**ACTA COMITÉ CONSULTIVO JUSTICIA JUVENIL**

Fecha: 26 de mayo de 2023

Hora Inicio: 12:00 horas

Hora Término: 13:30 horas

Modalidad: On line

**COLABORADORAS: EQUIPO SENAME: SNRSJ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1.- Osvaldo Vázquez, 2.- Milagros Nehgme, Corporación OPCION3.- Yerka Aguilera, Corporación Llequén4.- Rafael Mella, Fundación Tierra de Esperanza5. Marco Durán Misión Evangélica San Pablo  | 1. Rachid Alay Berenguela Alay, Director Nacional.2. Cecilia Salinas Hernández, Jefa Depto. Justicia y Reinserción Juvenil.3. Juan Pablo Mancilla, Asesor Gabinete DN SENAME4. Marcela Zarzar Tapia, Coordinadora Unidad Intersectorial del Justicia y Reinserción Juvenil 5. Felipe Arenas, profesional del Dpto. de diseño, capacitación y extensión de Justicia y Reinserción Juvenil.6.- Claudia Gibbs, profesional del Dpto. de diseño, capacitación y extensión de Justicia y Reinserción Juvenil. | 1. Rocío Faúndez, Directora Nacional del SNRSJ. 2. Ana María Concha, Encargada Administrativa del SNRSJ.3. Mónica Contreras, Encargada Técnica del SNRSJ. |

 Se ausenta Representante Legal de la Corporación ACJ.

**Temario:**

1. Palabras de Bienvenida (Director Nacional SENAME)
2. Saludo de la Directora Nacional del Servicio Nacional de Reinserción Social Juvenil (SNRSJ)
3. Presentación de Encargada Administrativa del SNRSJ
4. Consultas
5. Cierre de la jornada.

**Palabras del Director Nacional SENAME**

Saluda a los presentes y entrega las excusas correspondientes por no poder estar presente en la jornada, dado que tiene una reunión con el Subsecretario de Justicia, explicitando que a cargo de la reunión queda la Jefa del DJJ.

**Palabras de la Directora Nacional SRSJ**

Entrega un saludo de bienvenida a los integrantes del Consultivo planteando que estaba pendiente esta segunda sesión para completar contenidos relevantes que no se alcanzaron a cubrir la vez la jornada anterior. Presenta a la encargada administrativa del equipo implementador del Servicio de Reinserción Social Juvenil, Ana María Concha, quien entregará información sobre las implicaciones del cambio del marco normativo de la Ley de Subvenciones a Compras Públicas.

Con posterioridad a esta instancia y ya con independencia de lo que es el consultivo, expone que va a haber una convocatoria desde el nuevo Servicio a todos los organismos colaboradores a nivel nacional para socializar información y continuar el diálogo.

Finaliza señalando que en su viaje a las regiones de la zona norte se ha reunido con equipos de los distintos organismos colaboradores, diálogo súper provechoso, y agradece siempre la disponibilidad y el interés por sumarse al proceso de reforma. Se excusa de no estar presente en toda la reunión, por tope de agenda.

**Ana María Concha - SRSJ**

Realiza presentación acerca del marco normativo que regula la contratación de los organismos y las personas acreditadas, según lo que mandata la ley 21.527, el cual se adjunta

**Se abren consultas sobre la presentación:**

**Milagros Nehgme:**

Cuando hablan de acreditación de Programas, ¿quien la hace?

**Mónica Contreras - SRSJ**

La acreditación de programas le corresponde al SNRSJ

**Milagros Neghme:**

En el marco de una licitación, si la institución pregunta otra institución puede también ver la pregunta y la respuesta, ¿o sólo se contesta al que hizo la pregunta?

**Ana María Concha – SNRSJ:**

Mira para ser bien honesta, no me acuerdo si mientras está abierto el proceso de preguntas y respuestas, las preguntas y respuestas son públicas, pero se reciben las preguntas mezcladas. Entonces en la medida que van entrando preguntas, se ubican por orden de llegada y así es como nosotros las recibimos en el portal, para luego formular la respuesta. Evidentemente, después del cierre del periodo de preguntas y respuestas, las preguntas y respuestas inmediatamente pueden ser vistas por toda la ciudadanía.

**Milagros Neghme:**

En relación con las visitas mencionadas en la presentación, ¿es una visita a un programa?

**Ana María Concha - SRSJ**

Por ejemplo, nosotros podríamos convocar a una visita obligatoria a los centros, y lo que se haría para que fuera transparente sería una visita virtual para que las regiones también pudieran acceder. A eso se refiere. Es sólo para que ustedes puedan mejorar su oferta.

