

Jueves 22 de enero de 2015

**Nº 8760**

Acta de la sesión ordinaria número 8760, celebrada por la Junta Directiva de la Caja Costarricense de Seguro Social, a las nueve horas del jueves 22 de enero de 2015, con la asistencia de los señores: Presidenta Ejecutiva, Dra. Sáenz Madrigal; Directores: Dr. Fallas Camacho, Licda. Soto Hernández, Dr. Devandas Brenes, Sr. Loría Chaves, Lic. Gutiérrez Jiménez, Lic. Alvarado Rivera; Auditor, Lic. Hernández Castañeda; y Lic. Alfaro Morales, Subgerente Jurídico. Toma el acta Emma Zúñiga Valverde.

La Directora Alfaro Murillo retrasará su llegada a esta sesión.

El Director Barrantes Muñoz retrasará su llegada a esta sesión.

#### **ARTICULO 1º**

Comprobación de quórum según consta en el encabezado de esta acta.

#### **ARTICULO 2º**

No habiendo observaciones, la agenda se desarrollará conforme con el documento distribuido.

#### **ARTICULO 3º**

Meditación a cargo del Director Fallas Camacho; en el transcurso de la sesión se presentará el video al que se referirá, dado el problema técnico que se ha presentado para su transmisión.

Ingresa al salón de sesiones el Director Barrantes Muñoz.

#### **ARTICULO 4º**

El Director Gutiérrez Jiménez solicita que, en su momento, pueda tratarse el tema relacionado con la licitación pública promovida para la contratación de profesionales en Derecho para brindar servicios de notariado externo en la Gerencia de Pensiones (número 2013LN-000020-015101) y respecto de lo cual envió a los señores Directores un correo en el día de ayer.

Anota la señora Presidenta Ejecutiva que el asunto que se analizó no era para nombrar, sino para revisar el tema, recibir comentarios y algunas ideas de cómo se debe proceder, pero, reitera no es para hacer nombramientos.

Asimismo, se refiere a situación que se ha dado a conocer, por parte de los medios de comunicación, que ocurrió en el Hospital San Juan de Dios, en Maternidad; parto gemelar.

Agrega que se han presentado varias situaciones en los últimos meses, relacionadas con la atención ginecológica en partos y le gustaría que se soliciten las aclaraciones a los directores de hospitales y se incluya en una agenda el tema, incluso para definir quién debe dar las declaraciones a la prensa.

**Se toma nota.**

Ingresa al salón de sesiones el señor Gerente de Pensiones, licenciado Jaime Barrantes Espinoza, y la licenciada Ileana Badilla Chaves, Abogada de la Dirección Jurídica.

Ingresa al salón de sesiones la Directora Alfaro Murillo.

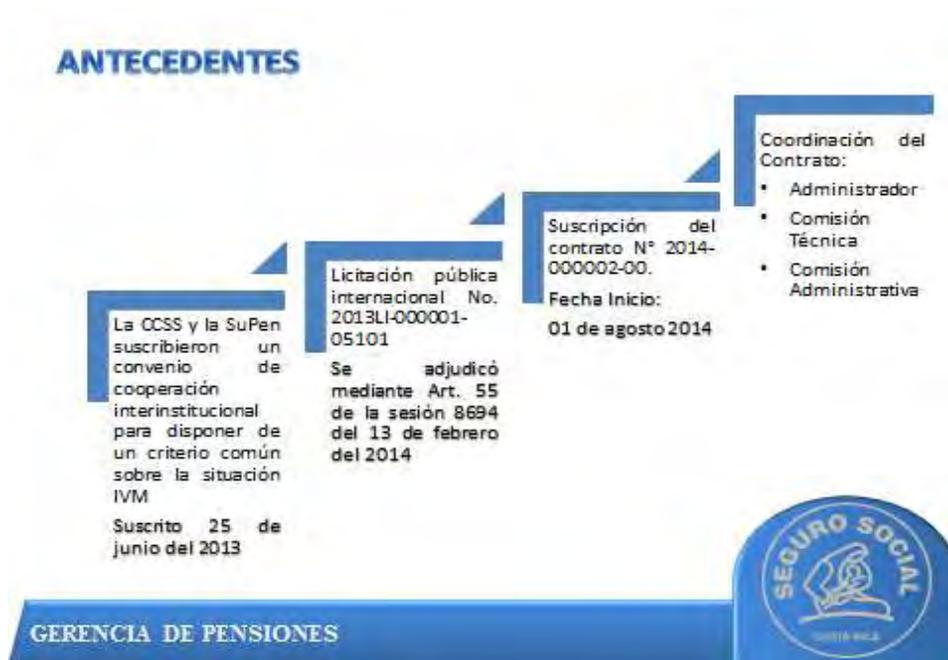
**ARTICULO 5°**

El Gerente de Pensiones presenta el oficio N° GP-21.071-15, del 19 de enero del año 2015, mediante el cual presenta el “Estado de la licitación de la Valuación Actuarial Externa del IVM CCSS-SUPEN”.

La exposición está a cargo del licenciado Barrantes Espinoza, con base en las siguientes láminas:

- 1) Gerencia de Pensiones  
VALUACION ACTUARIAL EXTERNA  
CCSS-SuPen  
CONTRATO N° 2014-000002-00  
SITUACION ACTUAL DE LA CONTRATACION  
Enero 2015.

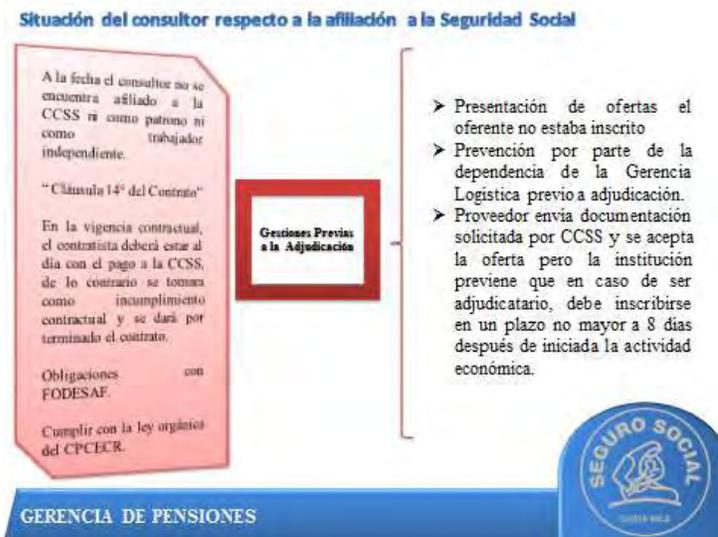
2)



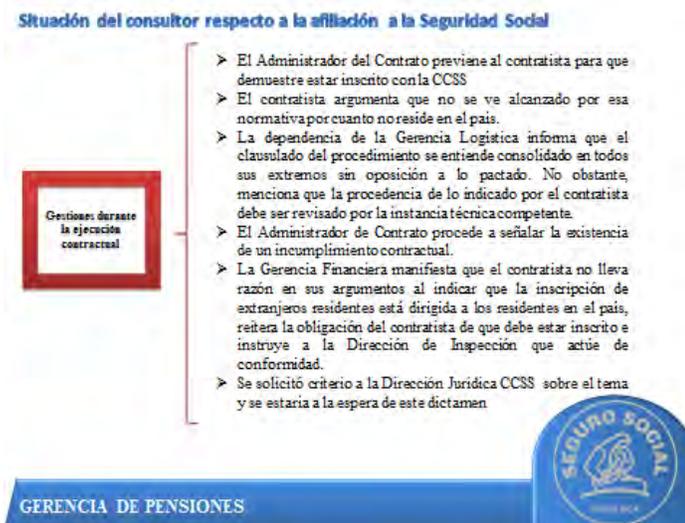
3)



4)



5)



- 6) SITUACIÓN DE LOS PRODUCTOS ENTREGADOS POR EL CONTRATISTA.
- 7) Productos y forma de pago.

PRODUCTO	PLAZO DE ENTREGA
Presentar un informe de avance el primero y tercer mes, las hojas de trabajo y las fórmulas utilizadas y algoritmos implementados	Al finalizar el primer y tercer mes
Análisis retrospectivo del Régimen variables financieras y demográficas del periodo 2000-2013	Al finalizar el segundo mes.
Definición de escenarios de proyección: diseño de escenarios, las hipótesis; escenario bajo, medio y alto	Al finalizar el segundo mes.
Evaluación de escenarios de proyección	Al finalizar el cuarto mes
Pruebas de sensibilidad	Al finalizar el quinto mes.
Evaluación de escenarios de ajuste.	Al finalizar el sexto mes.
Informe final incorporando los productos anteriores con conclusiones, recomendaciones y presentación.	Al finalizar el sexto mes

FORMA DE PAGO:

UN SOLO TRACTO CONTRA RECEPCIÓN SATISFACTORIA DE TODOS LOS PRODUCTOS.

- 8) Informe del administrador del contrato.

PRODUCTO	PLAZO PACTADO	PLAZO REAL DE ENTREGA	ANALISIS TECNICO
Presentar un informe de avance el primero y tercer mes, las hojas de trabajo y las fórmulas utilizadas y algoritmos implementados	Al finalizar el primer y tercer mes	El informe lo entregó el pasado 31 de octubre 2014, <b>es decir 61 días naturales después.</b>	La Comisión Técnica CCSS SUPEN rechaza el producto. Vencido el plazo para correcciones La Comisión Técnica no aprueba el producto entregado por segunda y solicita vez elevar el mismo a la Comisión Administrativa, en vista de las diferencias de criterios. <b>NO HAY RECEPCION DEFINITIVA</b>
		El informe lo entregó el Contratista el pasado 21 de Nov. 2014, <b>es decir 21 días naturales después</b>	
Análisis retrospectivo del Régimen variables financieras y demográficas del periodo 2000-2013	Al finalizar el segundo mes.	El producto fue entregado por el Contratista el pasado 4 de noviembre 2014, <b>es decir, 35 días después.</b>	El producto fue revisado por la Comisión Técnica y se devolvió por segunda ocasión. <b>NO HAY RECEPCION DEFINITIVA</b>

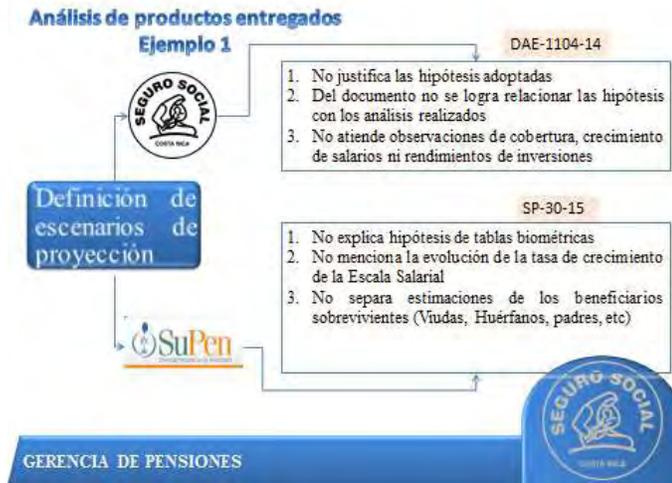
## 9) Informe del administrador del contrato.

PRODUCTO	PLAZO PACTADO	PLAZO REAL DE ENTREGA	ANALISIS TECNICO
Definición de escenarios de proyección: diseño de escenarios, las hipótesis; escenario bajo, medio y alto	Al finalizar el segundo mes.	El producto fue entregado el día señalado.	El producto fue revisado por la Comisión Técnica y se devolvió por segunda ocasión. <b>NO HAY RECEPCION DEFINITIVA</b>
Evaluación de escenarios de proyección	Al finalizar el cuarto mes	El producto fue entregado por el Contratista el pasado 5 de diciembre, es decir, 5 días después de la fecha pactada.	El producto fue rechazado por la Comisión Técnica CCSS SUPEN el pasado 12 de enero 2015. Al ser un primer rechazo, la Comisión le otorgó un plazo de 7 días hábiles para que realice las correcciones solicitadas por la Comisión. <b>NO HAY RECEPCION DEFINITIVA</b>
Pruebas de sensibilidad	Al finalizar el quinto mes.	El 5 de enero 2015, el Contratista remitió el producto señalado.	El Producto está en proceso de revisión por parte de la Comisión Técnica CCSS SUPEN, aún no se ha emitido el acuerdo respectivo..
Evaluación de escenarios de ajuste e Informe Final	Al finalizar el sexto mes.	No se ha cumplido el plazo para la entrega respectiva.	No se ha cumplido el plazo para la entrega respectiva.

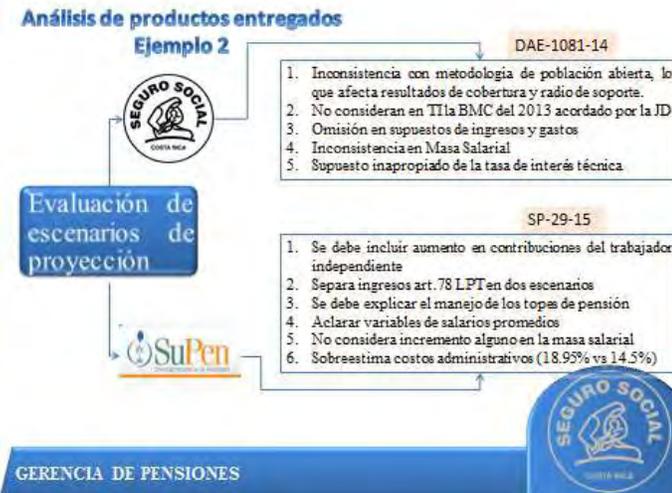
## 10) Resumen estado de productos.

PRODUCTO	SITUACION ACTUAL	ACCIONES
Informe de avance el primero y tercer mes.	Segunda devolución, diferencias de criterios entra CCSS y SuPen, falta presentar fórmulas, algoritmos y hojas de trabajo.	Se solicitará al contratista las fórmulas y algoritmos utilizados a la fecha.
Análisis retrospectivo del Régimen variables financieras y demográficas del período 2000-2013	Devuelto con observaciones de CCSS SuPen por segunda ocasión	Se acuerda remitirle dichas observaciones al Contratista. Se otorga plazo de 7 días naturales para atención.
Definición de escenarios de proyección: diseño de escenarios, las hipótesis; escenario bajo, medio y alto	Devuelto con observaciones de CCSS SuPen por segunda ocasión	Se acuerda remitirle dichas observaciones al Contratista. Se otorga plazo de 7 días naturales para atención.
Evaluación de escenarios de proyección	Devuelto con observaciones de CCSS SuPen por primera ocasión. Recibido el 21 de enero 2015 para análisis de Comisión Técnica.	En revisión por parte de la Comisión Técnica
Pruebas de sensibilidad	Se recibió en primera oportunidad	En revisión por parte de la Comisión Técnica
Evaluación de escenarios de ajuste	No se ha cumplido el plazo para entrega	Plazo hasta el 31 de enero 2015
Informe final incorporando los productos anteriores con conclusiones, recomendaciones y presentación.	No se ha cumplido el plazo para entrega	Plazo hasta el 31 de enero 2015

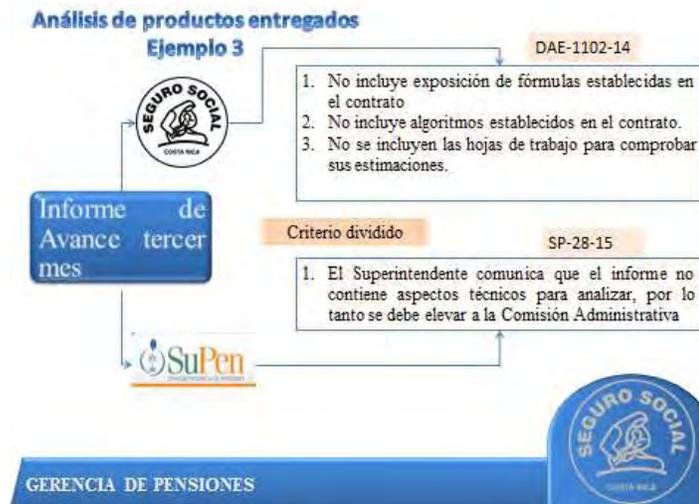
11)



12)



13)



14) **Acompañamiento Técnico**  
**Cláusula sexta del Contrato**

*“6.3 en aras de disponer con un mediador neutral que permita tener certeza, seguridad y transparencia técnica de la calidad metodológica de los productos contratados, ambas instituciones coordinarán la participación de un tercero que asesore y verifique los resultados del estudio, de conformidad con lo indicado en la cláusula vigésima primera.”*

15) **Acompañamiento Técnico**  
**Cláusula vigésimo primera del Contrato**

*“... se podrá suscribir un convenio con el Departamento de Ciencias Actuariales de la Universidad de Costa Rica, y/u otro grupo profesional en ciencias actuariales que acuerden las partes, que brinde acompañamiento a la CCSS y a SUPEN, durante el proceso de ejecución contractual, el cual se integrará a las sesiones de trabajo que efectúen los funcionarios de la CCSS y la SUPEN, permitiendo fortalecer y transparentar el proceso de realización del estudio, promoviendo así la certeza y la seguridad respecto de la calidad y la metodología de los productos obtenidos..”*

*“La coordinación técnica mencionada en la cláusula décima primera de este contrato valorará todas las recomendaciones y opiniones que emita el grupo profesional y tomará las acciones que correspondan; asimismo, resolverá cualquier divergencia entre el grupo profesional y el contratista, de lo cual se dejará constancia en el expediente”.*

16) **Convenio con la UCR**

- Se dispone de criterio conjunto entre CCSS SuPen sobre borrador del convenio
- Actualmente en etapa final de análisis en la UCR.
- Convenio entre departamento de Ciencias Actuariales de la UCR, CCSS y SuPen.
- Transparentar el proceso de realización del estudio.
- Actividades del Convenio.
  - Recomendación de supuestos.
  - Metodología utilizada.
  - Razonabilidad de hipótesis.
  - Escenarios.
  - Posibles Ajustes.
  - Emitir criterio de acuerdo a los productos del contrato.

17) **Acuerdo conjunto CCSS – SuPen.**

- *En virtud de que en la cláusula vigésima primera del contrato n° 2014-000002-00 se prevé que, para asegurar la calidad de los productos que debe entregar el contratista, y asegurarse que estos satisfagan el objetivo propuesto con esta contratación, durante la ejecución del estudio se contará con el acompañamiento del Departamento de Ciencias Actuariales de la Escuela de Matemática de la Universidad de Costa Rica.*

- *Con el fin de permitir la debida incorporación de dicho mediador, se acordó de manera consensuada, la suspensión del contrato por un período de 3 meses (hasta el 24 de abril 2015).*

18) **Escenarios de Situación en plazo de suspensión contractual**

➤ ESCENARIO A

1. CONSOLIDAR CONVENIO CCSS – UCR – SuPen: Consiste en una revisión de lo actuado a la fecha de conformidad con lo establecido en la cláusula 21° del contrato.
2. Una vez reactivado el contrato, participar de manera conjunta con la Comisión Técnica en la revisión de los productos entregados y pendientes.
3. La administración, una vez vencido el plazo tendría que revisar los productos entregados, lo cual se realizaría durante el mes de mayo 2015.

19) **Escenarios de Situación en plazo de suspensión contractual**

➤ ESCENARIO B.

En caso de no concretar el Convenio de la UCR se valoraría en ese plazo la integración manera consensuada de otro grupo profesional en Ciencias Actuariales, de conformidad con la cláusula 21° del Contrato.

➤ ESCENARIO C.

En caso de no lograr la integración de un tercero que acompañe de acuerdo con la cláusula 21° del Contrato, se informaría a la Junta Directiva CCSS lo correspondiente.

20) Propuesta de acuerdo:

“Conocido el oficio GP-21.071-15 suscrito por el Gerente de Pensiones, la Junta Directiva acuerda dar por conocido el documento *“Estado Actual Licitación Externa Valuación Actuarial Régimen de Invalidez, Vejez y Muerte”*.”

Respecto del incumplimiento contractual del consultor, indica el Director Gutiérrez Jiménez que tiene entendido que al final fue afiliado de oficio y pregunta si es así o no.

El licenciado Barrantes Espinoza señala que la situación se puso en conocimiento de la Gerencia Financiera, la que giró instrucciones a la Dirección de Inspección para que enviara un inspector; esa es básicamente la información que él tiene, posiblemente el inspector hará la investigación para verificar la situación.

El señor Gerente Financiero agrega que se giraron instrucciones a la Dirección de Inspección para que realizara las acciones correspondientes en el presente caso, conforme a lo dispuesto en el artículo 20 de la Ley Constitutiva.

El Director Gutiérrez Jiménez hace la observación de que hubiera esperado que a hoy, en lugar de decir que el Gerente Financiero mandó una nota, se tuviera a ciencia cierta qué pasó con la nota, si ya el inspector fue, si ya se hizo el traslado de cargos; de lo contrario, se va a estar pasando por procesos burocráticos, que se deben cumplir como bien lo decía el Asesor Jurídico, pero hay

maneras de hacerlo en los temas prioritarios y se esperaría que la carta salga hoy y que mañana el inspector esté visitando.

El Director Fallas Camacho recuerda que el deseo de esta Junta Directiva y cree que la SUPEN también, persigue el mismo objetivo que es la estabilidad del Régimen de Invalidez, Vejez y Muerte, y lo que le preocupa es que se ocupe el tiempo en ver elementos que apartan del objetivo principal; claro que se deben revisar todos los aspectos, pero si es un problema legal que hay que arreglar, ya verán los abogados cómo lo resuelven. Lo que en este momento es prioritario, son los resultados que se han entregado hasta el momento por parte del consultor. Si hay incumplimiento del contratista de los compromisos adquiridos, quiere que se aclare si las fallas habidas en el desarrollo del contrato están consideradas legalmente y son cosas manejables y propias de un proceso de esta naturaleza o si lo que se está diciendo es que las cosas no van por buen camino.

El señor Gerente de Pensiones anota que se va a dividir el tema; la aplicación, que es un tema meramente legal y el tema técnico. En este caso, básicamente lo que se le ha devuelto al consultor para que haga las observaciones del caso, están marcadas dentro de la normativa que para esos efectos existe, incluso y de manera consensuada Caja-SUPEN, porque la Superintendencia también ha hecho observaciones al documento. Se le ha permitido eventualmente al contratista dar plazos adicionales para que atienda estas observaciones, en función del interés público y en función de que todo el país está esperando esta evaluación. Las observaciones que la parte técnica de la Caja está haciendo se consideran profundas, graves, que deben corregirse. En el caso de la SUPEN, en las observaciones que ha venido dando, considera que son subsanables por el contratista. Sin embargo, en este caso se percibe que hay una diferencia y, aunque se ha venido operando de manera consensuada, en algún momento, conforme el contratista va devolviendo esos productos, puede haber una diferencia entre lo que considera la parte técnica de la Caja y lo que considera la parte técnica de la SUPEN sobre la calidad de los productos. La cláusula sexta del contrato, en el apartado 3, dice que en aras de disponer con un mediador neutral que permita tener certeza, seguridad y transparencia técnica de la calidad metodológica de los productos contratados, ambas instituciones coordinarán la participación de un tercero que asesore y verifique los resultados del estudio, de conformidad con lo indicado en la cláusula vigésima primera.

A propósito de la consulta del Director Gutiérrez Jiménez, sobre si las aceptaciones por parte de la SUPEN están documentadas, confirma el licenciado Barrantes Espinoza que esto es un acuerdo y está en una minuta que precisamente hoy quedó firmada.

El señor Auditor señala que hay evidencia, a través de diferentes oficios, documentos y correos, de que el contratista no ha venido cumpliendo y le parece que esto es muy serio desde el punto de vista técnico, y que debe quedar debidamente aclarado. Igualmente la situación de que no esté asegurado ni como trabajador ni como patrono, entonces, debe quedar claro que en ambas situaciones hay un incumplimiento a las cláusulas; cree que el administrador del contrato, la Administración y la Comisión deben decirlo claramente y no que la Junta Directiva tenga que enterarse en este momento, cuando está próximo a vencer el contrato. Es una decisión que la administración debió haber tomado en su oportunidad, si es que realmente hay un incumplimiento a las cláusulas contractuales, como para que la lleven a la fijación de multas o a la ejecución del contrato. Cree que debe ser aclarado y que el administrador del contrato tome las acciones correspondientes. Está de acuerdo en que es conveniente un convenio con la

Universidad de Costa Rica (UCR), pero esto no debe ser una evasión de las responsabilidades que tiene la Administración. Cree que la Administración tiene los conocimientos necesarios para que, desde el punto de vista técnico, pueda avalar o no cualquier informe que elabore el contratista y no esperar ni sujetarse con un convenio con la UCR, que reitera, le parece que es deseable y conveniente; igual en la parte administrativa, cree que la Administración debe fortalecer el control y la ejecución de este contrato y ser celosa en el marco normativo que lo regula.

Señala el señor Gerente de Pensiones que hay aspectos muy importantes. Esta contratación tiene una particularidad, que es una contratación conjunta Caja-SUPEN, por lo que, básicamente, y así lo estableció el contrato, cualquiera decisión del administrador del contrato tiene que contar con el aval de la Comisión Técnica y la Comisión Administrativa. En este caso, si bien es cierto que ha habido observaciones que desde su punto de vista son importantes –y así quiere dejarlo claro– pero sí, a la hora de evaluar la Caja esto en la Comisión Administrativa, el criterio de la SUPEN es que estas observaciones son subsanables y que hay que darle oportunidad al contratista de que efectivamente las observaciones que se le están haciendo, tanto de la Caja como de SUPEN, pueda corregirlas, de acuerdo con lo que la ley establece. En este caso, la Caja, a la hora de actuar, debe tener muy en cuenta esta particularidad, porque si la Administración actúa de oficio, solo con la opinión técnica de sus actuarios, se tendría un escenario de realidad nacional, de debate nacional, donde el Superintendente va a decir que la Caja actuó de manera precipitada y en forma directa a resolver un contrato, cuando había toda una particularidad de análisis legal y de posibilidades de que el consultor pudiera corregir los resultados y se terminaría en una situación prácticamente igual a la del 2008. Precisamente esa es la particularidad que ellos están tratando de manejar en forma consensuada con la SUPEN, porque esto se dio así y así han tratado de seguir, de acuerdo con lo que la ley establece; en la Comisión Administrativa participan como invitados la Asesora Legal de SUPEN y un abogado de la Dirección Jurídica, pero en la parte técnica hay que tener claro que en este momento, aunque son apreciaciones que son importantes, que él aprecia son de fondo, no se tienen en este momento los elementos para decir, de manera consensuada, que un producto no está cumpliendo con los objetivos que el contrato establece. Si ya de manera reiterada hay una devolución de productos y se llegara a un acuerdo dividido, a la hora de llevar esto a la mesa con el Superintendente, se va a tener un problema para poder dar por recibido el informe, porque una parte dice que está bien y la otra dice que no, que ha sido básicamente el problema que se ha venido teniendo desde 2008. Es por ello que de manera consensuada, creen importante la participación de un tercero, para que llegue a dirimir esas diferencias. Quiere ser claro –agrega el señor Gerente– de que esta es una contratación conjunta Caja-SUPEN y la opinión en este caso de la SUPEN es que las observaciones son subsanables y que no se puede decir en este momento que esta contratación no está cumpliendo. Lo que señala el Administrador del contrato de incumplimientos graves, pues son aspectos que hay que analizar desde el punto de vista legal, para efectivamente tener claras todas las situaciones que esta contratación ha tenido.

El Director Barrantes Muñoz manifiesta el comentario que va a hacer, parte de una lectura del contrato, donde se establece claramente que es una contratación de dos instituciones y que la administración, tanto técnica como administrativa del contrato es conjunta, tiene que ser llevada totalmente en conjunto. Se prevé una cláusula, que es la novena del contrato, que también dice que de considerarlo necesario, la caja y la SUPEN, de mutuo acuerdo, podrán aplicar la figura de investigación contractual por contrato adicional, de conformidad con la ley. El Asesor Jurídico de

la Caja efectivamente señala que el contrato prevé esa posibilidad, así que el contrato originalmente es por seis meses y hasta donde tiene entendido, vencería el 31 de enero; pero ya las partes acuerdan prorrogar el plazo, se puede modificar el contrato o hacer alguna adición al contrato, y es lo que interpreta estaría ocurriendo con esta prolongación hasta el mes de abril de 2015, por una figura que no la entiende bien, que es la suspensión, porque aquí pareciera que no es necesario suspenderlo, sino que simplemente al contrato se le amplía el plazo hasta una fecha. Ese aspecto le parece importante aclararlo, porque la figura del tercero se plantea para que participe durante la ejecución del contrato, previendo precisamente que pueda haber discrepancias con el consultor o discrepancias entre las dos partes, Caja y SUPEN. De manera que es importante que el contrato esté vigente para que efectivamente ese tercero entre, de ser necesario, a dirimir discrepancias de orden técnico. A él no le queda tan claro hasta ahora que se pueda afirmar –y no lo haría– cuando hay incumplimientos graves y no graves, porque le parece que el contrato tiene un plazo en aspectos de administración y evidentemente compromisos que están aquí plasmados y la obligación de cumplir con afiliarse al Régimen y de pagar, y cree que tiene la oportunidad de hacer las correcciones ahora, al ampliarse, y no será ese el motivo de una resolución contractual que sí puede hacer la Caja unilateralmente; es un escenario que debería evitarse por las razones que ya aquí se han señalado, y es un tema que la ampliación del plazo permite que se puedan anular no solo aspectos de fondo, sino también poder subsanar el cumplimiento de todos los compromisos desde el punto de vista formales como sustantivos de parte del consultor. Por ello, preferiría en este momento no adelantar criterio en el tema de incumplimientos graves, porque le parece lógico –casi en todo contrato– que en el camino se puedan presentar, sobre todo en aspectos sustantivos, temas de discrepancia. Por ese motivo, cuando se plantean entregables, los entregables están sujetos a la recepción a satisfacción y muchas veces, cuando una parte dice que no satisfacen, hay que ir buscando el punto de que satisfagan, en este caso tanto a la Caja como a SUPEN, de acuerdo con lo pactado en el contrato. Por esta razón sí le parece que es muy importante –y ese es el énfasis que quiere poner– que la intervención del tercero pueda entrar en juego durante la ejecución del contrato. Esto no sustituye, como dijo el señor Auditor, el trabajo de los actuarios, sino que más bien viene a complementarlo en el marco del proceso de tener un producto consensuado con la participación del tercero. En este caso, lo que cree es que lo único que esta Junta Directiva podría hacer es decirle a la Gerencia de Pensiones que vigile y se proponga que cumpla estrictamente lo que se planteó en el contrato, de conformidad con la ley, buscando que los aspectos sustantivos se cumplan y haciendo uso de todas las herramientas que el contrato dispone. Le parece que es un contrato bastante equilibrado en términos de cómo se proyectó, de manera que pudiera lograr la finalidad que se busca.

