


Emitir resolución de recursos
1. Generar resolución de recursos

Encargado	LUCIA GOLCHER BEIRUTE		
Fecha/hora gestión	05/05/2025 11:55	Fecha/hora resolución	05/05/2025 17:22
* Procesos asociados	Recursos	Número documento	8072025000000782
* Tipo de resolución	Resolución de Fondo		
Número de procedimiento	2023LY-000002-0009100001	Nombre Institución	Ministerio de Hacienda
Descripción del procedimiento	SERVICIO DE ARRENDAMIENTO DE EQUIPO TECNOLÓGICO CON OPCIÓN DE COMPRA		

2. Listado de recursos

Número	Fecha presentación	Recurrente	Empresa/Interesado	Resultado	Causa resultado
8122025000000123 <input checked="" type="checkbox"/> Línea 1 <input checked="" type="checkbox"/> Línea 2 <input checked="" type="checkbox"/> Línea 3 <input checked="" type="checkbox"/> Línea 4 <input checked="" type="checkbox"/> Línea 5 <input checked="" type="checkbox"/> Línea 6	05/02/2025 19:45	JUAN MANUEL BARQUERO VARGAS	COMPONENTES EL ORBE SOCIEDAD ANONIMA	Sin lugar	No aplica
8122025000000119 <input checked="" type="checkbox"/> Línea 1 <input checked="" type="checkbox"/> Línea 2 <input checked="" type="checkbox"/> Línea 3 <input checked="" type="checkbox"/> Línea 4 <input checked="" type="checkbox"/> Línea 5 <input checked="" type="checkbox"/> Línea 6	05/02/2025 18:51	MERIVETH UMAÑA UGALDE	CENTRAL DE SERVICIOS PC SOCIEDAD ANONIMA	Sin lugar	No aplica

Resultado del acto final

No aplica

3. *Resultando

- I. Que mediante auto 8052025000000362, del 17 de febrero de 2025, esta División otorgó audiencia inicial a las partes. Dicha audiencia fue atendida mediante escritos incorporados al expediente de la apelación.
- II. Que mediante auto No.8052025000000519 del 10 de marzo de 2025 esta División confirió audiencia audiencia especial a las partes. Dicha audiencia fue atendida mediante escritos incorporados al expediente de la apelación.
- III. Que mediante auto No. 8052025000000755 del 10 de abril de 2025, se prorroga el plazo para resolver, conforme con lo dispuesto en el numeral 97 inciso d) de la Ley General de Contratación Pública (LGCP).
- IV. Que de conformidad con lo establecido en el artículo 97 de la LGCP, siendo facultativa la audiencia final, se consideró que no era necesario otorgar audiencia final a las partes, en vista de que durante el trámite del recurso se tenían todos los elementos necesarios para su resolución.
- V. Que la presente resolución se emite dentro del plazo de ley, y en su trámite se han observado las prescripciones legales y reglamentarias correspondientes.

4. *Considerando
Recurso 8122025000000123 - COMPONENTES EL ORBE SOCIEDAD ANONIMA

I. HECHOS PROBADOS: Los hechos que se han tenido por demostrados para efecto de la resolución, se han incorporado a la parte considerativa de la resolución con su respectiva referencia de prueba.

II. SOBRE EL FONDO. En este caso, se tiene que el Ministerio de Hacienda promovió la Licitación Mayor No. **2023LY-000002-0009100001** para el arrendamiento de equipo tecnológico con opción de compra, en que participaron entre otros las empresas Componentes El Orbe S. A. y Central de Servicios PC S. A., procedimiento que fue declarado desierto.

Motivación acto que declara desierto el concurso

A) Sobre la elegibilidad de los apelantes

Las empresas apelantes Componentes El Orbe S. A. (en adelante CEO) y Central de Servicios PC S. A. (en adelante PC), señalan que pese a que la Administración determinó la elegibilidad de las 2 ofertas, lo cierto es que ambas concluyen que la otra oferta presenta incumplimientos y por lo tanto sólo una oferta resultaría elegible. De esta forma la Administración no debería aplicar el sistema de evaluación, sistema que la entidad licitante sostiene que presenta problemas. Siendo ello así se pasa de seguido a analizar los incumplimientos que ambas apelantes se achacan entre sí.

RECURSO de CEO contra PC.

1. Modificación porcentaje de subcontratación

Criterio de la División: A) Sobre el porcentaje. El pliego de condiciones, como reglamento específico de la contratación, estipula respecto de la subcontratación, que se debía aportar entre otras cosas, el porcentaje de participación en el costo total de la oferta. Por otro lado, como criterio sustentable económico se estableció un 5% en caso que el oferente o subcontratista estuvieran inscritas como PYME. Además se tiene que en la cláusula 5.9, sobre el precio, la Administración licitante señaló que todo oferente debía aportar el presupuesto detallado, con todos los elementos que componen el desglose de la estructura del precio. Agrega, que el presupuesto detallado debía indicar al menos, los costos directos, que considere como mínimo los recursos de materiales, mano de obra con el detalle de cargas sociales, equipos y maquinaria e identificación de los subcontratos, costos indirectos, utilidad e imprevistos. La empresa apelante **CEO** indica que PC señaló en su oferta que aportaba como subcontratista a la empresa Alfaro y Hernández IT Corporation ITCO S. A., cuyo porcentaje de participación sería de un 2%. Por su parte, en el presupuesto detallado que se exigía, se indica como valor por la subcontratación un monto de \$55,542.46. Sin embargo señala que dicho valor no es el 2% del monto total del contrato, sino que se refiere únicamente al valor de los insumos. El porcentaje de subcontratación es el 1,3931% del monto total del contrato. Señala que dicha empresa modifica el porcentaje, porque ahora el 2% se calcula sobre el valor de insumos. Al respecto se tiene por acreditado que la firma PC señaló en su oferta que cumplía el punto, y se aportaba como subcontratista a la empresa Alfaro y Hernández IT Corporation ITCO S. A. y señala que el porcentaje de participación es de un 2% ([3. Apertura de ofertas/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 6). Además en el presupuesto detallado se estableció un monto de \$55.542, 46 ([3. Apertura de ofertas/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 8). Pese a lo anterior, la Administración solicitó una subsanación en la cual entre otras cosas se requirió corroborar el porcentaje que representa lo subcontratado del monto total ofertado (Resultado de la solicitud de Información/ Listado de solicitudes de información. Nro de solicitud 755149). Ante dicho requerimiento, la empresa PC adjunta Presupuesto detallado, en donde indica que el monto de subcontratos es de \$55.542,46, y que corresponde al 2% sobre los insumos o al 1,3932% sobre el total de la oferta. (Resultado de la solicitud de Información/ Listado de solicitudes de información. Nro de solicitud 755149/ Respuesta a la solicitud de información. Número 16). Véase entonces que si bien con la subsanación PC manifiesta 2 tipos de porcentajes, lo cierto es que el monto ha sido el mismo desde la oferta, aspecto que señala la Administración en su audiencia inicial. Incluso en su oferta únicamente señaló que correspondía al 2% sin aclarar respecto a qué. No es si no con la respuesta de subsanación que se indica que es el 2% respecto de insumos y el 1.3932% sobre el total de la oferta. Y ese monto se ha mantenido desde la oferta y existe la trazabilidad para verificarlo tal como lo apunta el Ministerio. De esta forma, en el desglose integrado y presupuesto detallado presentados en oferta, se indica que el costo directo de insumo es \$2.777.123,23 ([3. Apertura de ofertas/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 8). Precisamente el monto de \$55.542,46 que se indica tanto en el presupuesto detallado de la oferta como de la subsanación es el 2% de \$2.777.123,23. Pero también en la oferta se tiene que el precio de la contratación por los 4 meses es de \$3.986.738,36, [3. Apertura de ofertas/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 8) monto que coincide con lo ingresado en SICOP ([3. Apertura de ofertas/Oferente). De esta forma, los \$55.542,46 corresponden al 1,3932% señalado por PC en su subsanación y por CEO en su recurso. Así las cosas siendo que el monto no ha cambiado, que se ha verificado su trazabilidad, que lo que hizo PC en en subsane fue una aclaración, y que el monto no supera el máximo de ley, se declara **sin lugar** este punto. Es importante advertir que pese a que PC señala que el cuestionamiento es del presupuesto detallado y por lo tanto no procedería considerar para efectos de exclusión, lo cierto es que siendo que la Administración lo solicitó y que los oferentes lo aportaron como parte integral del su oferta, sí puede ser cuestionado y analizado (al respecto véase la resolución R-DGP-SICOP-01604-2024 del 17 de octubre de 2024). **B)**

