

BOMBEROS COSTA RICA

CONSEJO DIRECTIVO

ACTA

0277

CELEBRADA EL: **Viernes 19 de diciembre del 2025**

ACTA DE LA SESIÓN EXTRAORDINARIA N°0277
19 DE DICIEMBRE DEL 2025

BENEMÉRITO CUERPO DE BOMBEROS DE COSTA RICA
CONSEJO DIRECTIVO
SESIÓN EXTRAORDINARIA
ACTA N°0277 FECHA: 19-DIC-2025

I.	**APROBACIÓN DE LAS ACTAS ANTERIORES: ACTA DE LA SESIÓN ORDINARIA N°0276.**
II.	**OFICIO CBCR-050755-2025-DGB-02218. INFORME DE RECOMENDACIÓN – LICITACIÓN MAYOR 2025LY-000001-0012800001 "UNIDADES DE EXTINCIÓN DE INCENDIOS".**

ACTA DE LA SESIÓN EXTRAORDINARIA N°0277
19 DE DICIEMBRE DEL 2025

Acta de la **Sesión extraordinaria No. 0277** que celebra el Consejo Directivo del Benemérito Cuerpo de Bomberos de Costa Rica, de manera presencial; en la Sala de Sesiones del Benemérito Cuerpo de Bomberos de Costa Rica, el viernes 19 de diciembre del 2025, al ser las nueve horas con treinta minutos, con la siguiente asistencia:

Directores presentes:

- Sra. Gabriela Chacón Fernández, Presidente. (Presencial)
- Sr. Jorge Eduardo Sánchez Sibaja, Vicepresidente. (Presencial)
- Sr. Eduardo Vílchez Hurtado, Secretario. (Presencial)
- Sr. César Enrique Quirós Mora, Director. (Presencial)

Presentes de la Administración Superior y Auditoría:

- Sr. Héctor Chaves León, Director General. (Presencial)
- Sr. Luis Fernando Salas Sánchez, Director Operativo. (Presencial)
- Sr. Juan Guillermo Alvarado Mesén, Director Administrativo. (Presencial)
- Sr. Allan Arturo Mosquera Vargas, Auditor Interno. (Presencial).
- Sra. Irene Castro Hernández, Asesora de la Presidencia Ejecutiva INS. (Virtual)
- Sra. Eliany Monge Mora, Encargada de la Secretaría de Actas. (Presencial)
- Sra. Marianne Cordero Cordero, Asistente Dirección General. (Presencial)
- Sra. Kembly Padilla Monge, Secretaría de Actas. (Presencial)

Invitados:

- Sr. Horacio Salas Bustamante, Jefe de la Unidad de Proveeduría. (Presencial)

Ausentes con justificación:

- Sr. Luis Diego Flores Zúñiga, Director.

ACTA DE LA SESIÓN EXTRAORDINARIA N°0277
19 DE DICIEMBRE DEL 2025

TEMAS PÚBLICOS

CAPÍTULO I: APROBACIÓN DE LAS ACTAS ANTERIORES.

ARTÍCULO I: APROBACIÓN DE LAS ACTAS ANTERIORES: SESIÓN ORDINARIA 0276.

Señora Presidente: *Iniciamos con la aprobación del acta 276, yo de mí parte le hice llegar a la secretaría, algunas observaciones y no sé si alguien más tiene observaciones ¿No?*

Entonces, damos por aprobada el acta 276.

El Consejo Directivo del Benemérito Cuerpo de Bomberos de Costa Rica toma nota.

CAPÍTULO II: TEMAS RESOLUTIVOS.

ARTÍCULO II: OFICIO CBCR-050755-2025-DGB-02218. INFORME DE RECOMENDACIÓN – LICITACIÓN MAYOR 2025LY-000001-0012800001 "UNIDADES DE EXTINCIÓN DE INCENDIOS".

La señora presidente, **Licda. Gabriela Chacón Fernández,** somete a conocimiento de los señores directores el oficio CBCR-050755-2025-DGB-02218 del 08 de diciembre del 2025, que contiene lo relacionado con el Informe de recomendación-licitación mayor 2025LY-000001-0012800001 "Unidades de Extinción de Incendios". Dicho oficio y su documentación pasará a formar parte del expediente de esta acta.

Señora Presidente: *Pasamos al siguiente tema, que son los temas resolutivos públicos y es el informe de licitación mayor unidades extintoras de incendio, para ello, quien lo va a presentar es don Horacio Salas y la Administración.*

Con el fin de referirse al tema se permite el ingreso a la sala de sesiones al señor Horacio Salas Bustamante, Jefe de la Unidad de Proveeduría, al ser las nueve horas con treinta y tres minutos.

Director Operativo: *Como verán (*diapositiva 8*) una unidad extintora, si bien es cierto cuenta con muchos sistemas, dispositivos y demás, esencialmente, se compone de tres elementos. Uno, que es lo que llamamos el chasis o el torpedo, donde está la cabina, el chasís como tal, los sistemas, el tren motriz que se compone de motor, caja de cambios y diferencial y todos los sistemas de frenos, eléctrico y todo.*

Tenemos otro elemento sumamente importante que es la bomba de incendio, que es un equipo que va montado en el vehículo y que tiene que tener una relación acorde, nosotros usamos sistemas de bombeo de 1.500 galones por minuto, esos son 6 toneladas, un poco más por minuto de agua que

se mueve, entonces, tiene que haber una estrecha relación entre el chasis y la bomba, para que el motor tenga la capacidad de poder llevar ese volumen de agua a cierta presión.

Tiene una posición específica, bueno, puede haber una variante hasta de 4 grados con respecto al eje, a la barra y es lo que le da vida a extinguir los incendios y, además, otro elemento importante es lo que llamamos el módulo de carrocería, que es esta de acá (diapositiva 8) que también tiene un estándar nuestro, en la forma en que va, en la capacidad que tiene volumétrica en el peso que puede llevar cada gaveta.

Recordemos que es un vehículo que va a 110 kilómetros por hora (Km/h) y tiene que tener una distribución de peso, nosotros usamos acá 60, 40 aproximadamente, 65 o 35, para que la máquina no vaya a volcarse, entonces, tiene una distribución especial de peso que nos permite esa seguridad, básicamente, en todos estos elementos y más los que ya citaba, conforman una unidad extintora que es lo que hoy traemos a ustedes para someter a consideración.

No sin antes decirles que, en realidad quien ofrece el vehículo, el chasis, no necesariamente es el que tiene todos los otros elementos, de hecho, son diferentes, pero acá, quien representa realmente la venta hacia la institución, quien la representa, es el que hace esta parte (diapositiva 8), no el que hace la otra, así es como se conforma una unidad extintora.

Director General: *Ahí tal vez, para hacer una analogía, por ejemplo, si usted va y compra, por decir una marca, un automóvil Toyota, todo es Toyota, de principio a fin, pero cuando hablamos de máquinas de bomberos, en el mundo hay muchos que fabrican esto y muchos que fabrican módulos, entonces, toda esta configuración la puede armar, cualquier proveedor, puede ser que traigan una parte de una parte del mundo, otra al otro, pero nosotros, históricamente a las máquinas las llamamos con el nombre del fabricante del módulo.*

Entonces, si decimos que tenemos máquinas "x", es porque hacemos referencia al módulo y nunca se hace referencia al torpedo, ni al sistema de bombeo.

Director Operativo: *Además, es realmente quien nos lo vende, como decía don Héctor, si este fuera Toyota, no nos lo vende la Toyota, el (*inaudible*) es el que compra todos los elementos, los forma y nos vende el vehículo, no es la empresa, ni la que hizo el sistema de bombeo, ni el que hizo el chasis, sino, quien carrosa, es el responsable ante nosotros y es el que da la cara por todo el conjunto, no por una parte ni otra, sino que todo.*

Así es como funciona en el mundo de las máquinas de bomberos.

Señora Presidente: *¿Y este da la garantía total?*

Director Operativo: *Toda, si señora, el da integralmente el vehículo, el es el responsable de la unidad.*

Director General: *La representación de...*

La señora Presidente Gabriela Chacón Fernández realiza un receso de la sesión debido a problemas técnicos, al ser las nueve horas con treinta y nueve minutos.

La señora Presidente Gabriela Chacón Fernández reanuda la sesión, al ser las nueve horas con cuarenta y cinco minutos.

Señora Presidente: *Retomamos nuevamente la sesión ya luego de solventar los temas técnicos, le doy nuevamente la palabra a Don Luis y a Horacio.*

Director Operativo: *Cómo decía rápidamente, es necesario en este momento, sustituir 42 unidades y para el próximo 2027, llegarían a 67 unidades las que requieren un cambio. ¿Qué es lo que motiva a esto?*

Como les citaba, los costos de mantenimiento, se nos están yendo ₡5.380.000 de mantenimiento por unidad, de ese segmento de unidades y el 81% de estos dineros van a reparaciones para que el vehículo pueda trabajar, no es mantenimiento preventivo, sino correctivo y además, los plazos que estamos teniendo esas unidades fuera de servicio, son muy prolongadas, casualmente no hay repuestos, hay que importarlos, etcétera y hemos llegado a tener hasta 65 días con una unidad fuera de servicio, casualmente por ese tipo de reparaciones.