La Directora Alfaro Murillo, en relación con la cláusula novena de la vigencia del contrato, en realidad entiende que la Administración tiene la potestad de manifestar sus dudas o realizar un contrato adicional, eso cuando la Administración considere pertinente que junto a la ejecución, haya que incorporar un producto nuevo, por ejemplo, si es la adquisición de un medicamento, que se requiera más cantidad; en este caso sería que la Administración decide comprar un producto adicional que no había previsto originalmente en la contratación; o igualmente el contrato adicional que podría ser para darle más plata a la contratación, porque el servicio se considera pertinente y se requiere más de él. Esta es una posibilidad. Lo que se está haciendo aquí, o lo que se pretende hacer, es suspender la ejecución del contrato como tal, porque no se ha podido incorporar a la Universidad de Costa Rica; y como el contrato está próximo a vencer, hay que suspenderlo para que la UCR se incorpore, haga los análisis respectivos, se ponga como al día y

nuevamente se le da el plazo. Son dos figuras totalmente distintas y contempladas en la legislación.

El Director Gutiérrez Jiménez manifiesta que lo primero que quisiera decir es que le quedan muchas dudas relacionadas con este asunto y quisiera hacer suyas las palabras de don Rolando y del señor Auditor. No se puede llegar a decir que el contrato está incumplido hasta que esté cumplido y tener las bases fundadas para tener esto como incumplido: no obstante, precisamente como hay una nebulosa en algunos aspectos, le parece que hay que dividirlos en aspectos que son de forma; y los que son de fondo, que ninguno le toca a esta Junta Directiva, perseguirlos, revisarlos o acatar una u otra decisión que se vaya tomando en la Administración. Le parece que lo que se debe hacer, que muy bien lo resumió el Director Barrantes Muñoz y el señor Auditor, es que se instruya a que el contrato en todos sus aspectos, tanto de forma como de fondo, debe ser cumplido y que haya un celo en su seguimiento. Quisiera saber si existe, en el contrato o en algún documento, el hecho de que la SUPEN y la Caja se allanan a la decisión de la Universidad, porque de lo contrario, si expresamente no está dicho, se va a terminar igual que en el pasado, que una parte va a tener una posición y la otra va a tener otra. Eso es lo peor que le puede pasar a esta Junta Directiva, que debería tener al unísono un criterio, y eso es por lo que abogaría. Porque esto, más que darle las razones a uno u otro, como bien lo dijo el Director Fallas Camacho, lo que esta Junta Directiva quiere y pretende y está enfocada a lograrlo, es saber cuál es el punto de inflexión; por lo tanto si se tiene aquí alrededor de 2026, que puede ser entre el 26 y el 30, que es lo que algunos han sostenido en algún momento, a él particularmente le tiene sin cuidado defender a uno u otro; el punto es que si está en el 26 y el 30 hay que tenerlo claro y le parece injusto estar en ese predicamento a nivel de Junta Directiva, pero no tanto para Junta como para el país. Indica que le parece que se está viendo un desgaste en posiciones técnicas y le parece que difícilmente las partes van a ceder en sus posiciones técnicas. Resulta ser que este informe era precisamente para esclarecer cuál de las dos instituciones tiene la razón, y ahora se está recurriendo a la Universidad de Costa Rica para que avale o no la posición de uno y otro. Si hubiera un documento donde se diga que la CCSS (Caja Costarricense de Seguro Social) y la SUPEN se van a allanar al criterio de la UCR, el ejercicio tiene sentido; de lo contrario, se teme y ojalá esté equivocado, que al final se estará en la misma posición, los actuarios de la Caja diciendo que se necesitan una serie de elementos técnicos diferentes y la SUPEN diciendo que son subsanables; por tanto, el criterio del consultor es válido. Estos son aspectos de forma. En cuanto a los aspectos de fondo, que conllevan un elemento político, que no se puede descartar y a él lo tiene sin cuidado, le pediría a la Auditoría que le diera un seguimiento estricto, porque aquí los intereses del país son mucho más importantes que mantener posiciones profesionales o técnicas. Además, le preocupa que la celeridad con que la Caja debe responder a este asunto ya está sobrepasada en lo deseable; aquí lo que hay que hacer es bajar la cabeza, si es que hay que bajarla y poder entender que si es subsanable se debe subsanar y tratar de resolver el tema a la brevedad, porque cada día que pasa se está jugando en contra del Régimen. Le parece que a lo que hay que apuntar es a que la Administración haga su trabajo; no acepta, por ejemplo, que al día de hoy no se tenga una respuesta de si ya se notificó o no el asunto de la afiliación, cuando este era un informe que lo que pretendía, bien lo dice doña Rocío, es tener toda la claridad del caso; él hubiera esperado que si a la Gerencia Financiera le toca ir a inspección, también estuviera Inspección aquí, también estuvieron los actuarios aquí, para poder discutir y decirle a los actuarios que aterricen este tema; no puede ser posible que una carta vaya y al día de hoy no se sabe si la Inspección ya lo afilió o no; coincide con don Rolando es que ese aspecto de forma es subsanable, porque a su entender, si una persona no se quiso inscribir, se inscribe de oficio y el

problema de pago será después: y si el señor debe, puede después hacer una compensación, si jurídicamente procede, porque así se hace en la vida real con cualquier administrado; para esos casos, existe una figura que se llama pago por compensación. No obstante, lo quiere resaltar es aquí no se van a definir los detalles del contrato, porque la Junta Directiva no es la administradora del contrato; este órgano colegiado es el que debe velar por el macro, porque el resultado final llegue. Pero no es el órgano administrador del contrato, no es quien debe estar fijándose si notificaron o no, si inscribieron o no, y en especial si se cumple el clausulado o no, eso le corresponde a la Administración. Lo que sí debe hacer la Junta Directiva es ser vehementes –y así pretende serlo– en instruir a la Administración para que dé el seguimiento estricto, celoso y apegado a derecho que corresponde. Insiste en que a la altura de este juego, en este momento, él no se atrevería de ninguna manera a decir que hay un contrato cumplido, como tampoco puede decir lo contrario en términos de que existen posibles causas a valorar, pero hoy hay un plazo y los contratos tienen un principio, que es que se suscriben para cumplirlos, y las partes deben velar diligentemente para que se cumpla. Le parece que debería llamarse la atención a los actuarios de la Caja, en que si son temas de fondo irreversibles, que mantengan su posición; en cuestiones técnicas él no se va a meter, pero que también entiendan que lo que se pretende es que este contrato finalice y se tenga un resultado que permita a esta Institución y al país, tomar las decisiones que correspondan.

Le parece a la señora Presidenta Ejecutiva que es conveniente hacer tres aclaraciones. La primera es que el informe que se trae a Junta es para conocimiento y no para la toma de decisiones. Lo segundo es que en ningún momento se ha planteado que el contrato haya que romperlo por incumplimiento; reitera que no se ha planteado en ningún momento por la Administración que el contrato no se ha cumplido, está en el rango de cumplimiento. La tercera es aclarar a don Adolfo que las decisiones que aquí se van a tomar no son de la Presidencia Ejecutiva, son de la Junta Directiva, son del órgano colegiado; ello, porque en dos ocasiones ha dicho don Adolfo “doña Rocío, tal cosa”, y quiere que quede claro que no es ella la que toma la decisión sino el órgano colegiado. El otro aspecto es que el acompañamiento de la Universidad de Costa Rica está contemplado en el contrato, es conocido por el contratista y es conocido por los administradores, es decir, esto no es un tema que surge ahora al final; lamentablemente debe mencionar que los cambios en la Gerencia de Pensiones no permitieron acelerar las gestiones con la Universidad; es algo que si bien le toca a la Administración, surgieron unos impasses tanto por los cambios en los Gerentes como por el período de vacaciones, que como le decía ahora al doctor Fallas, en bajito, los tiempos académicos a veces no son los tiempos de la Administración activa. Aquí se ha estado corriendo, pero también ellos tenían que revisar el convenio, todo esto para aclarar algunos aspectos que le parece de suma importancia en esta lógica. Por otra parte, hay un tema que aquí no se ha mencionado pero que quiere irlo colocando, independientemente de lo que proceda en la discusión; cree muy respetuosamente que es preciso, antes de terminar esta sesión, definir cómo es que se va a abordar el tema en la comunicación pública; tiene que haber un acuerdo de la Junta Directiva en ese sentido, y tener muy claro cuál va a ser esa comunicación de parte de la Institución. Quiere agregar que, como lo dijo el señor Gerente de Pensiones, la Superintendencia ha colocado también inconsistencias y solicitado aclaraciones; no ha sido una posición solamente de la Caja y cree que es importante destacarlo; tampoco la Superintendencia está diciendo que los productos ya están para recibirlos, ellos mismos han solicitado aclaraciones y las han puesto en la Comisión Técnica; esto es muy importante, porque si ni la SUPEN ni la Caja están satisfechos, el contratista tiene que seguirlo trabajando. Hay un aspecto que le parece fundamental tratar aquí de esas insatisfacciones de las dos partes; aunque lo dicen de diferente

forma, las dos están totalmente de acuerdo en que es inminente, pertinente pedirle al contratista que entregue los algoritmos, que están en el primer producto. Ése es un tema absolutamente pertinente porque con ello se predeterminan los resultados del estudio; si hay análisis y no hay algoritmos, la pregunta que se hace la SUPEN y que se hace la Caja, es en base a qué salieron esos resultados. Ella quiere colocar ese asunto que es sumamente pertinente y que es uno de los aspectos más importantes –inclusive para ella que no es experta en el tema– pero la lógica plantea que si se tienen resultados pero no se sabe cómo se llegó a ellos, hay una duda razonable.

El Director Loría Chaves comenta que, en realidad, todos están claros que el contrato conjunto CCSS-SUPEN tiene por objetivo darle confianza a la opinión pública en cuanto y en tanto los resultados den una versión unificada. Le preocupa que cuando la SUPEN hizo el estudio con la empresa mexicana, la Institución insistió por algunos medios que le entregaran los resultados del trabajo, porque no se conocía sobre qué base emitieron criterios, pero nunca los entregaron. Para él, los números del trabajo son urgentes, para verificar sobre qué base se están dando los criterios. Por otra parte, tiene la impresión de que es posible que al final de cuentas, como dijo don Adolfo, vaya a haber discrepancias entre SUPEN y la Caja y le parece que a esta Junta Directiva, como órgano colegiado, lo que le interesa es darle sostenibilidad al Régimen de Pensiones. Puede pasar lo que sea, pero la responsabilidad de esta Junta Directiva, con SUPEN o sin SUPEN, es darle sostenibilidad al Régimen de IVM, de manera que le parece que los funcionarios que están trabajando esto en la Gerencia de Pensiones deberían hacer sus números, tener sus propuestas de reformas, porque por ejemplo el año pasado tomó la decisión de cerrar el portillo de las pensiones adelantadas, y eso fue muy importante porque iba a tener un impacto en la sostenibilidad del Régimen y después se tomó la decisión del aumento de la cuota contributiva, lo que también fue muy importante para darle sostenibilidad al Régimen, que es una obligación de esta Junta Directiva y solo de ella. Hace una propuesta en forma muy respetuosa para que la Gerencia de Pensiones haga sus ejercicios, porque de pronto ya se sabe que las discrepancias más importantes con SUPEN es en el tema de las medidas; la Superintendencia siempre ha apostado por una posición muy fuerte como aumentar la edad a los 68 años y pasar la contribución de 9 a 15.

La Directora Alfaro Murillo comenta que ella tuvo la oportunidad de abordar el tema en la Comisión de Control y Gasto Público, porque ahí se abordan todos estos temas. Lo que quiere dejar claro es que la discusión se ha extendido con cuatro señores Directores que han mencionado que lo relevante es en aras de quienes corresponden. Esta discusión, desde que se tuvo en la Asamblea Legislativa, le parecía que ambas partes simulaban aquella caricatura donde hay dos personas en un edificio alto, que se van a tirar, y abajo hay dos personas discutiendo si el edificio tiene una altura de treinta metros o de cuarenta, y eso es irrelevante: cuando caigan sobre el concreto se van a despedazar. De manera que hace la acotación porque le parece que la discusión va a ser muy difícil y duda que vaya a haber acuerdo, porque tanto la Caja como la SUPEN, como un consultor externo, como ahora que se incorporaría la UCR, todos tienen tesis diferentes y cada uno “jala para su lado”. La verdad es que a la Caja, como administradora del sistema, le interesa que las cosas se resuelvan pronto, siempre tomando en cuenta que es a nivel de la Gerencia; si después de estar ella en esta Junta Directiva tres años más, el asunto no se ha resuelto, va a pedir que se sancione a todos los responsables, porque están poniendo en juego un sistema que cubre a la población costarricense, que es importantísimo. Aquí el tema de los egos no le importa, pero estando en la Asamblea Legislativa lo que vio fue un pulso de egos en las comparecencias ante la Comisión de Control y Gasto Público; no le interesa sostener las tesis que tiene esta institución o que ha tenido, actuales, lógicamente lo que importa es que los actuarios

abran mente y concreten, y se llegue a punto; quisiera un tipo de actuario negociador a favor de la Caja, pero no para sostener sus tesis y teorías técnicas, porque ese no es el punto ahora, el régimen debe continuarse y ajustarlo para que responda a la sociedad; y esos ajustes dependen de que todos estos señores se pongan de acuerdo, porque que no se pongan de acuerdo está siendo un obstáculo. Insiste en que la incorporación de la Universidad de Costa Rica, como han mencionado algunos, puede verse positivamente, pero si no hay apertura en esta Institución ni en la SUPEN, puede venir cualquier otra institución que aquí no va a pasar absolutamente nada, porque lo que habrá será que en lugar de que los informes digan posición de la Caja, posición de SUPEN, posición del contratista, va a haber un cuarto rubro donde diga posición de la UCR. La verdad es que, como lo dijo don Adolfo, la situación se va a complicar más, porque ahora van a haber más tesis sobre el asunto. Cuando ve las observaciones que se presentan en el informe, evidentemente se puntualizan temas concretos: inconsistencias con la metodología de población abierta, omisión de supuestos ingresos, tasas técnicas reales; la SUPEN también dice que no se considera el aumento de la masa salarial; realmente para un consultor es de difícil conducción. De alguna manera, insiste, le parece respetuosamente para los Directores, que lo que la Gerencia tiene que cumplir resolviendo; se está hablando de mediano, se sabe que en el corto es imposible, pero sí en el mediano; pero si ese tema no se resuelve antes de 2016, en el 2017 y en el 2018, asegura que va a pedir que los encargados de esos procesos sean separados de sus cargos; es demasiado lo que está en juego, para que estos temas sigan sin ser aclarados.

La Directora Soto Hernández indica que, oyendo todo lo que se ha manifestado esta mañana y habiendo reconocido en algún momento por el periódico cuando se firmó este convenio, ha tenido gran preocupación porque las cosas no son para la eternidad, en el camino debe haber cambios para fortalecerse, para fortalecer los sistemas y que se mantengan bien. Cree que son muy claras las exposiciones de hoy, tanto lo que ha presentado el señor Gerente de Pensiones, como las manifestaciones de los Directores; todos han opinado y piensa que todos conocen en lo que están, pero lo que a ella le preocupa al final del camino es que se tiene que tomar una decisión y ahí a veces merodean cómo se va a tomar y qué es lo que se quiere. En realidad, humildemente puede decir que en su condición de persona, de costarricense y de miembro de esta Junta Directiva, le parece que de alguna manera se ha sido, tal vez, un poco laxo con el contratista. En otra posición, ella ya lo hubiera quitado del camino y traído otra persona, pero sabe que hay que respetar contratos. Cuando él desobedece, le parece que es una realidad que él desobedece y siga desobedeciendo y ahí se mantiene. Pero como una alternativa y como una oportunidad más para reordenar, le parece acertado que la Administración gestione y se reoriente para fortalecer cuáles son los aportes de sus propios actuarios y de otras personas; le parece muy importante darle oportunidad a un tercero, le parece importante que aparezca en escena la Universidad de Costa Rica, porque cree que puede ayudar. Podría ser lo que dice don Adolfo, van a allanar o no van a allanar o van a enredar más, pero piensa que en la mesa de negociación, cuando se conversa con la UCR se le dice qué es lo que se quiere. Cree que la estrategia de la suspensión y todo ese juego es interesante y que se fortalezca con la Universidad, para tener un panorama más claro para el 25 de abril.

Considera el licenciado Barrantes Espinoza oportuno aclarar unos puntos que los miembros de Junta han expresado y básicamente enfatizar, que al día de hoy, la posición suya como Gerente de Pensiones ha sido de consenso con la SUPEN; en este momento no hay un criterio dividido en todas estas acciones y decisiones que han tomado. Precisamente, tal vez se ha visto el tema de la gravedad; hay unas observaciones que la parte técnica de la Caja ha hecho de manera clara y

concreta y que en su opinión son importantes de atender, al igual que los técnicos de la SUPEN. Esto se ha hecho saber al contratista y en este momento no existe un acuerdo de la Comisión Técnica en conjunto, calificando todavía esas observaciones, las que han sido hechas del conocimiento del consultor; para él es importante que se estudien y evidentemente estarían esperando que se atiendan de conformidad con lo que establece el contrato. En lo que se refiere al incumplimiento de la filiación, ese punto está siendo analizado desde el punto de vista legal. Hay una calificación de los incumplimientos que el Administrador del contrato ha determinado como graves, pero básicamente por el tema de revisiones de segunda vez se está haciendo el análisis respectivo; no es una parte que la Comisión Técnica haya hecho ver, sino que precisamente es un señalamiento que ha hecho el Administrador de lo que él considera son incumplimientos y por ello se ha pedido el criterio legal de la Comisión Administrativa CCSS-SUPEN; pero desde el punto de vista de la Comisión Técnica no se han calificado los incumplimientos, sino que ha sido clara, directa y contundente sobre las observaciones que debe atender el contratista, y se ha analizado en el marco legal que efectivamente existe toda una normativa donde al contratista se le permite atender todas estas observaciones. Todo esto, como para dejarlo claro. Por otra parte, quiere aclarar que la Gerencia de Pensiones no está tampoco, como Gerencia, defendiendo posiciones a ultranza y sin sentido. Están concientes de que el interés público es conocer la realidad del IVM y que se tomen las medidas que se tienen que tomar para darle sostenibilidad al Régimen. Por ello, van a estar en este caso dándole seguimiento oportuno a este asunto y evidentemente, si hay un tercero que hace señalamientos, aquí no van a pelear el asunto del plazo, si es un año u otro, sino que efectivamente hay que tomar medidas; como sea, al margen de estos datos, ya han pasado diez años después de la última reforma y es bueno que IVM evalúe qué ha pasado en estos diez años, qué se ha hecho con la cobertura, qué se ha hecho con parte de invalidez, qué ha hecho con las inversiones; empezar en un tema de abrir espacios con los grupos para dar rendición de cuentas y que al final, efectivamente, se pueden tener las medidas para fortalecer el Régimen. Ciertamente, como señalaban los señores Directores, se ha pensado en algunas alternativas, se ha ido avanzando, no es que la Gerencia por sí sola haya planteado alternativa, también lo ha hecho la Dirección Actuarial. Reitera que este es un informe de la situación actual y por un principio de transparencia, debe informar que el señor Superintendente le solicitó comunicar a los señores Directores que en el caso de lo requieran, él puede venir también a dar su explicación de cómo está viendo esta situación.

El Director Devandas Brenes insiste con su tesis de que es solo a esta Institución a la que le corresponde el seguro del Régimen de IVM, legal y constitucionalmente; y es responsabilidad de esta Junta Directiva, junto con el cuerpo técnico, definir las acciones que se deben tomar en este campo; es, reitera, una decisión estrictamente institucional. Conforme con la última idea que ha propuesto el señor Gerente, sería importante ver si para la próxima sesión puede salir algún acuerdo; para ello, se requiere que la Gerencia de Pensiones, en el menor corto plazo, presente una propuesta con los cambios que hay que hacer, si es que hay que hacerlos, en el Régimen de Invalidez, Vejez y Muerte. Considera, respetuosamente, que no debe darse una participación a una institución como la SUPEN en igualdad de condiciones que a la Caja, en el Régimen que tiene que ver con las pensiones, porque evidentemente las dos instituciones no tienen las mismas condiciones ni las mismas responsabilidades: la responsable de este régimen es la Caja, y aunque SUPEN puede verter sus criterios, no tiene ninguna autoridad para intervenir en el régimen de pensiones de la Caja; incluso le parece que tendrá todo un sustento jurídico, pero como un antecedente, sería interesante analizar el hecho de que, en este asunto, la Caja y otra institución contraten simultáneamente, porque al establecer en un contrato responsabilidades para la Caja,

no sabe hasta qué punto es una delegación de responsabilidades; ahora se firma este contrato, mañana se puede firmar otro donde la Caja de alguna manera pierda facultades. Esta situación le preocupa como un precedente y quería dejarla planteada. Recuerda que, como lo ha señalado en varias oportunidades don Adolfo, las decisiones tienen que tomarse con una base muy seria, y en el caso del Régimen de Pensiones la seriedad la dan los estudios actuariales. Si efectivamente le dicen que este cambio debe darse, bueno, que le demuestren cuál es la ecuación, cuáles son las variables que se utilizaron, cuál es el sustento de esas variables, para estar seguro que está tomando una decisión con base en algo concreto, y no que se le ocurra a alguien decir que se cambie algo porque se cambie, lo que no le parece correcto. Por ello le parece deseable que se acelere que la Universidad dé su criterio, pero reitera, no para hacer ni lo que diga el contratista, ni lo que diga la UCR, sino para hacer lo que esta Institución decida con base en sus equipos técnicos, y como podría decirse, que Dios ampare a la Caja si se asume una decisión equivocada; pero es la Institución y esta Junta Directiva los que tienen que decidir, y nadie más. En materia de comunicación, adelanta que efectivamente desde afuera lo vio, se creó un contexto en el cual la SUPEN transmitió la idea a la población de que la Caja estaba ocultando información al país, y que hay intereses creados en la Caja de no decir la verdad. Por otro lado, su idea, desde afuera, era que la posición de la Superintendencia podía estar generando pánico sobre la sostenibilidad del régimen del IVM, una actitud que no le parece responsable sobre todo cuando se están analizando temas de alto riesgo. Porque al hablar de la sostenibilidad de IVM, se está también hablando de las inversiones y ahí se está tocando un mercado financiero que es muy sensible. Si se saca la especie de que un banco equis está en peligro, obviamente ese banco va a estar igual de preocupado que él, por el pánico que esas expectativas generan, y le parece que en ese sentido la comunicación de la Caja debe ser muy seria, en el sentido de que, reitera el término, de que la Junta Directiva no puede tomar una decisión –que definitivamente le corresponde– si no tiene una solidez en el apoyo de esa decisión y que esa solidez la va a dar, finalmente, el estudio de los expertos de la Institución y por los asesores que se consideren necesarios, pero al final son los expertos propios los que van a venir a decir que se haga A o B. Esta es su posición sobre este tema.

El Director Fallas Camacho está de acuerdo con la posición que don Mario está generando. Cuando se solicitó este estudio, la Caja estaba paralizada. La Caja tiene su propia hoja de ruta, montada en elementos técnicos definidos, la prima media escalonada, que todos están de acuerdo que requiere periódicamente modificaciones, para que tenga sostenibilidad. El hecho es que durante 38 años la Caja ha estado trabajando y tiene clara una estrategia para manejar el régimen; no solo buscó la prima media escalonada, que es la que se originó desde el inicio del régimen, sino en los últimos años se han dado cambios que les tocaba su turno. Se modificaron las bases para la aplicación del porcentaje de los salarios que no estaban apropiadamente fijados, y se le ha pedido a la Dirección Actuarial que esté dando los elementos para poder tomar las medidas que haya que tomar, para darle esa sostenibilidad. Esa transición que se está presentando ahora, un poco por ese grado de intranquilidad que levantó la información de la SUPEN al público, fue lo que llevó a la Caja a considerar este estudio conjunto, para llevar más tranquilidad a la sociedad; inclusive el estudio considera dos fórmulas para la elaboración, uno la prima media escalonada y otro utilizando el mecanismo que está definiendo la SUPEN. Pero la Institución tiene un proceso en marcha y ante esas interrogantes, considera que se debe aprovechar la oportunidad para ver si es necesario modificar el esquema, porque las decisiones que tome la Institución tienen repercusiones muy serias, laborales y de empresas, etc., de manera que tiene que ser una toma

muy seria y está seguro de que todos piensan que ojalá se complete este estudio conjunto, en el que todos confían.

La Directora Alfaro Murillo indica que es clarísimo que la responsabilidad es de esta Institución. A ella lo que en particular le preocupa es que cuando se contratan estudios externos, generan como todo esa inversión de tiempo y esfuerzos, que si se puso tal cosa o no se puso, y en esa discusión se va un montón de tiempo. Comparte con el doctor Fallas que la Gerencia de Pensiones siga su trabajo para recomendar lo que hay que hacer, pero el problema es que la consultoría está y ahora la incorporación de un nuevo actor genera, se quiera o no, una demora, porque permite que aquí se dedique tiempo –tres meses más– para ver qué hizo la Universidad de Costa Rica y cómo lo hizo; esto para lo único que sirve, a su juicio, es para dilatar los procesos. Siguiendo la línea de los Directores Devandas y Fallas, lo que quiere ver son las medidas que hay que tomar, las que recomienda la Gerencia de Pensiones. Los estudios del consultor, la UCR y cualquier otro podrán venir después, lo que quiere es tener claridad, a enero de 2015, de qué acciones hay que tomar en el corto, mediano y largo plazo y eso lo quiere de la Gerencia de Pensiones; no lo quiere de la consultoría, no lo quiere de la UCR. En este momento eso no es determinante para tomar acciones. Le parece que se debería estar dedicando una sesión completa para ver qué es lo que hay que hacer en el corto, mediano y largo plazo; y sí se vio, porque han estado conversando que sobre algunos de esos temas se tomaron algunas decisiones el año pasado; no importa, plantea que se vea el conjunto pero con propuestas concretas. Lo quiere de la Caja, porque como dijo don Mario, es su responsabilidad constitucional. Lo quiere en el corto plazo, no esperar a que se presenten argumentos de si cumple o no, quién paga o no; ese no es un tema de la Junta, la Junta Directiva tiene que ver el tema de fondo. Como lo dijo, lo que no quiere es correr el riesgo de que la UCR se convierta en otro actor en la toma de decisiones que le competen a la Caja; la solución que espera es de la Caja. Hay una Dirección Actuarial, y esto lo que está diciendo es que en la Gerencia de Pensiones hay un gentío, hay una Dirección Actuarial con un gentío y no se tiene claridad de qué hay que hacer; ahora sí se preocupó, porque alguien no está haciendo el trabajo que tiene que hacer.

El Director Alvarado Rivera Muñoz menciona que se dice que, cuando se necesita resolver un problema, lo primero que hay que hacer es estar claro de que se tiene un problema, porque si el principio es que no se cree que haya un problema, no se ve cómo se va a solucionar. Cree que por ahí tiene que pasar este tema, porque la gran discusión que se ha dado entre la SUPEN y la Caja es que la Superintendencia dice que hay una reducción del plazo para que el Régimen expire y la Caja dice que eso no es cierto, lo que denota que es un tema de fondo y no de metodologías; y podrían variarse las metodologías para llegar a una misma solución o a una solución parecida. Pero si la lógica dice que el problema de fondo es que no hay acuerdo entre lo que uno y otro están diciendo, ahí sí hay un problema serio para resolverlo. Considera que esa primera etapa es lo que le daría como tranquilidad para poder decir que se va a ir en pos de una solución; porque así como doña Marielos plantea, que ella quiere que le vengan a decir cuáles son las soluciones que hay que tomar en un plazo no mayor de un mes, para poder tomar decisiones y resolver, él está presumiendo que bajo ese criterio o esas premisas se tiene un problema con las pensiones y con la estabilidad del Régimen de IVM en el tiempo. Supone que eso, si se acepta así, en alguna medida se estaría dándole la razón a la Superintendencia de Pensiones de que hay un problema real en el Régimen y que la sostenibilidad no es tan cierta. En esta sala de sesiones se ha dicho que el régimen no es saludable; don Gustavo, en algún momento planteó que el Régimen está saludable y que están aplicando las propuestas de modificación de la tasa escalonada, y van

adelante. Lo que él quisiera es que realmente haya claridad en ese punto, que se tenga una claridad meridiana de si realmente el régimen está o no está con problemas. El plazo de si son 40 años o son 25 o son 15, no sabe pero cree que si se parte de la idea de que efectivamente hay un problema, deberían enfocarse las acciones para buscar la solución. Al igual que doña Marielos, cree –por lo poco a su saber y entender– que aquí el tema es que hay que resolver. Hace muchos años él hizo una presentación aquí y se dijo que se iba a tomar de los recursos de IVM y que eso iba a tener un impacto en los plazos y que se iba a reducir alrededor de cinco años, pero que en el tiempo era subsanable y personalmente fue y lo comentó con el Departamento Actuarial y en una discusión profunda pidió que se le informara la realidad, en el entendido de que si había algo que hacer, se podía resolver, pero que no le escondieran la información o no le dijeran medias verdades; y efectivamente se vio que se iba a reducir en cinco años, por algunos procesos que se habían decidido tomar; y cree que se ha repetido en algunas ocasiones tener que tomar recursos para hacer frente a gastos. Pero si hay una reducción de cinco o diez años es importante saberlo con esa claridad meridiana de que son diez años, por las razones que hayan sido y por las necesidades que se hayan tenido, y porque efectivamente la Institución tomó esa decisión porque no quedaba otra opción. Está bien, si eso es así y se tiene claro, hay que ir para adelante y ver qué se puede hacer para resolverlo. Pero es preciso tener esa tranquilidad y si no es cierto que el sistema tenga un riesgo, no ve qué se va a proponer para resolver; si no hay riesgos, no hay riesgos y se sigue adelante olvidando el tema. Otra preocupación que tiene es que, cuando hace cálculos actuariales, no siendo él experto en ese tema, toma una serie de variables que son macroeconómicas, que tienen que ver con temas poblacionales, etc., pero resulta que el país ha cambiado radicalmente en esos conceptos: la situación macroeconómica del país ha cambiado radicalmente, la propuesta de afiliación a la Caja ha cambiado radicalmente, la forma de empleo ha cambiado radicalmente. Viendo las estadísticas básicas de la Caja, por ejemplo cuál es la modificación de la afiliación que ha tenido, hay mucha gente afiliada por su patrono y, por condiciones particulares del mercado, empieza a crecer la masa de afiliados independientes; esas variables nadie las podía prever, porque son variables que son del momento económico del país, que inducen a tener una serie de modificaciones en los conceptos de las variables macroeconómicas y por tanto actuariales, para poder determinarlas. En línea de lo que señala doña Marielos, cree que es terriblemente importante que esas variables que se han modificado en el tiempo y en el muy corto tiempo, por el cambio radical en el país, hay que considerarlas y hay que tener esa frialdad, desde la parte técnica, para decir que se hizo una proyección hace diez años con una serie de condiciones y de variables macroeconómicas y actuariales que se han modificado profundamente, pero resulta que en el tiempo eso no va a tener una incidencia equis o ye; no importa, están todos tranquilos y van para adelante. Pero él sí pediría que se tuviese toda la tranquilidad del mundo, y toda la transparencia del mundo, y si hay modificaciones hay modificaciones, y si hay plazos reducidos hay plazos reducidos, que no son culpa de nadie, esas son las condiciones reales de la vida, esos son los fenómenos históricos; de modo que se actúe en concordancia con esas situaciones que fueron difíciles de prever y que se haga lo que hay que hacer para resolverlas; si se logra tener un impacto en el IVM que dé el espacio de crecer o de sostenerlo diez años más, ya se hizo un gran esfuerzo y le tocará a otros en el tiempo ver si lo pueden modificar y si no, pasará lo que pasó en España, que el Estado tuvo que sumir las pensiones; no hay otra, tampoco es que se va a acabar el mundo, pero hay que tener esa claridad y esa tranquilidad de tomar decisiones fundamentales; esa es una decisión imprescindible porque tiene que ver con las pensiones de los ciudadanos en el largo plazo.