Sobre la subcontratación y la estructura de costos. **CEO** señala que el rubro de la subcontratación no está incluido dentro de la estructura de precios. Los valores nominales de los costos directos no varían entre la estructura de precios y presupuesto detallado. Sostiene que la estructura de precios no incorpora el valor de la subcontratación, por lo que el precio no es firme ni definitivo. Si se suma los valores de la estructura de precio de \$ 64 793,51 + \$ 15 282,47 + \$ 3 145,97 + \$ 279,98 + \$10 253,26 que se refieren a insumos, mano de obra, gastos administrativos, imprevistos y utilidad, en el mismo orden, se obtiene una sumatoria de **\$ 93 755,19**. Pero si se suma en el presupuesto detallado \$ 64 793,51 + \$ 15 282,47 + \$ 3 145,97 + \$ 279,98 + \$10.253,26; y se incluye los \$ 1 295,87 de la subcontratación, el resultado obtenido es de **\$95.051,06** siendo un valor superior al ofertado. La falta de integración del valor de la subcontratación dentro de la estructura de precios genera una inconsistencia que impide reflejar el costo real de la oferta. **PC** señala que los valores nominales no varían entre la estructura de precios, y el presupuesto detallado. Menciona que por ejemplo los costos directos en la estructura y presupuesto detallado es el mismo: \$64.703.51 y la misma incluye los \$1.295,87 correspondientes al porcentaje de Subcontratos. Agrega que la apelante suma 2 veces los subcontratos. El monto de \$64.793.51 incluye el subcontrato, por lo que sumar nuevamente \$1.295,87 sería duplicar el costo. La

Administración indica que en la estructura de costos no es obligatorio evidenciar el rubro de la subcontratación de forma independiente, ya que puede estar incluido dentro de los rubros mínimos de la estructura solicitada por el artículo 102 del RLGCP. Además, en el presupuesto detallado aportado desde oferta y su respuesta al subsane se evidencia el rubro de la subcontratación. Y aunque no esté muy ordenado, concluye que al sumar los costos de materiales (\$1.295,87), maquinaria y equipo (\$62.201,77), así como el rubro de subcontratos (\$1.295,87) da como resultado la totalidad del costo directo insumos (\$64.793,51). El monto de \$1.295,87 (subcontratación) no debe sumarse como un rubro adicional, si no que está implícito en el monto total de los costos directos de insumos que totalizan \$64.793,51. Al respecto se tiene que de conformidad con el numeral 42 de la Ley General de Contratación Pública (LGCP) y 102 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública (RLGCP) el oferente debe presentar la estructura del precio tanto en términos absolutos como porcentuales. En los contratos de obra pública y para cualquier otro objeto contractual en el tanto se establezca en el pliego de condiciones. Por su parte, el pliego de condiciones estableció que para efectos de verificación del precio, se debía incluir la estructura de costos, indicando como mínimo mano de obra, insumos, gastos administrativos, utilidad, imprevistos y total. En el caso de la firma PC se tiene por acreditado que en su estructura incluyó costos directos, insumo, mano de obra, gastos administrativos, imprevistos, utilidad y total ([3. Apertura de ofertas/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 8). Lo mismo se presenta en la subsanación, en el cual incluye costo directo insumo, mano de obra, gastos administrativos, imprevistos, utilidad y total (Resultado de la solicitud de Información/ Listado de solicitudes de información. Nro de solicitud 755149/ Respuesta a la solicitud de información. Número 16). Véase entonces que desde el punto de vista del ordenamiento jurídico y del pliego de condiciones, la firma PC cumple con el mínimo requerido, de allí que no era obligatorio indicar la subcontratación en dicha estructura de costos. En ese sentido el hecho que no se haya indicado de forma expresa en la estructura, no implica que no esté, ya que puede estar en alguno de esos rubros. Ahora, es en el presupuesto detallado donde se observa que la subcontratación es parte del rubro de costo directo insumos. De esta forma se indica que el monto de subcontratos es de \$55.542, 46. Y es que, aunque el presupuesto detallado no presenta el mejor de los órdenes se ha podido verificar la trazabilidad del monto de costos directos donde está incluido los subcontratos. De esta forma los costos directos están compuestos por materiales: \$55.542,46 + maquinaria y equipo: \$2.666.038,30 y \$55.542,46 de subcontratos. Sumados los anteriores rubros dan

precisamente el total de costos directos indicado en el presupuesto detallado de \$2.777.123,23. Lo mismo ocurre por ejemplo con la línea 1, que indica la apelante CEO. El total de costo directo de insumos es de \$64.793,51, la cual se compone de materiales: \$1.295,87+ maquinaria y equipo \$62.201,77+ \$1.295,87 de subcontratación. De esta forma al sumar el total de costos directos insumo: \$64.793,5, mano de obra: \$15.282,47, gastos administrativos: \$3.145,97: imprevistos: \$279,98, utilidad: \$10.253,26, arroja para la línea uno el monto de \$93.755,20. La confusión que denota CEO es que al estar el rubro de subcontratación indicado en forma independiente y no como parte de los rubros de los insumos, suma de forma adicional \$1.295,87, pese a que como ya se demostró, si se analizan los totales de cada uno de los rubros desglosados en el presupuesto detallado se tiene que dicho monto se encuentra dentro de los \$64.793,51. De esta forma y siendo que se ha podido verificar la trazabilidad de los montos, se concluye que no falta ninguna suma ni se presenta la inconsistencia señalada por la apelante CEO, por lo que se declara **sin lugar** este punto.