Incluso tienen que venir hasta 3 veces al año al taller, a la Unidad de Mantenimiento Vehicular, porque hay que hacer una reparación. Como decía también, los repuestos cada día escasean más y hay que traerlos de afuera porque ya no se consiguen.

Estas son las cifras que les decía (diapositiva 10), 42 unidades ya requieren cambio, este año que empieza en pocos días (2026), 5 unidades, en el 2027 otras 5 y ahí estaríamos sumando las unidades que les decía, más las 15 del 2028, para un total de 67 unidades que en los próximos años debemos de reemplazar.

*Esto es lo que citaba anteriormente (*diapositiva 11*), tenemos 125 unidades extintoras, 15 tanqueros y 25 unidades de ataque rápido, de momento, las unidades de ataque rápido están bien, tienen 11 años, los tanqueros andan por ahí, todavía tienen un poco más de vida, pero las unidades extintoras en ese segmento si requieren el cambio.*

¿Qué también motiva? Bueno, la Normativa Internacional que establece la vida útil de las unidades extintoras, normalmente es 10 años, hay que hacer una reparación fuerte, para poderla llevar 5 años más. Recordemos que son vehículos de emergencia y muy pesados, en promedio andan entre 18 y 22 toneladas una unidad de este tipo, tienen que desplazarse a más de 100 kilómetros por hora y la seguridad que debemos darle a la sociedad de que ese vehículo no va a fallar, es que obliga a estar cambiando estos vehículos para que siempre estén al 100%.

Además, se prevé en el tiempo, en la apertura de nuevos servicios, Escazú, Guácimo, Cóbano, Guatuso, Nosara y Sardinal, que esto va requerir también, que tengamos unidades para atender estas localidades. Aquí sigue mi amigo Horacio.

Señor Salas: *Con ese preámbulo que dio don Luis, se inició el proceso de contratación que el 6 de enero de 2025, de este año ya finalizando, la Unidad de Servicios Generales, nos solicitó en la Proveeduría, que tramitáramos la adquisición de 53 unidades extintoras de incendio tipo 4x4, se tramitó mediante la licitación mayor con el número que ustedes observan en la pantalla* (diapositiva 15), *con una estimación contractual inicial de ₡23.000.000.000.*

La licitación se giró a través del SICOP el 7 de enero de 2025 y la apertura de las ofertas finalmente se consolidó el 19 de agosto de este mismo año, con lo cual se consolidó las especificaciones del pliego de condiciones.

Importante, porque esto al período transcurrido desde que se hizo la publicación hasta que se logró realizar la apertura de ofertas, fue que se presentaron 12 recursos de objeción ante la Contraloría General de la República en 5 momentos diferentes, lo cual hizo que el plazo para la apertura de ofertas, se extendiera más de lo normal, tenemos en pantalla (diapositiva 16), *algunos de los interesados en la contratación que presentaron recursos, los recursos versaron desde solicitud de ajuste de especificaciones técnicas, aspectos formales, cuestiones relacionadas con el tema del pago, del sistema de evaluación también.*

Sobre todos los recursos que se presentaron, se atendieron las solicitudes realizadas por la Contraloría, se acordaron algunas modificaciones, entre las cuales, con el fin de promover la participación de la mayor cantidad de proveedores, se aclararon algunos aspectos técnicos, se variaron algunos aspectos de forma y sobre todo el tema del medio de pago para la cancelación del contrato.

Una vez que transcurrió ese período y consolidado el pliego de condiciones como lo indiqué, se realizó la apertura de ofertas. Se recibieron 4 ofertas, las 4 en la modalidad consorcial, pueden ver que la numeración empieza en el dos y eso es debido a que la oferta N°1 que se había ingresado al

SICOP, fue retirada de previo a la apertura de las ofertas, lo cual hace que el sistema por la lógica que tiene, elimina esa oferta e inicia el consecutivo de ofertas con la numeración que sigue.

La oferta N°2, que fue presentada por el Consorcio Matra-Cotisa, conformada por: Maquinaria y Tractores limitada y la Comercializadora Técnica Industrial del Oeste Cotisa S.A., el Consorcio Naffco-All Fire, conformado por: All Fire Products, Sociedad Anónima y National Fire Fighting Manufacturing FZCO, su socio.

La oferta N°4 del Consorcio Norditec- Taller Dennis Madrigal, conformado por: Tecnología Nórdica Norditec S.A. y Dennis Madrigal Cervantes, y la última oferta N°5, presentada por el Consorcio Eurobus- PSI, conformada por: Eurobus, Sociedad Anónima y Prevención y Seguridad Industrial, Sociedad Anónima.

Esto es un resumen de las verificaciones que se hacen normalmente a las ofertas, independientemente del tipo de contratación, obviamente, por ejemplo, en este caso que tenemos consorcio, se realizan las verificaciones del cumplimiento de obligaciones, con la Seguridad Social y las obligaciones que están establecidas en la Normativa Nacional, el cumplimiento del régimen de prohibiciones establecido en la Ley de Contratación Pública, la verificación de que todos los participantes estén habilitados y esto implica que se verifiquen en la ley de cumplimiento de cada uno de estos, de todos los que pertenecen al consorcio.

Luego está la parte técnica, en eso la Unidad Técnica se encarga de hacer el análisis de cumplimiento de las especificaciones, requisitos y condiciones técnicas que se solicitan, además de verificar la razonabilidad del precio, en caso de que exista una oferta recomendada.

En este caso, fruto del análisis tanto técnico como formal, se determinó en primera instancia, la desestimación de la oferta N°4 del Consorcio Norditec- Taller Dennis Madrigal, aquí estamos presentando 2 incumplimientos trascendentales, de algunos otros que presentó. En primera instancia, hubo un tema de incumplimiento con la especificación del sistema de bombeo que ofertaron y en segunda instancia, un tema relacionado con el circuito eléctrico que ofrecieron para la cabina. Le doy un espacio a Don Luis para que detalle más sobre el tema de los incumplimientos.

Director Operativo: *Con respecto al incumplimiento, nosotros utilizamos nuestras unidades, el engranaje es de cadena y lo que ellos están ofreciendo es de piñones, anteriormente, años atrás, habíamos tenido de piñones y eso, nos daba ciertos problemas, incluso cuando el maquinista llega y ve el incendio y entra ahí, en una situación que quiera hacerlo rápido y todo, muchas veces la unidad está acelerada por ejemplo y, hace el engranaje al sistema de bombeo y donde van los piñones, se quiebran.*

Nos pasó en épocas anteriores, que nos pasó eso al frente de un incendio y en este caso, vimos que la opción de la cadena, primero que nada, el roce entre la cadena y el engranaje del sistema de bombeo, es de más de un 50%, en el caso de un piñón, es mucho menos, es diente con diente, un diente a la vez y eso hace que sea más vulnerable a que tenga ese problema.

Entonces con esto, se quitaron los problemas de esa naturaleza, tenemos muchos años de estar usando este sistema de bombeo y además lo puede utilizar cualquiera, de hecho, las ofertas que quedaron elegibles, los tres ofrecen exactamente lo que Bomberos necesita, entonces, no es una limitación para nadie poderlo ofrecer. Ellos ofrecen otro distinto, incluso en las intervenciones ante la Contraloría dijeron que ellos querían ofrecer este y la Contraloría nos dio la razón diay no si "Bomberos sabe lo que ocupa y si eso es lo que ocupa ellos tienen", además no se le cuarta el derecho de participación a nadie.

Luego, como decía Horacio, nosotros necesitamos 12 voltios en la cabina para poder poner un radio, los sistemas nuestros y ellos no ofrecen eso, sino de 24, entonces, igual un incumplimiento que lamentablemente los deja afuera, esa es la oferta de Consorcio Norditec- Taller Dennis Madrigal, entonces quedan tres ofertas vigentes.

Señor Salas: *Con esa explicación y como lo indicaba don Luis, que solamente nos quedaron 3 ofertas elegibles, se aplicó el sistema de evaluación de ofertas, el cual consistía en una valoración integral del puntaje por medio del precio. Aquí ustedes ven en la segunda columna, el puntaje obtenido por cada una de las ofertas y acá está el precio unitario, con base en el cual se hace el análisis de los precios, haciendo la comparación del precio más bajo, respecto a los otros precios que están siendo* ofertados (diapositiva 20), *como pueden ver* (diapositiva 20), *hay una diferencia apreciable y el precio de la oferta que obtuvo el máximo puntaje y las siguientes ofertas.*

Una vez que se hace ese análisis, debido a que ya tenemos una oferta no solamente elegible, técnica y formalmente, sino que además resulta ganadora al aplicar el sistema de evaluación de ofertas, se realiza la razonabilidad de precios, se hace el análisis.