El Director Gutiérrez Jiménez quisiera tener la tranquilidad que habla don Renato; él no la tiene, lo dice con toda sinceridad, porque se siente en dos puertos; por un lado le dicen que los datos son unos y por otro lado le dicen que los datos son otros; sin embargo, como sector privado y como parte de esta Junta Directiva, cree que muchos se sienten igual y ante la duda le parece que lo que se debe hacer es admitir la condición más conservadora, y trabajar a partir de ahí. Lo que no admite es que se siga “pateando la bola”. Él ha venido diciendo hace más de dos años que este tema hay que resolverlo. Ha creído que a la Gerencia de turno –y salva la responsabilidad de don Jaime– le corresponde la labor de traer las soluciones, las propuestas de hacia dónde hay que dirigirse para proteger el régimen y fortalecerlo. Por ejemplo, él ha sido uno de los Directores que más se ha opuesto al uso de los intereses, porque considera que el uso de los intereses viene a socavar la reserva. Respecto de los criterios técnicos que se han dado aquí, como decía don Oscar, en alguien hay que creer; si traen un criterio técnico y alguien no tiene el expertis actuarial como lo tienen otros, pues se hace eco del criterio técnico. Él se ha apartado del criterio técnico porque considera que no es correcto; aun cuando Actuarial ha dicho que los intereses no socavan las reservas, para él sí, y eso no se vale, eso para él es una muestra de que se puede estar eventualmente en una situación de menoscabo del Régimen. Siguiendo en este amén, sosteniendo SUPEN una tesis, el contratista otra y los actuarios a la Caja otra, es la peor situación que se puede tener, porque no se tienen los insumos ni esa tranquilidad que pretende don Renato, que él no la tiene; porque lo que le hubiera gustado es contar con cifras, con datos y con información absolutamente objetiva, consensuada, que le permita decir que a partir de un momento determinado, ese es el punto de inflexión, y a partir de ese punto de inflexión tener las propuestas de la administración y de quien corresponda, para actuar en consecuencia. Dicho sea de paso, son acciones que deben ser una sumatoria de ellas y no una en particular, porque la más fácil sería decir que se van a subir las cuotas, pero si en el momento actual se suben las cuotas, se va a crear todo un efecto en el sector privado; primero, porque no es cierto que se va a recabar lo que se piensa recabar; segundo, porque se va a lanzar en la informalidad a un montón de gente y se va a perjudicar la producción del país y el empleo, que ya de por sí está pasando por una situación difícil. En resumen, nuevamente quisiera solicitar a la Administración, a la Gerencia, que empiecen a tener escenarios conservadores. Si se está hablando del 26-30, que él considera andará en 26-30 y además cuatro años no hacen la diferencia, se debe empezar a definir acciones, tomando en cuenta la posición conservadora, y qué dicha si mañana se llega a la conclusión de que la acción conservadora era la correcta, porque eso quiere decir que se van a tener mayores réditos.

El Director Devandas Brenes destaca la mención que hace don Adolfo del 26-30, porque no entiende y no sabe de dónde sale esa información.

Aclara el Director Gutiérrez Jiménez que se refiere a los años 2026 y 2030, que es cuando muchos han calculado que se llegue al punto de inflexión y no al año 2035. Es algo que se ha mencionado en borradores que no son oficiales.

El señor Gerente de Pensiones informa que parte de los estudios que están en revisión, incluyen esos borradores.

El Director Devandas Brenes manifiesta que si esos borradores son públicos, le gustaría empezar a verlos; su preocupación es si son públicos, porque hasta ahora no había oído el dato.

El Director Gutiérrez Jiménez admite que no lo ha visto, lo tiene de referencia. Aclara que no está diciendo que esas son respuestas oficiales ni mucho menos, lo que está diciendo es que independientemente del resultado final, considera que se deberían tener posiciones conservadoras, porque al final le da la impresión de que, salga como salga el informe, se van a tener dos posiciones, y eso es lo peor que puede pasar, porque no dará la tranquilidad de que habla don Renato. En lugar de esperar a que vengan esos resultados hasta enero, quisiera reiterar lo que ha venido diciendo desde hace año y medio, y que también lo han dicho los Directores Fallas y Loría: que se pida a la Administración que traiga propuestas, que traiga acciones concretas, que se opte por una posición conservadora que permita empezar a crear escenarios de corto, mediano y largo plazo, que se puedan ir haciendo los ejercicios, las corridas, las visiones de estrategia, cuáles son los efectos políticos, cuáles son los efectos graves, en qué se perjudica o no a sectores si se toma equis o ye acción, cómo empezar a vender esto, cómo se visualiza, cómo se proyecta; porque repite, esperar simplemente a enero, febrero o marzo del próximo año, y tener de pronto un resultado ambiguo, es mejor haber hecho la tarea. En esto él es muy claro y le solicitaría a la señora Presidenta Ejecutiva presionar lo que se tenga que presionar para que los equipos, los actuarios, etc., no atrasen nada del proceso, porque este tema no debe esperar.

Señala el Director Devandas Brenes que aquí hay un tema adicional. Está de acuerdo con la preocupación de que se haga frente al asunto, pero se van a pagar sesenta millones de colones; indica a don Adolfo que si se entrega un producto que no reúne las condiciones, ya ahí no está en discusión el régimen de pensiones, está en discusión si el trabajo se puede recibir satisfactoriamente; le parece que en ese caso, los técnicos tienen que dar una recomendación en cuanto a si ese producto se puede recibir o no, igual que la Gerencia de Infraestructura recomienda si se recibe o no un edificio que se está construyendo. Qué pasaría, esa es otra vista distinta del tema de fondo.

La doctora Sáenz Madrigal, para retomar el escenario en que se estaba, solicita al señor Gerente de Pensiones que lea la propuesta de acuerdo.

**Por tanto,** se tiene a la vista el oficio N° GP-21.071-15, del 19 de enero del año 2015, que en adelante se transcribe, en lo conducente, firmado por el señor Gerente de Pensiones, por medio del que informa respecto “Estado de la licitación de la Valuación Actuarial Externa del IVM CCSS-SUPEN”:

“Con el propósito de valorar la situación actuarial del Seguro de Invalidez, Vejez y Muerte, conjuntamente la Caja Costarricense de Seguro Social y la Superintendencia de Pensiones promovieron la contratación de servicios profesionales para generar una valuación actuarial externa del Régimen de Invalidez, Vejez Muerte con corte al 31 de diciembre 2013.

La Junta Directiva en el artículo 55° de la sesión N° 8694 celebrada 13 de febrero del 2014, acordó adjudicar el procedimiento 2013LI-000001-05101, cuyo objeto contractual es “Contratación Externa de Servicios Profesionales, por parte de la CCSS y la SUPEN, para generar una valuación actuarial del Régimen de Invalidez, Vejez y Muerte”.

En virtud de ello, esta Institución, la Superintendencia y el Contratista, suscribieron el contrato No. 2014-000002-00 el 28 de julio del 2014.

Sobre el particular y con el fin de informar a esa estimable sobre los elementos en el transcurso de este proceso desde sus orígenes hasta la fecha, de manera atenta presento el documento “Estado Actual Licitación Externa Valuación Actuarial Régimen de Invalidez, Vejez y Muerte”,

la Junta Directiva –en forma unánime- **ACUERDA** dar por conocido el documento “Estado Actual Licitación Externa Valuación Actuarial Régimen de Invalidez, Vejez y Muerte”, contrato N° 2014-000002-00.

Asimismo, **ACUERDA** instruir a la Administración para que sea diligente en el seguimiento y ejecución del citado contrato, de manera que se dé estricto cumplimiento a dicha contratación.

Sometida a votación la moción para que lo resuelto se adopte en firme es acogida unánimemente. Por lo tanto, el acuerdo se adopta en firme.

El licenciado Barrantes Espinoza y la licenciada Badilla Chaves se retiran del salón de sesiones.

#### **ARTICULO 6°**

Se someten a revisión y **se aprueban** las actas de las sesiones números 8743 y 8744, con las modificaciones de forma planteadas por la Directora Soto Hernández, que quedan directamente incorporadas en el borrador original de estas actas.

#### **ARTICULO 7°**

Acogida la propuesta de la señora Presidenta Ejecutiva y de conformidad con lo establecido por el artículo 1° del Reglamento Interno de la Junta Directiva, la Junta Directiva –por unanimidad y mediante resolución firme- **ACUERDA** reelegir al Director Oscar Ricardo Fallas Camacho como Vicepresidente de la Junta Directiva durante el año 2015.

#### **ARTICULO 8°**

La señora Presidenta Ejecutiva se refiere a la conformación de las Comisiones de Trabajo de la Junta Directiva, según lo establece el artículo 15° del *Reglamento Interno de la Junta Directiva*. Al efecto, da lectura a lo dispuesto en el mencionado artículo.

**Por lo tanto**, sometida a votación la propuesta y habiendo deliberado sobre el particular, la Junta Directiva –unánimemente y mediante resolución firme- **ACUERDA** integrar Comisiones de trabajo de la Junta Directiva para el año 2015, en los siguientes términos:

#### **Comisión de Salud:**

Dr. Oscar R. Fallas Camacho.

Dr. Mario Devandas Brenes.

Lic. Rolando Barrantes Muñoz.

Dra. María Eugenia Villalta Bonilla, Gerente Médico y Asesora.

**Comisión de Pensiones:**

Lida. Mayra Soto Hernández.  
Lic. Rolando Barrantes Muñoz.  
Lic. Renato Alvarado Rivera.  
Lic. Jaime Barrantes Espinoza, Gerente de Pensiones y Asesor.

**Comisión de Tecnologías y Ambiente:**

Dr. Mario Devandas Brenes.  
Lic. Rolando Barrantes Muñoz.  
Arq. Gabriela Murillo Jenkins, Gerente de Infraestructura y Tecnologías, y Asesora.

**Comisión Administrativa-Financiera:**

Lic. Adolfo Gutiérrez Jiménez.  
Sr. José Luis Loría Chaves.  
Lic. Gustavo Picado Chacón, Gerente Financiero y Asesor.

**ARTICULO 9º**

*“De conformidad con el dictamen jurídico número GA-22538-15, el acceso de esta información, por ser de carácter confidencial se excluye de publicación”.*

**ARTICULO 10º**

*“De conformidad con el dictamen jurídico número GA-22538-15, el acceso de esta información, por ser de carácter confidencial se excluye de publicación”.*

**ARTICULO 11º**

*“De conformidad con el dictamen jurídico número GA-22538-15, el acceso de esta información, por ser de carácter confidencial se excluye de publicación”.*

**ARTICULO 12º**

*“De conformidad con el dictamen jurídico número GA-22538-15, el acceso de esta información, por ser de carácter confidencial se excluye de publicación”.*

**ARTICULO 13º**

*“De conformidad con el dictamen jurídico número GA-22538-15, el acceso de esta información, por ser de carácter confidencial se excluye de publicación”.*

**ARTICULO 14º**

*“De conformidad con el dictamen jurídico número GA-22538-15, el acceso de esta información, por ser de carácter confidencial se excluye de publicación”.*

**ARTICULO 15º**

*“De conformidad con el dictamen jurídico número GA-22538-15, el acceso de esta información, por ser de carácter confidencial se excluye de publicación”.*

**ARTICULO 16º**

*“De conformidad con el dictamen jurídico número GA-22538-15, el acceso de esta información, por ser de carácter confidencial se excluye de publicación”.*

**ARTICULO 17º**

*“De conformidad con el dictamen jurídico número GA-22538-15, el acceso de esta información, por ser de carácter confidencial se excluye de publicación”.*

**ARTICULO 18º**

*“De conformidad con el dictamen jurídico número GA-22538-15, el acceso de esta información, por ser de carácter confidencial se excluye de publicación”.*

**ARTICULO 19º**

*“De conformidad con el dictamen jurídico número GA-22538-15, el acceso de esta información, por ser de carácter confidencial se excluye de publicación”.*

**ARTICULO 20º**

*“De conformidad con el dictamen jurídico número GA-22538-15, el acceso de esta información, por ser de carácter confidencial se excluye de publicación”.*

**ARTICULO 21º**

*“De conformidad con el dictamen jurídico número GA-22538-15, el acceso de esta información, por ser de carácter confidencial se excluye de publicación”.*

**ARTICULO 22º**

*“De conformidad con el dictamen jurídico número GA-22538-15, el acceso de esta información, por ser de carácter confidencial se excluye de publicación”.*

### **ARTICULO 23°**

*“De conformidad con el dictamen jurídico número GA-22538-15, el acceso de esta información, por ser de carácter confidencial se excluye de publicación”.*

### **ARTICULO 24°**

Por unanimidad, **se declara la firmeza** de la correspondencia hasta aquí aprobada.

Ingresan al salón de sesiones el señor Gerente Financiero, licenciado Gustavo Picado Chacón, y la licenciada Silvia Elena Dormond Sáenz, Asesora de la Gerencia Financiera.

El Director Loría Chaves se disculpa y se retira temporalmente del salón de sesiones.

### **ARTICULO 25°**

Se tiene a la vista la consulta en relación con el *Expediente N° 19378, Proyecto ley para la educación dual*, que se traslada por medio de la nota del 16 de diciembre del año 2014, número PE.52.187-14, que firma la Jefe de Despacho de la Presidencia Ejecutiva, a la que se anexa copia de la comunicación fechada 16 de diciembre anterior, número ECO-1145-2014, suscrita por la Jefa de Área de la Comisión Permanente Ordinaria de Asuntos Económicos de Asamblea Legislativa.

La Gerencia Financiera externa criterio mediante el oficio N° GF-10.655-15 del 16 de enero en curso.

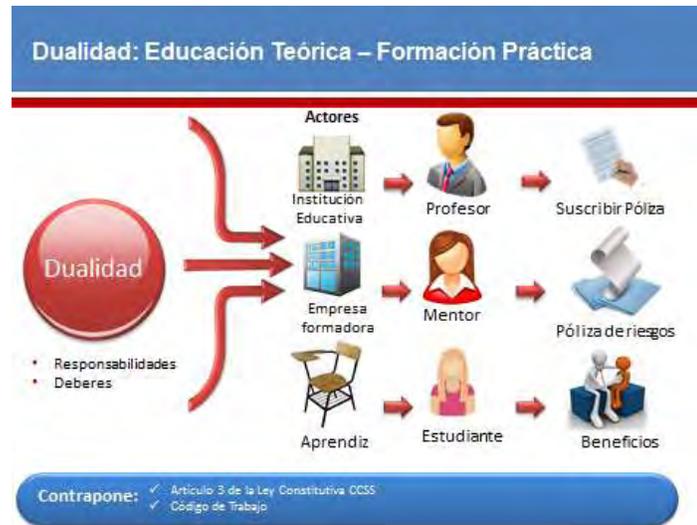
La exposición está a cargo de la licenciada Dormond Sáenz, con base en las siguientes láminas:

- I) Caja Costarricense de Seguro Social  
Gerencia Financiera  
Ley para la Educación Dual  
Expediente N° 19.378  
Enero, 2015.
- II) Objeto y proponentes.

Según el artículo 1 del proyecto: Regular la educación o formación profesional-técnica en la modalidad dual, como un mecanismo de aprendizaje metódico, integral, práctico, productivo y formativo, a través de una alianza estratégica entre la empresa, la institución educativa y una entidad que certifique ese mecanismo de aprendizaje.

**DIPUTADOS PML:** Otto Guevara Guth, José Alberto Alfaro Jiménez, Natalia Díaz Quintana y Carmen Quesada Santamaría.

III)



IV) Aspectos generales

- 1) La Ley N° 4903 “Ley de Aprendizaje”, considera el contrato de aprendizaje como un contrato laboral a plazo fijo, otorgando al aprendiz todos los derechos y beneficios propios de la prestación de servicios bajo una relación laboral
- 2) Al realizar el aprendiz determinada tarea u obra en la empresa formadora, se expone a las mismas contingencias que podrían padecer el resto de trabajadores, como lo son la enfermedad, la invalidez y la muerte. En ese sentido, la propuesta establece -en el ordinal 13- como una obligación de dichas empresas, el contar con las pólizas de riesgos de trabajo para cubrir a las personas aprendices que cumplan con los planes de formación profesional-técnica en la modalidad dual.
- 3) Mantener lo dispuesto en el numeral 23 de la iniciativa bajo estudio, no solo contravendría lo dispuesto en el artículo 3 de la Ley Constitutiva de la CAJA y en la Ley N° 4903, sino también lo estipulado en el artículo 73 de la Constitución Política, que establece la obligación tripartita (Estado, patronos y trabajadores) de contribuir con la Seguridad Social, en aras de proteger a los últimos, contra los riesgos de enfermedad, invalidez, maternidad, vejez y muerte, así como las demás contingencias que la ley determine.

V) Propuesta acuerdo de Junta Directiva.

Señala la licenciada Dormond Sáenz que el punto más importante que tiene que ver con la Institución es que precisamente el artículo 3 de la Ley Constitutiva de la Caja establece un sentido muy amplio del término salario, y se ha pronunciado la Sala Constitucional estableciendo que los montos que se perciban en ese tipo de relación, constituyen también un salario. De manera que ya el artículo 23 de esta ley pretende hacer una fusión expresa de ese beneficio como salario, y riñe con el artículo 73 de la Constitución Política y además con el artículo 18 del Código de Trabajo que establece que en ese tipo de relaciones, donde hay remuneración, donde hay una dependencia, debe constituirse como salario para todos los efectos. Una situación es que estos mismos estudiantes o aprendices se van a exponer a las mismas contingencias, ya sea en enfermedad, invalidez y muerte que cualquier trabajador de esas empresas, cuyo esfuerzo y

trabajo va a beneficiar a la empresa formadora. En ese sentido, el artículo 13 de la ley propuesta, establece como una obligación de las empresas de contar con las pólizas de riesgos de trabajo para cubrir a los aprendices. Por otra parte, existe la Ley de Aprendizaje No. 4903, que considera el contrato de aprendizaje como un contrato laboral a plazo fijo, otorgando al aprendiz todos los derechos propios de la prestación de servicios. Básicamente la propuesta de la Gerencia Financiera es oponerse al proyecto, tal como está redactado. La propuesta de acuerdo es la siguiente: La Junta Directiva acuerda comunicar a la Comisión consultante que la Institución se opone al citado proyecto de ley, dado que su contenido y alcances, concretamente el artículo 23, contraviene lo dispuesto en el artículo 3 de la Ley Constitutiva de la Caja, en la ley 4903, Ley de Aprendizaje y en el artículo 73 de la Constitución Política, habida cuenta de que al realizar el aprendiz determinada tarea u obra en la empresa formadora, se expone a las mismas contingencias que el resto de los trabajadores, como lo son la enfermedad, la invalidez y la muerte, debiendo por ende determinar que el monto recibido de dicha empresa es salario, a fin de que se contribuya en forma tripartita con la seguridad social.

La Directora Alfaro Murillo señala que entiende el apego a la norma hoy, pero precisamente el proyecto lo que busca es abrir un espacio, establecer un modelo de educación dual como lo tiene Suecia; es un modelo fundamentalmente europeo. El problema es que, como bien lo dice la abogada, el estudiante que tiene que trabajar en la empresa está sometido a los mismos riesgos, está cobijado bajo las normas de la institución que lo está colocando, y si tiene que pagar todas las cargas sociales, ese sistema jamás va a funcionar, porque aquí hay que tener una dosis de realidad. Las empresas y sobre todo las pequeñas, jamás aceptarían estudiantes, porque ya con las cargas que tienen, tienen suficiente estrés financiero como para tener que pagar por estudiantes; no va a haber receptividad de parte del tutor para recibir estudiantes, hay que entender que este es un modelo de enseñanza-aprendizaje, no es un modelo laboral, es un modelo de enseñanza-aprendizaje, que se establece bajo la filosofía de aprender haciendo, eso se llama formación dual, entonces se necesita un lugar entre la institución que lo forma y un empleador que lo incorpora en el trabajo cotidiano para que aprenda haciendo; se les paga bajo el modelo de un apoyo para manutención, no se les paga como salario. Ella sí cree que se debe pasar el modelo de formación dual, de lo contrario se estaría dejando la oportunidad de que los jóvenes traigan ya un expertis práctico que hoy no están teniendo; la gran crítica a las universidades públicas y privadas es que son extremadamente teóricas y que eso refuerza muchísimo en la inserción al campo laboral. Cree que la norma podría perfeccionarse, pero cree que oponerse es oponerse al modelo y ella no está de acuerdo. Cree que al igual que se presenta acá, se puede sugerir a los diputados que lo modifiquen. Pero no daría un aval a rechazarlo, porque ese profesional que no es solamente en el rango universitario sino en otros modelos, también secundaria y técnica, si ese profesional sale mejor formado, tiene trabajo. Ya como trabajador tiene que cotizar, ella quiere que cotice, pero quiere que tenga asegurado su trabajo, quiere que tenga una formación más sólida para que no pase un año o más desempleado, porque a la seguridad social no le sirven los desempleados, le sirven los empleados, porque son los que realmente cotizan. Entonces, el estudiante mejor formado, es un joven que se inserta más rápidamente en el mercado laboral y que más rápidamente cotiza. Ella lo ve como una ganancia para la Institución, porque lo veo como una ganancia para el país. De manera que no estaría de acuerdo en decir que no, sino recomendar a los diputados que si Costa Rica quiere un modelo de formación dual, hagan las reformas a las leyes correspondientes para que no haya contradicciones en la normativa.

El Director Barrantes Muñoz cree que en este punto se debería dar la oportunidad de conocer un poco más sobre el tema, antes de emitir un criterio. En Alemania este ha sido un modelo que ha tenido un éxito enorme para insertar en el mercado laboral, no solo jóvenes; especialmente el gran tema de los niños, es una respuesta muy clara a este tema, de aquellos jóvenes que ni estudiaron ni tienen trabajo; claro, este es un asunto que no se resuelve de ninguna manera en el marco del aprendizaje que se tiene, porque corresponde a otro fenómeno. También hay que tener cuidado de que esto no sea un mecanismo de sobreexplotación de ese sector de jóvenes, porque habría que tener la delimitación del tema de manera bien clara; le parece que algunos países de Latinoamérica como México lo han implementado con éxito. De manera que cree que más bien convendría meditarlo, y tal vez asomarse un poco a las experiencias que ya están funcionando en otros lados para poder presentar bien la figura, de modo que no sea ese mecanismo de sobreexplotación, que se vuelva a la Edad Media en las condiciones brutales con que la gente actuaba con relación a jóvenes en esa época, sino que se tenga la posibilidad de promover a esas personas que no tienen posibilidad de estar en el ámbito de la educación formal. En ese sentido cree que convendría no enviar el criterio de oposición, sino revisar un poco más las condiciones que se podrían dar con la seguridad de protección a esa persona que está brindando su fuerza de trabajo.

En ese sentido, le parece a la doctora Sáenz Madrigal que se debería profundizar un poco más el tema; se podría hacer patente la preocupación de que no se abra un espacio de fuga de las contribuciones de la seguridad social y ese tipo de situaciones, y obviamente se podría buscar bibliografía para argumentar esa posición, pero no necesariamente para orientar el proyecto, porque esa es labor de los señores diputados. Cuando se ve el tema de los niños que trabajan y estudian, los países y los gobiernos aplican políticas para rescatarlos de esa situación, pero obviamente hay que crear herramientas probablemente jurídicas y cívicas para abordarlo. No sabe si en ese sentido más bien, como dice don Rolando, se debe tomar un tiempo para analizarlo un poco y decir que la preocupación institucional es que no vaya a constituir una fuga para las contribuciones laborales. Algo que le preocupa en términos generales es que a veces hay una tendencia de, vía seguros de riesgo de trabajo, evadir la responsabilidad de la Caja. Ese es el tema que le gustaría verlo sustentado ahí. porque si se acepta que hay riesgos de trabajo, que no necesariamente está planteando una relación laboral pero que hay algún riesgo, esa parte le gustaría verla mejor sustentada, que es lo que se está visualizando que tendría un efecto sobre las contribuciones a la Caja.

El Director Fallas Camacho considera que el planteamiento es interesante y en el fondo es loable, pero le parece que desde luego no es esta Institución la que tiene que meterse en el tema y pensar cómo se financia en Alemania o en Suecia; ahí el tema de seguro social es diferente, se paga con impuestos locales, en fin, en realidad es un costo diferente. En el presente caso, no se dice por cuánto tiempo se le va a dar a ese muchacho ese apoyo, quién paga por incapacidades por enfermedad, pero lo que más le preocupa es esa apertura en este país de Sala Cuarta. Cree que habría que buscar otras formas, inclusive cómo financiar a través del patrono, que no está dispuesto a pagar, pero qué en lugar de pagar 30%, pague 33% para pagar el seguro. Hay muchas dudas y puesto así, él diría que no; si bien el planteamiento es atractivo, considera que para la Institución tendría un efecto negativo. Por otra parte, es un grupo que en este momento podría pensarse quién lo protege, seguramente el beneficio del seguro familiar, si tiene padres que trabajan; pero también hay chicos que tienen un connotación no solo de hijos de papá y mamá, sino que andan por ahí sueltos.

Anota la Directora Alfaro Murillo que para entrar en el sistema hay que estar en el modelo educativo, estar en una institución que está desarrollando el programa de formación dual; el programa va a tener que ser aprobado, no es que se saca de una caja de Corn Flakes, son estudiantes; y si un estudiante necesita atención médica, nadie le pide una orden patronal, simplemente basta con el carné docente.

La licenciada Dormond indica que, tal vez para aclarar la duda de por cuánto tiempo, el proyecto establece que son tres años; en el primero le pagan el 30%, en el segundo el 40% y en el tercer año, si fuera necesario, 50%. Quisiera agregar que actualmente los casos que se dan en el INA (Instituto Nacional de Aprendizaje), en la UNA (Universidad Nacional), otros se regulan por la Ley del Contrato de Aprendizaje que está vigente a la fecha, y en su artículo 15 dice que el contrato de aprendizaje se considerará para todos los efectos legales, y en lo que no contravenga la formación profesional, como contrato de trabajo.

El licenciado Alfaro Morales señala que el que haya leyes por ahí que digan esto laboral, esto laboral, el artículo 3, está bien; pero el tema es que esto no es laboral, y hay un artículo específico que dice que esto no es laboral, y tiene un abordaje diferente.

La duda del Director Gutiérrez Jiménez es que, aunque la norma diga que no es laboral, si en la vida real se dan los elementos de subordinación, horario, salario, ¿cuál sería la interpretación?

Interviene el licenciado Alfaro Morales y anota que lo había visto por otro lado, pero sí, es un problema del juez que no puede fallar contra la ley, ahí habría que hacer un ejercicio.

Agrega don Adolfo de cuál ley se sobrepone sobre cuál.

Manifiesta don Gilbert que eso es lo que quiere dar a entender. Para poner un ejemplo, ahora hay una ley que dice que esto no es laboral y no se puede acoger una ley anterior de las que se pueden citar hoy, porque esa ley es anterior a esa que dice que esto no es laboral. Cuando el juez conozca un caso de estos y alguien diga, “mire, pero es que hay horario y hay subordinación”, el juez dice, “sí, pero tengo una ley que dice que no es laboral y si no le gusta, vaya y recurra la constitucionalidad de esta ley, pero esa constitucionalidad no es nada más el artículo 73, hay que hacer un ejercicio a partir del 56 y siguientes, para ver si de acuerdo con la Constitución esta ley contraviene esos artículos.