2. Garantía de fábrica incompleta de las UPS.

Criterio de la División: el pliego de condiciones establece que la garantía de los equipos debe ser igual al plazo de vigencia del arrendamiento, es decir 44 meses. Además se debe contar con el respaldo del fabricante para el cumplimiento de las garantías. Ahora, **CEO** menciona que el oferente PC presenta una ficha técnica de las UPS que establece que la garantía es de 3 años. Agrega que en la carta del fabricante no se indica su respaldo para la garantía como lo exige el pliego de condiciones y tampoco indica el plazo de garantía, pero la garantía es un elemento esencial. Señala que presentó ante la Administración un documento señalando el incumplimiento, por lo que la empresa PC conocía la situación y tuvo la oportunidad de subsanar, pero como no lo hizo, el momento está precluido. Indica que la Administración le previno sobre la carta del fabricante que debía ser certificada o apostillada. Al respecto se tiene que la oferente PC señaló de forma expresa, en relación con la garantía de servicio "Entendemos, cumplimos y aceptamos" ([3. Apertura de ofertas/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 6). Además se aporta carta de fabricante en donde Smartbitt Technologies indica que PC es canal distribuidor y tiene autorización de servicio. Agrega que el equipo SBNB1800 (1800VA/900W) cumple con la Normativa NOM y que viene con 900Wattios de potencia y cuenta con un tiempo mínimo de respaldo a media carga de 15 minutos ([3. Apertura de ofertas/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 7). Finalmente se incluye ficha técnica que señala 3 años en electrónica y 2 años en baterías ([3. Apertura de ofertas/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 10). Posteriormente la Administración efectuó una solicitud de subsanación en donde, entre otras cosas, se solicitó que respecto a la certificación de fabricante en que se demuestre que es distribuidor autorizado en Costa Rica, se requería que fuera apostillado o consularizado (Resultado de la solicitud de información/ 755149). Pero la prevención no hizo referencia a la garantía de las UPS. Es decir a la firma PC nunca le solicitó referirse sobre el particular, aspecto que confirma la misma apelante CEO en su recurso y la Administración en su respuesta a la Audiencia Inicial. De esta forma, lleva razón la firma PC que siendo que es hasta ahora en el recurso de apelación que se le achaca lo anterior, es en la audiencia inicial el momento procesal para referirse. Aunque CEO hubiera indicado el incumplimiento en sede administrativa, se advierte que no era ni el lugar ni momento para hacerlo. Es hasta el recurso de apelación cuando los potenciales oferentes podrían cuestionar incumplimientos de las partes. De esta forma es a partir de su recurso que se da la posibilidad para PC de demostrar su cumplimiento o subsanar lo indicado. De esta forma el momento procesal no se encuentra precluido como lo hace ver CEO. En ese orden de ideas, se tiene entonces que PC junto a su audiencia inicial al atender el recurso de CEO, incluye una carta del fabricante Smartbitt en que señala que los equipos ofertados cuentan con garantía de fábrica de 48 meses (Detalle solicitud de auto/ 5.2. Documentos adjuntos de la respuesta). Sumado a ello y pese a que la ficha técnica aportada en oferta señalaba 36 meses, tal y como lo señala la Administración, la empresa PC expresamente señaló que aceptaba y cumplía el pliego de condiciones, por lo que, ante 2 manifestaciones contradictorias, aplica el numeral 136 del RLGCP según el cual cuando una oferta presenta 2 manifestaciones contradictorias entre sí, se considerará la que se ajuste al pliego de condiciones. Siendo entonces que la empresa señaló su aceptación y cumplimiento, así como el documento aportado en audiencia inicial, se tiene que cumple el requerimiento, y procede declarar **sin lugar** el punto.

3. Desglose de precio incompleto

Criterio de la División: la apelante CEO indica que conforme con el desglose detallado, PC establece como monto del insumo \$2.777.123,23; no obstante, al revisar el desglose de este rubro, se puede establecer que se integra de dos componentes: 1) Materiales \$55.542,46 y 2) Maquinaria y Equipo \$2.666.038,30. La suma de ambos rubros es de \$2.721.580,76, por lo que existe una inconsistencia de \$55.542,47. Por su parte, **PC** indica que se puede verificar que el monto de \$55.542,47 que reclaman es exactamente el monto de los subcontratos por lo que no existe error en la oferta ni en la información presentada. Ello es un error de la apelante. La Administración señala que en el presupuesto detallado desde oferta existe un monto de \$55.542,46, que corresponde al rubro de subcontratación. Al sumar los costos de materiales, maquinaria y equipo, así como el rubro de subcontratación da como resultado la totalidad del costo directo insumo. Menciona que no se solicitó aclaración ya que, en respuesta a aclaración y subsane aportado por PC Central sobre la estructura y presupuesto detallado, aclara que el 2.0% de subcontratación se calcula sobre los Insumos únicamente ya que dicho monto corresponde al servicio de Apoyo de Mesa de Ayuda de los Equipos y que el 1.3932% de subcontratación se obtiene al realizar dicho ejercicio sobre el monto total de la oferta, lo cual viene a evidenciar que el monto de la subcontratación se incluye como parte del rubro de Insumos. No es correcto lo manifestado por el recurrente, ya que el monto de \$55.542,46 no debe sumarse como un rubro adicional, si no que está implícito en el monto total de los costos directos de insumos por \$2.777.123,23. Al respecto se tiene que el cuestionamiento de este punto se relaciona con el punto uno de este recurso. Tal y como ya se indicó en el presupuesto detallado se observa que la subcontratación es parte del rubro de costo directo insumos. Se advierte una vez más que aunque el presupuesto detallado no presenta el mejor de los órdenes se ha podido verificar la trazabilidad del monto de costos directos donde está incluido los subcontratos. De esta forma los costos directos están compuestos por materiales: \$55.542,46 + maquinaria y equipo: \$2.666.038,30 y \$55.542,46 de subcontratos. Sumados los anteriores rubros dan precisamente el total de costos directos indicado en el presupuesto detallado de \$2.777.123,23. En el punto 1 se hizo incluso el ejercicio para la línea 1, para verificar lo anterior, por lo que se remite a lo indicado en ese punto Por otro lado, y en relación con el argumento de PC que el presupuesto detallado no debe ser cuestionado, véase lo indicado en el punto 1 de la resolución de este recurso. De esta forma y siendo que existe la trazabilidad para verificar que la diferencia que señala CEO es lo correspondiente a subcontratos, que sí son parte de los costos directos, se declara **sin lugar** el punto.

4. Modificación desglose de precio y de la oferta por la opción de compra.

Criterio de la División: la apelante CEO señala que PC incluyó dentro del desglose de costos, los montos de la opción de compra, rubro que era opcional. Al introducirlo dentro de desglose se estaría obligando a la Administración a materializar la opción de compra y realizar los reajustes de precios. Menciona que la Administración le permitió modificar la oferta, y segregar lo correspondiente a la opción de compra, lo cual estima no resulta válido. Dicha modificación evidencia que lo que se ofrecía es un arrendamiento financiero. Por su parte, **PC** indica que el pliego solicita y evalúa el precio de la opción de compra. Por ello se desglosa lo correspondiente al precio de las 44 cuotas en la tabla 1 y en la tabla 3 lo relacionado con la opción de compra. La Administración indica que había solicitado subsanar. Dicho subsane no afecta los precios ofertados correspondientes al arrendamiento de los equipos por los 44 meses, los cuales fueron referenciados desde la oferta, y se mantienen invariables. El desglose de la estructura de los costos y el presupuesto detallado, se requieren únicamente para efectos de una futura solicitud de reajuste de precios, por lo que su presentación posterior no afecta los precios unitarios originalmente cotizados. Agrega, que no se permitió modificar la oferta, sólo fue aportar la estructura de costos y el presupuesto detallado por línea y presentar la estructura y desglose de la opción de compra por aparte, esta última solicitud se realizó a todos los oferentes, incluyendo al recurrente, el cual no aportó el desglose de la opción de compra por aparte. Esto por cuanto la Administración en un inicio no lo solicitó desde el pliego de condiciones, si no que, posteriormente, se percató de la necesidad de contar con dicha información en caso de que al final del plazo del arrendamiento se llegue a ejecutar la opción de compra y sobre esta se requieran posibles reajustes de precio. El hecho que Central de Servicios incluyera dentro de la estructura del precio la opción de compra no obligaba a esa Administración a adquirir los equipos, ya que, los precios ofertados correspondientes al arrendamiento de los equipos tanto unitarios como por los 44 meses, se referencian desde la oferta de PC Central, en documento denominado "Tabla N°1 Precios Sicop", por lo que existe trazabilidad de estos y se evidencia que no fueron modificados. En relación con este punto se tiene que el pliego de condiciones señala que el oferente debe ingresar como precio unitario en el sistema SICOP el monto