En este caso, ustedes pueden ver que hay una diferencia que está dentro del rango, que si bien está dentro del rango que establecimos para la contratación que era de más-menos 25%, es una oferta bastante por debajo del precio de referencia a la estimación que nosotros habíamos establecido para la contratación, sin embargo, debido al porcentaje tan amplio, si igual decidimos consultarle al oferente respecto de una presunción de posible precio ruinoso, para que él hiciera su descargo o su ampliación conforme lo establece la normativa, sobre la posibilidad de que ese precio pudiese ser ruinoso.

Además de aportarnos una cantidad de conclusiones respecto de cómo llegan ellos a su precio con base a su estructura de costos, aportan la estructura de costos.

Señor Vicepresidente: *¿A dónde están las pruebas o lo que ellos alegaron?*

Esas son las principales objeciones, lo que quiero decir es, al estar aquí me refiero a oír nosotros la explicación, para ver cuáles son los argumentos nada más, explicar que efectivamente no es un precio ruinoso, pero cómo comprueban, o sea ¿cómo lo hacen? Para tener claro eso, sé que están en el expediente, porque lo están diciendo, pero me parece que debería ser como parte de la explicación.

Director Operativo: *Nosotros desde el primer momento, cuando va salir el cartel a publicación, nosotros ya pedimos desde ahí, desde ese momento, la estructura de costos, es un requisito que tienen que darlo, entonces, ellos desde oferta, ya hacen el detalle de cual es el porcentaje de utilidad que tienen, los seguros, todos sus gastos, más lo que implica comprar el vehículo y todo. Ahí ellos establecen esa estructura, es conocida de previo por nosotros cuando ellos presentan las ofertas.*

Además, posteriormente le decimos "mire, está seguro de que este es el monto y todo" y ellos a través de una nota, nuevamente con firma, lo que ya dijeron desde el principio, ya el hecho histórico ya está en la oferta, es ahí donde ellos contestan que efectivamente son los costos que ellos señalaron y que no es un precio ruinoso.

Nosotros viendo sinceramente como les decía, conociendo un poco el mercado, si podríamos decir que efectivamente no es un precio ruinoso y, además, lo establecimos desde cartel, cuanto sería la desviación natural que podíamos permitir en esto y era de un 25% y está dentro de ese 25% y lo establecimos desde cartel también, entonces, hay hechos históricos que demuestran que nosotros si nos preocupamos casualmente por esa situación.

Señor Salas: *Para complementar lo que está diciendo Don Luis, este es un ejercicio que además de que está en la normativa, también, ya la Contraloría se ha referido de que son los elementos que permiten a la Administración o a la Contraloría, en caso de cuestiones que se elevan por medio de apelaciones.*

Cuáles son los elementos que se deben analizar cuando se está de frente a la posibilidad de un precio ruinoso, por ejemplo, que el oferente haya portado como decía Don Luis, la estructura de costos, que haya una explicación de como se llega a esa estructura de costos y con base en esto que incluso ya la Contraloría ha resuelto respecto de contrataciones de nosotros, es que nosotros

hacemos el análisis y la valoración de si las explicaciones que nos están dando son suficientes, porque la norma obliga a que el oferente sea amplio y aporte prueba en ese sentido.

Director General: *(Inaudible) SICOP?*

Señor Salas: *Sí señor.*

Tal vez para complementar, también, está el hecho de que en el informe de recomendación hay un amplio análisis sobre esto, en el apuntado de la oferta y de la razonabilidad del precio.

Tal vez es importante, se siguió el procedimiento del artículo 44 obviamente para establecer el precio de referencia como las demás etapas del análisis de razonabilidad de precio y finalmente llegamos a un costo recomendado de 36.570.000 (dólares), que la oferta está presentada en dólares o ₡18.500.763.000 con base en los costos voluntarios que nos ofertaron por unidad.

Tal vez algunos otros aspectos relevantes sobre la contratación, sobre lo que viene, posterior a la etapa en caso de que se determine la adjudicación, primero que todo tenemos la entrega de dos tratos con plazo de 13 meses cada uno.

En este detalle, estamos indicando como es que se contabilizan esos 13 meses, tenemos un primer tracto de 30 unidades, que ingresarían 13 meses posteriores a que se coloque la orden de compra de los vehículos y el segundo tracto que correspondería a 23 unidades que con otros 13 meses de plazo entrega, pero esos 13 meses se contabilizan a partir del sexto mes posterior al paso de los primeros 13 meses, eso puede ser un poquito complicado, pero si necesitamos establecer un hito de donde va empezar a contabilizarse ese plazo del segundo tracto.

Director Operativo: *Que es más que todo eso, sumarle al primero 6 meses más, así de sencillo, entonces, cuando se entrega la compra, uno tiene 13 meses y el otro tiene 19 meses, el segundo tracto.*

Señor Salas: *Respecto a pago, se pagarán 100% contra entrega en el país de cada tracto evidentemente y la estimación es que haya 30 unidades ingresando durante el período 2027 y otras 23 unidades durante el período 2028.*

Además, se cuentan con los recursos financieros necesarios, como todavía estamos en el 2025, tendríamos presupuestado para esta contratación, la cantidad que ustedes ven en pantalla (diapositiva 22) *y, además, se está programando, evidentemente, por el momento en el que se van a dar los siguientes momentos procesales de la contratación y que la entrega va a ser o se estima*

para 2027-2028, realizar las formulaciones correspondientes en el presupuesto para 2027 y 2028 y así se está programando.

Director Operativo: *En eso la ley es clara, hay que programar lo que se estima que se va a pagar en el año que corresponde, así es como dice la norma y eso es lo que estamos acatando.*

Director Operativo: *Sí, esa sería esta etapa.*

Director General*: Las dudas de Don Jorge.*

Señora Presidente: *Entonces, tal vez si las presenta.*

Director Operativo: *Con respecto a las dudas, como les decía, lo que se adquiere es un conjunto y el responsable del conjunto es el consorcio que nos vende a nosotros, es el que determina en esta etapa, el que hace esto y no el que hace el resto de los componentes de la unidad.*

Una de las consultas era ¿De qué manera ha verificado la Administración con base en documentos emitidos por el fabricante del chasis, que todas las ofertas cuentan con el mismo nivel de autorización? Cómo repito, quien es responsable ante nosotros, no es quien vende el chasis.

De hecho, la oferta que se está trayendo acá, es un chasis hecho en Suecia, lo compra la empresa Naffco, que está en Emiratos Árabes, ellos lo compran, lo llevan allá, compran el sistema de bombeo en los Estados Unidos, lo llevan allá y allá hacen el carrozado y ellos son los que, frente a la Administración, frente al Cuerpo de Bomberos, ellos son los responsables de atender las necesidades que la organización tiene.

El fabricante del chasis no tiene ningún rol acá, él sencillamente fabrica los carros y se los vende a esa empresa, sin embargo, nosotros si verificamos, dentro del cartel están todos los elementos para que la institución se garantice una atención posventa, están las notas en la oferta donde ellos dicen "mire, es tal taller el que me va atender, yo lo reconozco", incluso en este caso particular, las máquinas, tenemos la nota del fabricante, Scania en este caso, en donde le dice a Naffco "aprobado el proyecto Costa Rica, ustedes están autorizados para vender esos carros en Costa Rica".

La Casa Matriz, en Suecia, entonces, si gustan, ahí podemos poder en pantalla la nota si gustan, no hay ningún problema.

Señor Vicepresidente: *Eso tiene que ser certificado por (inaudible) de Estados Unidos, la calidad o eso ya no nosotros (inaudible).*

Director Operativo: *No se pidió esta vez ¿Por fama dice usted?*

No señor, está vez no se pidió, casualmente fue algo de lo que pidieron las ofertas en la Contraloría, que se pudiera quitar esta porque, querían participar personas de otros lados, de otras latitudes y entonces, fama es para Estados Unidos y si ustedes piden fama, yo estoy carrozando en Emiratos Árabes, ¿cómo hago?, yo no puedo cumplir con ellos, yo no formo parte de ese conglomerado.

Director General: *Igual los europeos.*

Director Operativo: *También los europeos, levantan la mano "yo no estoy con ellos."*

Señor Vicepresidente: *¿Dónde está que nosotros ya nos quitamos eso?, porque nosotros mismos tenemos (inaudible).*

Director Operativo: *No salió en el cartel desde el inicio.*

Señor Vicepresidente: *No importa quien fuera, tenía que venir certificado por...*

Director Operativo: *Fama.*

En este, desde el inicio en el cartel, no se puso.

Director General: *Vamos con la siguiente pregunta mientras proyectamos la certificación.*

Director Operativo: *Aquí adjuntamos las declaraciones en el expediente del SICOP (diapositiva 32), en la página 5, tenemos las declaraciones juradas de la empresa Naffco- All Fire, en donde hace las declaraciones juradas de la infraestructura en Costa Rica y la representación de marca y de repuestos de quién es el que lo va a atender.*

Tenemos el Consorcio Prevención y Seguridad, tenemos la carta de Aerobus, tenemos el compromiso del Consorcio y tenemos Rosenbauer, ellos van a carrozar con Rosenbauer, entonces, tenemos la nota del taller de mantenimiento que va a dar Rosenbauer y en la otra Matra-Comercializadora Industrial del Oeste, también tenemos los documentos de ellos y estos se ubican en la página del 3 al 9, aquí en la página 1, en la página 1 y aquí en la página 5 del expediente que está en el…

Señor Vicepresidente: *No es eso Luis, la explicación está bien, entienda corroborar lo siguiente, de esas tres, dos no tienen representación en Costa Rica, así de claro, Scania para ese punto específico. Simplemente es, cómo van, o sea, tienen que mostrar por parte de la Casa Matriz, cómo van a dar el servicio, si tienen un contrato de franquicia con otra empresa local, lo digo, porque no para nosotros, pero si se sabe que, para el Aeropuerto en el pasado, se ha adjudicado al que no*

tiene ese servicio y luego, ante un fallo ha tenido que ir a buscar al que tiene la franquicia a nivel local.

