmundo Figueroa, Director del Departamento Jurídico: lo que revisé, en la ley y reglamento no veo ninguna restricción y la lógica me indica, sin prejuicio, si quieren que le haga un estudio más detenido, no vi limitaciones, es un régimen de un reglamento, no vi limitaciones, habría sido evidente la segunda licitación, habría sido muy evidente que dijera a un organismo público que una segunda licitación tiene que hacer la misma que la primera, no hay nada de eso.

Sra. Daniela García: que esta ni siquiera sería segunda, en teoría sería otra, eso es lo que estamos planteando, Víctor mencionaba que era diferente una licitación de concesiones, tenía más flexibilidad en ese sentido.

Sr. Edmundo Figueroa, Director del Departamento Jurídico: el precio lo va a poner el mercado, poner un tope tan alto puede ocasionar que no hayan interesados.

Sr. Hernández Schmidt, Presidente (sub): a propósito de las compensaciones de calles, recién acaba de decir Edmundo que queden claras las calles concesionadas, otra cosa, es una pregunta del punto de vista de un contribuyente específico que pidió su derecho a terrazas en un espacio donde hay terrazas ya, es más, lo pidió antes de la concesión y que las calles se definan, la respuesta que le dieron de la Dirección de Obras es no, porque esa área se va a concesionar, es precisamente en calle Miguel Ansorena, donde hay distintas terrazas en el estacionamiento, hay ahí un punto que me gustaría por lo menos aplicar algo de justicia con ese comerciante que hizo su solicitud en tiempo y forma, segundo en relación a los eventos y actividades, como va actuar el oferente cuando se necesite cortar una calle, algún evento cultural, recreativo, deportivo, vamos a tener que estar discutiendo y enfascarse en tener que modificar eventos que son tan bonitos y utiliza para la gente y gratis por lo demás, porque el parquímetro no quiere, que exista flexibilidad del oferente.

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: en las bases, la municipalidad se reserva el derecho de disponer de los espacios de estacionamiento concesionados sin derecho a indemnización o reclamos por parte del



concesionario en los siguientes casos: Ironman y alguna otra actividad principalmente temporada verano, corrida, pero es un tiempo limitado, está estipulado, la idea es que se ocupe lo menos posible es un factor que no podemos cuantificar, como una merma para el concesionario.

Sr. Hernández Schmidt, Presidente (sub): voy a confiar en la mirada técnica y jurídica para aprobar esta modificación y este nuevo llamado, ¿esto saldría hoy mismo en la tarde o no?.

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: decretarlo, sacar acuerdo de concejo y publicarlo hoy, las bases se cambia solo el punto de la oferta.

Sr. Cortés Ossandón: en el fondo lo que estamos discutiendo es, se baja el primer proceso que se licitó, se sube un segundo proceso con la modificación del monto, solo esa modificación.

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: en las bases de licitación que están publicadas dice que es del primero de enero hasta el 15 de abril, por razones de plazo no va a poder empezar el primero de enero, vamos a tener que modificar esa fecha de inicio, son 20 días de proceso, tenemos que ajustar la fecha, son alrededor de 90 días, el valor 180 que se propone sobre una base de 100 días de trabajo, es para efectos de cálculo.

Sr. Avilés Arias: tú tienes un valor, pero yo tengo otro y no se los concejales tendrán otro, son propuestas, José Luis dice una propuesta 180, encuentro que es mucho.

Sra. Daniela García: no me quedó claro esos 180 están considerados para 100 días, si van a trabajar 90 días, entonces los 180 es equivalente a que estemos cobrando como 200, le sube el valor diario, porque tienen 10 días menos de trabajo.

Secretario (s) Víctor Riquelme: licitación en época de pandemia el valor ofertado era por temporada completa, habían días que no se trabajaron, se cambió, esto es una estimación.

Sra. Daniela García: esos 100 días aproximados, son imaginándolos del primero de enero hasta semana santa, ahora van a trabajar el 10 de enero, por lo tanto hay 10 días que ellos pierden, el valor de 180 es un poco más alto que si fueran 10 días.

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: el valor final depende de la cantidad de días trabajados, 180 estimamos que cuesta la temporada, pero eso lo vamos a dividir en 100 días aproximadamente, nos va a dar un valor diario, ahora cuanto trabaje el oferente, el concesionario, se va a calcular, la forma de pago es mensual.

Sra. Daniela García: insisto, solo para que entendamos, cuando estamos cobrando 180 con una temporada de 90 días, versus 100, es un valor más alto, es como si estuviéramos cobrando 200, pasar de 250 a 180 es harto, pero si consideramos que sacamos 10 días a la temporada es un poco menos.

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: si consideramos la temporada 2019, fue el último oferente que no tuvo problemas, el cobro fue de 130 por la temporada de dos meses y el valor de cobro era mucho menos que ahora, ahí vienen los ajustes.

Sra. Daniela García: está bien, a mí me parece 180 por 90 días está bien.

Sr. Hernández Schmidt, Presidente (sub): las estadísticas dicen que Pucón va a estar lleno, la capacidad hotelera a tope, va a venir gente a Pucón, por las condiciones de etapa en que estamos y lo otro, por las condiciones que ha tenido siempre Pucón, al concesionario le va a ir bien.

Sr. Avilés Arias: Encuentro que es demasiado alto.