total mensual sin IVA, correspondiente a cada una de las líneas, es decir, considerando la totalidad de los equipos por línea y a su vez, debe incluir el Impuesto al valor agregado, IVA, utilizando la casilla que para estos efectos presenta SICOP. Adicionalmente el pliego de condiciones requería adjuntar 3 tablas. La primera de ellas, es el monto a cotizar en SICOP, es decir el precio de la contratación. En dicha tabla se solicitaba el costo unitario de alquiler sin IVA, cantidad de equipos a requerir, costo alquiler mensual por la cantidad de equipos según cada línea sin IVA, el IVA, costo del alquiler mensual por la cantidad total de equipos según cada una de las líneas IVA incluido y finalmente el costo del alquiler total de los equipos para los 44 meses del contrato, con IVA incluido. En dicha tabla se aclara que el costo del alquiler mensual por la cantidad total de equipos para cada línea es lo que se debe ingresar en SICOP, y que el costo de alquiler total incluyendo la totalidad de los equipos para los 44 meses de vigencia del contrato con iva incluido es el monto que debe totalizar SICOP automáticamente en cada línea. En el caso de la firma PC se tiene por acreditado que, dicha empresa en su oferta presentó la tabla 1, correspondiente al monto a cotizar en SICOP, incluyendo las columnas solicitadas en el pliego de condiciones: Línea, costo unitario alquiler mensual sin IVA, cantidad de equipos a requerir por línea, costo alquiler mensual por la cantidad total equipos según cada una de las líneas sin IVA, IVA, costo alquiler mensual por la cantidad total de equipos según cada una de las líneas IVA incluido y coste total incluyendo la totalidad de los equipos para los 44 meses de vigencia del contrato con IVA incluido. Dicha Tabla 1 como se observa es respecto a los 44 meses, y el precio total por los 44 meses incluyendo el IVA de \$4.505.014,35 ([3. Apertura de ofertas/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 2), que coincide con el precio señalado en SICOP: \$3.986.738,36 (sin IVA), y \$4.505.014,35 (con IVA) ([3. Apertura de ofertas/Ofertas). De esta forma hay trazabilidad y claridad del precio ofertado por los 44 meses, sin incluir la opción de compra. Ahora bien, dicha empresa además incluye una estructura de precios (Tabla denominada Desglose integrado de Tabla 1 y tabla 3 según precios incluidos en el sistema de evaluación) ([3. Apertura de ofertas/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 8). En dicho desglose se incluye la estructura de costos tanto de los 44 meses (tabla 1), como de la opción de compra (Tabla 3), así como un total de las 2 tablas, ambas sin el IVA. A partir de lo anterior, CEO manifiesta que el haber establecido en dicho desglose tanto lo correspondiente a los 44 meses como la opción de compra, conlleva que la Administración deba contratar dicha opción de compra pese a que es opcional, con lo que lo convierte en un arrendamiento financiero. Sin embargo, no justifica ni técnica ni jurídicamente cómo o por qué el establecer el dato de la opción de compra conlleva dicha obligación. Véase como se indicó previamente que el precio de los 44 meses está definido tanto en la tabla uno como en el mismo SICOP, montos que además coinciden con dicha estructura de precios. Es decir existe una trazabilidad de dichos montos y lo que el desglose integrado de precios hizo fue unir los montos de las tablas 1 y 3. Es claro, conforme con la cláusula 4.3 Metodología de evaluación, del pliego de condiciones, que la opción de compra si bien está considerada para la evaluación, es un rubro opcional del cual la Administración puede echar mano. Se reitera que a nivel de SICOP y Tabla uno el único precio que debía incluirse era el de las 44 cuotas, tal y como PC lo hizo. Sumado a ello véase que la tabla 3, es una tabla de costo a utilizar en el estudio financiero, siendo que la Administración, tal y como consta en el pliego de condiciones, optó por verificar los precios presentados utilizando el parámetro del 90% establecido en el Decreto 32876-H "Medidas tendientes a evitar el abuso en detrimento del interés fiscal de la figura del Leasing". Pero en este caso CEO no demuestra técnicamente que la oferta de PC sea un arrendamiento financiero, ni cómo a partir de la inclusión en la estructura de precios, lo hace obligatorio y desnaturaliza el arrendamiento operativo. Por otro lado, CEO señala que a PC se le permitió modificar la oferta y segregar lo correspondiente en la opción de compra. No obstante, no justifica ni técnica ni jurídicamente por qué modifica la oferta. En relación a este punto, debe tenerse claro que la Administración solicitó a PC una subsanación. De esta forma, señaló que con la presentación de un único desglose de precio y presupuesto detallado se entiende que para todas las líneas aplicaría el mismo porcentaje para cada rubro que compone tanto el desglose como el presupuesto detallado. Se solicita aclarar si la interpretación era correcta o debía presentar un desglose de precio y presupuesto detallado tanto en porcentaje como en monto para cada una de las líneas sin considerar la opción de compra. Además indicaba que de mantener un sólo desglose de precios y presupuesto con el mismo porcentaje a todas las líneas, se debía subsanar ambas tablas indicando los porcentajes sin contemplar la opción de compra. Ello en virtud de lo solicitado en el apartado 5.9 (Resultado de la solicitud de Información/ Listado de solicitudes de información. Nro de solicitud 755149). Como respuesta de dicha prevención se adjunta un desglose de precio y presupuesto detallado sin considerar la opción de compra (Resultado de la solicitud de Información/ Listado de solicitudes de información. Nro de solicitud 755149/ Respuesta a la solicitud de información. Número 16). En dicho documento se puede verificar que el precio indicado para las 44 cuotas es el mismo de oferta. De esta forma no se modifica el precio de oferta ni el indicado en SICOP. Y el hecho de haber incluido y quitado la opción de compra no afecta el precio cotizado de las 44 cuotas. Incluso la Administración posteriormente solicitó el desglose de la opción de compra a todas las empresas, como fue el caso de CEO. De esta forma la Administración solicitó presentar el desglose de la opción de compra, tanto en porcentaje como en valor absoluto. Señala que dicho desglose no se solicitaba en el pliego, ni tampoco se requirió en una primera prevención, al no existir obligación de aplicarla. Sin embargo, se determina que es preferible rectificar y solicitar a fin de que ante una eventual ejecución de la opción de compra dicho monto pueda ser actualizado (Resultado de la solicitud de información/ Listado de solicitudes de información. Nro de solicitud 828023). Ante dicho requerimiento, CEO remite el desglose de la opción de compra (Resultado de la solicitud de información/ Listado de solicitudes de información. Nro de solicitud 828023/ Respuesta a la solicitud de información). Véase entonces que ante la rectificación de la Administración de requerir dicho desglose, se solicita a CEO lo que PC señaló desde inicio, y lo anterior como se ha indicado, no se justifica cómo desnaturaliza el arrendamiento operativo, por qué es obligatorio de considerarlo, y cómo modifica la oferta o el precio el cual se mantiene. Así las cosas y de lo que viene dicho se declara **sin lugar** este punto.