¿Cómo nos aseguramos que Scania- Caza Matriz se brinca a su representante en Costa Rica y va a dar el servicio? O sea, el tipo de documento que está aportando, en este caso, tendría que aportar Matra y el otro Naffco, el tipo de documento para que a nosotros nos garanticen que al día de mañana no hay problemas con el proveedor de Scania en Costa Rica y no es la respuesta a la pregunta, es que el documento probatorio que tengamos, para que nosotros simplemente demos (inaudible) que podemos escoger esa o Matra, cualquiera podemos escoger en ese caso, si ya tienen una exclusividad en el país.

La forma en decirlo, señor director, por ejemplo, la Casa Matriz dice, aquí certifica que su representante en Costa Rica no está entre sus condiciones, la exclusividad para dar el servicio, que se lo podemos proveer a cualquiera, brindándolos a nuestro representante en Costa Rica, no es decirlo, es como lo garantizamos nosotros para que después no "nos salga con un domingo siete" el adjudicado ante una necesidad en el proceso.

A mí que fue lo que yo averigüé que no tiene nada que ver con nosotros es, que solo habían dos máquinas por ejemplo en el aeropuerto, se jode una y ese había ganado sin la representación de la Casa Matriz de lo que había aportado, tuvo que ir a negociar con el representante aquí, porque corría peligro hasta el aeropuerto, porque solo tienen dos máquinas, sin esas dos máquinas, se supone que no puede funcionar el aeropuerto, por lo menos una tiene que estar bien.

Lo que no quiero es que al día de mañana a nosotros nos pase con nuestros equipos, de que nuestro proveedor dice "diay sí, pero ahora me obligan a que yo contrate esos servicios en Costa Rica a un tercero" que, por cierto, el tercero participó y perdió. Entonces, simplemente es el tipo de documento que nos certifique que Scania Internacional, tiene derecho a brincarse para proveer ese servicio.

Yo sé que el tema es de números, Scania vende (inaudible) es vender, pero el día de mañana, a nosotros lo que nos importa es comprar y asegurarnos que, si hay un problema, nos puedan dar el servicio a nivel local, es el tema probatorio nada más.

Director Operativo: *Aquí está la propuesta del oferente, donde nos asegura y aquí lo dice claramente, yo "fulano" de tal, en representación de National, etcétera, licitación mayor, que reconoce como autorizado hacia el personal y los talleres de servicio e industrias ofrecidos por el oferente para la atención de fallas, mantenimiento, representación de la marca ofrecida en el país ¿Cuál marca? La máquina es Naffco, por eso les decía, integralmente es Naffco.*

Yo, conjunto, todo el conjunto, yo lo reconozco así, lo decía anteriormente, cuando nos vendieron la unidad escalera, la plataforma, es Mercedes Benz y Autostar nunca tuvo nada que ver con esa unidad.

Director General: *Tal vez el ejemplo de Matra.*

Director Operativo: *Con las International también, compramos inter, hace muchos años y las llevamos a Matra y Matra dice "Es que yo no sé nada de eso", entonces, hablamos con el fabricante de las unidades, hablaron a Casa Matriz y Casa Matriz les dijo "Matra, dele servicio, yo soy el que mando", a los dos días nos llaman, lleven las unidades.*

En realidad, ya aquí no hay exclusividad, no hay una exclusividad de una marca.

Señor Vicepresidente: *Don Luis, es que estamos a lo dicho.*

Director Operativo: *No señor, aquí lo dice claramente.*

Señor Vicepresidente: *Es el documento, lo que quiero decir es, nada más es un tema probatorio para yo tener esa seguridad, yo Cuerpo de Bomberos, esa es mi duda.*

Director Operativo: *Aquí está la ruta del fabricante donde él dice "Yo reconozco los talleres y le doy el respaldo y ahí es donde yo voy a atender sus necesidades" aquí está y lo firma el representante de Naffco y tenemos ahí también una nota que le voy a mostrar de Scania Suecia.*

Bueno, aquí está el equipo de trabajo, las personas que lo van a integrar, el nombre, los apellidos de cada uno de los mecánicos, aquí están los nombres, la garantía que tienen los vehículos sobre cada una de las partes del vehículo, cuánto es el período que tiene la vigencia de acuerdo a lo que nosotros establecimos.

Establecimos que son 5 años para el tren motriz, 5 años para el sistema de bombeo, sistemas de espuma, etcétera y ellos, me refiero que los 3 contestaron exactamente igual, técnicamente los 3 están en igualdad de condiciones para nosotros, sobre que versa las garantías, que incluye el precio, que no lo incluiría en este caso.

El centro de servicio, don Eduardo que usted consulta. Aquí está específicamente y cita el nombre de la empresa.

Señor Salas: *Cuántos kilómetros que van a recorrer las máquinas (inaudible).*

Director Operativo: *Nosotros pedimos que la unidad, por ejemplo, no camine más de 5.000 kilómetros, porque si no, la hacen rodar desde México hasta Costa Rica, eso nos pasaba cuando*

fueron hechas en México, entonces, prohibimos que el vehículo tuviera más de 5.000 kilómetros de rodamiento, aquí lo está certificando también.

Estos son los plazos de entrega, como se habían establecido. Los planos acotados que se pidieron y arriba teníamos la inspección que hay que hacer en fábrica de las unidades y que no tiene costo para la organización, para dos personas, las unidades se revisan cuando ya...

Señor Vicepresidente: *Don Luis, tal vez no tengo que dudar de que están, nada más para no atrasar el tema en Junta, por eso fue por lo que yo lo envié antes, lo que quiero saber es, que es una carta, es una certificación ¿Es una qué? Independientemente de la declaración jurada del oferente, el oferente hoy en día, he visto un auditor declarar en el conglomerado, en un acta notarial y después darme cuenta de que no declaró todo y hay que testimoniar piezas, lo que quiero decir, todos creemos que declarar bajo la fe de juramento es como...véalo a allá también, o sea, es como nada.*

Pero si el documento que se aporta, ¿Qué se exige? Se exige un documento apostillado, se exige la veracidad del documento para que después no nos salgan de (inaudible). No es que me tiene que hacer recuento de que está, basta con que diga "todo es tanto" y yo le diga "que calidad de documento presentaron" eso es todo, el que se acostumbra ¿Cuál es el que se acostumbra? Solo firmados, apostillados internacionalmente de parte de ellos garantizándole al oferente que yo le voy a dar, eso es todo.

La calidad del documento para que yo el día de mañana, ustedes tengan con que exigir y decirle "no mire", usted está diciendo esto, es una falsedad o me lo tiene que suplir, ahora me está diciendo que no puede suplir.

Director General: *Pero si tenemos la certificación de que él va a hacerse responsable..*

Señor Vicepresidente: *No estás entendiendo la pregunta, yo sé que ya está, la pregunta desde el origen es "¿Qué tipo de documento es?" entonces, usted me dice "El documento significa así", nada más la calidad del documento, esa certificación que es ¿Es nacional? ¿Es internacional? ¿Cómo procede? ¿Cómo funciona los temas de legalidad dentro el expediente?*

Director General: *Horacio, a nivel de SICOP (inaudible) tiene responsabilidad (inaudible) SICOP.*

Señor Salas: *Hay una cuestión, si, tal vez para discutir sobre esto. Nosotros no pedimos normalmente documentos apostillados, cuando no se trata de documentos públicos, porque la postilla es, para documentos públicos, para documentos que se emiten por medio de oficinas públicas fuera del país, eso no se pide y no se pide normalmente tampoco la con solarización de*

documentos por el tema de los costos adicionales que tiene todo eso, además de los plazos que eso involucra en muchas ocasiones.

Ya ha sido, como también discutido por parte de la Contraloría General el hecho de que no existe un requerimiento expreso en la norma, de que los documentos tengan que ser de una forma u otra. También está el tema de principio de buena fe, que es básico en la contratación y que tanto los documentos como las declaraciones que se emiten, se emiten bajo ese principio y, que el principio de buena fe, admite prueba en contrario, evidentemente, entonces, tal vez eso es importante, nosotros no exigimos ese tipo de formalidades en la documentación.