**Milagros Nehgme:**

La última pregunta tiene que ver con las garantías ya que cuando se licite vamos a tener claro que las garantías que vamos a poder ofrecer o ya está dentro del marco general que tú explicaste, tal como lo señalaste, que hay varias posibilidades.

**Ana María Concha - SRSJ**

Lo que nosotros vamos a hacer, es poner el listado completo de todas las garantías admisibles y ustedes eligen la que les sea más conveniente por supuesto.

**Marco Duran**

EL SNRSJ exige dos acreditaciones, una por Servicio y otra por Chilecompra. Ahora la pregunta en ese sentido, ¿es necesario dos acreditaciones?

Ana María Concha - SRSJ

Es sólo una acreditación del SNRSJ. Chilecompra no exige una acreditación a los proveedores para postular, las bases de licitación establecerán los requisitos mínimos para ser proveedor del Estado. Son un par de antecedentes, pero no es una acreditación estricto rigor.

**Marco Duran**

¿Desaparecen los multimodal como oferta y se van a licitar por Línea de acción?

**Ana María Concha - SRSJ**

Lo estamos evaluando porque considerando que estamos generando lineamientos a nivel nacional tenemos que evaluar las realidades regionales para ver cuál es la modalidad más eficiente y más efectiva.

**Rafael Mella**

Entendemos por la exposición que el precio va a ser parte de la oferta. Nos gustaría si pudiesen ratificarlo porque en realidad es algo bien poco usual y nos gustaría mucho a nosotros y quizás también a las demás organizaciones, tener el espacio, para al menos expresar nuestra opinión, respecto de una medida como esa, entendiendo el tipo de servicios que nosotros estamos ofreciendo. Entiendo también van a poder postular empresas independientes que tengan lucro y personas naturales, y eso también me gustaría saber si es así. Nos interesa también saber respecto de la eventual exención de IVA en los montos que se van a ofrecer o van a estar gravados con IVA también.

**Ana María Concha - SRSJ**

Por ley, tenemos que hacer una convocatoria amplia, para que puedan postular personas jurídicas y personas naturales, por lo tanto, efectivamente cualquier institución podría postular. En relación al precio, también por ley, nosotros tenemos que establecer un criterio económico y para eso vamos a registrar en las bases de licitación un monto que estimamos que debería costar este servicio. Este monto tiene una sutileza, si pongo monto disponible, es una señal que ustedes que indica que no existen más recursos disponibles de los mencionados para ofrecer por el proyecto que estoy licitando; si yo pongo monto referencial, es porque el monto podría variar dado que tengo dudas respecto del monto, entonces ustedes podrían hacer una oferta que supere ese monto y lo podríamos revisar dependiendo de la disponibilidad presupuestaria del Servicio, por supuesto.

**Rafael Mella**

Para precisar la pregunta, nos interesa saber si es que, dentro de la evaluación de las propuestas, va a tener un mayor puntaje una propuesta que tenga un precio menor, o sea, si es que va a haber también competencia por el precio. Sabemos que otros Servicios más o menos parecido a este, no lo considera.

**Ana María Concha - SRSJ**

No es posible que en otras instituciones no lo consideren. Lo que se hace para este tipo de servicios, que son más complejos, se baja el porcentaje asociado al precio. Pero independiente de todo eso, efectivamente, el criterio económico es un factor a considerar en la totalidad de los criterios de evaluación.

**Rafael Mella**

Hoy día en Senda, que es un Servicio para el tratamiento de adicciones, no se compite por el precio. Hay un valor asignado al plan, por lo tanto, no es parte de la evaluación. Creo que es un error que empecemos a competir por los precios, considerando la responsabilidad que tenemos y las características de los servicios que estamos ofreciendo. No estamos nosotros ofertando productos ni materiales para construcción. La calidad va asociada, cuando se discutió esto y se pensó en subvencionar la oferta, una de las esperanzas que se tenía era evitar caer en que el elemento económico que afectara la calidad de los servicios. Y la verdad que esto sea parte de la competencia, también favorece la generación de propuestas irresponsables que después eventualmente al no poder cumplir por haber asegurado ganar con un precio más bajo.

Entonces, si hay precedentes de que este tipo de servicios pueden no incluir el precio. Aquí me hago responsable como Fundación “Tierra de Esperanza” nos parece que sería un tremendo error que se haga en este caso.