5. Inconsistencia de los insumos.

Criterio de la División: CEO señala que existe una diferencia entre el monto de referencia en Insumos correspondiente a \$2.777.123,23 y el monto correspondiente a la suma de los costos iniciales de la oferta que es de \$2.773.064,23, hay una diferencia de US \$4.058,94. **PC** indica que Componentes El Orbe pretende comparar los costos directos insumos del presupuesto detallado que incluye materiales, maquinaria equipo, mano de obra y subcontratos de la tabla 1, con la tabla 3 que es el costo inicial que es únicamente la totalidad de los equipos, pero son temas diferentes. Señala que en el caso de la apelante también existe una diferencia, pero por la misma situación de la naturaleza de los datos. La **Administración** señala que conforme con el pliego de condiciones se solicitó en la tabla No. 3 "COSTOS A UTILIZAR EN ESTUDIO FINANCIERO" indicar el costo total inicial de los equipos a la fecha de la apertura de ofertas, con el fin de poder realizar el análisis financiero que determinara el tipo de arrendamiento ofertado. Dicho costo total inicial de los equipos no necesariamente va a coincidir con el monto total de insumos del desglose del precio ya que, dentro de este rubro existen otras variables a considerar según la política financiera de cada uno de los oferentes. Un dato es el costo inicial de los equipos y otro diferente el costo de estos equipos considerando el valor de estos en el tiempo considerado dentro de los costos de los oferentes (es decir durante los 44 meses), ya que, entran en juego una serie de factores externos como lo es la depreciación, entre otros. Dichas consideraciones varían según la forma de cotizar de cada uno de los oferentes. Menciona que si se aplica la misma lógica que explica el recurrente para con su oferta, se evidencia que al sumar el valor inicial de la totalidad de los equipos de las 6 líneas, este da como resultado un monto total de \$2.125.321,65 y al sumar el costo directo de insumos de las líneas, detallado en el subsane del recurrente, se obtiene un monto total de \$2.456.292,62, por lo que igualmente existe una diferencia de \$330.970,97, producto de lo explicado anteriormente. Señala que no está indicando que exista un error en alguna de las dos ofertas, si no que, el precio inicial de los equipos (el cual es utilizado únicamente para el análisis financiero) y el rubro de insumos referenciado en el desglose del precio (el cual es utilizado únicamente para posibles reajustes de precio) no son rubros comparables, es decir no reflejan la misma información y por ende no pueden ser comparados entre sí. En relación con este punto, y tal y como se ha venido señalado a lo largo de esta resolución, se tiene por acreditado que la firma PC los costos directos están compuestos por materiales: \$55.542,46 + maquinaria y equipo: \$2.666.038,30 y \$55.542,46 de subcontratos. Sumados los anteriores rubros dan precisamente el total de costos directos indicado en el presupuesto detallado y estructura del precio: \$2.777.123,23. De esta forma se ha demostrado la trazabilidad de los costos directos. Ahora, en relación con el monto \$2.773.064,23, señalado por CEO, véase que este se encuentra en una tabla diferente, en la tabla 3 que es la tabla a utilizar en el estudio financiero. Es dicha tabla se incluye un costo inicial de la totalidad de los equipos a la fecha de la apertura, y se indica un monto para cada una de las 6 líneas, las cuales sumadas dan \$2.773.064,29, pero véase que dicho monto es respecto únicamente de los equipos, pero los costos directos no se componen únicamente de equipos, tal y como se indicó previamente. Incluso, si se hiciera este mismo ejercicio para la apelante CEO se presenta la misma situación. De esta forma en la tabla 3, si se suma el costo inicial de la totalidad del equipo a la fecha de apertura de ofertas por líneas, da un total de \$2.125.321,15 (3.Apertura de ofertas/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 1). Sin embargo, si se suma el rubro de insumos de todas las líneas, según consta en el subsane 1 de la oferta de CEO (Resultado de la solicitud de Información/. Nro de solicitud 755153/ se obtiene un

monto de \$2.456.292,62. De esta forma, se presenta la misma inconsistencia señalada por CEO en su recurso. Sin embargo, se reitera, ambas sumas incluyen diferentes rubros, por lo que no pueden ser iguales. Así las cosas y de lo que viene dicho entonces, se declara **sin lugar** este punto.

RECURSO DE PC CONTRA CEO

La apelante indica que sólo su oferta cumple, por lo que la omisión de indicar una tasa única para todos los oferentes para efectos comparativos, carece de relevancia. Al traer a valor presente las cuotas del único oferente, no varía ni el precio ni la opción de compra.