Director Operativo: *Nosotros lo que hemos hecho es ajustarnos a lo que la Ley y el Reglamento de Contratación Administrativa así nos exige, a eso nos hemos apegado al 100% de tal cual la ley lo exige, en este caso para contestarle a don Jorge, los documentos fueron presentados por el Consorcio que está en Costa Rica, que en este caso es All Fire que es nacional y Naffco es extranjero, a través de él, es el que presenta los documentos a nuestro país.*

No podemos dudar de esto, porque habría que dudar de todos, es así como suben la documentación en el SICOP y ellos están declarando bajo juramento de que lo que están presentando, responde a la realidad. Así se establece en Costa Rica cualquier contrato, no este, sino cualquiera.

Señora Presidente: *Yo creo que, si le solicitamos una constancia, nos dan una constancia, si hubiéramos solicitado apostillado, nos apostillan, creo que se adjuntó la información de acuerdo con lo que solicitamos, me imagino.*

Señor Vicepresidente: *A eso me refiero, ¿qué tipo de documento es el que está garantizando?*

Director Operativo: *Una certificación del fabricante*

Señor Vicepresidente: *Si es suficiente garantía de que después (inaudible), entonces, que tipo de documento solicitamos este, la ley nos dice que es este y se cumplió con este.*

Director Vílchez: *Dicen ustedes que dice en la oferta de (inaudible), una nota directamente de Casa Matriz.*

Director Operativo: *Si señor, se las voy a poner.*

Señor Salas: *Hay un documento emitido por Scania.*

Director Operativo: *Ya se lo voy a mostrar.*

¿Si les parece quieren que avancen las otras preguntas mientras ponen esa nota?

Señora Presidente: *Sí.*

Director Operativo: *Seguimos con la otra pregunta, dice, ¿si en el expediente constan certificaciones del fabricante reconociendo a un distribuidor autorizado y exclusivo en el país? No hay exclusividad, así de sencillo, no hay exclusividad puesta a que vea que ellos lo están haciendo y la evidencia va a ser la nota que vamos a presentar en breve.*

Señor Salas: *Perdón Don Luis, tal vez para complementar esto, incluso el tema de los términos, por ejemplo, lo que mencionaba Don Luis inicialmente, en el caso de la oferta de Naffco- All Fire, el fabricante es Naffco, ellos están participando directamente en la contratación, en otros casos tenemos algún otro fabricante involucrado.*

En este caso en particular, el único fabricante que está involucrado directamente en una oferta es Naffco, los otros son representantes de marcas.

Director Operativo: *Acá, con respecto dice "¿Cómo se hará ponderado ese hecho de que analizar ofertas que montan chasis de esa misma marca, pero no aportan documentación equivalente de respaldo?". Como ustedes vieron la nota que le daba anteriormente, está el respaldo del fabricante de la atención de los vehículos, ahí están los documentos que lo demuestran.*

*Claramente lo dice, porque es algo que nosotros si pedimos. Esta es la respuesta (*diapositiva 33*), se confirma que, en el pliego de condiciones, fue prevista la obligatoriedad de todos los oferentes de presentar su propuesta de certificación de distribución autorizada y representación de la marca en el país, ubicado en el apartado 4, requisitos del oferente, clausula F "Documentos del fabricante", que, para efectos de análisis, se sustenta la recomendación de dicha.*

Nosotros así lo pedimos, claramente tiene que venir ese documento para que nosotros podamos recibir esa oferta, el oferente debe aportar el documento emitido por el fabricante en un plazo no mayor a un mes previo a la fecha de apertura del presente. O sea, tiene que incluso estar vigente ese documento, tiene que tener menos de un mes para poderlo recibir.

Director Vílchez: *Me confunde un poco, vamos a ver, por lo que he entendido, en efecto de los equipos se presentan de manera, voy a decirlo en un término muy coloquial, es como un rompecabezas, es decir, de alguna manera hay varias casas representadas, cada una en su especialidad para en conjuntogenerar un producto que es el que se busca comprar.*

Entiendo también, de que limitar las ofertas a que los que oferten sean exclusivamente representantes oficiales de cada marca en el país, casi que limitaría de manera absoluta el cartel, difícilmente eso prosperaría en una contratación

No obstante, igual me parece prudente que si alguien viene hacer una oferta con un conglomerado de empresas, den verificaciones con las casas matrices para operar un documento de respaldo, es razonable, para poder como..

Director Operativo*: Sí señor y lo tenemos.*

Director Vílchez*: Para poder como compradores, saber que es vínculo directo por cada uno de los proveedores.*

Lo que me confundió es la respuesta de la forma como se redactó, dice: Se confirma que, en el pliego de condiciones (cartel) fue prevista la obligatoriedad de todos los oferentes, de presentar con su propuesta una certificación de distribución autorizada y representación de la marca en el país.

Director Operativo: *La marca es Naffco, no es Scania. El vehículo es Rosenbauer o es...*

Director Vílchez: *Ahí va, entonces faltó redacción. "entiéndase como tal el conglomerado conjunto..." Así como está, me está diciendo que cada uno tiene que hacer representaciones.*

Director Operativo: *Porque entonces, imagínese que tendríamos que tener un representante del radio que lleva la unidad, del motor que lleva la unidad.*

Director Vílchez: *Por eso es toda la explicación previa, ahí como está consignado me parece (inaudible)...*

Señor Vicepresidente: *No necesariamente, no es así de simplista como lo estoy planteando, lo que estoy planteando es que, el representante en Costa Rica no crea una limitación para que la Casa Matriz dé el servicio, eso es lo que estoy pidiendo. Lo que estoy pidiendo es el comprobante del que el día de mañana la Casa Matriz va a admitir a cualquiera, no importa que no sea su representante local, esa es la pregunta.*

No se puede contestar simplistamente lo que estoy diciendo, porque lo que estoy diciendo es que "está seguro que Toshiba, Toshiba de Japón, de China o donde sea, me lo va a dar, aunque aquí tenga un representante, que el de aquí no tiene especialidad para que el día de mañana no niegue esa asistencia que se necesita en forma inmediata o también que puede decir, puede ser que algunos de sus contratos de exclusividad, le digan "No, se la damos aquí".

Entonces, ya nosotros valoramos cuanto cuesta que ellos le den allá directamente, porque fuera del territorio el representante "nada que ver". La comprobación es nada más que su representante aquí, no tiene exclusividad de doy o no doy en representación de un producto que me compraron afuera y no lo compraron a través de mi representación, eso es todo, tenerlo cubierto.

Además, lo que estoy diciendo y que por dicha está constando en actas, es para que esto nos sirva de excusa a nosotros a que nos apelen en la Contraloría, entonces, ese punto y lo otros puntos también, como el tema del precio ruinoso, se supone, usted tiene suficiente estudio, me refiero a la institución, de que no va haber precio ruinoso y que a mitad de camino no le van a decir, es que "y" o "z" o que nos va a provocar un desabasto..

Director Operativo: *Por eso fue que establecimos el rango razonable.*

Señor Vicepresidente: *Por eso yo digo, ya me voy por eso. Pero me toca hacer las preguntas o nos toca a todos en la Junta, para brindar la decisión que queramos tomar, el precio ruinoso, en certificación de una parte de la máquina o de todas las partes de la máquina, eso es todo.*

Que ese documento va ir en beneficio de la institución, porque tiene como reclamar.

Director Operativo: *Aquí está la carta, esto fue presentado por ellos desde el 10 de octubre, es dirigida a Naffco, que es el que está comprándole los vehículos y dice "El señor Alton John a quien interese, nosotros Scania- Suecia, confirmamos que el modelo de chasis Scania ofrecido a Naffco para el proyecto de Costa Rica ha sido diseñado y validado, de acuerdo con las especificaciones de Scania y las normas aplicables. La siguiente información se proporciona a modo aclaración"*

El freno auxiliar que tiene el vehículo es el tipo retardador, es compatible con el sistema, porque nosotros pedimos eso, que tienen que decirnos que el sistema funciona, el radio de giro del vehículo, la estructura de la cabina, que tiene que cumplir con esta normativa que es una resistencia frontal, lateral y de techo por el caso de vuelco, prueba de impacto.

Toda la información se basa en las especificaciones del producto Scania, datos, etcétera y ahí lo dice claramente para el proyecto Costa Rica, o sea, ellos están autorizando a Naffco a que nos venda a nosotros ese producto, entonces, no hay limitación por parte del fabricante a que nos suministre, aunque el representante local no lo quiera.

Señor Vicepresidente: *¿Eso lo está deduciendo o está puesto ahí?*

Director Operativo: *No señor, véalo, ahí dice.*

Señor Vicepresidente: *El proyecto Costa Rica me está diciendo usted.*

Director Operativo: *Si señor, aquí lo dice.*

"El sistema operador mediante controles y está confirmado para pendientes típicas en Costa Rica", está direccionado exclusivamente a nuestro país.

Director General: *Yo pienso don Jorge, que el hecho de que no haya exclusividad de un componente, estamos hablando solo de un componente, del chasis, no estamos metiendo con los demás, igual podríamos tener esta discusión sobre cualquier otro componente, aquí no hay exclusividad.*

Si el día de mañana el representante necesita un repuesto, lo puede comprar con representante nacional, lo puede importar directamente o lo puede comprar en cualquier lado, el tema de los repuestos que es una de las preocupaciones, es hoy en día totalmente, es más barato a veces traerlas de afuera que comprarlas de un representante. Lo tenemos con otros vehículos que le dan mantenimiento a talleres de marcas en el país, importan los repuestos, o sea, no tienen que pasar por el representante nacional, que dicho sea de paso, no tiene exclusividad.