El Director Gutiérrez Jiménez coincide en que no es correcto decir que no al concepto. En principio estaría de acuerdo con doña Marielos, en que son modelos que ya en la vida real se están dando; las prácticas, los usos de la gente están ahí, son variables que ya están en la sociedad. Oponerse al concepto le parece que no es lo correcto, lo que sí valdría la pena es decantar que la norma claramente establece que no hay relación laboral y que se fortalezca la relación en ese sentido; y explicar el por qué le preocupa a la Caja el tema de los recursos de la seguridad social.

El Director Devandas Brenes cree que habría que considerar información sobre otras experiencias, porque ha sido una lucha muy ardua de los trabajadores y la sociedad en general, que no se explote el trabajo de los jóvenes, tomando en cuenta incluso que cuando se abre la puerta para que las empresas se llenen teóricamente de aprendices, aquí se va a tener una

reducción de las condiciones de vida de los pobladores; es devolverse muchos años en la historia de la lucha del trabajo. En otros países estos contratos tienen que estar sujetos a la aprobación de una autoridad pública; no es que los trabajadores y el patrono lo hacen voluntariamente, sino que tiene que mediar una autoridad pública que es la que dice si el contrato procede o no; pero por otro lado hay otro problema, que este contrato establece que la edad mínima para entrar es de 15 años, por lo tanto se está reduciendo la edad para entrar a trabajar; tampoco se fija que se puede aprender toda la vida, porque una empresa contrata a alguien por tres años, y tres años después otra empresa lo contrata por otros tres años, y no se puede limitar a una persona que siga aprendiendo, podría ser aprendiz toda la vida. De manera que tiene sus dudas de que esto se abra y se convierta en una explotación salvaje de la fuerza de trabajo. Por otra parte, es cierto que el estudiante, mientras está estudiando en secundaria, según la ley de la Caja él tiene seguro; si es universitario hasta 25 años; y aquí, como no hay límite, una persona podría ser de 26 años (mayor de 15) y el tema ahí es quién paga el riesgo de enfermedad si esa persona se enferma, porque el riesgo de trabajo es aparte. Llama la atención sobre un tema que pensaba traer un día a la Junta Directiva. Se ha dado cuenta de que una gran cantidad de empresas están contratando por servicios profesionales, de manera pública; el INS (Instituto Nacional de Seguros) lo está haciendo y hay un caso que tiene que venir a Junta Directiva, que se produjo por una acción de los agentes de seguros, a raíz de una resolución de la Presidencia de la República que modificó una decisión de la Caja en este campo; es un caso que está en las actas de la Asamblea Legislativa. El INVU (Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo) ahora pasó a contratar por servicios profesionales a sus agentes; pero no solo el INVU, sino que canal 7, La Nación, lo han publicado en sus páginas, han recurrido a esa modalidad, incluso hay una periodista de canal 7 que dijo que sus condiciones de trabajo siguen siendo las mismas, su relación con la empresa sigue siendo la misma, sus funciones siguen siendo las mismas, lo único que ha cambiado es la modalidad de pago. Como ya lo señaló el Estado de la Nación, es un cambio que es un riesgo muy fuerte para el trabajador. De manera que, como dice el refrán, “el camino del infierno está empedrado de buenas intenciones”. Le parece que está bien estudiar cómo promover el empleo y cómo desarrollar la formación técnica de los trabajadores; está de acuerdo con ello, pero llama la atención de que una apertura así, en las condiciones del país, no pueden compararse con las de Canadá o Alemania, que son totalmente diferentes, sobre todo en el caso de la seguridad social de Costa Rica; en el caso de Alemania la seguridad social se financia directamente por el Estado, lo mismo que pasa en España, con los impuestos. En cambio aquí es la contribución sobre el salario y si se debilita esa contribución y se mantiene la universalización, cree que el riesgo para la seguridad social es efectivamente muy alto. Por último, le parece que es peligroso que una ley defina que algo no es relación laboral, cuando en la práctica hay subordinación, hay entrega de resultados, incluso hay un pago de por medio; en estos momentos es la Caja, cuando hace la inspección, la que dice si hay relación laboral o no. En este caso, le parece que se abre un portillo extraordinariamente peligroso para la estabilidad social del país. Sugiere y acepta la propuesta de don Rolando en el sentido de que se estudie un poco más el asunto, porque este es uno de los proyectos que sí afectan a la Caja; es un proyecto que afecta de manera directa a la Institución no es un proyecto inocuo; hay otros proyectos que aquí se ven que no afectan directamente, pero este es un caso donde no solamente se afecta a la Caja sino que se puede afectar toda la estabilidad social de la ley y el empleo. Cree que es un proyecto en el que la Institución tiene que externar criterio con mucho cuidado.

Interviene el Director Barrantes Muñoz y comenta que estaba, precisamente, viendo el caso concreto de España y por supuesto, en esto no hay recetas que se puedan transferir

automáticamente; en la experiencia española el contrato que regula la educación dual es un contrato totalmente regulado por una ley especial y, efectivamente, sí se le da el carácter de salario a la remuneración y dice que no debe ser inferior al salario mínimo profesional del área que se contrate, que está regulado de uno a tres años, va de 16 años a 30 años la población que cubre, de tal manera que hay regulaciones muy claras que reglamentan la figura y desde luego buscando el objetivo de atacar el tema. Todo esto para decir que es un tema que en el mundo de hoy debe atenderse.

El licenciado Picado Chacón concluye que los elementos que se han planteado, básicamente dicen que la ley tiene algunos vacíos y no resuelve asuntos que cree que con una semana más de análisis, la Gerencia no estaría en capacidad de aclararlos. Por ejemplo, don Mario decía que no tiene una fecha límite y don Rolando acaba de decir que la ley de España tiene un límite específico; la ley habla del 40% en tres años y habla de salario, y habla de una cobertura por riesgos laborales, y a él le parece que dentro del contexto y los elementos que tiene la Caja, como institución de seguridad social, más allá de que el proyecto de referencia después tenga un efecto en contra de la ley de la Caja, lo correcto es evidentemente no estar de acuerdo con una ley que viene a socavar situaciones que después, en la realidad, se convierten en contratos de trabajo. Pero bueno, se podría incluso cambiar un poco la redacción, en el sentido de indicar más bien que consideren los mecanismos o dispositivos para cubrir los riesgos de enfermedad común, etc., la consideración del salario y lo que se paga y tal vez no una oposición directa, pero si los cuestionamientos respecto a los elementos que parece no están previstos en la ley y con ello la Institución quedaría un poco más salvada.

La Directora Alfaro Murillo quiere que quede en actas que no está de acuerdo con la propuesta.

**Se toma nota**, finalmente, de que, con base en lo deliberado, se solicita redactar la propuesta de acuerdo y presentarla en el transcurso de la sesión.

El licenciado Picado Chacón y la licenciada Dormond Sáenz se retiran del salón de sesiones.

Ingresa al salón de sesiones la señora Gerente de Infraestructura y Tecnologías, arquitecta Gabriela Murillo Jenkins; el doctor Horacio Solano Montero, Director del Proyecto de Cáncer Gástrico; los ingenieros Marvin Herrera Cairol, Director de la Dirección de Equipamiento Institucional; y German Cabrera Valverde, Jefe del Área Gestión Equipamiento, y la licenciada Ileana Badilla Chaves, Abogada de la Dirección Jurídica.

El Director Alvarado Rivera se disculpa y se retira del salón de sesiones.

Ingresa al salón de sesiones el Director Loría Chaves.

## **ARTICULO 26°**

En atención a lo solicitado (artículo 21° de la sesión N° 8759, el 15 de enero del año 2015), se presenta la nota N° GIT-9557-2015, fechada 20 de los corrientes, que firma la señora Gerente de Infraestructura y Tecnologías, que contiene la información adicional a la visible en el oficio N° GIT-52.597-14, del 12 de diciembre anterior, en cuanto a la propuesta de adjudicación de la licitación pública N° 2013LN-000007-3110, promovida para la *adquisición de tres Tomógrafos*

*Helicoidales Multicorte*, para la sustitución del equipo actual del Hospital Max Peralta de Cartago y la apertura de servicios de Tomografía en los Hospitales de San Carlos y Tony Facio de Limón.

La presentación está a cargo del ingeniero Herrera Cairol, con base en las siguientes láminas:

i) Gerencia de Infraestructura y Tecnologías  
Dirección de Equipamiento Institucional  
Proyecto de Sustitución y aumento  
de la capacidad instalada  
Tomógrafos Helicoidales Multicorte  
Licitación Pública 2013LN-000007-3110.

ii) Tomógrafos Helicoidales Multicorte  
Licitación Pública 2013LN-000007-3110.

- Montos de las ofertas recibidas en la apertura y monto recomendado.
- Alcance del contrato de mantenimiento post-garantía y cálculo del precio estimado.
- Concordancia de los precios de la oferta recomendada. Oficio ACC-2776-2014.
- Garantía solidaria de fábrica.
  
- Referencia de experiencia con el proveedor recomendado.
- Otras referencias de precios del Tomógrafo.
- Estimación del componente de preinstalación.

Metodología para valorar la razonabilidad de precios en los proyectos de adquisición de equipo médico.

iii) **Montos de las ofertas recibidas en la apertura y monto recomendado**

No. de Folio	Monto de Acta de Apertura	Monto final de oferta recomendada	Comentario.
1928	\$1.127.400.00 (*)	\$ 2.671.784,28 (**)	(*) Monto de solamente los 3 equipos cotizados.  Posteriormente, en la etapa de análisis administrativo se elabora el cuadro de precios oficial (folios 4720 y 4721).  (**) El monto final recomendado incluye además de los equipos, todos los rubros, preinstalación, contrato de mantenimiento, etc.

iv) **Alcance del contrato de mantenimiento post-garantía y cálculo del precio estimado**

- Visitas de mantenimiento preventivo cada tres meses.
- Atención de averías (mantenimiento correctivo).
- Tiempo de respuesta definido.
- Incluye el suministro de repuestos, con excepción del tubo RX ya que es un consumible.
- Cláusulas penales por equipo fuera de servicio, atraso en el mantenimiento preventivo.

v) **Alcance del contrato de mantenimiento post-garantía y cálculo del precio estimado**

- Vigencia: un año prorrogable por 3 años más.
- Personal especializado.
- Respaldo de fábrica (garantía solidaria-RT1).
- Lo financia y administra cada hospital.
- 

<b>Precio total de 03 Tomógrafos</b>	<b>Porcentaje de Mantenimiento (*)</b>	<b>Costo Anual de Mantenimiento</b>	<b>Años de Contrato</b>	<b>Costo Total</b>
¢ 577,019,520,00	10%	¢ 57,701,952,00	4	¢ 230,807,808,00

(\*) Con base en el Manual Operativo PALTEX de OPS.

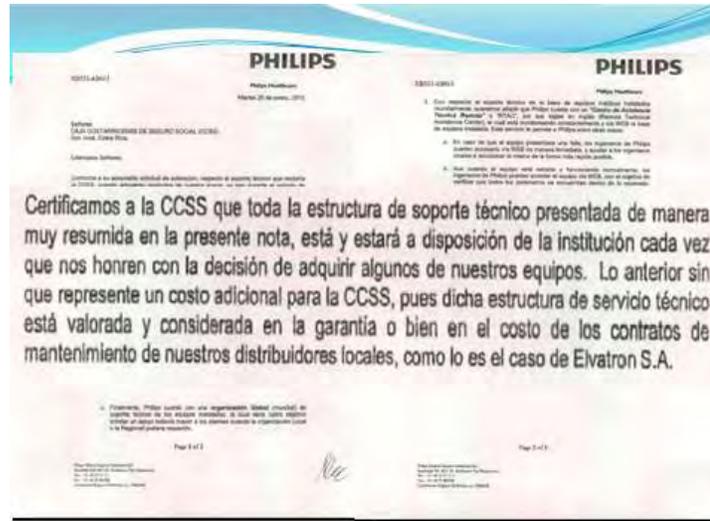
## vi) Comparación de la Estimación de Referencia Institucional y el contrato de mantenimiento la oferta recomendada

<b>Rubro</b>	<b>Referencia Institucional</b>	<b>Oferta recomendada</b>
Costo Proyecto Tomografía sin contrato de mantenimiento	¢ 1,263,625,590,40	¢1,282,142,113,32
Contrato de mantenimiento postgarantía	¢ 230,807,808,00	¢ 247,294,080,00
<b>Total del proyecto</b>	<b>¢ 1,494,433,398,40</b>	<b>¢ 1,529,436,193,32</b>
<b>% variación total de precios</b>	<b>2,34%</b>	

vii) **Garantía solidaria de fábrica**

- Período de Garantía del equipo y Contrato de Mantenimiento Post Garantía.
- Formulario RT1 (folio 3167).
- Oficio XB523-AB013, que ratifica el respaldo técnico de fábrica.

viii)



ix) **Referencia de experiencia con el proveedor recomendado**

**Hospital San Juan de Dios (Tomógrafo Helicoidal)**

- Lic. José Ángel Camacho Mena
- Gestión Tecnológica en Electromedicina.

**Hospital Enrique Baltodano B. (Tomógrafo Axial)**

- Ing. Paul Pizarro Soto
- Área de Ingeniería y Mantenimiento.

**Hospital Calderón Guardia (Tomógrafo Helicoidal)**

- Ing. Alexander Arguello Chaves
- Centro Nacional de Resonancia Magnética.

x) **Concordancia de los precios de la oferta recomendada. Oficio ACC-2776-2014**

No. Página	Rubro según oficio	Monto	Comentario (aclaración)
2 de 6 Folio 4775	Monto de oferta recibida en la apertura	USD \$2.016.920,00	(Folio 4720-21), monto con mejora de precio que incluye equipos componentes, mantenimientos y UPS, <u>no incluye</u> el precio de la preinstalación que está en colones ₡534.850.315,32
3 de 6 Folio 4776	Monto total del Cuadro No. 1, precios de la oferta recomendada	USD \$ 2.671.784,28	Monto final recomendado (incluye todo y el contrato de mantenimiento post garantía)

5 de 6 Folio 4778	Monto total del Cuadro No. 2, precios de la oferta recomendada.(1)	\$ 2.239.784,28	Monto final recomendado NO incluye el contrato de mantenimiento post garantía (**)
5 de 6 Folio 4778	Monto cotizado por el proveedor (contrato de mantenimiento post garantía)(1)	¢ 247.294.080,00	Monto final recomendado del contrato de mantenimiento post garantía (**)

(\*) Oficio de Aval del Estudio de Razonabilidad.

(\*\*) La sumatoria de estos dos montos es igual al monto total recomendado.

xi)



xii) **Otras referencias de precios del Tomógrafo**

- Licitación Pública 2006LN-000008 (Adquisición Tomógrafos Hospitales Calderón Guardia, San Juan de Dios y México).
- Licitación Pública 2012LN-000001-4402 (Tomógrafo incluido en el Nuevo Servicio Tomografía Hospital Escalante Pradilla).

xiii) **Comparación referencias de precios versus precio Licitación 2013LN-000007-3110**

<b>Referencias de Precios</b>	<b>ECRI</b>	<b>Licitación Pública 2006LN-000008 (H. Calderón G., San Juan de Dios y México)</b>	<b>Licitación Pública 2012LN-000001-4402 (H. Escalante Pradilla)</b>	<b>Licitación Pública 2013LN-000007-3110 (H. San Carlos, Cartago y Limón)</b>
<b>Tomógrafos Helicoidales Multicorte</b>				
GENERAL ELECTRIC	\$ 1.020.000		\$ 423.200,00	
SIEMENS/SOMATON EMOTION 16	\$ 600.000		\$ 478.700,00	
HITACHI	\$ 650.000			
NEUROLOGICA	\$ 862.000			
TOSHIBA			\$ 299.950,00	
PHILIPS/M16			\$ 499.445,00	\$ 406.900,00
PHILLIPS /BRILLANCE		\$ 540.947,00		
<b>Promedio</b>	<b>\$ 783.000,00</b>	\$ 540.947,00	<b>\$ 425.323,75</b>	\$ 406.900,00

xiv) **Estimación del componente de preinstalación**

Para determinar la referencia del rubro de preinstalación se utilizan las siguientes variables:

- Cantidad de personal.
- Costo de la hora profesional del Colegio de Ingenieros.
- Costo de los viáticos utilizados.
- Costo del metro cuadrado tomado del Manual de Valores Base Unitarios por Tipología Constructiva del Ministerio de Hacienda.
- Costo del kilometraje.

Tiempo de la preinstalación.

xv)

xvi) **Comparación entre el monto de la estimación de la preinstalación y la oferta recomendada**

Rubro	Referencia Institucional	Oferta recomendada
Preinstalación	¢ 510.012.826,39	¢ 534.850.315,32

Diferencia: 4,87%.

xvii) **Metodología para la razonabilidad de precios en los proyectos de adquisición de equipo médico**

- La Dirección Equipamiento Institucional utiliza la Guía de estimación de precios aprobada por el Área Contabilidad de Costos según en oficio ACC-2986-2012.
- La Institución dispone de una metodología para elaborar estudios de razonabilidad de precios específica para la compra de medicamentos e implementos médicos. Acuerdo de Junta Directiva de noviembre 2012.

xviii) **Oferta y equipo recomendado**

- **Oferta:** No. 3.
- **Oferente:** ELVATRON.
- **Marca:** Phillips.

- **Modelo:** MX 16.
- **Cantidad:** 03 equipos.
- **Monto:**
- **\$1,737,450.00** (equipos, accesorios, garantía, mantenimiento, etc.).
- **¢534,850,315.32** (Preinstalación y construcción).
- (*¢ 1.529.436.193,32 t.c. apertura*).

xix) Propuesta de acuerdo:

**Por tanto** teniendo a la vista la recomendación de la Arq. Gabriela Murillo Jenkins, Gerente de Infraestructura y Tecnologías, en oficio GIT-52597-2014 de fecha 12 de diciembre de 2014 así como el oficio GIT-9557-2015, la recomendación de la Comisión Especial de Licitaciones que consta en la Sesión N° 25-2014 del 01 de diciembre de 2014, así como la determinación de la razonabilidad de precios por parte del Área de Contabilidad de Costos en oficio ACC-2776-2014, el criterio técnico de la Dirección Equipamiento Institucional en oficios AGE-DEI-0630-2014, AGE-DEI-0631-2014 y AGE-DEI-0643-2014, el aval de la Dirección Jurídica en oficio DJ-07259-2014, además de los elementos que se tienen como acreditados en el expediente de la Licitación Pública N° 2013LN-000007-3110, que muestran el cumplimiento administrativo, legal y técnico la Junta Directiva ACUERDA:

xx) Adjudicar a favor de la Empresa ELVATRON S.A., la Licitación Pública N° 2013LN-000007-3110, para la adquisición de tres Tomógrafos Helicoidales Multicorte, según se detalla a continuación:

<b>Componente</b>	<b>ELVATRON S.A.</b>	
<b>Monto total:</b>	<b>¢534.850.315,32 quinientos treinta y cuatro millones ochocientos cincuenta mil trescientos quince colones con 32/100, (Obras de preinstalación en los tres Hospitales)                      + \$1,737,450.00 un millón setecientos treinta y siete mil cuatrocientos cincuenta dólares, (Equipos, instalación accesorios, aplicaciones, capacitación, garantía, mantenimiento)</b>	
<b>Ítem Único: Adquisición de 03 unidades Tomógrafos Helicoidales Multicorte, Marca Philips, Modelo MX16, incluye instalación, cursos operación y mantenimiento, accesorios y visitas de mantenimiento preventivo y correctivo durante los dos años de garantía de funcionamiento</b>	Obras de preinstalación en los tres Hospitales (colones)	<b>¢534.850.315,32 quinientos treinta y cuatro millones ochocientos cincuenta mil trescientos quince colones con 32/100</b>
	Equipos, instalación accesorios, aplicaciones, capacitación, garantía, mantenimiento (dólares)	<b>\$1,737,450.00 un millón setecientos treinta y siete mil cuatrocientos cincuenta dólares</b>

<b>Forma de pago</b>	<i>De acuerdo con lo establecido en el cartel y la oferta</i>
<b>Plazo de entrega:</b>	<i>De acuerdo al cronograma de obra ofertado</i>
<i>Primer equipo</i>	<i>Noventa (90) días naturales a partir del día posterior a la notificación de retiro del contrato y se entregará en el primer sitio que se esté remodelando o construyendo.</i>
<i>Segundo equipo</i>	<i>El Segundo Equipo será entregado una semana antes que se inicie la segunda instalación.</i>
<i>Tercer equipo</i>	<i>El Tercer Equipo será entregado una semana antes de iniciar la tercera instalación.</i>

El Director Gutiérrez Jiménez percibe que hay contradicciones y lo que quiere es aclararlo. Don Gilbert y doña Ileana comparten el criterio de que hay una garantía solidaria de la casa matriz por seis años; primero venía una garantía que no sabe cuál es, pero es de dos años, luego hay una nota que dice que la mano de obra, repuestos, viáticos, transporte, está dentro de una garantía solidaria. De manera que el cuestionamiento que se está haciendo es si todo está en garantía, por qué se está haciendo un contrato de mantenimiento. Entiende que hay una garantía y hay un contrato de mantenimiento, esa parte la tiene clarísima, pero cuando dicen que hay una garantía que es solidaria y que además van a pagar viáticos, transporte, mano de obra, repuestos, etc., se cuestiona entonces en qué consiste en sí mismo el contrato de mantenimiento, cuál es el costo, qué es lo que se está pagando en el contrato de mantenimiento, cuáles son los rubros que se van a contratar para que haya un contrato de mantenimiento, en qué consiste ese contrato de mantenimiento. Porque todas las piezas que vaya a ver la persona del contrato de mantenimiento, según esa carta, aparentemente estarían cubiertas por la garantía, y cero costo para la Institución.

Ante observaciones que hace el licenciado Alfaro Morales, agrega don Adolfo que no está haciendo interpretaciones, solo hace preguntas y se remite a lo que dice el documento: *Esta garantía es total dentro del plazo indicado por la empresa, no solo de mantenimiento –no solo de mantenimiento– preventivo y correctivo, sino también de todas las piezas sin excepción alguna, ni restricción de la cantidad de veces que se requieran reemplazar. De esta manera la casa matriz repondrá sin costo alguno para la Caja todas y cada una de las piezas componentes del equipo afectado, incluyendo transporte, mano de obra, y que fallen dentro del plazo previsto en el contrato, su cartel, oferta y manifestaciones adicionales, debidamente acreditadas en el expediente de contratación y que sean debidamente comprobadas por los expertos del fabricante. El plazo indicado es de seis años...* y aquí dice, no solo de mantenimiento preventivo y correctivo, sino también de todas las piezas. El punto es que no entiende cómo se va a pagar un contrato de mantenimiento si se tiene una garantía de seis años. De lo contrario, si no es así, que se diga que no es así, para que cada uno de los Directores lo tenga claro y no interpreten.

Anota la señora Presidenta Ejecutiva que, para entender, la vez pasada la Administración dijo tácitamente que era un contrato de dos años en la garantía, y no quedaba claro el contrato de mantenimiento; posteriormente se proveyó de un formato que aparentemente la Administración aplicó o revisó y han tratado de clarificar y parece que se confundió más. Quisiera, por lo tanto, que se aclare el asunto punto a punto, si es que las condiciones de garantía que está ofreciendo la empresa para esta contratación incluyen el mantenimiento preventivo y correctivo por los dos primeros años y está cubierto con el precio del producto y sí, adicionalmente, sería instruido un

contrato de mantenimiento posterior a los dos años, por cuatro años más y si ese contrato incluye el mantenimiento y no sabe si incluye algo más.

El Director Devandas Brenes señala que sobre los dos primeros años, no hay discusión. En esos dos años hay un contrato de mantenimiento sobre el cual se paga una suma fija anual se use o no. Ellos vendrán a dar el mantenimiento programado y si se requiriera un repuesto, ellos lo suministrarían dentro del contrato, con excepción del tubo de Rayos X, que es un consumible. Obviamente, si en el contrato de mantenimiento después de los dos años reparan un equipo y el equipo falla, tienen la responsabilidad de ponerlo en funcionamiento, es como una garantía sobre el contrato de mantenimiento.

Recuerda la doctora Sáenz Madrigal que como Junta Directiva, se toman las decisiones con base en la recomendación que da la Gerencia, que es la que hace la investigación de todo el asunto. Es el equipo técnico el que hace el análisis y con base en ese análisis la Junta Directiva toma la decisión. Por eso quería que digan si es así o no.

El ingeniero Herrera anota que tal vez es conveniente recordar que en la presentación pasado, se vio lo que se denomina garantía de tiempo que ofrece el proveedor, la gente dice gratis, pero todo tiene un costo y al final se está pagando; durante esos dos años el proveedor, llámese el patrón, cuenta con el respaldo solidario de Phillips, tal como lo ha pedido precisamente esta Junta Directiva, en el sentido de que el patrón no esté solo, sino que está la fábrica en caso de que el patrón no resuelva; esa garantía es de dos años que incluye el mantenimiento preventivo, cada tres meses de la secuencia, el mantenimiento correctivo, cada vez que se ocupe, todos los repuestos con excepción del tubo RX que es consumible, es como un bombillo; termina la garantía y hay una norma institucional que dice que en los equipos de alta complejidad la garantía dura dos años; ahí termina lo que se está pagando. ¿Qué pasa si no se tiene el contrato de mantenimiento? Hay que salir a ver cómo se contrata, qué precio van a dar, de manera que aquí hay una previsión de tener un contrato por un año prorrogable a tres, como establece el Reglamento de Contratación. La idea es que si se incluye en el concurso, se va a tener el mejor precio.

El señor Auditor recuerda que don Adolfo mencionó una cláusula del contrato, la carta de garantía solidaria, y pregunta concretamente a qué se refiere.

Indica el ingeniero Herrera que como está inicialmente solicitado, ese documento es de dos años de garantía, así fue como lo indicó esta Junta Directiva; y en este caso, como sale con un contrato con garantía, pues la garantía solidaria es que se puede acudir al proveedor, porque la vez pasada se había dicho que si venía un ingeniero de fábrica había que pagarle honorarios y no, eso está incluido dentro de los costos del contrato de mantenimiento.

El Director Gutiérrez Jiménez señala que le pediría a doña Ileana y a don Gilbert que intervengan, porque él no es el abogado de la Junta y están quedando en el acta aspectos que no son ciertos; si se toma la garantía, lo primero que se habla es que es una garantía total, por el plazo del contrato, que se habla es de seis años; pero se dice de dos años y se indica que ahí termina la garantía, entonces habla de dos años y dice que ahí termina la garantía, pero la garantía no termina en esos dos años; el plazo de la garantía tiene dos años, y luego se empieza un contrato de mantenimiento que también tiene garantía y la garantía solidaria por todo el

contrato; están incluidos en el contrato todas las piezas, mano de obra, viáticos, transporte, etc., es decir en caso del contrato de mantenimiento hay una pieza que se daña y hay una garantía solidaria de la matriz y la matriz debería sustituirla. Lo que quiere entender es qué incluye el contrato de mantenimiento.

Consulta la doctora Sáenz Madrigal si en el documento que la Gerencia provee a la Junta Directiva, para que tome la decisión, está documentado este aspecto o no está clarificado. Es lo que quisiera saber porque al final es lo que sustenta la toma de decisiones de la Junta.

El Director Devandas Brenes anota que, sobre el documento que mencionó don Adolfo, en otro párrafo dice: *Esta garantía es total dentro del plazo indicado por la oferta de nuestro distribuidor exclusivo*. Él le pidió al compañero que le diera el documento donde está la oferta, pero no está muy expedito, no se lo han enseñado. Se dice que la garantía es total dentro del plazo indicado por la oferta, y quisiera ver el documento donde explícitamente se dice el plazo.

Pregunta doña Rocío si el documento que sustenta el tema en discusión tiene claro este tema o no, porque ese es el respaldo para esta Junta Directiva y si no está, con toda la pena del mundo van a tener que devolverse y hacer la cronología y anotar el folio, la página, etc., donde ese dato esté totalmente claro.

Respecto a la observación de don Adolfo, de que es un tema que le gustaría votar hoy mismo, señala la señora Presidenta Ejecutiva que nadie más interesado que ella, pero viendo las dudas y lo que está documentado, y las observaciones de cada uno de los Directores, le parece que esta Junta Directiva no puede apresurarse a tomar una decisión donde no hay claridad.

Interviene la arquitecta Murillo Jenkins y señala que en la página 5 del documento 52597 que se presentó la semana pasada, está toda la oferta del patrón; dice: tres unidades de tomógrafos helicoidales Multicorte, marca Phillips, modelo MX16, que incluye instalación, cursos de operación y mantenimiento, accesorios y visitas de mantenimiento preventivo y correctivo durante los dos años de garantía de funcionamiento. Es un cuadro grande, viene equipo lugar por lugar, el precio total, la descripción de los equipos y luego viene todo el capítulo de instalación del equipo de tomografía, remodelación o construcción, sitio por sitio y luego viene el contrato de mantenimiento por garantía, uno por uno, y el certificado sitio por sitio; ese plazo del contrato de mantenimiento es por cuatro años. Lo que se está contratando es el equipo que viene con dos años de garantía, después de esos dos años, de una vez queda listo el contrato de mantenimiento hasta por cuatro años más.

La señora Presidenta Ejecutiva indica que quiere avanzar en este asunto y su pregunta es si hay claridad suficiente para proceder a la votación o no y si no, la Administración tiene que devolverse y traer más detalles y se verá de hoy en ocho. No es labor de la Junta Directiva resolver todas las dudas; si hay dudas, la Administración tiene que dar respuesta.

El Director Barrantes Muñoz manifiesta que él quedaría satisfecho en el momento en que la Administración diga con detalle cómo va a operar la garantía por los dos años y por los cuatro años más. Si el término de garantía es genérico, bueno, puede ser que tenga una manera de responsabilidad durante los primeros dos años y una diferente durante los otros cuatro. Porque de momento no hay claridad.

El Director Devandas Brenes señala que, atendiendo las observaciones del doctor Fallas y de don Rolando, cree que se puede dar a la Gerencia un espacio para que haga una nota donde aclare todos estos detalles, para respaldo de los Directores; y con esa aclaración técnica, estaría de acuerdo en votar el asunto.

**Finalmente, se toma nota** de que, tal y como consta en la parte deliberativa, se solicita información complementaria que se pide presentar en el transcurso de la sesión.