1. Estructura y composición de la opción de compra y precio indefinido.

Criterio de la División: como se ha indicado a lo largo de esta resolución, de conformidad con el pliego de condiciones, el oferente debía ingresar como precio unitario en el sistema SICOP, el monto total mensual sin IVA, correspondiente al alquiler de cada línea y debía incluir el IVA, utilizando la casilla para estos efectos. Adicionalmente se solicitaron 3 tablas. La Tabla 1, que era el monto a cotizar en SICOP (es decir las 44 cuotas del arrendamiento) indicaba de forma expresa en una columna cotizar sin IVA y en otra columna se solicitaba el IVA, así como el costo total de cada línea con IVA y el costo total del alquiler con el IVA. Además se solicitaba la Tabla 2 que era el costo por línea, en la cual se solicitaba en una de sus columnas el precio mensual total sin considerar el IVA. Finalmente se incluye la tabla 3, que es costos a utilizar en el estudio financiero, en la cual expresamente no se indica si es con IVA o sin IVA. En esta última tabla se solicita incluir el valor de la opción de la compra. A su vez se tiene que entre la tabla 2 y 3 se presenta una nota y se indica "NO SE DEBE CONSIDERAR EL IVA PARA LA PRESENTE TABLA". Además en el punto 5.9 se solicita el desglose del precio y se advierte que el IVA no es parte del desglose porcentual del precio, además se solicita el presupuesto detallado. Por otro lado en la metodología de evaluación, en el factor precio se establece que se considerará la sumatoria de los flujos de las 44 cuotas de arrendamiento más el monto de la opción de compra, traídos a valor presente. De dichas disposiciones se concluye: el precio de la contratación es el correspondiente a las 44 cuotas, que corresponde a la tabla 1, y debía ser incluido en SICOP. Lo correspondiente a la opción de compra, debía incluirse en la tabla 3 y sería utilizada en la evaluación como parte del rubro del precio. La estructura de precios solicitada en el pliego no se señalaba de forma expresa que fuera tanto para las 44 cuotas como para la opción de compra. Ahora, en el caso de CEO se tiene que incluyó en su oferta económica una estructura de precios, en donde señala de forma expresa que dicha estructura no incluye la opción de compra ([3.Apertura de ofertas]/ Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 1 Oferta económica), lo cual difiere de la forma de cotizar de PC que sí incluyó desde oferta en su estructura de precio lo correspondiente a la opción de compra. Además incorpora la tabla 3 en que se incluye la opción de compra con el costo de cada línea. Ahora, para el caso de CEO se tiene que la Administración efectuó 2 requerimientos de subsanación. En la primera de ellas y en relación con la estructura de costos, le señaló que en dicha estructura no se contemplaban los montos, sólo los porcentajes, pero se debía considerar tanto el monto total cotizado por los 44 meses sin IVA y el porcentaje para cada línea (Resultado de la solicitud de Información/Listado de solicitudes de información: Nro. de solicitud 755153/Detalles de la solicitud de información). En ese sentido véase que la entidad licitante no solicitó nada respecto de la opción de compra en este primer requerimiento de información. Como respuesta a lo anterior, CEO presenta en su respuesta, estructura de costos de las líneas 1 a la 6, tanto en monto como en porcentaje. Así como el presupuesto detallado (Resultado de la solicitud de Información/Listado de solicitudes de información: Nro. de solicitud 755153/Detalles de la solicitud de información/ Respuesta a la solicitud de información). Posteriormente, la Administración hace un segundo requerimiento. En este se solicita presentar el desglose del precio de la opción de compra, tanto en porcentaje como valor absoluto. Agrega que dicho desglose de costos, para la opción de compra, no se solicita desde el documento de especificaciones del pliego de condiciones ni tampoco en la primera prevención realizada, al no existir obligación de la Administración en aplicarla y dado que corresponde a una expectativa, sin embargo, se valora nuevamente y se determina que es preferible rectificar y solicitar la información respectiva, a fin de que ante una eventual ejecución de la opción de compra, dicho monto pueda ser actualizado en función de variaciones económicas, considerando los porcentajes y valores absolutos que se detallen (Resultado de la solicitud de Información/Listado de solicitudes de información: Nro. de solicitud 828023/Detalles de la solicitud de información). En ese orden de ideas, véase, tal y como lo señala la Administración y CEO, que es hasta en un requerimiento de información que la Administración solicita la estructura de precios de la opción de compra, ya que esta no fue requerida en el pliego de condiciones, al ser una expectativa, y que el precio de la contratación correspondía a los 44 meses. Como respuesta al subsane, CEO presenta la estructura de precios de la opción de compra, en que se incluye el monto para cada línea, que al sumar totaliza \$73.969,85 (Resultado de la solicitud de Información/Listado de solicitudes de información: Nro. de solicitud 828023/Respuesta a la solicitud de información). De esta forma, respecto al cuestionamiento de PC que dicha estructura debía incluirse desde oferta no lleva razón. Ahora, PC agrega que se presentan inconsistencias en la presentación y modificaciones en la estructura de la opción de compra de CEO. Se presenta una modificación de la oferta original, por lo que los precios no son firmes ni definitivos. Menciona que en la oferta inicial de Componentes El Orbe, se observa diferentes tablas: Tabla 1: monto a cotizar en SICOP, incluyendo IVA: \$4,903,708.04 precio total sin contemplar el monto de Opción de Compra. Tabla 3: costos a utilizar en el estudio financiero: se observa valor de la opción de compra, pero no hace referencia al IVA. Al formar parte la opción de compra de la evaluación del precio, y considerarse como la cuota 45, se debía ofertar con el IVA. Al no tener trazabilidad que el IVA se encuentra incluido, se debe presumir que lo incluye, conforme el ordenamiento jurídico. Señala que ante el requerimiento de información de la Administración respecto de la opción de compra, CEO presenta los mismos valores de la opción de compra de la tabla 3. Siendo valores con IVA ya que no se hizo la indicación. Pero no cumple con lo solicitado, ya que el punto 5.9 se indica que el porcentaje al IVA no forma parte del desglose porcentual del precio. Pero CEO no acredita la condición de su precio en cuanto al IVA y el pliego lo exigía por separado. Los precios de la opción de compra son diferentes y estima que CEO no atendió correctamente la prevención que solicitaba que se debía incluir los precios sin IVA. Considera que dicha oferta presenta un precio que no es definitivo ni firme, ya que ha presentado 2 precios diferentes, uno con la oferta original y otro al manifestar la estructura de precios de la opción de compra. Menciona que la cuota 45 es parte del precio al establecerse como cuota 45 y de evaluación. **CEO** indica que el pliego solicitaba adjuntar 3 tablas. La tabla 3 no solicitó incluir el IVA. Además el punto 5.9 señala que el IVA no forma parte del desglose porcentual del precio. Indica que la apelante presenta un análisis en el supuesto que el desglose de la estructura incluye el IVA, pero es una especulación. La Administración advierte que el porcentaje del IVA no formaba parte del desglose porcentual. Incluso la Administración en la evaluación le incluye a su oferta el IVA. La **Administración** señala que conforme con el pliego de condiciones, la única tabla en la cual se debía referenciar el IVA era la tabla "TABLA N°1: MONTO A COTIZAR EN SICOP", la cual debía reflejar los montos a incluir en SICOP. Para las tablas denominadas "TABLA N°2: COSTOS DETALLADOS POR LINEA" y "TABLA N° 3: COSTOS A UTILIZAR EN ESTUDIO FINANCIERO", se señala a modo de nota bajo la tabla N°2 y antes de la tabla N° 3, indicando lo siguiente "NO SE DEBE CONSIDERAR EL IVA PARA LA PRESENTE TABLA." Inicialmente no se solicitó el desglose de la opción de compra, porque no se consideró necesario. Posteriormente se valoró y se requirió a todos los oferentes, ante una eventual ejecución de la opción de compra, dicho monto. El subsane solicitado a todos los oferentes, sobre el desglose del precio de la opción de compra, se solicitó según lo establecido en artículo 42 de la Ley General de Contratación Pública y artículo 102 de su Reglamento. Solo Central de Servicios cotiza incluyendo el IVA. Tomando en cuenta lo anterior se compara ambas con el IVA. Los costos ofertados tienen su trazabilidad desde la presentación de las ofertas iniciales, confirmados mediante el análisis de las respuestas a solicitudes de aclaración y subsane. Señala que no es cierto lo indicado por la apelante ya que mediante subsane se confirman los precios de la opción de compra de Componentes. Al respecto se tiene que en el caso de CEO en la tabla 3, presenta el costo de cada línea de la opción de compra que totaliza \$73.969,85 ([3.Apertura de ofertas]/ Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 1 Oferta económica). Mismo monto que indica al presentar su segundo subsane respecto de la estructura de precios de la opción de compra (Resultado de la solicitud de Información/Listado de solicitudes de información: Nro. de solicitud 828023/Respuesta a la solicitud de información). Siendo que es el mismo monto, PC estima que no es correcto toda vez que el monto presentado en la tabla 3 debía incluir el IVA, y el requerimiento de información del subsane era sin el IVA. No obstante tanto Administración como CEO manifiestan que la tabla 3 era sin IVA. De allí que siendo que CEO consideró que la tabla 3 era sin IVA, la opción de compra es consistente tanto en la tabla 3 como en el subsane. Ahora, si bien la nota incluida en el pliego de condiciones entre las tablas 2 y 3 que indicaba "NO SE DEBE CONSIDERAR EL IVA PARA LA PRESENTE TABLA", podría haber generado confusión entre los oferentes, siendo que PC cotizó con IVA y CEO sin IVA la tabla 3, se ha verificado la trazabilidad de los montos de la opción de compra. En ese orden de ideas, recuérdese