Señor Vicepresidente: *No, no tiene exclusividad, por eso si les puede proveer (inaudible).*

Director Operativo: *Doña Gabriela y señores, aquí claramente lo dice, "nosotros Scania, confirmamos que el modelo tal, ofrecido a Naffco para el proyecto de Costa Rica".*

Señora Presidente: *Me disculpo porque, bueno, la sesión de ayer, por el tema que yo tuve, la postergamos para hoy, pero yo ya tenía una sesión en Casa Matriz a las 11 y por lo acontecido el día de ayer, era virtual, de hecho, yo le había pedido a don Héctor un espacio, pero ahora es presencial, entonces, yo me tengo que retirar y creo que yo puedo ceder la presidencia sin ningún problema, para que siga la discusión o la postergamos y sería para el otro año, como ustedes gusten.*

Por lo menos que sigan las consultas, tal vez sería un poco (inaudible). Yo puedo ceder la presidencia y tal vez dejamos la adjudicación para...

Señor Vicepresidente: *Yo me puedo quedar hasta las 12, no importa ir aclarando todos los puntos, para adelantar y ganar tiempo en eso.*

Señora Presidente: *Igual, después me pasan la grabación, yo la veo y si tengo algunas consultas, ahí se las mandaría por escrito, pero ya las he ido viendo con el equipo.*

Director Vílchez: *Yo preferiría dejar la votación lista no por razones de premura, sino porque todas las certificaciones presupuestarias y demás, están ajustadas a este año e implicaría no sé, probablemente revisar esos temas y sobre el tema este de fondo, en ánimos de dar un punto de vista para tratar de llegar a una clarificación.*

Me parece que la medida que tengamos un respaldo de la Casa Matriz, si hay un problema de irrespeto a una exclusividad en Costa Rica o hay algún problema (inaudible), entonces, es un tema

de todo caso, entreentes privados, pero a mí me da mucha paz y le agradezco a don Eduardo que haga el señalamiento, me da mucha tranquilidad esa nota directamente de Casa Matriz, que nos garantiza a nosotros que el equipo que se está suministrando, no es pirata ni negociado por un tercero, ni por un tema diario que no que viene directamente.

Señor Vicepresidente: *Señora, para ahorrar su tiempo porque usted tiene que retirarse ¿Podría hacer un receso y quedarnos solo nosotros 4?*

La señora Presidente Gabriela Chacón Fernández realiza un receso de la sesión, al ser las diez horas con cuarenta minutos.

La señora Presidente Gabriela Chacón Fernández reanuda la sesión, al ser las diez horas con cincuenta y dos minutos.

Señora Presidente: *Retomamos nuevamente la sesión y como lo indiqué antes de decretar el receso, ya que tengo Junta Directiva del INS, debo retirarme, acá Don Jorge, Don Eduardo y Don César, continúan con la discusión o con las consultas, entonces, por lo tanto, le quedaría cediendo la presidencia a Don Jorge Eduardo para que pueda continuar la sesión.*

Se retira de la sala de sesiones, la señora Gabriela Chacón Fernández, Presidente del Consejo Directivo, por lo cual, pasa a presidir la sesión el señor Vicepresidente Don Jorge Eduardo Sánchez Sibaja al ser las diez horas con cincuenta y dos minutos.

Señor Vicepresidente: *Con los señores directores, Don Luis Salas y Don Horacio continúan en la exposición de las interrogantes hechas por los señores directores.*

Director Operativo: *Posterior entonces, ya vimos el documento del fabricante del chasis, en este caso donde si autoriza a Naffco para el proyecto Costa Rica.*

La pregunta número 3 dice "¿Puede la Administración identificar para cada oferente, cuales talleres y redes de servicio en Costa Rica están formalmente reconocidos por el fabricante?

Si señor, fue el oficio que mostré anteriormente donde claramente y expresamente dice el fabricante, cuales son los talleres que le corresponde atender, si gustan que vuelva a proyectar el documento, con mucho gusto lo hago.

Director Quirós: *Es muy importante que (inaudible) tiene la referencia en la parte todavía.*

Director Operativo: *La visita a fábrica como les decía, el otro es rotulación no, la capacitación que se le tiene que dar a nuestra gente que así lo pedimos, este es el cumplimiento de la cabina, pero ahorita estamos con los talleres.*

Claramente, donde expresamente él señala que reconoce al personal y los talleres en servicio en Costa Rica y las garantías por 10 años, los nombres de los mecánicos, las garantías de los vehículos, contra que está y que componentes de la unidad y aquí señala el nombre del taller incluso, aquí lo dice claramente, este señor "Nasser" dice " El consorcio ofrece un centro de servicio que da mantenimiento a las unidades marca Naffco en el Centro de Ingeniería Automotriz tal, cédula tal, ubicado en tal parte, el cual cuenta un servicio, etcétera". Ahí está claramente señalado.

*Ahora si gusta, volvemos a la presentación para que quede consignado en que parte del Consorcio establece esos documentos (*diapositiva 32*), específicamente, están referenciados en las páginas, en el caso de la empresa de Consorcio Naffco- All Fire en la página 5, en el Consorcio Prevención y Seguridad en la página 1 y en el caso del Consorcio Matra- Cotisa en las páginas de la 3 a la 9.*

Sigamos con la pregunta número 4 ¿Qué evaluación se ha realizado sobre el riesgo de que la garantía de fábrica del chasis pueda verse comprometida, si el mantenimiento o las reparaciones se ejecutan fuera de la red de servicios? Creo que ya lo vimos anteriormente, no hay una exclusividad de atención, en este caso y ya el fabricante dijo "Yo me hago responsable con esta gente a revisar ese vehículo" y está expresamente detallado en el oficio que anteriormente mostramos.

La pregunta 5, Considerando las diferencias significativas de precio entre las ofertas ¿Qué análisis efectuó la Administración para asegurarse de que los precios más bajos incorporan adecuadamente los costos de servicio post venta, repuestos, etcétera?

Los acabamos de ver en el oficio anterior en donde el fabricante dice "estas son las garantías que yo voy dar, estos son los años que tiene en garantía cada uno de los componentes y este es el taller que me va atender esas garantías", esta pregunta está muy relacionada a la anterior y es ahí donde se puede ver como es que el fabricante va a dar esa garantía.

La 6 ¿De que forma se documentó que las ofertas de menor precio brindan en términos de valor por el dinero un equilibrio razonable entre costo inicial, costo de operación y mantenimiento y riesgos asociados a eventuales limitaciones en el soporte del fabricante del chasis? Con respecto al chasis, ya lo vismo, lo va atender un taller que ellos designaron reconocido.

Se recibieron 4 ofertas, incluso una de ellas, nosotros en el estudio formal, se desestima por aspectos técnicos, las otras 3 resultaron elegibles y se seleccionó la de menor precio de las que quedaron

elegibles, con base casualmente, en el principio de valor por el dinero, eficiencia y eficacia, concordante con el inciso e) del artículo 8 del Reglamento de la Ley de Contratación.

Señor Salas: *Tal vez aquí es importante, cuando se sopesan en términos técnicos, se hace la verificación (*inaudible*), el precio se vuelve el factor determinante en esto y tal como lo habíamos establecido en el pliego de condiciones, resulta que, entre las ofertas, en todos los aspectos que son comparables o equiparables, hay coincidencia, el aspecto que discierne es el precio.*

Director Operativo: *Por otro lado, de las 3 ofertas que son elegibles, dos son casi idénticas, dos tienen chasis Scania, el mismo chasis, o sea, el mismo modelo, el mismo sistema de bombeo y usan el mismo aluminio que nosotros solicitamos para la construcción del módulo, además, la distribución del módulo es la que nosotros pedimos.*

Entonces, haciendo un ejercicio así a mano alzada, hay, de las 3 ofertas, dos son prácticamente que un 85% y un 90% iguales y son, esta oferta y la de PS, porque ofrecen exactamente lo mismo, nada más que el módulo como vimos, lo hacen dos empresas diferentes, pero en realidad son casi idénticas.

Director Vílchez: *Si se relaciona a la pregunta anterior justamente y a nivel también de sugerencia, creo entender lo que ustedes están diciendo, pero cuando se habla del valor por el dinero, va más allá en el contexto de la pregunta de decir, bueno, obviamente si son equiparables entonces el factor dinero inclina la balanza, me parece que se refiere básicamente, a que se tomen ambas ofertas y le diga, bueno y bien, la oferta que tiene representación de Scania aquí en el país podría generar algún tipo de "confort" en términos de garantías por estar la sede en el país.*

Lo cierto es, aquí en esta otra, tenemos también una nota de la Casa Matriz que se está haciendo responsable directamente y que eventualmente si ponemos esto, lo sopesamos, cuanto peso tener una garantía versus, por decirte algo, voy a decir un número redondo 8.000.000 de dólares de diferencia, aquí pareciera que en esa ecuación el tema precio, sí prevalece, pero tenés que jugar con las dos variable porque es la presunta específica sobre un tema, para que quede mejor sustentado, porque de lo contrario en la respuesta suena como muy cliché (inaudible) me explico.