**Ana María Concha - SRSJ**

Voy a revisar el modelo de Senda porque ellos deben tener igual algún aspecto económico. Pero, de todas maneras, estos modelos de compras públicas tienen varios años y justamente, dado la complejidad de ciertos servicios el precio disminuye en su porcentaje y en su ponderación.

Cuando la calidad del servicio es tan fundamental, efectivamente, la oferta y los criterios apuntan más a lo técnico o a la experiencia y efectivamente, tal como tú dices, se tiende a disminuir lo más posible el porcentaje en el precio y por supuesto que ese es nuestro modelo también, pero de todas maneras voy a revisar el modelo de Senda.

Sobre el IVA, El monto ofertado, incluye todo el costo que el oferente tenga y que no debe superar el monto que nosotros pongamos como referencia. Lo que sí podemos incluir es la posibilidad del reajuste año a año. Como el contrato va a ser de 2 o 3 años, también podemos incluir la posibilidad de que se aplique un reajuste cada año.

**Rafael Mella**

Al decir que es el monto total, significa que del total que se está ofertando, ¿es el oferente el que tiene que pagar el IVA?

**Ana María Concha - SRSJ**

Así es, lo tienes que incluir en tu propuesta.

**Milagros Nehgme**

¿Cómo se rinde esto, en términos financieros?

**Ana María Concha - SRSJ**

Esto no se rinde. Cambia completamente el modelo de ejecución. En el fondo, la modalidad de pago va a estar establecida en las bases de licitación, pero es posterior a la prestación del servicio.La idea es, por supuesto, no tener por ningún motivo un solo pago, sino que tener varios pagos durante el año, pero es contraprestación. Entonces, lo que nosotros vamos a poner las bases son los requisitos que necesitamos para garantizar que esa prestación se haya realizado, ejemplo, un informe técnico.

**Yerka Aguilera**

Quería consultar si todas estas decisiones más de tipo económica, la boleta de garantía, el tipo de garantía, lo que recién pregunta Rafael, son decisiones que se toma ¿por el Servicio, por la Comisión implementadora?

**Ana María Concha - SRSJ**

Mira todo lo que hemos conversado es la norma estricta de la ley de compras.En general lo que está haciendo el servicio es buscar las maneras de flexibilizar y facilitar a las instituciones su postulación, pero todo lo que hemos conversado está en la ley de compras públicas y su reglamento.

**Yerka Aguilera**

 ¿Cómo se supervisa esto? ¿Cómo se rinde en el fondo? En la reunión anterior de la presentación que alcanzamos a ver, se hablaba de supervisión, ¿podemos entender que es supervisión técnica?

**Ana María Concha - SRSJ**

Sí, va a haber una supervisión técnica, también estamos definiendo perfiles de cargo y la supervisión financiera, pero que esta vez van a ir de la mano. Van a ir juntos de acuerdo a este nuevo modelo.

**Yerka Aguilera**

Con respecto a lo financiero, el hecho que sea un sistema tan distinto a lo que a lo que estamos acostumbrados ¿hay algún porcentaje para la administración del proyecto equivalente al aporte de la administración centralizada?

**Ana María Concha - SRSJ**

Todos los gastos asociados a tu oferta de venir incluidos en este único monto. Claramente habrá un desglose, pero eso es parte de todos los costos asociados. Te insisto, son parte de este monto. No hay montos adicionales. Si nosotros pidiéramos el desglose de tu oferta, sólo va a ser para mejorar el siguiente proceso, pero eso no los hace competir. Eso no va a ser parte de los requisitos. Toda la información económica obtenida de las propuestas es referencial para nosotros, nos sirve para mejorar los procesos.

**Osvaldo Vásquez**

Comentabas que se va a pagar contraprestación y ahí se verá cómo se hace un informe. El día cero, el día de partida, ¿va a haber un montón de inicio?, porque implica también infraestructura, contrataciones, entre otros.

**Ana María Concha - SRSJ**

Nosotros podemos otorgar un anticipo. Pero el anticipo tiene dos modalidades. Debe ser garantizado con una boleta de garantía por el total del anticipo y lo otro que tú tienes que acreditar una prestación equivalente al monto del anticipo. Entonces, si tú me dices que tuviste que invertir en la habilitación de la oficina, a las dos semanas de iniciada la contratación, y lo pudiste acreditar a las dos semanas, te puedo entregar el anticipo. La ley de compras no habla de modalidades de pago, sólo nos obliga a que exista una modalidad de pago, eso va a ser decisión de la Dirección. El anticipo también se factura.