que la opción de compra sería considerada para efectos de evaluación, y la Administración evaluó en equidad de condiciones, ya que procedió a agregar el IVA en el caso de CEO. Al respecto, en el documento denominado "Determinación Factor Precio y Metodología y metodología de evaluación.pdf" se observa que la Administración consigna el valor de la opción de compra para cada línea indicado en la tabla 3 de CEO, a partir de lo cual es posible verificar que su sumatoria asciende a \$73.969,85, ahora bien de seguido la Administración procede a agregar el 13% correspondiente al IVA y como resultado a realizar la sumatoria de los valores de la opción de compra con IVA se obtiene un total de \$83.585,93 (\$73.969.85 x 1,13), siendo este valor con IVA el que se emplea al aplicar la metodología de evaluación en el caso de la empresa CEO. (Resultado de la solicitud de verificación/ Listado de solicitudes de verificación. Número de secuencia 1617690/ resultado de la solicitud de verificación o aprobación recibida). Es decir la posible afectación de la cotización de CEO y PC en relación con la opción de compra, únicamente se vería reflejada en la evaluación, no así en el precio cotizado por ambas empresas, que era los 44 meses. Y siendo que la evaluación es precisamente la razón por la que la Administración declara desierto el concurso (y sobre lo que nos referiremos más adelante), el cuestionamiento de PC pierde interés, siendo que el precio como tal fue cotizado en igualdad de condiciones, y la opción de compra no afecta dicho precio. Además que se ha verificado la trazabilidad y consistencia de los montos, y que se ha verificado que la entidad evaluó en igualdad de condiciones. En ese sentido se declara **sin lugar** el punto.

2. Línea 3. Ítem 1. Tarjeta madre.

Criterio de la División: La apelante **PC** sostiene que CEO ofertó para esta línea el equipo HP EliteBook G10, con un procesador Intel Core i5-1345U vPro (Enterprise). No se indicó el socket del equipo, pero queda acreditado que el procesador pertenece a la treceava generación y no a la última. Señala que su importancia es porque se garantiza que los equipos cuentan con procesadores de última generación, pero no lo tiene la tarjeta de componentes El Orbe. El procesador correspondiente a la última generación con un socket que soporte precisamente procesadores de última generación sería el Intel Core Ultra 5-135U. Al momento de la apertura ya existían sockets que soportaban los procesadores Intel Core Ultra como el FCBGA2049. Adjunta certificación de fabricante DELL que indica que el equipo ofertado en esta línea cumple por parte de PC. El de Componentes El Orbe está asociado a generaciones anteriores menos avanzadas. Además el equipo no tiene posibilidad de configurarse. Por su parte, **CEO** indica que la apelante se confunde, ya que se está ante 2 ítems solicitados: tarjeta madre y procesador. El procesador ofertado cumple con el requerimiento. Por otro lado indica que el pliego solicita que el procesador debe soportar los procesadores de última generación, sin que se indique qué generación o del modelo más reciente. Al momento de apertura, el procesador y socket correspondían a la treceava generación, eran los más avanzados, por lo que se cumple. Si bien se presenta certificación del fabricante DELL, el ofrecido es HP. EL fabricante HP no contaba con el modelo en ese entonces. Aunado a ello es importante considerar los artículos 109 de la Ley General de Contratación Pública y 287 de su Reglamento que establecen que la actualización tecnológica corresponde al contratista. En cuanto al link de HP, indica que la apelante omitió señalar que el equipo fue liberado al mercado en junio de 2024, un mes después del cierre del plazo de recepción ofertas. La ficha técnica actualizada señala que las modificaciones son a partir de junio de 2024. La **Administración** señala que se confirma que el socket para el procesador Intel Core Ultra 5 135U es el FCBGA2049 y para el Intel Core i5-1345U, es el FCBGA1744, según consta en los sitios oficiales del fabricante Intel. El socket determina qué procesadores son compatibles con una tarjeta madre específica, ya que es el componente que provee las conexiones eléctricas y mecánicas entre el procesador y la tarjeta madre, por lo que el socket FCBGA2049 no es compatible con el procesador Intel Core i5-1345U al ser este último de una generación inferior y tampoco el FCBGA1744 soporta procesadores de última generación. Sin embargo la Administración considera que la oferta de Componentes El Orbe cumple con el mínimo solicitado. Al respecto, se tiene que el pliego de condiciones establece para la línea 3: arrendamiento de 18 portátiles ultradelgadas, en su ítem 1, que se debía incluir para la tarjeta madre: "Socket que soporte los procesadores de última generación". Pero a su vez indicó que el procesador que se requería era Intel Core i5-1345U VPro (Enterprise), igual o superior o procesador AMD Ryzen 5 Pro 7530U Dash igual o superior. De esta forma ambos requerimientos deben verse de forma conjunta, ya que para cada procesador existe un determinado socket. Sumado a ello véase que cuando se indica de última generación, no se establece si es respecto del fabricante de los equipos o el ensamblador. En el caso de la firma CEO se tiene que ofertó HP Elitebook 640 G10 ([3. Apertura de ofertas]/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 2 OFERTA COMPLETA. Anexo 6). Ahora, respecto de los cuestionamientos de PC, no debe olvidarse que conforme con el ordenamiento jurídico, el recurso debe estar debidamente justificado y aportar prueba idónea. En este caso, PC presenta una carta de Dell para demostrar que el procesador de última generación al momento de la apertura es el Intel Core Ultra 5 135U con socket FCBGA2049 (Consulta detallada del recurso. 5. Documentos adjuntos y pruebas), el cual difiere de la empresa CEO. No obstante tal documento no resulta idóneo para este caso, toda vez que tal y como ya se indicó, la firma CEO no ofertó equipos DELL, sino HP. De allí que por el hecho que DELL cuente con dicho procesador y socket no implica, ni se demuestra por parte de PC, que sea la misma situación para los equipos ofertados por CEO, que son HP. Sumado a ello, presenta una serie de links, que tampoco por sí mismo son prueba suficiente, ya que los mismos corresponden a un momento específico, se desconoce su fuente y fecha de la consulta del link. Ahora véase que en el caso de CEO ofertó el equipo HP Elitebook 640, con procesador: 13va generación Intel Core™ i5-1345U Intel SIPP/v Pro Enterprise, y socket compatible FCBGA1744 ([3. Apertura de ofertas]/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 2 OFERTA COMPLETA. Anexo 6). Precisamente CEO oferta el procesador solicitado en el pliego, y como se indicó lo oferta con el socket que le resulta compatible. De esta forma se estima, tal y como lo indica la Administración, que CEO se ajusta al requerimiento mínimo del pliego, sin que PC haya hecho referencia a lo anterior. Siendo ello así se declara **sin lugar** el punto.

Finalmente y pese a que la empresa PC manifiesta que el recurso de CEO es temerario, no lo fundamenta y demuestra el por qué lo es. Siendo ello así se declara **sin lugar** por falta de fundamentación.