Director Operativo: *Algo tal vez para agregar, las garantías y las rutinas de mantenimiento la haga "a" o "b", son las mismas, no hay ventaja aquí de nada, usted con el carro, dos vehículos Toyota Prado del mismo año, ya lo haga Purdy o lo haga un taller en la calle, le va a hacer exactamente lo mismo ¿Qué es lo que va a hacer? Lo que señala el manual del fabricante, entonces, no hay una ventaja, no hay nada diferente que se vaya hacer.*

¿Por qué? Porque establece el manual del fabricante, que ese vehículo tiene que tener ajuste de frenos a los 10.000 kilómetros, va un ajuste de frenos, que hay que cambiarle el tapón del radiador, hay que cambiárselo, entonces, en realidad en esto es muy sencillo, no hay una ventaja, no hay absolutamente nada que pueda dar.

Director Vílchez: *Don Luis yo lo dije mal, en realidad me refería a la pregunta seis, eso que don Luis está detallando en este momento, palabras menos o palabras más, me parece que es justamente el tipo de redacción que quisiéramos que se refleje ahí, es decir, no solamente citar la norma, lo dije antes, sino poner en la balanza todos los elementos y decir, finalmente se inclina en la maximización del valor por el dinero, por esta y tal razón, tomando en consideración esas (inaudible) dos ofertas.*

Director Operativo: *Como decía anteriormente, si comparamos ofertas, o sea, el objeto contractual, ¿Qué es lo que vamos a comprar? La unidad de Bomberos, esas unidades son en más de un 90% son idénticas en dos ofertas y una lo que ofrece diferente es que ofrece un Volvo, en vez de un Scania y eso es lo que lo hace diferente, pero el resto es igual.*

Nosotros nos hemos cuidado tanto en el cartel que hasta definimos el tipo de aluminio que tiene que ir en el componente, en la pared del módulo y en la estructura de ese módulo, entonces decimos "Tiene que ser aluminio de 60-65 T3 para las paredes, tiene que ser aluminio tal extruido de esta forma para la estructura", entonces, realmente ¿la diferencia qué es? Que lo hizo otra persona, otra empresa, pero los componentes son exactamente iguales.

Entonces, hay mucha similitud entre las dos ofertas que están entre la que está elegible y la que le sigue, prácticamente estamos hablando de que son vehículos en un 85, un 90% idénticos.

La 7 ¿Qué elementos objetivos de experiencia específica en el suministro y soporte post venta de vehículos de emergencia montados en el mismo tipo de chasis ofertado en Costa Rica se ha verificado para cada oferente y cómo se ha reflejado esa comparación con la valoración técnica? Nosotros hacemos una validación de requisitos de admisibilidad y dentro de eso, va la experiencia positiva.

Efectivamente, no podemos ir y salir a la calle y decir quién nos puede vender y nunca ha fabricado una máquina de bomberos, entonces, pedimos dentro del cartel, que tiene que tener al menos una experiencia de haber fabricado al menos 100 unidades de bomberos, en los últimos años, en los últimos 5 años si no me equivoco.

Entonces, ellos tienen que aportar, esto ya lo hemos llevado, incluso en la Contraloría hace unos años nos cuestionaba y la Contraloría dijo "No, ustedes tienen que verificar la experiencia, tienen que hacerlo para saber que se esta comprando" y nos dieron la razón.

Director Vílchez: *Más en equipo especializado.*

Director Operativo: *Si señor, entonces, ellos aportan un listado de oferentes y nosotros verificamos, le mandamos un correo de parte del Cuerpo de Bomberos de Costa Rica, ellos nos responden y nos dicen "mire sí, tengo 5 unidades, tengo tal y tal, estas unidades han sido buenas o han sido malas" según el caso y para efectos de la validación de estas 3 ofertas que están elegibles, en todos los casos fue favorable. Si hemos verificado realmente que quien fabrica tiene experiencia y consta también en el expediente en el SICOP, con todos los documentos que acompañan esa verificación.*

La 8 ¿Ha constatado la Administración que los equipos técnicos propuestos por cada oferente cuentan con formación y certificación? Si señor, dentro de las notas están hasta los nombres de los mecánicos que estarían atendiendo los vehículos y cumpliendo con lo que solicita la Administración.

Hay un caso de uno de ellos que tiene vencido el EVT, que es un requisito de nosotros, el aporta el pago de, en el expediente y nos dice al igual que lo dicho por la Contraloría, él en el transcurso se pone al día, eso es como tener la licencia vencida y no es un requisito que tenga que tenerlo hoy, sino cuando se va a ejercer y es válido.

Señor Vicepresidente: *De aquí a eso ya ha salido, (inaudible) comprobante.*

Director Operativo: *Si señor, es correcto. Entonces, eso sí, hay que señalarlo, pero aquí están.*

Señor Salas: *Nos toca verificar a nosotros en ese momento.*

Director Operativo: *Nicolas Peraza Segura, cédula tal, él es ingeniero.*

Aquí están el nombre de los ingenieros electromecánicos, aquí están los nombres de las personas también y entonces, si hay realmente una verificación y un respaldo del personal técnico que lo va atender.

Iríamos a la pregunta 9 ¿Qué análisis de riesgos realizó la Administración en relación con la disponibilidad de repuestos, tiempos de respuesta en reparaciones y continuidad operativa de las unidades, comparando los distintos esquemas de soporte post venta? Los soportes son, como vuelvo a decirlo, es lo mismo que lo haga "a" o "b", no hay una diferencia porque la rutina es la misma, aquí no hay un beneficio de más.

En este caso como dice, "se confirma que el informe técnico y el informe formal con su análisis de riesgos, bajo el esquema de contratación pública, resulta medular que la constitución del pliego de condiciones se apega completo a los principios, como la necesidad de la Organización, razón por la cual, en tal reglamento específico, me refiero al cartel, se delimitan las condiciones objeto de la consulta".

Entonces nosotros ya definimos, como ustedes lo pudieron ver en la carta que él señala, cuáles son los mantenimientos y dispositivos del vehículo y los plazos de garantía también y está claramente definido, la atención que ellos van a dar y quienes son los mecánicos que incluso lo van a realizar, como se llama el taller, donde va a estar, para poder atender nuestra necesidad.

La siguiente, la 10, tomando en cuenta los principios de eficiencia, economía y selección de las ofertas más ventajosas ¿Considera la Administración que el expediente deja suficientemente aclarado el tema del servicio post venta y las garantías del fabricante en todas las ofertas o resulta prudente requerir aclaraciones antes de adoptar una decisión definitiva del adjudicatario?

Nosotros reiteramos que está la información pertinente para poder decir que realmente tenemos el respaldo, claramente lo ha manifestado el fabricante de las unidades, en este caso Naffco, en donde señala con documentos, los talleres que los van atender, los mecánicos que los van a ver y el respaldo de la Casa Matriz, del fabricante del chasis. Realmente creemos que se cumple lo que se requiere y el Cuerpo de Bomberos no queda desprotegido de la pensión de un servicio post venta de estas unidades, en las tres ofertas.

Señor Salas: *Tal vez para complementar únicamente que en este caso también que lo indiqué y que inicialmente existe una oferta, que es en este caso la que recomendamos, en la que está ofertando directamente el fabricante, el fabricante de las máquinas él está participando como oferente a diferencia de las otras ofertas y eso brinda un respaldo todavía más directo, digámoslo de esa forma.*

Director Quirós: *Aquí tal vez lo importante es hablar en plural, o sea, las tres ofertas que hay, cumplen con todo.*

Director Operativo: *Lo acaba de decir, por eso les dije, las tres ofertas efectivamente cumplen al 100%, bueno, técnicamente y está documentado en el expediente, sí señor.*

Señor Vicepresidente: *Reiterando lo que dijo el director Vílchez, aquí entonces, cuando se hablaba del principio que desarrolló como (inaudible) el sistema del valor del dinero que lo pone la Ley de Contratación Administrativa, a lo que se refiere el director es, que exponiendo todo eso, al final nada más se hace una conclusión de porqué escogemos esta en razón, no solo del precio, sino que en la*

igualdad de condiciones o "x", "y" estas no me suma nada, porque esta está garantizando y esta que está certificado, el único requisito que podría tener está de más, pero que el peso de un costo "x" para nosotros si es significativo.

La verdad real, a la ley no le interesa, solo les interesa la verdad procesal, entonces, lo que usted prometa en el expediente y no lo analice, le estamos dando comida a los que quieren o cuestionar la licitación o hacer bulla con una licitación de este calibre, por eso es, que esta Junta Directiva se ha preocupado de llevar tantas sesiones en la discusión de esta y cualquier otra, porque igual, en las otras licitaciones o carteles que hemos aquí aprobado, se ha llevado una discusión consensuada, una discusión meticulosa en análisis de estricta legalidad y también de estricta conveniencia para la institución.