Los ingenieros Herrera Cairol y Cabrera Valverde, el doctor Solano Montero y la licenciada Badilla Chaves se retiran del salón de sesiones.

Ingresan al salón de sesiones el ingeniero Jorge Granados Soto, Director de Arquitecta e Ingeniería, el doctor Isaías Salas Herrera, Director del Centro Nacional de Control del Dolor y Cuidados Paliativos; la arquitecta Gabriela Echavarría Chacón, Directora de la Unidad Ejecutora; la licenciada Azhyadeé Picado Vidaurre, Jefe; el licenciado Santiago Murillo Núñez, funcionario del Área de Contabilidad de Costos, y la licenciada Tatiana Borbón, Abogada de la Dirección de Arquitectura e Ingeniería.

#### **ARTICULO 27°**

Se presenta el oficio N° GIT-34241-14, fechado 17 de noviembre del año 2014, que firma la señora Gerente de Infraestructura y Tecnologías, que contiene la propuesta para la adjudicación, a favor de la oferta 04 (cuatro: Consorcio, Van Der Laet y Jiménez/Consultécnica, la licitación N° 2013LN-000004-4402, promovida para la contratación de “Servicios Técnicos, Construcción, Equipamiento y Mantenimiento” del edificio para el Centro Nacional de Control del Dolor y Cuidados Paliativos.

La exposición está a cargo del ingeniero Granados Soto, con base en las láminas que se especifican:

- 1) Caja Costarricense de Seguro Social  
Gerencia de Infraestructura y Tecnologías  
Dirección de Arquitectura e Ingeniería  
Licitación Pública 2013LN-000004-4402  
“Servicios Técnicos, Construcción, Equipamiento y Mantenimiento Edificio Centro Nacional de Control del Dolor y Cuidados Paliativos”  
ENERO 2015.
  
- 2) DATOS GENERALES DE LA CLINICA

<b>Ubicación Geográfica:</b>	<b>Provincia: San José</b> <b>Cantón: San José</b> <b>Distrito: El Carmen</b>		
<b>Nivel Resolutivo:</b>	Medicina Especializada, Nivel III		
<b>Área actual:</b>	1060m <sup>2</sup>		
<b>Año de Inauguración:</b>	1991		
<b>Población Adscrita:</b>	5.487.747 habitantes		
<b>Numero de Camas actuales:</b>	0		
<b>Servicios que tendrá :</b>	Atención médica especializada Toma de muestras de laboratorio Atención psicológica Atención social Capacitación y educación Investigación Nutrición Terapia física	Terapia de lenguaje Terapia respiratoria Esterilización Farmacia Registros de Salud (REDES) Trabajo Social Servicios docentes y sociales Capilla Dirección Jefatura Médica Jefe 3	

3)

**UBICACIÓN ACTUAL DEL CNCDYCP**



4) **PROBLEMÁTICA Y JUSTIFICACIÓN**

- En la actualidad el CNCDYCP se encuentra ubicado en las antiguas instalaciones de la consulta externa del Hospital Calderón Guardia.
- Se mantiene al margen de las condiciones de infraestructura requeridas de acuerdo con la normativa actual (ley 7600), de seguridad contra incendio, de Habilitación del M Salud etc.).
- La estructura organizacional y funcional del centro no es congruente con las actividades que realizan actualmente, en razón de la falta de espacio físico.

5) **PROBLEMÁTICA Y JUSTIFICACIÓN**

- Existe un debilitamiento de la Red de Atención de Cuidados Paliativos, al no poder desarrollar completamente sus actividades.
- Aumento de la demanda de servicios, por parte de los usuarios.
- Sobrecarga de trabajo y funciones.
- Hacinamiento de los funcionarios y pacientes.
- La orden sanitaria CHM-HAB-237-2010.
- Deterioro acelerado de la Infraestructura.

6)

**INSTALACIONES ACTUALES**



**Sala de espera, compartida con fisioterapia, medicina interna y anti coagulados.**



**Terapia**

7)

### INSTALACIONES ACTUALES



8)

### INSTALACIONES ACTUALES



9)

## INSTALACIONES ACTUALES



10) Forma de Financiamiento del Proyecto

Ley 8584 denominada **Ayuda al Centro Nacional de Control del Dolor y Cuidados Paliativos** Art. 10 Cobertura de Costos **¢6.515.263.493,03**

Ley 9028 denominada **Ley general de control del tabaco y sus efectos nocivos en la salud.**

11)

### ANTEPROYECTO ARQUITECTONICO

#### DISTRIBUCIÓN DE SERVICIOS POR NIVEL

**Nivel de Sótano:**

- Área de Mantenimiento
- Archivo Pasivo
- Estacionamiento
- Zonas Electromecánicas

**Nivel de Acceso:**

- Área Administrativa
- Área Terapia Física
- Área Farmacia
- Área Proveeduría
- Junta de Salud
- Accesos Principales

**Nivel 2:**

- Área Redes
- Consultorios Especializados
- Consultorios de Psicología y Nutrición
- Terapia Respiratoria
- Visita Domiciliar
- Investigación
- Consultorio Trabajo Social

**Nivel 3:**

- Área de Observación
- Sala Séptica
- Sala Aséptica
- Centro de Esterilización
- Zona de Empleados
- Biblioteca
- Aulas de Docencia
- Zona Orientación Familiar



12)

**FACHADA SURESTE**



13)

**FACHADA NORESTE**



14)

### Características del proyecto

Proyecto Llave en mano D-C-E-M.

El contratista debe desarrollar planos constructivos, construir, equipar y dar mantenimiento.

La administración únicamente da el anteproyecto, referencia de materiales y listado de equipo.

**Componente "A":** Servicios técnicos diseño de planos constructivos, especificaciones técnicas de todos los sistemas, elaboración del presupuesto por unidad de obra y trámite de permisos de construcción.

**Componente "B":** Realizar la construcción del edificio

**Componente "C":** Adquirir e instalar el equipamiento médico

**Componente "D":** Realizar el mantenimiento preventivo y correctivo de toda la instalación durante 2 años.

15)

### ESTIMACION COSTO INICIAL DEL PROYECTO

En el año 2013 mediante número de documento 2708-2013 se presentó el Estudio de Pre factibilidad del Proyecto y en el mismo se definió la estimación del costo inicial.

Debido a que no se contaba con planos constructivos para elaborar un presupuesto de obra se consideraron proyectos que se habían ejecutado recientemente.

Proyecto	Licitación	M2	Valores al 2011		Valores al 2013	
			Costo total	\$/m2	Costo total	\$/m2
Nutrición y Ropería	2010LN-000 001-4403	5.500,00	11.716.045,00	2.130,19	13.164.148,16	2.393,48
Torre Este	2010LN-000 001-4403	20.838,00	45.937.371,00	2.204,50	51.615.230,06	2.476,98
Radioterapia	CD2010- 0000031-4403	3.100,00	6.944.000,00	2.240,00	7.802.278,40	2.516,86
Heredia	2006LN-000 001-4403	37.487,00	82.196.620,29	2.192,67	92.356.122,56	2.463,68
<b>Promedio al 2013</b>						<b>2.462,75</b>

16)

Una vez obtenido el costo del metro cuadrado se verifican los metros cuadrados por piso que se estima tendrá el edificio y se calcula cuanto costaría cada piso, obteniéndose para construcción la siguiente estimación:

<b>Nivel</b>	<b>Area (m2)</b>	<b>Costo por m2 (\$)</b>	<b>Costo total (\$)</b>
<b>Sótano</b>	<b>1.652,95</b>	<b>1.500,00</b>	<b>2.479.425,00</b>
<b>Piso 1</b>	<b>1.163,00</b>	<b>2.500,00</b>	<b>2.907.500,00</b>
<b>Piso 2</b>	<b>1.333,51</b>	<b>2.500,00</b>	<b>3.333.775,00</b>
<b>Piso 3</b>	<b>1.333,51</b>	<b>2.500,00</b>	<b>3.333.775,00</b>
<b>Obras exteriores</b>	<b>1.247,00</b>	<b>1.000,00</b>	<b>1.247.000,00</b>
<b>Estabilización del talud</b>	<b>Global</b>	<b>Global</b>	<b>843.475,00</b>
<b>Total Componente Construcción</b>			<b>\$14.144.950,00</b>

17)

El costo del componente de equipamiento fue estimado por el Área de Equipamiento de la DAPE, con base en un estudio de mercado, así como consultas a Base de Datos de ECRI para todos los equipos incluidos en el proyecto, obteniéndose como resultado los siguientes montos:

<b>Rubro</b>	<b>Costo promedio</b>
<i>Equipamiento</i>	\$1.351.538,75
<i>Mantenimiento (10%)</i>	\$135.153,87
<i>Cursos (10%)</i>	\$135.153,87
<b>Estimado total</b>	<b>\$1.621.846,50</b>

El componente de mantenimiento se estimó en 10% del costo de Construcción (En coordinación con DMI), este porcentaje contempla 2 años mantenimiento de la Infraestructura, considerando un 5% por año.

- 18) Los Servicios Técnicos se estimaron según tarifas del CFIA (4.5% del costo del proyecto) “... *Es importante indicar que el costo por metro cuadrado de \$2500 corresponde a un dato promedio de centros de salud con un nivel de complejidad mayor al que se espera construir, por lo que no se esperaría que el componente de construcción supere el valor que se indica ...*” *Estudio de Prefactibilidad La cursiva no es del original.*

Se incluyeron otros costos en la estimación como son los reajustes y la previsión presupuestaria.

19)

**Total de la Estimación para efectos presupuestarios**

<b>Producto esperado</b>	<b>Total (\$)</b>
1. Componente Servicios Técnicos	707.247,50
2. Componente Construcción	14.144.950,00
3. Componente Equipamiento	1.621.846,50
4. Componente Mantenimiento	1.414.495,00
5. Planos "As built" (0.03%)	42.434,85
<b>Costo total de la inversión</b>	<b>\$17.930.973,85</b>
Previsión presupuestaria (5%)	788.339,83
Reajustes (8%)	1.261.343,72
<b>Presupuesto total requerido</b>	<b>\$19.980.657,40</b>

20) PROCESO LICITATORIO

Licitación.

Gaceta N°247 23 diciembre 2013 se inició proceso de Licitación Pública 2013LN-000004-4402 "Servicios Técnicos, Construcción, Equipamiento y Mantenimiento Edificio Centro Nacional de Control del Dolor y Cuidados Paliativos".

21) Oferentes

La apertura fue el 13 de mayo de 2014 y participaron 6 oferentes tal y como se expone en el siguiente cuadro:

<b>Oferta</b>	<b>Oferente</b>	<b>Monto</b>
Uno	ESTRUCTURAS S.A.	<b>¢4.467.000.000,00</b> + <b>\$6.824.632,84</b>
Dos	CONSORCIO: GRUPO ELECMEZA / PC	<b>\$16.887.947,04</b>

Tres	CONSTRUCTORA GONZALO DELGADO S.A.	<b>₡5.814.944.417,09</b> + <b>\$1.295.796,12</b>
Cuatro	CONSORCIO: VAN DER LAAT Y JIMENEZ / CONSULTÉCNICA	<b>₡6.398.766.750,00</b> + <b>\$1.781.603,00</b>
Cinco	EDICA LTDA.	<b>₡7.770.000.000,00</b>
Seis (última)	CONSTRUCTORA NAVARRO Y AVILÉS S.A.	<b>₡7.364.729.891,86</b> + <b>\$1.248.765,55</b>

## 22) MONTO DE LAS OFERTAS EN ₡ Y \$

<b>Monto total en:</b>	<b>Colones</b>	<b>Dólares</b>
<b>Oferta 1: Estructuras SA</b>	8.296.506.225,51	14.785.354,95
<b>Oferta 2: Elecmeza/Pc</b>	9.476.333.722,56	16.887.947,04
<b>Oferta 3: Gonzalo Delgado</b>	6.542.054.493,91	11.658.714,55
<b>Oferta 4: Consorcio Vanderlaat/ Consultécnica</b>	7.398.477.641,39	13.184.961,85
<b>Oferta 5: Edica Ltda.</b>	7.770.000.000,00	13.847.058,61
<b>Oferta 6: Navarro y Avilés</b>	8.065.449.704,93	14.373.584,92

## 23) ANÁLISIS ADMINISTRATIVO, FINANCIERO Y TÉCNICO

Oferta	Empresa	Análisis Legal Administrativo	Análisis Financiero
Uno	ESTRUCTURAS S.A.	Elegible	Elegible
Dos	CONSORCIO: GRUPO ELECMEZA / PC	Elegible	Elegible
Tres	CONSTRUCTORA GONZALO DELGADO S.A.	Elegible	Elegible
Cuatro	CONSORCIO: VAN DER LAAT Y JIMENEZ / CONSULTÉCNICA	Elegible	Elegible
Cinco	EDICA LTDA.	Elegible	<b>Excluida</b>
Seis (ultima)	CONSTRUCTORA NAVARRO Y AVILÉS S.A.	Elegible	Elegible

Se excluye ya que no superó el análisis financiero, la Dirección Financiera Contable realiza el análisis respectivo y el resultado del mismo se muestra en el oficio ACC-1544-2014 según los folios 2898 al 2924 y el complemento a lo indicado en el oficio ACC-1727-2014 folios 3074 al 3076.

#### 24) Análisis financiero:

Se solicitan los últimos 3 años de estados financieros auditados.

Se analizan 2 rubros:

Razones Financieras

- Razón Corriente.
- Razón de Solidez.
- Deuda.
- Margen neto de Utilidad.
- Rendimiento sobre capital.
- Capital de trabajo.

Tendencias Financieras

- Flujos neto de efectivo act. Operaciones.
- Utilidad antes de impuesto.
- Patrimonio.
- Capital de Trabajo.

Con base en los resultados se establece una calificación de 0 a 100, si la nota es superior a 70 la empresa cumple financieramente, si no cumple se excluye.

25) Análisis técnico.

Se revisaron:

- Montos y porcentajes de cotización.
- Experiencia de la empresa.
- Experiencia y requisitos de los profesionales encargados del proyecto.
- Experiencia y Requisitos de las empresas equipadoras y sus profesionales.

Oferta	Empresa	Análisis Técnico
Uno	ESTRUCTURAS S.A.	No elegible
Dos	CONSORCIO: GRUPO ELECMEZA / PC	No elegible
Tres	CONSTRUCTORA GONZALO DELGADO S.A.	No elegible
Cuatro	CONSORCIO: VAN DER LAAT Y JIMENEZ / CONSULTÉCNICA	Elegible
Seis	CONSTRUCTORA NAVARRO Y AVILÉS S.A.	No elegible

26) Razones de no elegibilidad

- La Administración definió en el cartel lo siguiente:
- *“La forma de cálculo de los Servicios Técnicos será de acuerdo a las tarifas establecidas en el Arancel de Servicios Profesionales del CFIA, tomando como referencia el monto definido para la Construcción y Equipamiento del Edificio.*
- Ninguno de los oferentes presentó un reclamo u objeción al cartel cuando tuvieron la oportunidad, tampoco solicitaron aclaración al respecto.
- Las ofertas 1, 2 y 3 no son elegibles ya que no incluyeron el monto del equipamiento para determinar los honorarios profesionales por lo que los mismos son menores a lo establecido por el CFIA.

- La oferta 6 no es elegible ya que cotizó un porcentaje menor a la tarifa mínima establecida por el CFIA.
- La oferta del Consorcio **Van der Laat y Jiménez-Consultécnica** SÍ cotizó de forma adecuada y de acuerdo a las tarifas establecidas por el CFIA por lo que la oferta es elegible.

27) Razonabilidad de precio.

El estudio de Razonabilidad de precio se realiza según lo establecido en el Manual M-DAI-EE-01 del Sistema de Gestión de Calidad.

Según el manual se debe estimar el costo del proyecto en cada uno de sus componentes.

**Construcción**

Al ser un proyecto de Diseño-Construcción no es posible hacer un presupuesto de obra ya que no hay planos constructivos por lo que hay que estimar el costo de otra manera.

Se analizan proyectos que tengan una complejidad constructiva similar no solo en m2, sino en la tipología constructiva y de acabados al Proyecto del CNC DYCP y que sean recientes:

Una vez obtenido un promedio del costo por m2, este se aplica a los m2 de la edificación por construir, el área de sótano y obras exteriores se estima en un % menor al establecido ya que el nivel de acabados es más económico.

28)

Proyecto	Área m2	costo por metro cuadrado \$/m2	Promedio
C.A.I.S Siquirres: 2010LN-00004-4403	8500	2217,22	2114,20
C.A.I.S Desamparados: 2009LN-00003-4402	5200	1821,36	
Sede de Área Parrita: PR-00002-4402	5430	2254,89	
Sede de Área de Barva: 2013PR-00001-4402	5300	2163,32	

Nivel	Área (m2)	Costo por m2 (\$)	Costo total (\$)
<b>Sótano</b>	<b>1.652,95</b>	<b>1.215,61</b>	<b>2.009.342,55</b>
<b>Piso 1</b>	<b>1.163,00</b>	<b>2.114,20</b>	<b>2.458.814,60</b>
<b>Piso 2</b>	<b>1.333,51</b>	<b>2.114,20</b>	<b>2.819.306,84</b>
<b>Piso 3</b>	<b>1.333,51</b>	<b>2.114,20</b>	<b>2.819.306,84</b>
<b>Obras exteriores</b>	<b>1.247,00</b>	<b>810,41</b>	<b>1.010.581,27</b>
<b>Estabilización del talud</b>	<b>Global</b>	<b>Global</b>	<b>843.475,00</b>
<b>Total Componente Construcción</b>			<b>11.960.827,10</b>

29)

Para el caso de equipamiento se analizan varias fuentes de información para determinar el costo aproximado:

- Base de datos de ECRI
- Cotizaciones en el mercado nacional e internacional
- Costo del equipo en proyectos anteriores donde se ha comprado.
- Se eliminan precios extremos y se obtiene un valor promedio.

Rubro	Costo promedio
Equipamiento	1.351.538,75

El costo de los servicios técnicos se estima según los % mínimos establecidos por el CFIA de los rubros de construcción y equipamiento.

El monto del mantenimiento se estimó consultando a la DMI el % adecuado para este rubro y además con base en otras licitaciones donde se ha incorporado este tema y se definió el % en un 6% del costo de la construcción.

Costo de construcción	11.960.827,10
Mantenimiento (6%)	717.649,63

30)

Una vez estimados todos los componentes se resumen en el siguiente cuadro y se procede a establecer un porcentaje de variabilidad aceptable del +/- 10% el cual se ha considerado razonable por parte de la administración con base a un criterio de la Cámara de la Construcción.:

Componentes:	Monto en Dólares:
<b>Costo de servicios técnicos:</b>	599.056,46
<b>Costo de construcción:</b>	11.960.827,10
<b>Costo de equipamiento:</b>	1.351.538,75
<b>Costo de mantenimiento 6%</b>	717.649,63
<b>Costo total estimado:</b>	<b>14.629.071,94</b>
<b>Rango de 10%</b>	1.462.907,19
<b>Rango Mínimo</b>	<b>13.166.164,75</b>
<b>Rango Máximo</b>	<b>16.091.979,13</b>

- 31) Una vez obtenida la estimación y obtener la banda del rango mínimo y máximo se estudia dónde se ubica la oferta en dicha banda, tal y como se muestra en el siguiente cuadro:

Oferta # 4: CONSORCIO: VAN DER LAAT Y JIMENEZ / CONSULTÉCNICA		
Descripción:	Monto en Dólares	Porcentaje
<b><u>Rango Mínimo</u></b>	<b>13.166.164,75</b>	<b>0,14</b>
Monto total de Oferta Van Der Laat y Jiménez:	13.184.961,85	
<b><u>Rango Máximo</u></b>	<b>16.091.979,13</b>	<b>-22,05</b>

Al estar la oferta dentro de los rangos se considera como razonable y se procede a su recomendación.

Este estudio de razonabilidad fue avalado por el Área de Contabilidad de Costos de la Gerencia Financiera.

### 32) ASPECTOS IMPORTANTES DE LA LICITACIÓN

Acción	Estado	No. Oficio	Folios
Audiencia Previa	Cumplido	Acta 16	410 a la 415
Invitación a Participar (Gaceta 247 del 23 de diciembre 2013)	Cumplido	N/A	1041
Apertura	Cumplido	Acta 26	1460
Análisis Administrativo legal	Cumplido	N/A	1464-1632-1848- 2217-2272-2482
Análisis Técnico	Cumplido	DAI-3778-2014	3940 al 990
Aval Contabilidad de costos	Cumplido	ACC-2386-2014	3998 al 4002
Aval Dirección Jurídica	Cumplido	DJ-06818-2014	4024

## 33) Recomendación:

Del análisis anterior se puede concluir que:

La oferta N° 4, presentada por el Consorcio Van Der Laet y Jiménez / Consultécnica, cumple con los requisitos estipulados por la Administración en el concurso de marras, es una oferta elegible y además se encuentra en el rango de razonabilidad de precio, por lo tanto se recomienda su adjudicación según la siguiente propuesta de acuerdo.

## 34) Propuesta de acuerdo:

- De acuerdo con la expuesto por la Arquitecta Gabriela Murillo Jenkins, Gerente de Infraestructura y Tecnologías, y su recomendación , que concuerda con los términos del oficio GIT-34241-2014 de fecha 17 de noviembre de 2014 , así como la recomendación de la Comisión Especial de Licitaciones que consta en la Sesión N° 23-2014 del 10 de noviembre de 2014 (Folios 4050-4053), y el aval a la razonabilidad de los precios por parte del Área de Contabilidad de Costos en oficio ACC-2386-2014 (folios del 3998 al 4002), además de los elementos que se tienen como acreditados en el expediente de la Licitación N° 2013LN-000004-4402 , que muestran el cumplimiento administrativo, legal y técnico la Junta Directiva **ACUERDA:**

Adjudicar a favor del **CONSORCIO VAN DER LAAT Y JIMÉNEZ/CONSULTECNICA** la licitación N° 2013LN-000004-4402 para la contratación de Servicios Técnicos, Construcción, Equipamiento y Mantenimiento del edificio para el Centro Nacional de Control del Dolor y Cuidados Paliativos, según se detalla a continuación:

## 35)

Componente	Plazo de entrega	Oferta No. 4	
		CONSORCIO VAN DER LAAT Y JIMENEZ/CONSULTECNICA	
		Colones	Dólares
A. Servicios Técnicos	28 semanas	¢304,931,750.00	\$57,900.00
B. Construcción	52 semanas	¢6,093,835,000.00	
C. Equipamiento	52 semanas		\$1,158,000.00
D. Mantenimiento	104 semanas		\$565,703.00
<b>Montos totales a adjudicar</b>		<b>¢6,398,766,750.00</b>	<b>\$1,781,603.00</b>

Las demás condiciones y especificaciones, de acuerdo con la oferta recomendada y todo de conformidad con las condiciones exigidas en el respectivo cartel y las ofrecidas por el adjudicatario

Del monto total ofertado para el componente "B" la Administración reservará y autorizará un equivalente al 5% (mismo que no es contabilizado dentro del monto de la Oferta.) Esta Reserva se empleará para eventuales trabajos de contingencia que se presenten durante la ejecución de la obra.

La Directora Alfaro Murillo recuerda que este tema estaba propuesto para conocerse en el mes de noviembre, sin embargo se postergó porque se estaba en espera de una respuesta del Colegio Federado. Por ello, quisiera que se le facilite una copia de la respuesta.

Agrega el Director Gutiérrez Jiménez que además sería importante, para hacer esto más transparente, aclarar una diferencia de precio muy importante; y que uno de los argumentos que ha presentado alguna de las personas interesadas en la licitación, tiene que ver con que la fórmula o el paquete de la presentación de los requisitos, supuestamente de acuerdo con lo que establece el Colegio de Ingenieros y Arquitectos –dice supuestamente porque no es quien para afirmarlo– tiene una connotación diferente. A él le gustaría que el ingeniero Granados explicara todo esto, porque entiende que uno de los oferentes ha presentado una duda, que es lo que pregunta doña Marielos. Si el argumento de ese oferente es aceptable y tiene razón, hay una diferencia de precio muy importante.

El ingeniero Granados anota que ellos vieron la documentación que mandó el oferente y efectivamente el tema estaba para verse a finales de diciembre, sin embargo estaban esperando un criterio del Colegio. Esa nota de respuesta, que ya se está buscando para entregarla a los señores Directores, no dice que no se deba usar el precio del equipamiento para el cálculo de los honorarios. Los honorarios tienen que cobrarse porque la Administración no puede enriquecerse ilícitamente y en el cartel de licitación se definió una serie de labores que tiene que hacer el ingeniero de equipamiento, porque no solamente es comprar el equipo; como dijo antes, el proyecto no tiene planos constructivos, el contratista tiene que desarrollarlos; lo que se le suministró al oferente la lista de equipos que se requieren, pero el oferente tiene que poner sus ingenieros de equipo médico a buscar esos equipos, a revisarlos, a ver qué previstas eléctricas, que previstas mecánicas tienen; a coordinar con el ingeniero eléctrico, con el ingeniero mecánico que estén esas previstas disponibles, que los equipos tengan el mismo voltaje y corriente que tiene el diseño eléctrico; con el arquitecto la ubicación de los equipos y los muebles, si soportan el peso del equipo, si están bien colocados donde se requieren. De manera que hay una serie de labores, además de que deben realizar las especificaciones técnicas de esos equipos, porque lo que se les dio fue una simple lista de esos equipos.

A la pregunta del Director Gutiérrez Jiménez, de si es cierto o no que los oferentes están en la obligación de respetar las disposiciones reglamentarias establecidas por el Colegio de Ingenieros y Arquitectos, responde el ingeniero Granados afirmativamente.

Le parece a la doctora Sáenz Madrigal que, por razones de orden, es mejor dejar que terminen la exposición y cuando terminen, hacer las observaciones que se crean pertinentes.

Comenta el ingeniero Granados que los oferentes tienen dos etapas, muy claramente definidas en el proceso de licitación, para presentar sus objeciones; una es en la tapa de objeción al cartel, donde ellos pueden alegar y decir qué no les parece e ir a la misma Contraloría a indicarlo, y la otra es en la etapa de apelación, que viene después de la adjudicación. Para ellos –y es un criterio personal de la Dirección de Arquitectura e Ingeniería– es un poco complicado darle opción a los oferentes de que en cualquier etapa del proceso licitatorio empiecen a mandar escritos o a darles oportunidad de que se van a analizar, porque para eso están las etapas definidas, y ellos no quisieran darle una ventaja indebida a ningún oferente. Ellos vieron el documento, lo analizaron y consideraron que la Administración definió sus reglas en el cartel. Por eso indicó que ellos definieron en el cartel cómo querían que se cotizara el rubro de servicios técnicos, que el Colegio estipula que debe ser cotizado y no puede obviarse el cobro, y ninguno de los oferentes presentó un reclamo, aun cuando tienen la oportunidad de presentar la objeción en caso de que se sientan lesionados.

Agrega la arquitecta Murillo Jenkins que este es un proyecto de construcción y equipamiento y los planos se cobran de acuerdo con lo que estipula el Colegio Federado; hay una tarifa mínima y cuando alguien cobra menos de la tarifa mínima queda excluido, esas son las reglas del juego. A los oferentes se les dijo en el cartel que esos honorarios son un porcentaje del costo de la obra, pero aquí el costo es con equipamiento y ahí es donde vino el problema. Se en el cartel que cuando se hablaba del monto de la obra, para calcular los honorarios se tienen que contratar las dos partes, la construcción y el equipamiento; nadie se opuso al cartel, nadie dijo que le parecía que el equipamiento no se debe cobrar. Lo que ocurrió es que cuando unas empresas presentan sus ofertas, hay un rubro de equipamiento que no lo cobran de la manera que se pidió en el cartel; ellos interpretan que por una regla del Colegio debe cobrarse de otra manera, pero ellos no lo objetaron al momento del cartel, sino cuando se abren las ofertas y algunas quedaron excluidas. Aquí el asunto es que cuando se cobran honorarios, debe incluirse el equipamiento y ellos dicen que no se debe incluir.

A la consulta del Director Gutiérrez Jiménez, sobre si el equipamiento ya estaba diseñado, responde el ingeniero Granados que no. Ellos lo que le dieron a las empresas para que pudieran cotizar, es un listado del equipo, pero no se está definiendo cómo debe ser ese equipo; por ejemplo, se dice que tiene que haber camas o camillas para exploración en los consultorios, pero no se están diciendo las características técnicas que deben tener esas camillas, eso lo tiene que definir el oferente. Ahí hay una labor eminentemente de diseño de ingeniería que tiene que ser cobrado, desde el punto de vista del Colegio. Más bien, desde el punto de vista de la Dirección, la empresa que no tome en cuenta el equipamiento para el cobro de honorarios, estaría incurriendo en competencia desleal. En resumen, la empresa tiene que hacer todo ese trabajo de diseño de equipamiento.

Indica el Director Gutiérrez Jiménez que su preocupación es que, independientemente de las fases de la licitación, cuando hay una cifra de 856 millones de diferencia, le parece que son obvios todos los esfuerzos que se puedan hacer para entender –no dice cambiar la decisión ni mucho menos–; quisiera que sus palabras tengan la claridad y el entendimiento como lo está haciendo; no pretende de ninguna manera influir a favor de uno u otro, le da exactamente igual como le ha dado durante nueve años; lo que pasa es que el ingeniero dice que sí, que tiene que respetar el CFIA (Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos), y ese es un elemento importante. Para los que no son ingenieros le gustaría que ese tema se abordara con toda la objetividad del caso. Se dice que si se hubiera incluido en la cotización el cobro de honorarios, tomando en consideración el costo del equipamiento del edificio y no solo su construcción, estaría el oferente o los oferentes que no lo hicieron o cualquiera que sí lo hiciera aprovechándose de un error cometido por parte de la Administración, ya que el trabajo de definición de equipos, si es realizado por el propietario, no es legalmente posible cobrar nuevamente por ello. Ese es un argumento que a él se le informó, no está diciendo que sea válido o no, lo que quisiera es que se le aclare.