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: el oferente hace dos años atrás pago 130 millones por dos meses, hay que considerar el ajuste del precio y una mayor cantidad de días.

Secretario (s) Víctor Riquelme: El acuerdo quedaría rebajar el monto mínimo solicitado sobre la base de 90 días.

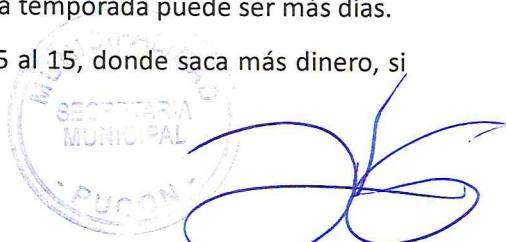
Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: por temporada, porque la segunda temporada no van a ser 90 días, van a ser más días incluso.

Sra. Daniela García: no son 100 días esta temporada.

Sr. Cortés Ossandón: si no se define así, las siguientes dos temporadas, la licitación es por tres años, hay que definirla por 100 o por 90.

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: sugiero hacer un cambio y definir un valor de oferta diario que puede ser 1.800.000 o 2.000.000, se estima aproximadamente 100 días, la otra temporada puede ser más días.

Sra. Daniela García: Nos puede pasar que el concesionario quiera trabajar 15 al 15, donde saca más dinero, si no le dejamos fijo la temporada que nosotros queremos que él trabaje.



Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: para no complicarnos, cambiamos la licitación anterior solamente el monto de oferta, si no, nos complicamos un poco.

Sr. Hernández Schmidt, Presidente (sub): si, hagamos eso, después de semana santa viendo la experiencia de esta temporada podemos hacer las modificaciones, porque tenemos la posibilidad de hacerlo.

Sra. Daniela García: es importante que la licitación nos de flexibilidad y nos dé sistema de evaluación y posibilidades de bajarla, porque también nos pasó que la licitación que hicimos la auditoría nos daba la posibilidad de evaluar y romper el contrato y la que se hizo para el canioyng, no nos da ni una posibilidad de trabajar con eso, sería importante que la licitación tengamos el margen para evaluar el proceso y darle término si es necesario.

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: en este contrato existe, como comentaba, un plazo en el mes de agosto donde evaluamos la temporada anterior, existe la posibilidad.

Secretario (s) Víctor Riquelme: Se solicita aprobar el rebaje del tope la licitación de concesión de parquímetros, desde 250 millones sobre una base de 100 días a 180 millones sobre una base de 100 días.

Votación:

Sr. Cortés Ossandón: tengo problema con la redacción, insisto, lo primero que nosotros estamos establecimiento es que dejamos nulo el proceso anterior y levantamos una nueva licitación, pero no está dentro de la redacción del acuerdo.

Secretario (s) Víctor Riquelme: La licitación está cerrada, ese proceso finalizó.

Sr. Cortés Ossandón: estamos entonces frente a nueva licitación con las características mencionadas. Apruebo entonces.

Sra. Daniela García: me surgió una duda, con relación a la cantidad de días, profanables para la empresa, ¿puede ser que esa fue una de las condicionantes, por la que no tuvimos oferentes también? En los contratos anteriores.

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: los contratos anteriores eran solo Enero y Febrero.

Sra. Daniela García: a ellos todos los días era suficientemente profitable para hacer este tipo de contrato.

Sr. José Luis Styl, Director (s) de SECPLAC: lo que pasa es que el estudio que se hizo, determinó que llega cada vez más gente a Pucón, nosotros consideramos que a partir del 15 de diciembre es temporada alta recaudar más recursos, diversas iniciativas sociales, licitación original del 1 enero al 17 abril 2022, 2023 era del 15 de diciembre al 31 marzo, 15 diciembre 31 marzo 2024, da más de 100 días.

Sra. Daniela García: apruebo.

Sr. Avilés Arias: yo soy de la idea que se llame solo por esta temporada, organizar todo y hacer un trabajo bien hecho, no Apruebo.

Sr. Cortéz Guarda: si, voy a aprobar, pero también en este caso, si después de finalizada la primera temporada analizar bien el plan piloto, para tener unos buenos resultados, porque en el fondo sabemos que esto va a ir a organizaciones que es lo que estamos persiguiendo, apruebo.

Sra. Verónica Castillo: no voy a aprobar, me voy a refugiar en la ley 19.886 de compras públicas.

ACUERDOS

1.- SE APRUEBA, CON CUATRO VOTOS A FAVOR Y DOS EN CONTRA, EL REBAJE DEL MONTO MÍNIMO A OFERTAR DE LA LICITACIÓN DE CONCESIÓN DE PARQUÍMETROS, DESDE 250 MILLONES SOBRE UNA BASE DE 100 DÍAS A 180 MILLONES SOBRE UNA BASE DE 100 DÍAS. VOTAN EN CONTRA CONCEJAL ARMÍN AVILÉS, POR CONSIDERAR QUE SE DEBIERA LICITAR SOLO POR LA PRESENTE TEMPORADA Y CONCEJALA VERÓNICA CASTILLO, AMPARÁNDOSE EN LA LEY 19.886 DE COMPRAS PÚBLICAS.

VÍCTOR RIQUELME RIFFO
SECRETARIO (S) MUNICIPAL

SE LEVANTA SESIÓN 11:42 HRS.

CRISTIAN HERNÁNDEZ SCHMIDT
PRESIDENTE (S)