Director Operativo: *Con esto, estaríamos atendiendo las 10 consultas de los señores del Consejo Directivo y no sé si tendrán alguna otra duda.*

Señor Vicepresidente: *¿Director Vílchez y director Quirós?*

Director Quirós: *El cartel de las ofertas, habla de tiempo máximo de entrega 13 meses, ¿tiempo máximo?*

Director Operativo: *Si, de cada tracto.*

Director Quirós: *¿Qué pasa si hay la posibilidad de que entreguen antes de ese plazo? O sea que se pueda (inaudible).*

Director General: *Nosotros hicimos el ejercicio, supongamos que esto, por lo que estoy viendo, se adjudicará en enero, tiene que ir a refrendo a la Contraloría, a lo interno, pero después sabemos que los otros oferentes van a llegar a la Contraloría, ahí por experiencia.*

Podemos hablar de que puede ser resuelto a mitad de año, poniéndole mucho. Ahora, las máquinas de bomberos no existen en "stock", es contra pedido, entonces, en este momento esa fábrica y ninguna fábrica en el mundo las ha construido, porque cada país las pide diferente, con características particulares, por ejemplo, en Estados Unidos no van hacer o en cualquier otro país una máquina, que después nadie les vaya a comprar.

Porque si nosotros pedimos especificaciones, los gringos son peor, en el mercado interno, ellos le piden un montón de cosas más, entonces, es contra pedido, entonces, es imposible que en el 2026 vengan unidades.

Director Quirós: *Uno de los oferentes es el mismo fabricante (inaudible), ¿Qué pasa si entrega antes de los 13 meses?*

Director General: *¿Usted dice que las construyan y las entregue en el 2026?*

Director Quirós: *Sí.*

Director General: *Nosotros creemos que es totalmente imposible, porque el pleito desde el origen era que lo pedimos en 9 meses, la pidieron en mayo y fueron bajando las... (inaudible)*

Director Quirós: *A mí lo que me preocupa es que entren y no haya plata para pagar.*

Señor Salas: *Es una cuestión que evidentemente, se puede poner como una posibilidad, pero con base en la experiencia que tenemos en casi que todas las contrataciones de equipamiento de bomberos, es una probabilidad muy remota y con máquinas extintoras muchísimo más, por el hecho de que los tiempos son tan prolongados y como lo decía Don Héctor ahora, esto nos va a empujar a que, en el mejor de los casos, vamos a tener una orden de compra puesta alrededor de junio. Esto significa que desde 2026 lo que quedaría son 6 meses.*

Director General: *Si se ocurriera el milagro hacemos un presupuesto extraordinario.*

Señor Vicepresidente: *No hablen todos al mismo tiempo, para que el acta puedan transcribirlo bien.*

Señor Salas: *Igual nosotros, con base en el tema que estamos indicando presupuestario y lo que se estableció como plazo de entrega, podríamos negarnos a recibirlas previo a, porque incluso nos ha pasado, que alguien que quiere a fin de año tener una plata antes de tiempo, pagar aguinaldos y esas cosas, pero no tenemos capacidad para almacenar (inaudible).*

Director Quirós: *Todos son probabilidades (inaudible).*

Señor Vicepresidente: *Tiene la palabra el director, tiene la palabra don Luis.*

Director Operativo: *Contestándole a don César, hay un fabricante que, si está directo, pero él tiene que importar un chasis desde Suecia y tiene que importar un sistema de bombeo desde los Estados Unidos, entonces, cuando pone la orden, tiene que hacer cola para poderlo pedir.*

Los chasis, como decía Don Héctor, el hacer una unidad de bomberos, el chasis es más corto, tienen que pedirlo a medida y además, tiene que cumplir un estándar, nosotros pedimos, por ejemplo, que el chasis tiene que ser doble, tiene que tener 3.000.000 de libras del momento para soportar cuando la unidad hace giros bruscos y no se vaya a reventar (inaudible).

Es un chasis, y tiene que ser aprobado para el servicio de bomberos, entonces, cada vez que meten una orden, tienen que hacer fila a esperar, entonces, posiblemente un chasis puede ir saliendo entre 3 y 6 meses después de la orden, más o menos así opera el mundo. Tienen que hacer una solicitud del sistema de bombeo en los Estados Unidos, igual se tiene que hacer y llevarlos hasta, en este caso a los Emiratos Árabes o el que vaya a carrozar. Entonces, más o menos juntar todos los elementos duran 9 meses para que llegue, ya construir el módulo, es facilísimo, pero juntar todo, alrededor de 9 meses es lo que tarda.

Señor Auditor Interno: *Yo creo que un elemento importante que también para los directores, es importante que se pueda aclarar, se dijo que el primer tracto, se entrega en 13 meses, el segundo tracto en 13 meses, pero parte de un hito que corre a partir al sexto mes ¿Cuál es la razón de eso, que tenga más tiempo la segunda entrega, siendo menos la cantidad de máquinas que la primera entrega?*

Director Operativo: *Por capacidad de los fabricantes, de acuerdo al sondeo que hicimos ante la primera ocasión de eso, nos dijeron "mire, no pidan todas las máquinas de una vez, porque no se la podemos construir" no hay capacidad, porque tienen que atender más clientes, no somos el único cliente. Normalmente piden exactamente tractos para poderlos ir entregando, para poder ir y ellos llevar de la mano sus compromisos, todos los compromisos.*

Señor Salas: *Línea de producción.*

Director Vílchez: *¿Por qué la entrega del segundo tracto tiene más plazo que la primera siendo menor (inaudible)?*

Director General: *¿Tiene el mismo plazo?*

Señor Salas: *Tienen el mismo plazo, realmente, son 13 meses cada tracto, tal vez la cuestión es, hay una diferencia de un poco más del 10% de la diferencia en la cantidad, pero el tema de que ya lo estaba explicando un poco don Luis y lo he entendido en el tiempo también, porque esto es una pregunta que yo he hecho, es el hecho de que las máquinas no se fabrican en paralelo, se fabrican en serie.*

Ya aquí no importa si hay una construcción, hay un número mínimo que va requerir un plazo por espacio en la planta, etcétera, don Luis puede probablemente ahondar más en esto, pero la experiencia es esa, que hay una capacidad instalada y no hay posibilidades de acortar los plazos de entrega, aunque las cantidades sean menores, a no ser que sean significativamente menores, como

que usted, por ejemplo, pida 20 en un tracto y pida 5 en otro tracto, aquí la diferencia no está significativa en las cantidades.

Director Operativo: *Lo que decía anteriormente, no cambia, en el período que ellos requieren de reunir todo, no van a comprar todos los chasis, los 53 que se van a pedir, no los van a traer de (inaudible), hay una inversión que tienen que hacer y tienen que recuperar, etcétera. Por eso es que ellos lo que hacen es ir dándole vuelta, entonces, compran los chasis que necesitan, duran ese plazo recogiendo, hacen la entrega, nosotros pagamos y a la vez, van dándole la vuelta a la otra línea que estamos (inaudible).*

Señor Vicepresidente: *(Inaudible)*

Director Operativo: *Sí señor.*

Señor Vicepresidente: *Pregunto, o sea, no se hace en función en algo particular, sino ese es el esquema de negocios que se le plantea a los posibles oferentes (inaudible) ¿Estoy entendiendo bien? Le pregunta al director.*

Director Operativo: *De hecho, nadie lo ha objetado en el cartel, más bien al revés, nos piden que sea mencionado y no sea entreguen de una vez, esa es una, la otra, repito, reunir los componentes de la máquina tardan meses y por eso es que el plazo realmente para construirlo es el mismo, los 13 meses en este caso y lo tercero es, que el vehículo también tienen que, en este caso, cualquiera, no son hechos en Costa Rica, hay que programar la traída al país y eso hay que hacerlo meses antes.*

Incluso hemos tenido problemas, con una ambulancia por ejemplo, que no cumplió con un plazo, porque casualmente no había campo y se quedó en los Estados Unidos por dos meses estando terminada, entonces, ellos en eso, buscan mucho esa holgura para poder cumplir, el primer tracto, nosotros lo hicimos de 30 unidades por la urgencia que tenemos, de sustituir ya máquinas que nos hacen falta, porque ya están con problemas, pero repito, el plazo de construcción, es el mismo para cualquier vehículo de esta naturaleza.

Señor Vicepresidente: *¿Algo más?*

¿El 15 de enero es jueves?

Director General: *Sí señor.*

Señor Vicepresidente: *Si me hace el favor y me lo envían para yo tenerlo apartado.*

El Consejo Directivo del Benemérito Cuerpo de Bomberos de Costa Rica toma nota.

SIN MÁS TEMAS EN EL ORDEN DEL DÍA, EL SEÑOR VICEPRESIDENTE JORGE SÁNCHEZ SIBAJA, LEVANTA LA SESIÓN ORDINARIA NÚMERO DOSCIENTOS SETENTA Y SIETE AL SER LAS ONCE HORAS CON VEINTIOCHO MINUTOS DEL DIECINUEVE DE DICIEMBRE DEL AÑO DOS MIL VEINTICINCO.