El ingeniero Granados trae el criterio del CFIA, en el que se contemplan algunos aspectos como, por ejemplo, que dentro de la tarifa de planos de construcción y especificaciones técnicas, dice que las especificaciones técnica son parte de los planos constructivos en proyectos de pequeña magnitud; en proyectos de mayor magnitud, como es el caso presente, es requisito indispensable la preparación de un libro de especificaciones que contenga como mínimo, los procedimientos de

ejecución de obra, normas de calidad, normas de materiales, etc.; la tarifa por este servicio será del 4% del valor estimado de la obra. Desde ese punto de vista la Dirección considera que si la empresa tiene que desarrollar especificaciones técnicas del equipamiento y las labores de coordinación entre los diferentes sistemas, esto cataloga dentro del 4% de honorarios por valor de construcción. También el Colegio dice: *Ahora bien, con relación al equipamiento de una obra, es importante indicar que si la compra, instalación y vigilancia del equipo conlleva una labor o servicio adicional, el profesional o empresa se encuentran facultados a que se les reconozca esa labor de inspección, y los gastos en que incurra.* Es decir, también está diciendo que la empresa no puede obviar el cobro por el equipamiento de una obra, tiene que cobrarlo de acuerdo a lo que está establecido por el Colegio. De lo que menciona don Adolfo, lo comenta abiertamente porque es una nota que envió el contratista; en los anexos de ese documento, el abogado del contratista hace un análisis de un correo que le mandó al Colegio de Ingenieros y lo que dice ahí es que, palabras más, palabras menos, lo que a él le preocupa de ese criterio del Colegio es que indica que si la Administración solicita se incluyan esos costos, las empresas deberían haberlo indicado. Seguidamente le indica al contratista que habría que buscar un criterio del Colegio que omita ese detalle. A ellos les parece muy complicado o muy mal, que el contratista trate de buscar con el Colegio un criterio que le favorezca únicamente a él, saliéndose de las especificaciones que la administración señaló.

Refiere la Directora Alfaro Murillo que el tema es que cuando se ven las ofertas y se estudia el documento que la Dirección de Arquitectura entregó, evidentemente hay ofertas que son –una o dos– 1.000 millones o la última de mil quinientos millones más, de modo que no se puede obviar que la de 6.500 millones, que es la número 3, es la más baja; pero la conclusión, la recomendación para esta Junta Directiva es que se apruebe la número 4, que es de 7.400 millones, lo que significa que la diferencia es de 850 millones de colones. Ella, como Directora, lo que quiere es absoluta claridad en por qué va a aprobar una oferta de una empresa que está cobrando 850 millones de colones más. A ella le parece que es mucha plata, entonces, claro, la justificación tiene que ser tan buena, tan violentamente buena, porque le están pidiendo que la vote; la Administración entrega el análisis pero ella es quién vota y va a votar 850 millones más de esta Institución, para contratar una empresa. Ella nada más quiere tener muy claro por qué va a dar ese salto de 850 millones, cuando aquí la plata, como dice la lora, no alcanza; y con 850 millones ella haría varios proyectos, como el EBAIS de Mercedes de Heredia. Ante esa situación, lo primero que le queda claro es que hay un análisis que se hace sobre los estados financieros de la SUGESE (Superintendencia General de Seguros) y toda esa parte y en ese primer filtro se va la oferta 5; de modo que ya no hay seis ofertas sino que hay 5 ofertas, pero la que se fue no es la que tiene el menor monto; a partir de ahí se hace otro filtro, según aparece en el documento que se les ha entregado; primero está la etapa legal y financiera, que es esa donde no califica la 5, luego les entregan otro cuadro con requisitos de la empresa, todas las demás cumplen; en la entrega de formularios todas cumplen; ella va viendo que cumplen y cuando llega a ese tema, que es el análisis técnico, ve que ciertamente ese aspecto que se tocó de no incluir en el monto el porcentaje para equipamiento, es lo que hace la diferencia y por esa razón va a tener que votar una oferta con 850 millones más. Quisiera entender ese tema del equipamiento, por lo que le pide al ingeniero Granados, casi como si fuera estudiante de kinder, es más, de maternal, le explique el tema ligado a lo que dijo el Colegio; por eso quiere revisar la nota del Colegio de Ingenieros, para tener certeza de que la empresa que tiene la oferta 3 no va a apelar esto y que al final, por alguna esquina logre generar una situación que ponga a esta Junta Directiva en una situación complicada. Lo que quiere es cubrirse la espalda. Volviendo otra vez a lo de equipamiento,

cuando se saca esta licitación se entregó una lista de equipo, pero no dicen que es lo que la oferta 4 dio que no dieron las demás.

Sobre lo que mencionó doña Marielos hace poco, antes de lo del costo, el ingeniero Granados manifiesta que quisiera decir un par de aspectos respecto al costo. Uno es que, como explicó anteriormente, en este proyecto, al ser un proyecto de diseño y construcción, equipamiento y mantenimiento, la empresa constructora es la encargada de desarrollar los planos constructivos; la Dirección de Arquitectura no está dando planos constructivos, por lo tanto las empresas, diría que algunas de ellas, generarán ahorros por decirlo de esta forma, en sus diseños, ingeniería de valor, que les permita costear el proyecto más bajo que otros; por ese motivo consideran que se da la diferencia entre las ofertas. Esto es lo que ellas ofertaron, lo que no había tenido oportunidad de explicar era la razonabilidad del precio, porque también hay que ver que no porque la oferta sea la de menor costo, quiere decir que es razonable; ese es un tema como aparte, que iba a tratar después. Entiende que si se ve la diferencia en los montos, lógicamente se diría que la oferta número 3 es a la que se debería adjudicar, porque es la más baja. Pero no necesariamente el hecho de que sea la más baja significa que está dentro de los parámetros de razonabilidad, porque ¿qué es lo que pasa? Bueno, que ellos quieren asegurarse que en una contratación, en la que la empresa tiene que desarrollar los planos, que aparte del tipo de diseño, los materiales no van a dar problemas a dos años de haberse construido, sino que se van a mantener en el tiempo, que son materiales de buena calidad y que la especificación técnica de esos materiales es adecuada. Eso un poco con respecto al costo. Interrumpe su explicación, porque le parece que doña Marielos tiene una pregunta.

Admite la Directora Alfaro Murillo que sí, pero tiene otro elemento adicional, que es que cuando se continúa leyendo el informe, se encuentra con algo que acaba de decir el ingeniero, que el cartel salió con un presupuesto original basado en casi 2.500 dólares por metro cuadrado y sobre esa base luego se ajusta y se dice que ese monto es porque era para edificaciones con mayor complejidad; pero cuando se lee el documento y se ve el ajuste, de casualidad al final el ajuste se da para que esté dentro del rango de razonabilidad. De acuerdo, ¡es que va tan llevado de la mano, se ve tan lindo! No dice que esté mal, dice que así lo ve; pero como Directora lo ve tan bonito donde la llevan! Ya después, la diferencia es tan pequeña, está en el rango de “minimum wage” que si hubiera llegado al rango de 2.500 no hubiera sido así; tuvo que utilizarse la otra base de los 2.111 o por ahí, para hacerlo. Claro, ella no puede evitar ser un poquito suspicaz y decir que a ella se lo explican bien, de lo contrario no lo vota. Así como está, si no tiene una explicación, no lo vota; son 856 millones de más; y después un ajuste en el costo de metro cuadrado lleva a la razonabilidad del precio a esa oferta 4. Sobre esa base, insiste, quiere una explicación como de maternal.

El ingeniero Granados anota que, con respecto a este punto, no solo esta oferta hubiera entrado en la razonabilidad de precio, otras de las ofertas también; no se analizaron porque las demás ofertas habían resultado no elegibles. Pero tal vez con respecto a esa observación él sí quisiera ser enfático, y aclararle a doña Marielos que ellos tienen una metodología que siguen en todas las licitaciones; no es que tomen una licitación y le apliquen una forma de trabajar y después tomen otra y la ajusten para que funciones y resulte razonable. De hecho, esa metodología fue revisada y analizada por el Área de Contabilidad de Costos, y ha estado hablando con ellos porque le dicen que don Gustavo quería traer la metodología a la Junta Directiva para que los Directores vieran cómo se calcula. Igualmente el resultado del análisis, ya habiendo aplicado la metodología, es

avalado por el Área de Contabilidad de Costos. De manera que puede decirse que la forma en que ellos hacen ese trabajo sigue una metodología estándar que no varían dependiendo del proyecto que sea. El otro tema que doña Marielos consultaba era lo que se le dio a las empresas. Ellos lo que le dieron a las empresas fue un listado de los equipos médicos y la empresa tiene que tomar ese listado, ir al mercado, buscar esos equipos, cuáles cumplen, venir, trabajar con el Director de la Clínica y la Jefatura de los Servicios, para definir si esas características son las adecuadas para el uso que le van a dar. También con la Jefatura de Arquitectura e Ingeniería como contraparte, y especificar esos equipos médicos; además, tiene que coordinar con el área de arquitectura de la empresa que será contratada, con el área de ingeniería mecánica, con el área de ingeniería eléctrica, con el área de ingeniería estructural, para poder coordinar que las ubicaciones de esos equipos sean las adecuadas, que esté el espacio adecuado desde el punto de vista arquitectónico para el manejo de los equipos, que las condiciones eléctricas y mecánicas sean las adecuadas para esos equipos, y las condiciones estructurales también. Pone un par de ejemplos rápidos: en el angiógrafo del Hospital México, que terminaron hace rato, se compró una UPS dentro del proyecto para que le diera soporte al servicio de hemodinamia y que cuando se fuera la luz se mantuviera; resulta que no hubo una adecuada coordinación entre la parte de equipo médico y la parte de ingeniería eléctrica y el angiógrafo trabajaba a un voltaje de 480 y la UPS la hicieron de 210. ¿Qué tuvo que hacer la empresa? Comprar una UPS nueva, de casi 80 mil dólares, porque no hubo una adecuada coordinación entre los equipos. Otro ejemplo es el caso de una esterilizadora de paso a través, que si no se coordina con el área estructural adonde van a quedar las mochetas, en las columnas de las paredes con las cuales se va a dar ese paso a través de la esterilizadora, y con el área de arquitectura, puede ser que las puertas de la esterilizadora no abran, peguen en paredes y que no haya un adecuado uso ni se le pueda dar un adecuado mantenimiento. Eso es lo que tiene que hacer el ingeniero de equipo médico, al que además se le piden requisitos, se le dice: empresa diseñadora, usted tiene que tener un ingeniero de equipo médico, que tenga tantos años de incorporado al colegio, que tenga tanta experiencia y que haga estas y estas labores. De ahí es donde ellos dicen que es un servicio profesional que debe ser cobrado porque se le va a exigir a ese profesional y a esa empresa resultados en esa área; por ello propusieron en el cartel que lo hicieran con base en la tarifa de honorarios del costo tanto de construcción como de equipo, para poder comparar. ¿Qué pasa si una empresa viene y dice, no, yo les regalo la parte de equipo médico, solo les cobro lo de la construcción? Primero, no pueden aceptarlo, porque resulta un enriquecimiento ilícito; y segundo, qué control y qué sistematización van a tener sobre una empresa que no está cobrando esa función. No sabe si con esto responde a la pregunta inicial de doña Marielos.

El señor Auditor señala que él comparte la objeción de don Adolfo y doña Marielos, no le satisface la respuesta. Lo que quiere es que desde el punto de vista legal le quede claro a los señores miembros de la Junta Directiva el por qué el oferente se excluye por no cobrar honorarios en cuanto al presupuesto de equipamiento.

El Director Devandas Brenes detalla que no encuentra en este expediente que les dieron, nada relacionado con el equipamiento que se incluye en la licitación. Tiene que leer ese documento, que es en el que se basa para votar y no encuentra nada ni tampoco está especificado. Si hay equipamiento y si hay equipo médico, cuál es el equipo y el tema de las garantías que se discutió tanto en la anterior licitación. Son dudas que le quedan porque no está implícito en el expediente. Quisiera saber, reitera, de qué equipamiento se está hablando. El problema que se ha planteado otras veces es que una cosa es la presentación y el documento que se les entrega y que queda en

actas, con el cual se toman las decisiones, que muchas veces tienen diferencias o no tienen toda la información necesaria. Esa es la preocupación que tiene en este caso concreto.

Señala la arquitecta Murillo Jenkins que aquí está todo el expediente de la contratación y el estudio técnico del cual sale esa lista de equipamiento, que incluso está convalidada por el doctor Salas y su equipo.

Respecto a las garantías, indica el ingeniero Granados a don Mario que se pide que todos los equipos de baja complejidad tienen que tener garantía mínima de un año y los de media y alta complejidad de dos años y durante esos dos años mantienen su garantía. Asimismo el mantenimiento que se le da a los equipos, preventivo y correctivo, es de dos años, para asegurar que se le esté dando el adecuado mantenimiento.

En respuesta a la pregunta de la señora Presidenta Ejecutiva, de si esa condición está clara en el cartel, responde el ingeniero Granados que así es, y también los cursos; para todo equipo de media y alta complejidad se da un curso de capacitación a los funcionarios que lo van a utilizar, y un curso de mantenimiento al personal de mantenimiento para que lo puedan ver y reparar si fuera del caso. Es una condición que se incluye en todas las licitaciones de procesos llave en mano de construcción y equipo médico, como parte del producto esperado, que es el equipo médico.

Agrega la arquitecta Murillo Jenkins que hay un acuerdo de Junta Directiva de hace unos años, que pide que todo equipo de alta complejidad tenga una garantía de dos años, tanto de fábrica –se refiere a repuestos y todo –como al mantenimiento preventivo y correctivo.

El doctor Salas Herrera manifiesta que quiere aclarar que en la parte que ellos manejan, realmente los equipos son de muy baja complejidad; no tienen ni siquiera un TAC, lo que realizan es el manejo de pacientes de la parte de quimioterapia, procedimientos de ultra sonidos, que ya por dicha tienen el equipo proporcionado por la Fundación. Realmente en el servicio usan equipos de muy baja complejidad y el básico, no como otros servicios que necesitan TAC o resonancia magnética, etc.; esa parte la usa oncología.

Comenta el señor Auditor que el comentario del doctor Salas le permite hacer una observación; si realmente los equipos son de baja complejidad, la pregunta es por qué se tiene que cobrar un 4% para el diseño de equipamiento; en su opinión pareciera que no se necesita, y en realidad aumenta el costo.

El ingeniero Granados señala al señor Auditor que respeta su opinión pero no la comparte. El hecho de que en su mayoría haya equipos de baja complejidad, no significa que todos los equipos sean de baja complejidad; además, aunque el equipo sea de baja complejidad, así está catalogado por la Dirección de Equipamiento, aspecto que también es importante de explicar. La Dirección de Equipamiento tiene su catálogo y ellos definen qué es baja, qué es media y qué es alta; eso igualmente lleva un trabajo de ingeniería, que es lo que se está cobrando a nivel de honorarios. Realmente, el 4% que menciona don Jorge que es muy alto, está enfocado al costo del equipo; si el equipo es barato sería un monto menor, si el equipo fuera más caro ese 4% sería mayor, porque los honorarios profesionales no son solamente por lo que se compra, sino por la responsabilidad que va a tener esa empresa. Si un equipo de esos no está funcionando bien, o no era el adecuado

para las características eléctricas del edificio, la empresa podría alegar que no le contrataron el diseño en la parte de equipamiento, que nada más se compró el equipo y se puso. Es por ello que consideran que el rubro de honorarios profesionales por el diseño del equipo médico debe contabilizarse.

Anota la Directora Alfaro Murillo que su consulta es para la Asesoría Legal. Ella tiene la carta del Colegio que es respuesta a la consulta que hace la Caja, con respecto a los pagos y demás; se dice en la página 2, *“La tarifa de honorarios por ese servicio será de 4%, artículo 3, mil nueve quinientos”*. Arranca el párrafo firmado por don Olman diciendo: *“Ahora bien, en relación con el equipo... de la obra, es importante indicar que si la compra del equipo mencionado en la obra conlleva una labor adicional...”* Su consulta es si eso significa que, cuando el desarrollador o el constructor se encarga de la compra, instalación y vigilancia, la empresa tiene que comprar el equipo, tiene que instalarlo y tiene que darle mantenimiento.

El ingeniero Granados confirma que así es; tal vez para enmarcarlo dentro del concepto del proyecto, eso en la parte constructiva, pero también la empresa que se va a contratar tiene una función de diseño, servicios técnicos, de manera que en esa función tiene lo que viene más arriba de este párrafo, que son las especificaciones técnicas de todos los equipos y la coordinación.

Entiende, entonces, la Directora Alfaro Murillo que la empresa compra el equipo y ese monto está ahí, observación que confirma el ingeniero Granados.

El Director Devandas Brenes comenta que posiblemente así es como se trabaja en la Caja, pero cuando ve la lista del equipo, entendería que con la construcción se necesita obviamente el ascensor; pero le llama la atención que, dentro de la licitación, se incluyen 13 mesas de noche, una pizarra clínica, una pizarra de corcho, lámparas, impresoras de etiquetas, un ventilador portátil, un televisor, y algo que no entiende y le gustaría que le expliquen, es que dice *“un televisor a futuro”* que no sabe qué es. Nada más es una inquietud sobre si este tipo de equipamiento tan sencillo debe incluirse dentro de una licitación; es un dato que lo desconcierta, porque diría que lo que corresponde es incluir equipos sofisticados, donde la infraestructura tiene que responder a esos equipos; un TAC, algo así lo puede comprender, pero en este caso le llama la atención que se incluye un coffee maker, un esmerilador, una licuadora. Nada más quiere dejar la observación hecha, porque este rubro define montos también.

Le parece importante a la doctora Sáenz Madrigal tener de la Gerencia un dato de inducción de la forma de contratación; considera que aquí se están interpretando algunos datos y no tiene el proceso final porque esta decisión fue tomada en distintos momentos; al final no se tiene la información, lo que representa un problema a la hora de tomar la decisión. Realmente no se tiene la observancia de que hay miembros de Junta que no estuvieron en ese proceso, por lo que surgen muchísimas dudas y consultas, así que le parece tomar nota en ese sentido de que realmente debe quedar claro en la presentación cuál es el proceso, quienes participan y luego, cuando viene, señalar en qué lugar está, cuántas etapas se han cumplido, si falta o no el aval de la Contraloría, etc. Es importante tomar en cuenta que, como miembros de Junta, se necesita una claridad meridiana del proceso, así que este ejercicio le parece muy pálido para tener esa claridad.

La Directora Alfaro Murillo recuerda su consulta a la Asesoría Legal; en la respuesta del Colegio se establece esa tarifa de 4% que dice que está referida a proyectos de magnitud, donde hay que

presentar el libro de explicaciones, y establece lo que tiene que contener; pero seguido, lo que leyó, dice: “*Conlleva una labor o servicio adicional, el profesional o empresa perfectamente se encuentran facultados a que se les reconozca la labor de inspección y honorarios...*” Su pregunta es que, si alguien está facultado, puede cobrar; pero, ¿si alguien no quiere cobrar y dice que ese rubro en particular no lo cobra? Porque ahí dice textualmente *facultado* –no dice obligado– *a que se le reconozca* y, si no lo quiere cobrar, ella va a tomar una decisión de 856 millones de más. Quiere una respuesta de la Asesoría Legal, porque ahí dice facultado.

Afirma el licenciado Alfaro Morales que cuando se dice que alguien está facultado, en estricto es que está en la posibilidad de hacerlo o no hacerlo. Ahora, si en la redacción del cartel se puso o no, y si es correcta o no la exclusión, no podría opinar porque tendría que estudiar el régimen de cobro de honorarios del Colegio.

La arquitecta Murillo Jenkins anota que, efectivamente, la Caja usa mucho esa facultad, establecida en el cartel, es una regla del cartel. El cartel decía que el cobro debería hacerse por ambos rubros, y esa regla del cartel no fue objetada por ninguno de los oferentes. Aquí hay un tema de legalidad de fondo. Lo que extraña es por qué a la hora de cotizar omiten esa parte del cartel y solo cotizan una parte. El cartel era muy claro de que tenían que cotizar sobre ambos rubros. Si se aceptara la propuesta, la otra empresa podría objetar que no se cumplió con el cartel y ellos sí lo hicieron.

El Director Fallas Camacho entendía que el equipo del Centro estaba proyectado para atender una serie de dificultades, pero no concibe que se incluyan aparatos como un coffee maker, que siendo exagerado, diría que casi podría comprarse de caja chica. El hecho es que ese coffee maker tiene un precio que influye en el 4% que se ha mencionado, lo que le parece que no es apropiado. Agrega que pensó que a la hora de licitar la construcción con el equipamiento, se estaría pidiendo lo más racional, como máquinas de anestesia, lámparas de cirugía, en fin, equipo que tiene un proceso de compra más complicado. Por otra parte, considera que tal vez la oferta menos alta no es la más racional porque no tiene los mismos materiales, la misma calidad y le parece que es obligatorio para todos cumplir con esos requisitos que el cartel tiene.

Para responderle al doctor Fallas y también a don Mario, el ingeniero Granados señala que efectivamente, en las tres hojas que hay de equipo, hay algunos como los que mencionó don Mario, que podría decirse que no es tan necesario comprarlos; pero hay una gran cantidad de equipos que sí, y muchas veces se piensa que, por ser un equipo de baja complejidad, no tiene mucha importancia y se podría adquirir en otro momento; sin embargo, por ejemplo, un lavatorio de excreta es un equipo de baja complejidad, pero si no se compra en el momento de la construcción, no se sabría en qué lugar se van a poner las tuberías de desagüe del lavatorio; y ha pasado en otros casos que la tubería queda totalmente desfasada de dónde va el equipo, o puede ocurrir que un lavatorio de excreta tiene la tubería en una parte y el de otra marca la tiene diferente, y no coinciden. Por eso es que desde un inicio se ha planteado el concepto de un proyecto llave en mano, inclusive la misma Contraloría General de la República ha dicho en reiterados criterios, que los proyectos hospitalarios, los proyectos de construcción que desarrolla la Caja, no pueden verse aislados del equipamiento médico; de hecho tienen que verse como un solo proyecto, porque el edificio por sí solo no viene a solventar las necesidades que tiene la población y eso se puede solventar solo si se tiene tanto la construcción como el equipo. Por ello es que se ha incluido la compra del equipo junto con la construcción, además para que no pase

que se licita la construcción y por otro lado se licita el equipamiento y resulta que el constructor deja botada la obra y el equipador llega y pone todos los equipos en el sitio, y se tiene que hacer el gasto de almacenaje o viceversa, se tiene la construcción muy linda y sin ningún tipo de equipo y no se podría dar el servicio.

La señora Presidenta Ejecutiva indica que quería preguntarle al doctor Salas un ejemplo de un equipo de mediana complejidad, para por lo menos tener una idea.

Anota el doctor Salas Herrera que ellos necesitan fluoroscopia para hacer dobleteos, fluoroscopia y ultrasonido digital para hacer procedimientos invasivos y del 5 al 10% aparecen con patologías malignas. Lo que tienen ahí es fisioterapia y rayos y la aplicación de rayos láser para pacientes; y luego en terapia física lo que tienen es un ultrasonido digital y equipos de mediano manejo, eso en los quirófanos, que van a ser dos; uno para manejar fluoroscopia y el otro para ultrasonidos digitales, para bloqueos de lesiones malignas que son de difícil control.

El Director Devandas Brenes hace la aclaración de que todo lo que señaló el doctor Salas, no está en la lista, no se menciona; puede ser que haya otra lista, pero en esta no se menciona.

A propósito de la explicación del doctor Salas Herrera, en el sentido de que puede ser porque se levantó todo el estado del equipo que se requiere junto con Arquitectura, agrega don Mario que está de acuerdo, el problema es que cuando se da una información, eso es lo que queda documentado para la toma de decisión.

Si no hay más preguntas en la parte técnica, señala la doctora Sáenz Madrigal que podrían quedarse solos los integrantes de la Junta Directiva, para poder tomar una decisión. No sabe si el ingeniero Granados terminó o si le faltaba algo.

El ingeniero Granados indica que falta la parte de la razonabilidad del precio.

Para el Director Gutiérrez Jiménez no es suficiente razón que se diga que las personas en un momento determinado impugnaron o no, hay un interés superior al procedimiento per se, que si lo que se tiene en la mesa es lo recomendable o no. No lo está cuestionando, pero hay una diferencia muy importante que merece todo el esfuerzo para poder determinar y no simplemente mantener una posición de que así fue y esa es la posición que él tiene. Le parece que los técnicos al llegar a la Junta Directiva deben contribuir a solventar la preocupación de la Junta, porque aquí nadie está para favorecer a uno u otro; es que simplemente, al tener 856 millones de diferencia, salta un cuestionamiento importante, representa una causa para tener en cuenta y un elemento o una variable que es importante discutirla en todos sus extremos y en todas sus aristas, para poder establecer la razonabilidad de lo que se va a votar. Él pediría que si se encuentran alternativas para solventar, se deben justificar adecuadamente las preocupaciones que se han puesto hoy en la mesa para que cada uno de los señores Directores se sienta a gusto a la hora de emitir su voto.

Considera la señora Presidenta Ejecutiva que los Directores han hecho patentes algunas necesidades de clarificación, y que la administración tomará nota para aclararlas; pero precisamente le parece que la Auditoría como la Asesoría Jurídica pueden dar un dictamen, un análisis del marco de lo que se ha planteado, sobre todo con la nota del Colegio de Ingenieros que pareciera que ahí es donde está el punto. Tal vez esperar a que el tema venga de hoy en ocho. A

la vez quiere manifestar a la gente que ha estado trabajando en el tema, que no hay un cuestionamiento por la necesidad de la obra, es por la necesidad meridiana de tener los argumentos debidos a la hora de emitir la resolución.

El Director Devandas Brenes se suma a esas palabras. Agrega que personalmente está muy comprometido como beneficiario del programa, incluso quería aprovechar para pedirle a la Presidenta Ejecutiva si se puede solicitar cuál es el estado de los cuidados paliativos en toda la Caja y en todo el país, porque cree que este es un programa que hay que fortalecer en el nivel nacional. Incluso que el doctor Salas presentara, a través de la Presidencia Ejecutiva, otras valencias. Recuerda que el programa cerraba los viernes a las 3 de la tarde, y para un enfermo terminal el programa se convierte en algo fundamental, incluso para los que son cuidadores, como le pasó a él. Otra observación, no sabe si se ha corregido o no, es que los médicos de cuidados paliativos dan la receta para los medicamentos que suministra ese centro, pero si el paciente también tiene medicamentos de otro hospital, como suele suceder, el cuidador tarda a veces entre tres y cuatro horas para retirarlos en el Hospital San Juan de Dios, en el Hospital Nacional de Niños o en otro hospital, porque Cuidados Paliativos no los entrega directamente. Cree que habría que hacer un esfuerzo para que, en esos casos, las farmacias interactúen de manera que el paciente, presentando sus recetas en cuidados paliativos, pudiera retirar los medicamentos en un solo lugar, porque significa una tensión para el cuidador dejar al paciente dos o tres horas sin atención. Reitera que él está muy comprometido con el servicio, que considera es extraordinario, pero como se comprenderá, en la Junta Directiva se asumen compromisos a la hora de votar y por ello necesitan que las decisiones estén bien respaldadas.

La Directora Soto Hernández comenta que realmente cabalgar por catorce años por un mejor centro de asistencia, vale la pena tener una decisión pronta. Un poco en ese sentido sería bueno a futuro, y si fuera posible iniciarlo hoy, que se haga como un record, hay seis empresas que quieren hacer el centro, en razón de lo cual es interesante verificar cuál experiencia tienen esas empresas con las condiciones dentro del sistema Caja, porque muchas han construido y todavía están peligrosas, otras muchas han construido y se están cayendo los edificios. Su inquietud en este momento va a que se escoja la mejor empresa, a veces el presupuesto, lo que hacia Rofas no es lo que se percibe, lo que se percibe es un edificio para muchos años, por ejemplo lo que hizo ICA o lo que hizo EDICA en el Hospital México, según recuerda. Pero si cree que se ha escapado eso, es un detallazo para ella, porque si se tiene una empresa que construyó hace cinco años un hospital, y se está cayendo, pues cómo se va a seleccionar ahora; pero si hay una empresa que a través de los años ahí se levanta el edificio, de modo que a ésa vale la pena seguir contratándola, pero eso va a ser una variable para que se decida votar por esa empresa, no importando el precio, pero sabiendo que es una garantía. Quería hacer la instancia de que se haga un record, diciendo, bueno, Estructura ha hecho cinco edificios y hasta ahora el mantenimiento ha sido excelente, no se ha caído ni una pared, el otro no sabe cuántos si se está cayendo, ni siquiera venga.

El Director Barrantes Muñoz recuerda que, dentro de todo lo que se ha planteado, está pendiente la explicación del tema de razonabilidad del precio; quisiera que ese punto quedara explicado hoy, de manera que las dudas que haya sobre ese particular queden evacuadas hoy, y no que de repente de hoy en ocho se presentara un nuevo escollo.

El Director Loría Chaves igualmente reconoce el esfuerzo de toda la gente que en el país trabaja en este campo tan sensible y tan importante para todos. Cree que en Costa Rica todos tienen

familiares que han pasado por ahí. Por otra parte, él comparte con don Rolando que se puede salir del tema de la razonabilidad del precio. Sin embargo, le parece que hay que explorar todo hasta el mínimo detalle, de manera que los señores Directores voten con claridad. También está de acuerdo que si hay una metodología, si hay un procedimiento, hay que respetarlo, de otra forma se estaría cambiando las reglas del juego y eso no puede hacerse. Le gustaría, también, que si el diseño estaba a cargo de las empresas, conocer los diseños para poder calificarlos. Está de acuerdo en que el asunto se vote la otra semana, y está de acuerdo que debe estar transparente y claramente toda la información que se ha solicitado y hace un llamado de que es claro que no se pueden cambiar las reglas del juego ni la metodología, porque eso es lo que permite en el futuro saber por dónde camina la gente. Otro asunto aparte de esto, es que él ha insistido mucho en tres aspectos, que le gustaría se tomen en cuenta; uno es que se amplíe la oferta de las empresas que están inscritas para construcción, siente que son muy pocas las empresas inscritas en la Caja. Dos, le gustaría tener un informe de las empresas adjudicadas durante los 3 últimos años, para ver cuáles han sido las más adjudicadas, lo que cree que es importante, y tres, los resultados, porque se acaba de ver un informe de la Auditoría, por lo menos de los trabajos que se han hecho.