**Rafael Mella**

De un eventual programa adjudicado ustedes tienen pensado después un pago mensual contra factura o por periodos más largos con montos mayores.

**Ana María Concha - SRSJ**

No tenemos todavía la decisión de la modalidad de pago. También va a ser en relación a todo este aprendizaje y este levantamiento de información que estamos obteniendo de las instituciones, porque hemos estado viajando al norte, pero la idea es que sea lo más atingente, lo más favorable en el fondo, de acuerdo al tipo de servicio y que se va a prestar toda acorde a esto.

La ley nos obliga a pagar dentro de los 30 días de emitida la factura, sin embargo, también depende de la capacidad de la institución. Si yo tengo una capacidad instalada para poder pagarte antes, pagamos antes.

La Tesorería es la que paga, nosotros le avisamos a través del sistema en la Tesorería y son ellos los que ejecutan el pago, pero ojo, porque hay problemas con ese “pago centralizado” y sólo algunas instituciones están en esta modalidad. Voy a tener una reunión con la DIPRES respecto a esto el lunes y ahí me voy a enterar si paga la Tesorería o pagamos nosotros, y evidentemente si pagamos nosotros, sería más rápido que si pagara la Tesorería.

**Milagros Nehgme**

Entiendo entonces que el pago es contra factura 1 emite una factura y con eso pagan entonces, por ejemplo, si yo hice una prestación al día al día 30, término del mes, yo ahí tengo que pagar los sueldos de los trabajadores.

**Ana María Concha - SRSJ**

Sí, pero en realidad la modalidad de pago la vamos a poner nosotros en las bases de licitación podría ser pagos cada 3 meses, por ejemplo.

**Marco Duran**

La pregunta tiene que ver también con que nosotros pasamos de Sename a otro Servicio. Que va a pasar con todo lo que tenemos en estos momentos ¿Se devuelve? Lo que tiene que ver con inventario.

**Ana María Concha - SRSJ**

Mira esa es una pregunta que tiene que resolver Sename. Yo voy a anotar tu pregunta para tener las conversaciones con ellos, para ver cómo van a cerrar ellos sus procesos, pero esas son decisiones de ellos (SENAME).

**Rafael Mella**

Una sugerencia. Mencionaste la idea de poder conversar con las instituciones y que habían partido por el norte. Nos tocó a nosotros recibirlos en Antofagasta y lo que ocurrió fue que hablaron con los programas, no con la institución. Nuestros programas se enteraron de las decisiones que se están tomando antes que nosotros, y de ahí sugerir que pudiésemos generar instancias de diálogo con los representantes de las organizaciones, ojalá pronto para que eventualmente alguna buena propuesta nuestra sea considerada y obviamente con las demás organizaciones que no están en el comité consultivo.

**Ana María Concha - SRSJ**

Una vez explicado este modelo de compras, las instituciones han logrado entender. Imagino que es lo que les está pasando y para nosotros es muy importante contar con la información que ustedes nos puedan proveer y las necesidades que ustedes tengan.

He tomado nota de todo lo que ustedes me están diciendo, muchas de las cosas nosotros ya las tenemos contempladas, pero efectivamente, para el éxito del proceso tenemos que estar de acuerdo porque ustedes tienen una información que evidentemente nosotros no, y que está relacionada directamente con el servicio que está prestando. Entiendo las dificultades y también entiendan que nosotros estamos buscando facilitar este proceso, que es algo complejo.

**Marco Duran**

No hay que perder de vista la experiencia en los territorios, el trabajo que hacen los equipos al interior de los barrios, no sé si eso tiene un valor o no, pero hay un trabajo. Por lo tanto, sobre este término mercantil que aparece con Chilecompra y que las instituciones podemos ser empresas, espero que esa esa línea delgada no se pierda, el carácter de la intervención que estamos nosotros señalando.

**Milagros Nehgme**

Me di cuenta de que la rúbrica (en portal Chilecompra) no la conocemos en el paso 1, sino que cuando la aplica la comisión que evalúa. Yo encuentro importante que esté en el paso 1, es decir, cuando uno postula, se conozca una pauta con la rúbrica de cómo te van a evaluar solamente ese comentario.

**Ana María Concha - SRSJ**

En las bases de licitación conoces la rúbrica.

**Palabras de cierre Cecilia Salinas DJJ:**

Se agradece la exposición de Ana María Concha, también los aportes, comentarios y reflexiones efectuadas por los participantes, todos insumos valiosos para la implementación del Servicio de Reinserción Social Juvenil.

**Mayo 2023**