El ingeniero Granados, hablando propiamente del tema de razonabilidad de precio, recuerda que el estudio se realiza según lo establecido en el Manual M-DAI-EE-01 del Sistema de Gestión de Calidad que tiene la Dirección de Arquitectura e Ingeniería; según el manual, los pasos a seguir son los siguientes: se debe estimar el costo del proyecto en cada uno de sus componentes; en el caso de construcción, por ser un proyecto de diseño y construcción, no es posible hacer un presupuesto de obra ya que no hay planos constructivos por lo que hay que estimar el costo de otra manera. Se analizaron proyectos que tuvieran una complejidad constructiva similar, no solo en metros cuadrados, sino en la tipología constructiva y de acabados y además que fueran lo más cercanos posible a la realidad. Una vez que se obtuvo un promedio del costo por metro cuadrado, se aplicó a los metros cuadrados de la edificación por construir; en el caso del sótano y las obras exteriores se estimó un porcentaje menor al establecido, porque son áreas que tienen características de ingeniería más bajas que los otros pisos del edificio. Ya para esta etapa de analizar la razonabilidad de precio, esos proyectos habían sido finalizados en construcción y se podía ver que eran muy similares a los de la Clínica del Dolor, que los que usó el área de planificación en su momento para el estudio de factibilidad. En este caso utilizaron el CAIS de Desamparados, el de Siquirres, la Sede de Área de Parrita y la de Barba de Heredia, y les dio que el costo promedio por metro cuadrado anda alrededor de 2.114 dólares, por lo tanto aplicaron ese porcentaje a los diferentes pisos del edificio; en el caso del sótano aplicaron un 60% del costo por considerar que el sótano no tiene el nivel de acabado de los otros pisos, y en el caso de las áreas exteriores utilizaron un 38%, un 35% más o menos del costo, porque son obras que no llevan tanta construcción. Además, el terreno tiene un componente de estabilización de taludes, que es importante, y ellos lo calculan a partir de una licitación, una factura pro forma, de empresas que realizan ese trabajo específico; de ahí obtuvieron el total del componente de construcción que son 11.980.00 dólares. Para el caso del equipamiento, consultaron varias fuentes de información para determinar el costo, la primera fuente de información fue la base de datos de ECRI. El ECRI, como ha mencionado, es una agencia internacional sin fines de lucro que ve todo el tema de tecnologías médicas y evaluación de esas tecnologías y ellos tienen información acerca del costo de equipamiento; después buscaron también cotizaciones de equipos en el mercado nacional y cuando eran equipos de mayor complejidad en el mercado internacional, costos de proyectos y como última opción el costo de ese mismo tipo de equipo en otros proyectos donde se hayan comprado. Eliminaron los precios extremos, y obtuvieron que para ese equipamiento médico, el

costo es de 1.351.000 dólares, que tampoco es un costo despreciable, pues como hay equipo de baja complejidad también hay equipo más costoso. Luego el costo de los servicios técnicos se estimó según los porcentajes mínimos establecidos por el CFIA en los rubros de construcción y equipamiento, y en el monto de mantenimiento se estimó el porcentaje adecuado para este rubro. Hay que tomar en cuenta que la División de Mantenimiento Institucional, como ya ha estado en los últimos años desarrollando el reglamento de mantenimiento y haciendo investigaciones más a fondo, ha logrado determinar que realmente el porcentaje que se podría usar de mantenimiento es alrededor del 6% del costo de la construcción. Con base en ese costo, calcularon el costo de mantenimiento en 717.000 dólares. Sumaron todos los costos y al costo total estimado le aplicaron un rango de +/-10%, que es un porcentaje que se usa en ingeniería para la variabilidad de los presupuestos, y además es avalado también por la Cámara Costarricense de la Construcción, en un oficio donde ellos indican que en construcción los precios pueden rondar en +/- 10% de los presupuestos que se desarrollan. Con base en este monto y estas bandas, se estudia y se ubica la oferta recomendada para ver si cabe dentro de estas bandas y se observa que en este caso calza dentro del rango mínimo y máximo. Algo que quería mencionar es que, si se hubiera dicho que la oferta que se excluyó, que es la más baja, entra a jugar, no hubiera caído dentro del rango mínimo, se hubiera salido de él. Esto quiere decir que dentro de la metodología que se ha desarrollado, la oferta no estaría dentro de ese rango. Al estar esta oferta específica dentro de los rangos fijados, se procede a su recomendación. Este estudio de razonabilidad de precios está avalado por el Área de Contabilidad de Costos de la Gerencia Financiera, como un paso previo a llevarlo a la Comisión de Licitaciones y a la Dirección Jurídica. El resto sería el resumen de la licitación, la recomendación y la propuesta de acuerdo, pero ya se acordó dejar el asunto para la próxima semana.

Recuerda la Directora Alfaro Murillo que hace un rato hizo un comentario de cómo estaba articulado el trabajo y ahora el ingeniero acaba de decir algo que le parece súper didáctico, para ejemplificar lo que ella dijo. Él acaba de decir que el rango quedó a un 14% del mínimo y que si hubiese ganado la otra empresa, la que cobró menos, no hubiera calificado porque estaba más barato que el mínimo. Pero ahí es donde ella dice que es porque, cuando se actualizan los datos, con la información más reciente, se baja de 2.500 a 2.111; si se hubiera mantenido que no era de 2500, que era 2.400 –casi los 2.500 se pone ahí– pero 2.462,65, ninguna empresa hubiera cabido; por ello decía que es muy válida su duda, porque con los 2.462.75, si se hubiera mantenido, nadie cabe. Pero ellos hacen una revisión, porque usaron edificios de mayor complejidad, y luego, como él acaba de explicar, tomaron obras más recientes y esas obras más recientes salieron más baratas, así aparece en las obras contratadas por la Gerencia de Infraestructura y Tecnología; pero además, como están los otros componentes, por ejemplo la parte del sótano, le hicieron una reducción del 60%, de tal forma que todo bajó y bajó a un punto en el que esta empresa sí califica por los otros elementos y está a .14 del mínimo. Pero, si se ven las cifras, de 13.166 a 13.184, o sea, por muy poco no salió; un movimiento pequeño en esos costos y esa empresa no califica, porque él dijo que si estaba por debajo de ese monto, no hubiera calificado y la otra no hubiera calificado de por sí, porque si cobra más barato no califica. Eso a ella, como Directora, no le gusta escucharlo y vuelve a insistir: quiere entender muy bien y lo va a estudiar mucho mejor, porque de verdad, si se lee el informe, se va a llegar a un punto y el final es inevitable que cause alguna inquietud, por el hecho de que justamente califique por cualquier cosita. Se está hablando de 18.000 dólares, esa es la diferencia; si el sótano no hubiera sido calificado a un 60% del costo de la obra sino en 65%, la oferta no califica. Ese es su punto y quisiera entender mejor el asunto.

Manifiesta el ingeniero Granados que, primero, la actualización del costo se hizo previo a la apertura de las ofertas, dato que es importante, porque ellos no ajustan el costo para que una u otra empresa quepan, sino que antes de las ofertas actualizan los costos porque tienen que tener una estimación certera de más o menos cuánto van a ofertar, para poder hacer la comparación. Por ejemplo, si dentro de la actualización que hubieran hecho el costo por metro cuadrado hubiera sido mayor, no es que la empresa queda descalificada, él no dijo eso, lo que dijo es que se sale del rango que se hubiera definido como razonable, y la ley establece que cuando eso sucede, se tiene que indagar con la empresa el por qué está cobrando lo que está cobrando y qué elementos está tomando en cuenta para poder basar también el análisis. Este es un tema. El otro es que el 60% de reducción del costo que usaron, es el mismo porcentaje que se usó en el estudio de factibilidad del 2013; no quisieron variarlo para tampoco introducir ese sesgo, de que por un lado se toma el 60 y en otro un 50; se usó el mismo porcentaje que se había tomado anteriormente.

Por otra parte, en relación con las observaciones que se hicieron sobre un criterio de la Auditoría y uno de la Dirección Jurídica, y el tema de las características del diseño que presentó el Director Loría Chaves, pregunta el ingeniero Granados si queda específicamente como para preparar esa información.

La señora Presidenta Ejecutiva anota que hubo bastantes preguntas y cree que los funcionarios de la Gerencia de Infraestructura y Tecnología tomaron nota; son criterios y tienen que responder a las dudas.

Le parece al señor Auditor que el licenciado Alfaro Morales y él podrían analizar el asunto, para darle un criterio a la Junta Directiva.

**Finalmente, se toma nota** de que, tal y como se ha planteado en la parte deliberativa, se solicita información complementaria para la próxima sesión.

La arquitecta Murillo Jenkins y el equipo de trabajo que la acompaña se retiran del salón de sesiones.

El Director Gutiérrez Jiménez se disculpa y se retira del salón de sesiones.

## **ARTICULO 28°**

**Se dispone** tratar los siguientes temas en la sesión del 29 de los corrientes:

- a) Oficio N° PE.47.659-14, suscrito por la señora Presidenta Ejecutiva: nota N° GP-47.457-2014, firmada por Lic. Miguel Pacheco Ramírez, Gerente de Pensiones: objeción en relación informe de Auditoría número ASF-186-2014 *“Evaluación sobre el cumplimiento de los límites máximos de inversión por sector, emisor y tipo de instrumento establecido en la Política y Estrategia de Inversiones del Seguro de Salud”*.
- b) Oficio N° PE.9121-15, firmado por la señora Presidenta Ejecutiva: criterio sobre las implicaciones para la CCSS de la aplicación del Código Procesal Laboral: presentación a cargo de la Dirección Jurídica.

**ARTICULO 29°**

Según lo solicitado en el artículo 25° de esta sesión se presenta y se acoge propuesta de acuerdo en relación con la consulta legislativa relacionada con el *Expediente N° 19378, Proyecto ley para la educación dual*.

**Por lo tanto**, se tiene a la vista la consulta relacionada con el *Expediente N° 19378, Proyecto ley para la educación dual*, que se traslada a la Junta Directiva por medio de la nota del 16 de diciembre del año 2014, número PE.52.187-14, que firma la Jefe de Despacho de la Presidencia Ejecutiva, a la que se anexa copia de la comunicación fechada 16 de diciembre anterior, número ECO-1145-2014, suscrita por la Jefe de Área de la Comisión Permanente Ordinaria de Asuntos Económicos de Asamblea Legislativa.

Se recibe el criterio de la Gerencia Financiera, en el oficio N° GF-10.655-15 del 16 de enero en curso, y habiéndose hecho la presentación pertinente, por parte de la licenciada Silvia Elena Dormond Sáenz, con fundamento en las consideraciones y criterios vertidos por las instancias técnicas y legales de la Gerencia Financiera, contenidos en el oficio número GF-10.655-2015, del 16 de enero del año 2015, la Junta Directiva –en forma unánime- **ACUERDA** comunicar a la Comisión consultante que la Institución considera que el objeto del Proyecto es loable, pero se hace necesario e indispensable un análisis exhaustivo e integral del texto del Proyecto de ley objeto de consulta, así como del marco normativo que condicionaría su aplicación, con el propósito de establecer límites precisos a la figura de educación dual, de manera que se evite su uso indebido como una forma oculta de empleo permanente de baja remuneración y la consecuente evasión a las responsabilidades de aseguramiento y aporte a los seguros sociales administrados por la institución.

Por otra parte, dado el marco jurídico actual, se debe señalar que el contenido y alcances del artículo 23 de la ley propuesta deben ser revisados a la luz de lo dispuesto en el artículo 3 de la Ley Constitutiva de la Caja Costarricense de Seguro Social, lo incluido en la Ley N° 4903 “Ley de Aprendizaje”, así como en el artículo 73 de la Constitución Política, habida cuenta de que al realizar el aprendizaje determinada tarea u obra, en la empresa formadora, se expone a las mismas contingencias que podrían padecer el resto de los trabajadores, como lo son la enfermedad común, maternidad, la invalidez y la muerte, debiendo, por ende, determinarse la forma de proteger a los aprendices contra tales riesgos, en el contexto del sistema de seguridad social costarricense.

Sometida a votación la moción para que lo resuelto se adopte en firme es acogida unánimemente. Por lo tanto, el acuerdo se adopta en firme.

**ARTICULO 30°**

La Directora Alfaro Murillo se refiere a la ubicación del EBAIS en el Distrito Mercedes en Heredia.

Agrega que el tema que quería plantear es que se recibió como Junta Directiva una nota con una propuesta de parte de una Asociación de la Comunidad de Mercedes Sur de Heredia. Como todos conocen, dentro del concepto de la red de servicios de Heredia, esa población no tiene un EBAIS,

es el único cantón de la provincia que no tiene EBAIS, y la concentración de 170.000 personas que corresponden al cantón herediano, acuden a los servicios de la Clínica o el Hospital; realmente, todo va a dar al Hospital. Es cierto que tienen otros espacios, por ejemplo la Clínica de Guararí que está absolutamente colapsada, lo que está llevando a que toda la zona de Mercedes y San Francisco mueva su flujo hacia otros EBAIS. En día de estos encontró un cartel en el EBAIS de Barreal que decía que las emergencias se atienden en Guararí y en Guararí no cabe absolutamente nadie más. Le causó sorpresa el cartel porque piensa que verdaderamente hay un colapso en toda la zona; son dos de los distritos más poblados del cantón herediano, que son Mercedes y San Francisco y no tienen EBAIS, los EBAIS están ubicados como dijo en Barreal 1, Barreal 2, Heredia Cubujuquí. Realmente hay una gran necesidad y quisiera que para acelerar el análisis, se le apoye en esta ocasión para trasladar esa solicitud que hace la comunidad a la Gerencia Médica, para que haga el estudio correspondiente, porque si se deja en el curso normal de la correspondencia, y se espera a que esto camine, obviamente va a llevar mucho tiempo. Lo que quisiera es ese acuerdo de solicitar a la Gerencia Médica y a la Gerencia de Infraestructura el análisis conjunto de ambas gerencias de la propuesta, para que en un plazo, diría de dos meses, entreguen la respuesta a dicha propuesta.

**Por lo tanto**, se tiene a la vista la nota número GACOMEN-004-2014, fechada 15 de diciembre del año 2014, suscrita por los señores Luis Víquez Murillo; Víctor Sánchez González; Miguel Segura González y Lic. Carlos Palma Cordero, en la que manifiestan que, desde aproximadamente un año, vecinos del Distrito Mercedes Norte de Heredia, conformaron el Grupo de Acción Comunal de Mercedes Norte, por lo que han identificado necesidades de su comunidad en materia de salud, atención de ciudadanos de la tercera edad y grupos vulnerables entre otros. Señalan que dicho Distrito tiene una alta densidad de población y desarrollo comercial de la zona, la cual se encuentra en crecimiento; además, identificaron que hay seis sectores diferenciados, por lo que se reunieron con representantes de la Cooperativa Coopesiba R.L. y les solicitaron apoyo para presentar un planteamiento y propuesta. Dado lo anterior y según lo estudiado, solicitan la apertura y operación eficiente de seis EBAIS para ese Distrito y adjuntan propuesta concreta elaborada por Coopesiba R.L., para la ejecución de este proyecto, la cual consideran que representa una necesidad real de la comunidad y un derecho que les asiste. Anexan el oficio N° COOP-GG-139-2014, de fecha 11 de diciembre del año 2014, suscrito por el Ing. Oscar Abellán, Gerente General de Coopesiba R.L., en el que presenta el oferta técnica y económica de ampliación del contrato a COOPESIBA R.L., para la prestación de servicios de salud por medio de seis EBAIS para sectores de Heredia que forman parte del Área de Salud Heredia-Cubujuquí; en lo que interesa señala que el costo de la ampliación al contrato anual es de ¢764.139.374.57 (setecientos sesenta y cuatro millones ciento treinta y nueve mil trescientos setenta y cuatro colones con cincuenta y siete céntimos), y conocida la información que presenta la Directora Alfaro Murillo y acogida su moción, la Junta Directiva –unánimemente- **ACUERDA** trasladarla a las Gerencia Médica, y de Infraestructura y Tecnologías, para que, en un plazo de dos meses, realicen el análisis correspondiente y presenten a la Junta Directiva el criterio respecto de la citada propuesta.

Sometida a votación la moción para que lo resuelto se adopte en firme es acogida en forma unánime. Por lo tanto, el acuerdo se adopta en firme.

**ARTICULO 31°**

El Director Devandas Brenes, en relación con los problemas renales y el estudio titulado: *“Factores asociados a Enfermedad renal crónica, Región Chorotega”*, que ha sido elaborado por la Subárea de Vigilancia Epidemiológica, Área de Salud Colectiva, Dirección de Desarrollo de Servicios de Salud, señala que cuando se presentó el informe de carga de enfermedad, recuerda que una de las que le llamó mucho la atención fue la de problemas renales en Turrialba, San Carlos y Guanacaste. Ahora salió en la prensa y hay un estudio hecho sobre el problema y las causas de la enfermedad en Guanacaste. Hay varios elementos que le preocupan, uno es que la Institución tendrá que atender a la gente enferma, no hay más, porque esa atención incide sobre los costos; no obstante, si es una enfermedad laboral, como pareciera ser, el Instituto Nacional de Seguros (INS) tendrá que asumir sus responsabilidades y la Caja tendrá que tomar las medidas de carácter administrativo para que esa situación se cuantifique y se establezcan los costos. Es fácil decirlo, pero implica también para los trabajadores afectados trámites adicionales y la Caja tiene que estudiar la forma de agilizar esos trámites para que sean más expeditos.

La doctora Sáenz Madrigal refiere que la gente que hizo el estudio planteó todo el equipo técnico que lo presentara en diferentes instancias que tienen sus normas regulatorias, porque a cada una le corresponde parte de esa atención; uno es el Consejo de Salud Ocupacional, los otros son el Instituto Nacional de Seguros, el Ministerio de Agricultura y Ganadería, el Ministerio de Trabajo y el Ministerio de Salud. Ellos están desarrollando el plan de cómo irlo atendiendo.

Comenta don Mario que ahí era su consideración. Le preocupa hacer tantas reuniones separadas y cree que lo oportuno sería tal vez establecer como un seminario, un taller, donde lleguen todos, porque un aspecto es la gente enferma, otro el tema de precisar las causas, porque de lo contrario la gente se seguirá enfermando; el problema es que muchos de ellos ya son de trasplante. Le parece que la situación le demanda a la Caja el problema de cómo organizar los servicios en esas zonas y cómo se van a tener más especialistas.

Así es, admite la señora Presidenta Ejecutiva, y hay dos centros; ya la Caja ha tomado previsiones en Liberia y el CAIS de Cañas, y hay áreas donde se va a las casas.

Agrega el Director Devandas Brenes que en el informe de aparecía San Carlos y si no se equivoca, también Turrialba. Otro tema que está asociado, es que en esas zonas hay una altísima evasión y por ello pensaba en una reunión conjunta liderada por la Presidencia Ejecutiva y ojalá el Ministro de Trabajo y la Ministra de Salud y coordinar esfuerzos pero urgentemente, porque si se deja este asunto, van a pasar meses y meses y el problema sigue agravándose, con consecuencias tremendas para los trabajadores y fundamentalmente para la Caja.

Doña Rocío indica que, para aclarar, el tema es ir uno a uno porque cada uno de estos actores tiene preocupaciones específicas en su ámbito de competencia. Si se llevan a un taller general, sin que la gente haya identificado, empiezan a pelearse. La labor es ir presentando rápidamente los informes, no es que se va a llevar meses, pero si es para hacer conciencia en cada uno, en el sentido de que tiene un ámbito de competencia y se va a llevar a cabo una actividad, a la que cada uno tiene que llevar una propuesta. Si se llega con el estudio –porque ya pasó a nivel local– y las instituciones no están preparadas, olvídense, eso se vuelve un zafarrancho y no se saca nada. Ellos lo tienen claro, ya el Ministerio de Trabajo había venido a solicitar el informe porque ya tenía

conocimiento de él, ya la Oficina de Salud Ocupacional lo había venido a buscar, la Ministra de Salud lo está pidiendo. En lo personal, ella tiene que sentarse con la Ministra de Salud, porque la respuesta del grupo de la Caja es que ese es un tema de regulación sanitaria, y por lo tanto, aunque la Caja lo haya hecho, si le va a tocar la atención de los pacientes –que considera le toca al INS– realmente la solución no está en manos de la Caja y tiene que asumirlo Salud y Trabajo, así como el INS. Si ellos no lo asumen, pues la Caja tendrá que seguir atendiendo a los enfermos.

Considera don Mario que sí y no, porque en el modelo de salud que se está discutiendo, los EBAIS deben desarrollar trabajo de promoción y prevención.

Sí, anota la doctora Sáenz Madrigal, pero con todo respeto, ese tema lo conoce a profundidad; conoce las fuerzas que se están moviendo alrededor de ese asunto, ahí hay unas fuerzas de los empresarios que no quieren reconocer que eso sea una enfermedad laboral. La vez pasada este país hizo un reglamento que no salió, se quedó parado, por lo que hay que ir paso a paso y ella no tiene ningún problema de acelerarlo, de darle toda la prioridad del caso, pero cada pasito que se dé debe ser un pasito muy afianzado. La Caja provee la información, pero no es la responsable de la solución de los problemas, inclusive si los EBAIS van casa por casa, visitando a la gente y dando la información y los retienen, al final la Institución está siendo la redención de la salud, que ese es un tema de competencia de la rectoría de la salud; la Ministra de Salud está clara, no está en desacuerdo, pero hay que sentarse, porque si no, pasa lo que ahora va a comentar muy rápidamente.

Considera el Director Fallas Camacho que la Caja podría divulgar las medidas de prevención; podría reforzar la información del problema, el cuidado del sol, la prevención, la hidratación, la protección; se sabe que no es la solución, pero van a ayudar. Por ejemplo, se sabe que la deshidratación y la exposición a temperaturas muy altas afectan todo el sistema circulatorio y la Caja podría fortalecer las medidas de prevención en esas áreas críticas donde está el problema.

La señora Presidenta Ejecutiva está totalmente de acuerdo, esas son tareas de acá, pero las raíces que plantea don Mario son estructurales, tienen que ver con el empleo.

**Se toma nota.**

### **ARTICULO 32º**

Recuerda la señora Presidenta Ejecutiva que se había dispuesto tratar, en esta sesión, el tema relacionado con las *Consideraciones para la selección y nombramiento Asesores de Junta Directiva* (documento distribuido).

Pregunta la doctora Sáenz Madrigal si los señores Directores están dispuestos a verlo.

El Director Barrantes Muñoz responde afirmativamente, pero no hoy, el tema no es tan complicado pero puede dejarse para otro momento.

Anota el Director Devandas Brenes que tiene observaciones sobre el documento.

El Director Barrantes Muñoz anota que él también tiene observaciones; como dijo la vez pasada, el párrafo que indica que la parte de derecho está cubierta y, para adelantar, se inclina a que se tenga un Asesor Legal. La otra parte se dejaría para temas puntuales, específicos, por ejemplo que se tengan requerimientos de una asesoría financiera o actuarial o en algún otro campo; esa que se deje más bien libre, para ocuparla en otro momento.

Señala doña Rocío que se discutiría la próxima vez, para ver el perfil y decidir cuál va a ser el proceso.

La Directora Alfaro Murillo indica que, al igual que don Rolando, quiere dejar planteado de una vez su acuerdo sobre la plaza del Asesor Legal. Sobre la otra plaza le ha estado dando vueltas y no está tan segura que sea como una plaza dependiendo de las necesidades; cree que un problema es la evasión, y cada uno de los Directores tiene un tema y ahí se irá sacando.

**Se toma nota**, finalmente, de que se continuará tratando el asunto en la próxima sesión.

La señora Presidenta Ejecutiva se disculpa y se retira temporalmente del salón de sesiones, para atender un asunto de carácter institucional en su oficina. Asume la Presidencia el Director Fallas Camacho.

### **ARTICULO 33º**

**ACUERDO PRIMERO:** se tiene a la vista la consulta que concierne al *Expediente N° 19304, Proyecto ley derogación de los artículos 18 y 64 de la Ley número 9234, Ley de Investigación Biomédica en Seres Humanos*, que se traslada a la Junta Directiva mediante la nota del 25 de noviembre anterior, número PE.47.660-14, que firma la Jefe de Despacho de la Presidencia Ejecutiva, a la que se anexa copia de la comunicación fechada 25 de los corrientes, número CTE-361-2014, suscrita por la Jefa de Área de la Comisión Permanente Especial de Ciencia y Tecnología de la Asamblea Legislativa.

Se recibe la comunicación suscrita por la señora Gerente Médico, N° GM-SJD-7051-2015, fechada 20 de enero del año en curso que literalmente se lee así:

*“La Gerencia Médica presentó ante la Junta Directiva de fecha 15 de enero del 2015, el criterio sobre el proyecto de ley indicado en el epígrafe, no obstante, y según las recomendaciones de la Junta Directiva, se procedió a solicitar los criterios respectivos a fin de atender de forma integral la consulta e información adicional solicitada, por ello, se solicita muy respetuosamente una prórroga para presentar el criterio correspondiente en la sesión de fecha 29 de enero del 2015”*,

y la Junta Directiva, por lo expuesto y con base en la recomendación de la doctora Villalta Bonilla –en forma unánime- **ACUERDA** solicitar a la Comisión consultante un plazo de ocho días más para responder.

**ACUERDO SEGUNDO:** se recibe la consulta que concierne al *Expediente N° 19.370, Proyecto ley para flexibilizar los requisitos de contratación laboral de personas con discapacidad en el sector privado*, que se traslada a la Junta Directiva mediante la nota del 4 de diciembre anterior,

número PE.52.050-14, que firma la Jefe de Despacho de la Presidencia Ejecutiva, a la que se anexa copia de la comunicación fechada 2 de diciembre pasado, número CEPD-146-2014, suscrita por la Jefa de Área de la Comisión Especial que estudia los temas de discapacidad, Asamblea Legislativa. Se solicitó criterio unificado a las Gerencias de Pensiones y Médica, quien coordina y remite el criterio unificado.

Se tiene a la vista la comunicación que firma la señora Gerente Médico, Nº GM-SJD-7052-2015, fechada 21 de enero del año en curso, que en adelante se transcribe, en forma literal:

*“La Gerencia Médica ha recibido en fecha 08 de diciembre del 2014, solicitud de criterio respecto al proyecto de ley indicado en el epígrafe, no obstante del análisis del mismo y dado su contexto, se solicita muy respetuosamente una prórroga de 08 días hábiles, para contar con el criterio jurídico de la Dirección Jurídica y demás criterios técnicos respectivos que permitan atender la consulta de forma integral sobre el Proyecto de ley en cuestión y en la forma establecida en el Protocolo respectivo.*

*El criterio correspondiente será presentado en la sesión del 29 de enero del 2015”*,

y la Junta Directiva, por lo expuesto y con base en la recomendación de la doctora Villalta Bonilla –en forma unánime- **ACUERDA** solicitar a la Comisión consultante un plazo de ocho días más para responder.

**ACUERDO TERCERO:** se tiene a la vista la consulta en cuanto al *Expediente N° 19377, Proyecto ley para actualizar las jornadas de trabajo excepcionales y resguardar los derechos de los trabajadores*, que se traslada a la Junta Directiva por medio de la nota del 21 de diciembre en curso, número PE.52.142-14, que firma la Jefe de Despacho de la Presidencia Ejecutiva, a la que se anexa copia de la comunicación fechada 12 de los corrientes, número ECO-1111-2014, suscrita por la Jefa de Área de la Comisión Permanente Ordinaria de Asuntos Económicos de Asamblea Legislativa.

Se recibe el oficio N° GA- 22044-15, del 22 de enero del año 2015, suscrito por el señor Gerente Administrativo y cuyo documento anexo, en lo conducente, literalmente se lee así:

*“Como es de su conocimiento, en la sesión del pasado jueves 15 de enero, la Junta Directiva conoció el criterio GA-21984-15 realizado por la Gerencia Administrativa, referente al expediente mencionado en el epígrafe.*

*En la mencionada sesión, se instruyó a este Despacho para que ampliara el criterio mencionado exponiendo el posible impacto para la institución, razón por la cual se ha solicitado el estudio por parte de la Dirección Actuarial, área que ha señalado la necesidad de contar con mayor plazo para emitir el criterio requerido.*

*En vista de lo anterior, de la manera más atenta le solicito gestionar la ampliación del plazo ante la Comisión correspondiente, con el fin de presentar ante la estimable Junta la ampliación del criterio en la sesión del 29 de enero de 2015”*,

y la Junta Directiva, por lo expuesto y con base en la recomendación del doctor León Alvarado – por unanimidad- **ACUERDA** solicitar a la Comisión consultante un plazo de ocho días hábiles más para responder.

Queda pendiente la firmeza para cuando se incorpore la señora Presidenta Ejecutiva.

Ingresa al salón de sesiones la doctora Sáenz Madrigal y asume la Presidencia.

Ingresan al salón de sesiones la señora Gerente de Infraestructura y Tecnologías, arquitecta Gabriela Murillo Jenkins; los ingenieros Marvin Herrera Cairol, Director de la Dirección de Equipamiento Institucional; y German Cabrera Valverde, Jefe del Área Gestión Equipamiento, y la licenciada Ileana Badilla Chaves, Abogada de la Dirección Jurídica.

### **ARTICULO 34°**

Conforme con lo solicitado (artículo 26° de esta sesión) se presenta la información complementaria, en relación con la propuesta para la adjudicación de la licitación pública N° 2013LN-000007-3110, “*Adquisición de tres Tomógrafos Helicoidales Multicorte*”, para la sustitución del equipo actual del Hospital Max Peralta de Cartago y la apertura de servicios de Tomografía en los Hospitales de San Carlos y Tony Facio de Limón.

La señora Gerente de Infraestructura y Tecnologías presenta y da lectura al oficio número GIT-9563-2015 (0153-2015), fechado 22 de los corrientes.

Agrega que cabe decir que esta propuesta la hizo el equipo técnico junto con la licenciada Badilla Chaves, que es abogada y que fue la que revisó el caso por parte de la Dirección Jurídica; ella hizo una revisión del contenido de la nota.

En respuesta a una pregunta del Director Devandas Brenes, el ingeniero Herrera Cairol responde que básicamente la garantía solidaria se refiere a que primero hay un representante destacado en el país; ese representante no es el fabricante, el fabricante es Phillips, y la garantía solidaria lo que indica es que Phillips va a estar apoyando al proveedor nacional en caso de que la avería de mantenimiento caiga en el suministro de repuestos; solidariamente va a estar apoyando al proveedor nacional en el suministro de repuestos técnicos, si requiere alguna venida de un especialista y esto es sin costo adicional a lo ya contratado. La prórroga es a satisfacción de la Institución, la que tiene que hacer el estudio durante ese año y el cómputo de las horas de pago, del servicio, ver si fue a su satisfacción, y hace un acto prorrogando por un año más.

Agrega doña Rocío que diría que lo solidario significa que si el contratista se va, Phillips se hace cargo.

Señala la Directora Alfaro Murillo que, respecto a la garantía solidaria, esta corresponde al compromiso de la casa fabricante, garantizando su apoyo a la empresa local que distribuye.

**Por lo tanto**, en relación con la propuesta para la adjudicación de la licitación pública N° 2013LN-000007-3110, promovida para la adquisición de tres tomógrafos Helicoidales Multicorte; uno para la sustitución del equipo actual del Hospital Max Peralta de Cartago, y la

apertura de servicios de tomografía en los Hospitales de San Carlos y Limón, se han recibido los oficios que se detallan, suscritos por la señora Gerente de Infraestructura y Tecnologías:

- 1) N° GIT-52.597-14, del 12 de diciembre anterior.
- 2) N° GIT-9557-2015 (0153-2015), fechada 20 de los corrientes, que contiene la información adicional a la visible en el mencionado oficio N° GIT-52.597-14.
- 3) N° GIT-9563-2015 (0153-2015), del 22 de enero del año 2015.

Seguidamente, se transcriben los mencionados oficios:

**D) N° GIT-52.597-14, en lo conducente:**

“Para conocimiento y aprobación de la Junta Directiva presento solicitud de adjudicación de la Licitación Pública N° 2013LN-000007-3110, cuyo objeto contractual es adquisición de tres Tomógrafos Helicoidales Multicorte, con base en la recomendación de la Comisión Especial de Licitaciones formulada en la Sesión N° 25-2014 celebrada el 01 de diciembre de 2014, acta de aprobación remitida mediante oficio C.E.L.015-2014.

• **DESCRIPCION DEL PROYECTO:**

El proyecto es para la sustitución del equipo actual de tomografía ubicado en el hospital Dr. Max Peralta de Cartago y para la apertura de servicios de tomografía en los hospitales San Carlos y Dr. Tony Facio de Limón.

Con la adquisición de estos equipos, el hospital de Cartago cambiará su actual equipo y los Servicios de Radiología de los Hospitales San Carlos y de Limón, tendrán la oportunidad de ampliar su oferta mediante la apertura del Área de Tomografía.

Este proyecto contempla los procesos de estudios previos, incluyendo todos los estudios técnicos necesarios para la debida sustitución, proceso de adquisición desde el momento del análisis de las especificaciones técnicas del equipo adecuado, según aplicación clínica y necesidades de la unidad usuaria involucrada, hasta la puesta en funcionamiento del nuevo equipo en los Servicios de Radiología de los centros médicos involucrados en el proyecto.

Por lo tanto, incluye lo relacionado con los trabajos de preinstalación, la instalación de los equipos, la capacitación de los funcionarios y el mantenimiento preventivo que se efectuaría durante el período de garantía de funcionamiento del nuevo equipo.

• **Objetivos del Proyecto**

○ **Objetivo General**

Fortalecer la capacidad resolutive para la prestación de servicios de tomografía computarizada dentro del ámbito nacional mediante la dotación a los servicios de Radiología de los Hospitales Dr. Max Peralta de Cartago, San Carlos, y Dr. Tony Facio de Limón de un Equipo de Tomografía Computarizada nuevo, de manera que puedan brindar un servicio a los pacientes en forma oportuna y eficiente.

- **Objetivos Específicos**

- ◆ Disminuir la saturación de estudios tomográficos de los hospitales nacionales: Dr. Calderón Guardia y México.
- ◆ Acondicionar el sitio asignado para la debida instalación de los nuevos equipos de Tomografía Computarizada que se adquirirán.
- ◆ Brindar la capacitación adecuada para que los funcionarios de los Servicios de Radiología de los Hospitales Dr. Max Peralta de Cartago, San Carlos y Dr. Tony Facio de Limón puedan operar el equipo en forma debida.
- ◆ Brindar servicios oportunos a los asegurados de manera que puedan recibir la atención médica adecuada y en su lugar de residencia o lo más cercano a éste.
- ◆ Eliminar para el paciente y para el servicio del centro médico, los inconvenientes de los traslados para realizarse el estudio tomográfico en otro centro médico, debido a la carencia de un equipo de Tomografía Computarizada.
- ◆ Contribuir a que el servicio pueda efectuar exámenes más precisos, por lo tanto, se pueda diagnosticar con eficacia, calidad y en forma oportuna y en la medida de lo posible a un costo menor.

- **Alcance del Proyecto**

El alcance del proyecto se determina con base en los siguientes componentes:

1. Los equipos de Tomografía Helicoidal debidamente instalados en los servicios de los Hospitales Dr. Max Peralta de Cartago, San Carlos, y Dr. Tony Facio de Limón, listos para la puesta en marcha.
2. La planta física existente del sitio asignado de los Hospitales Cartago y Limón debidamente readecuada, en el caso del Hospital de San Carlos es la construcción de un sitio nuevo, para la debida instalación y operación de los nuevos equipos.
3. La capacitación a los funcionarios de los servicios involucrados para el adecuado uso de los nuevos equipos.
4. Con la finalidad de garantizar el mantenimiento de los nuevos equipos al finalizar el período de garantía de funcionamiento, se establece un contrato de mantenimiento para los mismos.

- **Costos del Proyecto**

Para el presente proyecto los costos están clasificados en costos totales de adquisición de los equipos de Tomografía, costos de preinstalación, instalación, capacitación, mantenimiento preventivo y contrato de mantenimiento post-garantía, los cuales se indican el siguiente cuadro:

### RESUMEN INVERSIÓN

Componente	Cantidad	Precio total (en dólares)	Precio total (en colones)
<b>Costo total Equipos de Tomografía</b>			
Equipo de Tomografía Computarizada incluye software, computadoras, equipos adicionales, accesorios y otros para hospitales Dr. Max Peralta de Cartago, San Carlos y Dr. Tony Facio de Limón.	3	\$1.260.450,00	
Costo Total de Preinstalación (en colones)	3		₡534.850.315,32
Costo Total Instalación	3	\$8.500,00	

Costos de capacitación para hospitales Dr. Max Peralta de Cartago, San Carlos y Dr. Tony Facio de Limón	3	\$15.300,00	
Costo Total de Visitas trimestrales de mantenimiento preventivo y correctivo durante la garantía de funcionamiento (2 años)	24	\$21.200,00	
Costo Total Contrato de Mantenimiento Post Garantía	3	\$432.000,00	
<b>Costos en dólares del Proyecto</b>		<b>\$1.737.450,00</b>	
<b>Costos en colones del Proyecto</b>			<b>¢534.850.315,32</b>

• **APROBACIÓN COMISIÓN ESPECIAL DE LICITACIONES:**

La Comisión Especial de Licitaciones formulada en la sesión N° 25-2014 celebrada el 01 de diciembre de 2014, emite acta de aprobación remitida mediante oficio C.E.L.015-2014, de la cual en lo que interesa transcribo:

*“Mediante oficio N° DEI-10701-2014, de fecha 04 de noviembre de 2014, visible en (Folio 4799 Tomo V), la Dirección de Equipamiento Institucional, traslada el presente expediente para que el mismo sea avalado por la Comisión Especial de Licitaciones, para su respectiva adjudicación por parte de la Junta Directiva.*

*Así las cosas, la Comisión Especial de Licitaciones analiza lo siguiente:*

**1. Antecedentes:**

- **Fecha de invitación:** 27 de noviembre de 2013, en el diario oficial La Gaceta No. 231. (Folio 1328 Tomo II).
- **Apertura:** 12 de marzo de 2014. (Folio 1927 y 1928 Tomo III).
- **Modalidad de la compra:** ordinaria.

**2. Participantes:**

<b>OFERTA</b>	<b>OFERENTE</b>	<b>REPRESENTANTE</b>
01	Multiservicios Electromédicos S.A.	Oferta en plaza.
02	Promoción Médica S.A.	Oferta en plaza.
03	Elvatron S.A.	Oferta en plaza.
04	Siemens S.A.	Oferta en plaza.

**3. Análisis Administrativo:**

*De conformidad con el análisis realizado por la Dirección de Equipamiento Institucional, se determina que todas las ofertas cumplen con todos los aspectos administrativos solicitados en el cartel.*

**4. Análisis técnico y recomendación:**

*Mediante Oficio AGE-DEI-0630-2014, AGE-DEI-0631-2014 y AGE-DEI-0643-2014 de fecha 30 de setiembre de 2014 y 07 de octubre 2014, la Comisión Técnica responsable de emitir el análisis y recomendación, determina:*

*Al sistema de evaluación se someten las siguientes ofertas:*

*Oferta N° 01 Multiservicios Electromédicos S.A.*

*Oferta N° 02 Promoción Médica S.A.*

*Oferta N° 03 Elvatron S.A.*

*Oferta N° 04 Siemens S.A.*

*Que la oferta No. 03, Elvatron S.A., obtuvo el mayor puntaje en la evaluación, cumpliendo con los parámetros establecidos en la ponderación, por lo que se recomienda adjudicar dicha oferta. (Folios 4726 a 4745 Tomo V).*

**5. Razonabilidad del Precio:**

*Mediante oficio N° ACC-2776-2014, visible en (Folios 4774 a 4779 Tomo V) de fecha 17 de octubre de 2014, el Área de Contabilidad de Costos, avala técnicamente el estudio de razonabilidad del precio, elaborado por el Ing. Greivin Rodríguez Rodríguez, Grupo de Normalización de la Dirección Equipamiento Institucional, mediante análisis visible en (Folios 4747 a 4770 Tomo V), indica entre otras cosas, lo siguiente:*

*“De acuerdo a lo revisado, se validan los cálculos realizados y las fuentes de información oficiales a nivel nacional utilizadas como instancias de Gobierno y de acreditación técnica, por lo que esta Área avala la metodología así como los resultados obtenidos en dicho análisis que brinda la razonabilidad a la oferta de Elvatron S.A., a partir de la referencia construida con la que se establece que el precio cotizado como monto total en colones presenta una diferencia de 1,47% mayor que el precio de referencia construido; manteniéndose en márgenes de razonabilidad.”*

**6. Criterio Legal:**

*Mediante oficio DJ-07259-2014, de fecha 30 de octubre del 2014, la Dirección Jurídica otorga el visto bueno para que la Comisión de Licitaciones pueda recomendar la emisión del acto de adjudicación por parte de la Junta Directiva de la Institución (Folio 4793 Tomo V).*

**7. Recomendación:**

*De acuerdo con los elementos que se tienen como acreditados en el expediente de la licitación pública No. 2013LN-000007-3110, y dado el cumplimiento administrativo, técnico y legal, así como la determinación de la razonabilidad del precio por parte del Área de Contabilidad de Costos, la Comisión Especial de Licitaciones avala el presente caso con la finalidad de elevarlo a la Junta Directiva para su respectiva adjudicación, según el siguiente detalle:*

- **Oferta No. 03: ELVATRON S.A. ITEM ÚNICO**

*Adquisición de 03 unidades Tomógrafos Helicoidales Multicorte, Marca Philips, Modelo MX16,*

*incluye instalación, cursos operación y mantenimiento, accesorios y visitas de mantenimiento preventivo y correctivo durante los dos años de garantía de funcionamiento, conforme el siguiente detalle:*

CANT.	PRODUCTO	PRECIO UNITARIO DOLARES	PRECIO TOTAL DOLARES	PRECIO TOTAL COLONES
1	Equipo Hospital Max Peralta	310,500.00	310,500.00	
1	Equipo Hospital San Carlos	310,500.00	310,500.00	
1	Equipo Hospital Tony Facio	310,500.00	310,500.00	
3	Consola de operación	5,000.00	15,000.00	
3	Consola de diagnóstico o Estación de trabajo (workStation)	20,000.00	60,000.00	
3	Servidor de imágenes	15,000.00	45,000.00	
3	Impresora de placas Láser o térmica	4,500.00	13,500.00	
3	Inyector de medio de contraste de una cabeza	46,400.00	139,200.00	
3	Carro de paro o emergencia	3,500.00	10,500.00	
3	Negatoscopio 4 cuerpos	1,500.00	4,500.00	
3	Detección automática de pólipos	500.00	1,500.00	
<b>Instalación del equipo de Tomografía</b>				
1	Hospital Max Peralta Cartago	2,500.00	2,500.00	
1	Hospital San Carlos	3,000.00	3,000.00	
1	Hospital Tony Facio	3,000.00	3,000.00	
<b>Preinstalación, Remodelación o Construcción</b>				
1	Hospital Max Peralta Cartago			75.383.155,28
1	Hospital San Carlos			270.680.209,56
1	Hospital Tony Facio			188.786.950,48
8	Visitas trimestral mantenimiento preventivo por 2 años de garantía Hospital Dr. Max Peralta de Cartago	770.00	6,160.00	
8	Visitas trimestral mantenimiento preventivo por 2 años de garantía Hospital San Carlos	900.00	7,200.00	
8	Visitas trimestral mantenimiento preventivo por 2 años de garantía Hospital Dr. Tony Facio Limón	980.00	7,840.00	
3	Curso de operación	2,000.00	6,000.00	
3	Curso de Especialista	2,000.00	6,000.00	
1	Curso control de calidad y protección radiológica	2,000.00	2,000.00	
1	Curso de mantenimiento	1,300.00	1,300.00	
2	Angiografía CT	250.00	500.00	
2	Endoscopía virtual	250.00	500.00	
2	Colonoscopia virtual	250.00	500.00	
1	Perfusión cerebral	250.00	250.00	
1	Estación o consola de trabajo. Work Station (incluye UPS y accesorios). Para instalar en el servicio radiología del Hosp. Max Peralta, según punto 20 formulario EQ2 de esp. Técnicas.	37,000.00	37,000.00	
1	Desinstalación del equipo de TAC del Hosp. Max Peralta.	1,000.00	1,000.00	
<b>Contrato mantenimiento post garantía</b>				
4	Mantenimiento preventivo-correctivo con	9,000.00	36,000.00	

	parte de repuesto Hosp. Dr. Max Peralta de Cartago, visitas trimestrales primer año.			
4	Mantenimiento preventivo-correctivo con parte de repuesto Hosp. Dr. Max Peralta de Cartago, visitas trimestrales segundo año.	9,000.00	36,000.00	
4	Mantenimiento preventivo-correctivo con parte de repuesto Hosp. Dr. Max Peralta de Cartago, visitas trimestrales tercer año.	9,000.00	36,000.00	
4	Mantenimiento preventivo-correctivo con parte de repuesto Hosp. Dr. Max Peralta de Cartago, visitas trimestrales cuarto año.	9,000.00	36,000.00	
4	Mantenimiento preventivo-correctivo con parte de repuesto Hosp. San Carlos, visitas trimestrales primer año.	9,000.00	36,000.00	
4	Mantenimiento preventivo-correctivo con parte de repuesto Hosp. San Carlos, visitas trimestrales segundo año.	9,000.00	36,000.00	
4	Mantenimiento preventivo-correctivo con parte de repuesto Hosp San Carlos, visitas trimestrales tercer año.	9,000.00	36,000.00	
4	Mantenimiento preventivo-correctivo con parte de repuesto Hosp. San Carlos, visitas trimestrales cuarto año.	9,000.00	36,000.00	
4	Mantenimiento preventivo-correctivo con parte de repuesto Hosp. Dr. Tony Facio de Limón, visitas trimestrales primer año.	9,000.00	36,000.00	
4	Mantenimiento preventivo-correctivo con parte de repuesto Hosp. Dr. Tony Facio Limón, visitas trimestrales segundo año.	9,000.00	36,000.00	
4	Mantenimiento preventivo-correctivo con parte de repuesto Hosp. Dr. Tony Facio de Limón, visitas trimestrales tercer año.	9,000.00	36,000.00	
4	Mantenimiento preventivo-correctivo con parte de repuesto Hosp. Dr. Tony Facio de Limón, visitas trimestrales cuarto año.	9,000.00	36,000.00	
<b>TOTAL DOLARES</b>			<b>\$1,737,450.00</b>	
<b>TOTAL COLONES ( Preinstalación)</b>				<b>¢534.850.315,32</b>

***Monto Total a adjudicar en dólares ítem Único \$ 1.737.450,00 (Un millón setecientos treinta y siete mil cuatrocientos cincuenta dólares exactos)***

***Monto Total a adjudicar colones (preinstalación) ¢534.850.315,32 (Quinientos treinta y cuatro millones ochocientos cincuenta mil trescientos quince colones con 32/100).***

***Lugar de entrega: En cada Unidad***

*Entrega: El plazo de entrega del Primer Equipo será de noventa (90) días naturales a partir del día posterior a la notificación de retiro del contrato y se entregará en el primer sitio que se esté remodelando o construyendo.*

*El Segundo Equipo será entregado una semana antes que se inicie la segunda instalación.*

*El Tercer Equipo será entregado una semana antes de iniciar la tercera instalación.*

*Todo lo anterior de acuerdo al cronograma de obra que presente en la oferta*

*Condición invariable del cartel, constituye una condición sustancial de la oferta. Si el día de entrega es un sábado, domingo o feriado por ley, el proveedor deberá entregar el equipo el siguiente día hábil.*

*Los equipos no se pueden entregar en un plazo mayor de 1 semana antes del inicio de cada instalación. (Folio 1743)*

*Demás condiciones y especificaciones de acuerdo con la oferta recomendada y lo solicitado en el cartel.*

**8. Presupuesto:** *Partida presupuestaria No. 2320 se han separado y se encuentran disponibles los recursos, para hacer frente al compromiso que genera este concurso (Folio 4783).*

**9. Sanción a Proveedor:** *El oferente recomendado no está inhabilitado. (Folio 4795).*

**10. FODESAF:** *El oferente recomendado no tiene deuda con FODESAF. (Folio 4798).*

**8. Consulta de Morosidad:** *El oferente recomendado se encuentra al día con el pago de cuotas obrero patronales. (Folio 4796).*

**9. Certificación de Impuestos Nacionales:** *(Folio 4797).”*

• **RECOMENDACIÓN :**

De acuerdo con los elementos que se tienen como acreditados en el expediente administrativo de la Licitación Pública N° 2013LN-000007-3110, dado el cumplimiento administrativo, técnico y legal, así como la determinación de la razonabilidad de precios por parte del Área de Contabilidad de Costos en oficio ACC-2776-2014, el criterio técnico de la Dirección Equipamiento Institucional en oficios AGE-DEI-0630-2014, AGE-DEI-0631-2014 y AGE-DEI-0643-2014, el aval de la Dirección Jurídica en oficio DJ-07259-2014 y la recomendación de la Comisión Especial de Licitaciones formulada en la sesión N° 25-2014 de fecha 01 de diciembre de 2014 (folios 4800 a 4805), la Gerencia de Infraestructura y Tecnologías recomienda a la Junta Directiva, adjudicar la Licitación Pública N° 2013LN-000007-3110, para la adquisición de tres Tomógrafos Helicoidales Multicorte a la empresa **ELVATRON S.A.**, según se detalla a continuación:

Componente	Oferta Tres
	ELVATRON S.A.
<b>Monto total:</b>	<b>¢534.850.315,32 quinientos treinta y cuatro millones ochocientos cincuenta mil trescientos quince colones con 32/100 + \$1,737,450.00 un millón setecientos treinta y siete mil cuatrocientos cincuenta dólares</b>

Ítem Único: Adquisición de <b>03</b> unidades Tomógrafos Helicoidales Multicorte, <b>Marca Philips, Modelo MX16</b> , incluye instalación, cursos operación y mantenimiento, accesorios y visitas de mantenimiento preventivo y correctivo durante los dos años de garantía de funcionamiento	Obras de preinstalación en los tres Hospitales (colones)	¢534.850.315,32 quinientos treinta y cuatro millones ochocientos cincuenta mil trescientos quince colones con 32/100
	Equipos, instalación accesorios, aplicaciones, capacitación, garantía, mantenimiento (dólares)	\$1,737,450.00 un millón setecientos treinta y siete mil cuatrocientos cincuenta dólares
<b>Forma de pago</b>	De acuerdo con lo establecido en el cartel y la oferta	
<b>Plazo de entrega:</b>	De acuerdo al cronograma de obra ofertado	
Primer equipo	Noventa (90) días naturales a partir del día posterior a la notificación de retiro del contrato y se entregará en el primer sitio que se esté remodelando o construyendo.	
Segundo equipo	El Segundo Equipo será entregado una semana antes que se inicie la segunda instalación.	
Tercer equipo	El Tercer Equipo será entregado una semana antes de iniciar la tercera instalación.	

- 1- *Monto Total a adjudicar en dólares (Equipos, instalación accesorios, aplicaciones, capacitación, garantía, mantenimiento): \$ 1.737.450,00 (Un millón setecientos treinta y siete mil cuatrocientos cincuenta dólares exactos).*
- 2- *Monto Total a adjudicar colones (Obras de preinstalación en los tres Hospitales) ¢534.850.315,32 (Quinientos treinta y cuatro millones ochocientos cincuenta mil trescientos quince colones con 32/100).*

**Demás condiciones y especificaciones, de acuerdo con la oferta recomendada y lo solicitado en el cartel ...”.**

**2) N° GIT-9557-2015 (0153-2015), que se lee así textualmente:**

“En atención a lo requerido por la Junta Directiva en el artículo 21 de la Sesión N° 8759, celebrada el 15 de enero de 2014, para los fines consiguientes, en informe anexo N° DEI-0049-2015, elaborado por el Ing. Marvin Herrera Cairol, Director de Equipamiento Institucional, presento información complementaria a la propuesta N° GIT-52597-2014 para la Adjudicación de la Licitación Pública N° 2013LN-000007-3110, misma que abarca los siguientes aspectos:

1. Montos de las ofertas recibidas en la apertura y monto recomendado.
2. Alcance del contrato de mantenimiento post-garantía y cálculo del precio del contrato.
3. Garantía solidaria de fábrica.
4. Referencia de experiencia con el proveedor recomendado.
5. Concordancia de los precios de la oferta recomendada. Oficio ACC-2776-2014.

6. Otras referencias de precios del Tomógrafo.
7. Estimación del componente de preinstalación.
8. Metodología para valorar la razonabilidad de precios en los proyectos de adquisición de equipo médico”.

3) **Nº GIT-9563-2015 (0153-2015), que textualmente se lee así:**

“En atención al requerimiento de la Junta Directiva en la Sesión celebrada el 22 de enero de 2015, presento la siguiente aclaración sobre el alcance de la garantía de funcionamiento, contrato de mantenimiento y garantía solidaria del fabricante:

1. El objeto contractual de la licitación que nos ocupa, corresponde a la adquisición de tres equipos de Tomografía Computarizada, para los Hospitales Dr. Tony Facio, Dr. Max peralta y el Hospital de San Carlos, la cual que incluye:
  - a) Remodelación y construcción de los recintos (Obras de preinstalación).
  - b) Instalación de los equipos y accesorios.
  - c) **Garantía de funcionamiento por dos años:** (Folio 1921). Es el tiempo durante el cual el proveedor se compromete a brindar el mantenimiento preventivo de acuerdo con lo recomendado por el fabricante, así como el mantenimiento correctivo por defectos de fabricación y funcionamiento. Esta garantía incluye mano de obra, repuestos, materiales, fungibles, viáticos, traslados y transporte sobre todo lo relacionado con el equipo y la planta física, cuyos costos serán asumidos por el proveedor. Esta garantía cubre también, todos los trabajos y equipos incluidos en la preinstalación e instalación de los equipos.
  - d) Cursos de capacitación de operación, mantenimiento y médico especialista.
  - e) **Contrato de mantenimiento preventivo y correctivo:** Plazo de un año, prorrogable por un año más hasta un máximo de tres períodos iguales. Se ejecutará posterior a la garantía de funcionamiento. “(...) incluye servicios de conservación, mantenimiento preventivo y mantenimiento correctivo a todos los equipos objeto de este concurso, con el suministro de partes de repuesto. “(Folio 1789). Asimismo en el folio 1783 se reitera que el Contratista se compromete a suministrar por su cuenta como parte integral del contrato de mantenimiento todos los repuestos y fungibles necesarios para el mantenimiento de los equipos, a excepción del tubo de rayos X. Corresponde a la Unidad usuaria formalizar el contrato de mantenimiento por un año prorrogable por tres períodos adicionales una vez que finalice la garantía de funcionamiento de dos años.
2. Con respecto a la Garantía Solidaria, corresponde ésta al respaldo que la casa fabricante le brindará al contratista, sin costo alguno para la CCSS tanto para el período de **Garantía de Funcionamiento**, como para el **Contrato de Mantenimiento Preventivo y Correctivo**, y durante la vida útil de los mismos. El plazo de garantía de funcionamiento indicado en la oferta, es de 24 meses según folio 3174, y el plazo del contrato de mantenimiento es de un año prorrogable por tres años más, folio 3126”,

y teniendo a la vista la citada recomendación de la Arq. Gabriela Murillo Jenkins, Gerente de Infraestructura y Tecnologías, que consta en el mencionado oficio número GIT-52597-2014, la

recomendación de la Comisión Especial de Licitaciones en la sesión N° 25-2014 del 01 de diciembre del año 2014, así como los elementos que consta en las referidas notas números GIT-52597-2014, GIT-9557-2015 y GIT-9563-2015, la determinación de la razonabilidad de precios por parte del Área de Contabilidad de Costos en el oficio número ACC-2776-2014, el criterio técnico de la Dirección Equipamiento Institucional en las comunicaciones números AGE-DEI-0630-2014, AGE-DEI-0631-2014 y AGE-DEI-0643-2014, el aval de la Dirección Jurídica en el oficio número DJ-07259-2014, además de los elementos que se tienen como acreditados en el expediente de la licitación pública N° 2013LN-000007-3110, que muestran el cumplimiento administrativo, legal y técnico, la Junta Directiva –en forma unánime- **ACUERDA** adjudicar la licitación pública N° 2013LN-000007-3110, para la adquisición de tres Tomógrafos Helicoidales Multicorte, a favor de la empresa ELVATRON S.A., oferta tres (03), en plaza, según se detalla:

<b>Componente</b>	<b>Oferta Tres</b>	
	<b>ELVATRON S.A.</b>	
<b>Monto total:</b>	<p><b>¢534.850.315,32 (quinientos treinta y cuatro millones ochocientos cincuenta mil trescientos quince colones con 32/100), /obras de preinstalación en los tres hospitales/</b></p> <p><b>+US\$1,737,450.00 un millón setecientos treinta y siete mil cuatrocientos cincuenta dólares,</b> (equipos, instalación accesorios, aplicaciones, capacitación, garantía, mantenimiento)</p>	
<p><b>Ítem Único: Adquisición de 03 (tres) unidades Tomógrafos Helicoidales Multicorte, Marca Philips, Modelo MX16, incluye instalación, cursos operación y mantenimiento, accesorios y visitas de mantenimiento preventivo y correctivo durante los dos años de garantía de funcionamiento</b></p>	Obras de preinstalación en los tres hospitales (colones)	¢534.850.315,32 (quinientos treinta y cuatro millones ochocientos cincuenta mil trescientos quince colones con 32/100)
	Equipos, instalación accesorios, aplicaciones, capacitación, garantía, mantenimiento (dólares)	US\$1,737,450.00 (un millón setecientos treinta y siete mil cuatrocientos cincuenta dólares exactos).
<b>Forma de pago</b>	De acuerdo con lo establecido en el cartel y la oferta	
<b>Plazo de entrega:</b>	De acuerdo al cronograma de obra ofertado	
<b>Primer equipo</b>	Noventa (90) días naturales a partir del día posterior a la notificación de retiro del contrato y se entregará en el primer sitio que se esté remodelando o construyendo.	
<b>Segundo equipo</b>	El Segundo Equipo será entregado una semana antes que se inicie la segunda instalación.	
<b>Tercer equipo</b>	El Tercer Equipo será entregado una semana antes de iniciar la tercera instalación.	

- 1- *Monto total adjudicado en dólares (equipos, instalación accesorios, aplicaciones, capacitación, garantía, mantenimiento): US\$1.737.450 (un millón setecientos treinta y siete mil cuatrocientos cincuenta dólares exactos).*
- 2- *Monto total adjudicado en colones (obras de preinstalación en los tres Hospitales: ¢534.850.315,32 (quinientos treinta y cuatro millones ochocientos cincuenta mil trescientos quince colones con 32/100).*

Todo de conformidad con las condiciones exigidas en el respectivo cartel de licitación y las ofrecidas por la firma adjudicataria.

Sometida a votación la moción para que la resolución se adopte en firme es acogida unánimemente. Por tanto, el acuerdo se adopta en firme.

La arquitecta Murillo Jenkins y el equipo de trabajo que la acompaña se retiran del salón de sesiones.

#### **ARTICULO 35°**

**Por unanimidad, se da la firmeza** a lo resuelto en el artículo 33° de esta sesión, en donde se dispuso solicitar la respectiva prórroga para externar criterio en cuanto a los Proyectos de Ley en consulta que se detallan:

- I) *Expediente N° 19304, Proyecto ley derogación de los artículos 18 y 64 de la Ley número 9234, Ley de Investigación Biomédica en Seres Humanos.*
- II) *Expediente N° 19.370, Proyecto ley para flexibilizar los requisitos de contratación laboral de personas con discapacidad en el sector privado.*
- III) *Expediente N° 19377, Proyecto ley para actualizar las jornadas de trabajo excepcionales y resguardar los derechos de los trabajadores.*

#### **ARTICULO 36°**

**Se toma nota** de que la Directora Alfaro Murillo retrasará su llegada a la sesión del 29 de los corrientes, dado el compromiso ineludible que debe atender en las primeras horas de la mañana.

A las dieciocho horas con veinte minutos se levanta la sesión.