En vista que todos los incumplimientos señalados por las empresas apelantes han sido declarados sin lugar, se tiene 2 ofertas elegibles y por ende debe correrse el sistema de evaluación, sistema cuestionado por la propia Administración, se procede su análisis.

B) Sobre la aplicación del sistema de evaluación

Razones declaratoria infructuoso

Criterio de la División: En el caso bajo estudio y como ya se indicó la Administración declara desierto el concurso ([4. Información del acto final/ Acto final). No obstante, tanto CEO como PC no comparten tal declaratoria. De esta forma sostienen que sólo su oferta quedaría elegible, por lo que no se hace necesario aplicar el sistema de evaluación. Sin embargo y como se dijo líneas atrás, ambas empresas son elegibles. Por lo que debe aplicarse el sistema de evaluación, sistema que la Administración estima que está mal y CEO no comparte. Sobre el punto, **CEO** manifiesta que la motivación del acto de declaratoria de desierto no es correcta. De esta forma señala que la Administración aplicó de forma incorrecta el artículo 210 del RLGP. Sostiene que dicho artículo es de aplicación exclusiva para los arrendamientos financieros y no para los operativos como este procedimiento, como sustento de su argumento aporta criterio de Grant Thornton Costa Rica. Agrega que el numeral hace referencia a procedimientos de compra, aspecto que no resulta aplicable a un arrendamiento operativo. Indica que la invocación a dicha norma genera un vicio de nulidad evidente y manifiesta del análisis integral y por ende del acto que declara desierto. Considera que no hay un error en el pliego de condiciones, no se debe aplicar el sistema de evaluación con una misma tasa de descuento porque dicho artículo no le resulta aplicable. Menciona que el sistema de evaluación en cuestión ha sido utilizado en otros procedimientos de la Administración. Señala que en el año 2019 la empresa PC fue adjudicada. De esta forma si se valora el monto de esa contratación, y se disminuye la cantidad de equipos dejando los mismos de esta nueva contratación, su oferta resultaría menos costosa. Por su parte la **Administración** señala que el numeral 210 del RLGP no hace distinción a qué tipo de arrendamiento debe aplicarse, por lo que no sólo es al financiero. Menciona que en el presente caso se referenció una tasa de interés incorrecta al señalar que sería la que cotiza cada oferente, cuando debió ser considerada en la aplicación del factor precio, una tasa de interés definida por la Administración en el pliego. Agrega, que la Administración se encuentra facultada para rectificar sus errores, por lo que, al percatarse del vicio, declara desierto el trámite, con el fin de realizar un nuevo procedimiento y enmendar el error. Menciona, que ha empleado este sistema de evaluación en otros trámites de arrendamiento operativo, pero en éstos, sólo ha resultado admisible un oferente, por lo que se hace innecesaria la aplicación de la metodología de evaluación. Aspecto que no se da en este caso. Sostiene que la motivación para declarar desierto el concurso, no se relaciona con el tipo de arrendamiento requerido, sino que por error se

referenció una tasa de interés incorrecta al señalar que sería la cotizada por cada oferente, cuando lo que corresponde es que la Administración sea quien defina una tasa. De acuerdo al ejercicio desarrollado por la Administración al aplicar la metodología de evaluación en el factor precio, al hacer la sumatoria de las 44 cuotas del arrendamiento más la cuota 45 de la opción de compra, da como resultado que la oferta con mayor puntaje es considerablemente más onerosa que la otra, razón por la cual se determina que existe un vicio en el pliego de condiciones, que va en detrimento de un correcto manejo de los recursos públicos. Por otro lado indica que la comparación de precios que efectúa la apelante con otro procedimiento lo hace sin considerar otros factores. Además, no comprende la intención de la comparación. A su vez, la Administración nunca indicó que el precio cotizado fuera excesivo o irrazonable, sino que en virtud de un vicio en el pliego, genera que se otorgue mayor puntaje a la oferta más cara. Al respecto se tiene que de conformidad con el artículo 139 del RLGP, si existen ofertas elegibles, como en este caso, pero por razones de protección al interés público así se recomienda, la Administración mediante acto motivado puede declarar desierto el concurso. En estos casos se debe dejar constancia de los motivos de interés público considerados para adoptar la decisión. De allí que resulta necesario verificar si el acto que declara desierto se encuentra debidamente fundamentado. Conforme con lo señalado en el SICOP, se indica que en el análisis integral se establece que al momento de aplicar la metodología de evaluación se concluye que existe un vicio en el pliego de condiciones, específicamente en el factor precio, lo que deriva en otorgar un mayor puntaje a una empresa que ofrece un precio superior que la otra, sin justificación o beneficio para la Administración. Se evidencia un error que no permite gestionar la evaluación del factor precio de forma justa y congruente al monto cotizado debido a la aplicación de la tasa de interés dada por cada oferente y no a una única tasa definida precisamente por la Administración según lo establece el artículo 210 del RLGP, lo cual deriva que la Administración incurra en un mayor gasto (Resultado de la solicitud de verificación/ Listado de solicitudes de verificación. Número de secuencia 1617918/ Detalles de la solicitud. Contenido de la solicitud). A su vez, en el Análisis Integral 2023LY-000002-0009100001 se señala que realizada la comparación de las ofertas elegibles se advierte un error, ya que para la aplicación del estudio financiero, a fin de determinar el tipo de arrendamiento, sí corresponde utilizar la tasa de descuento indicada por cada oferente. Pero para el factor precio de la metodología de evaluación es preciso aplicar la técnica financiera, pero con una misma tasa de descuento para todos los oferentes, la cual debió ser definida por la Administración, tal y como lo señala el numeral 210 del RLGP. Pues el resultado en este caso obedece a la aplicación de la tasa de interés con la que cotiza cada oferente, impidiendo una comparación en igualdad de condiciones y resultando que no precisamente se obtenga la mayor puntuación en el factor precio, aunque se coticen un monto más favorable para la Administración. Al aplicar la metodología de evaluación, se concluye que existe un vicio en el pliego, en el factor precio, lo cual conlleva a la posibilidad de otorgarle la totalidad de puntos a una empresa que ofrece un precio mayor sin justificación o beneficio para la Administración. El interés público para declarar desierto radica en el resguardo de los recursos económicos, ya que de continuar con el procedimiento, implica adjudicar a una empresa, que no permite gestionar la evaluación del factor precio de forma justa. La Administración incurre en un mayor gasto, ya que al realizar la comparación de las ofertas pagaría más a la adjudicataria (Resultado de la solicitud de verificación/ Listado de solicitudes de verificación. Número de secuencia 1617918/ Detalles de la solicitud.[2. Archivo adjunto]No. 2). Véase entonces que toda Administración se encuentra facultada para declarar desierto un procedimiento. En este caso, la entidad licitante ha señalado que al momento de efectuar la evaluación se percata que lo establecido para el rubro precio presenta un error. En ese sentido, el pliego de condiciones indicó para la evaluación del precio: que se consideraría la sumatoria de los flujos de las 44 cuotas de arrendamiento (monto total de la cuota de arrendamiento mensual que incluye todos los rubros o costos indicados en el pliego), más el monto de la opción de compra (considerada como la cuota 45 para efectos de cálculo), traídas a valor presente a la tasa de interés indicada por cada oferente en la tabla 3. Y es que si bien la Administración indica que se presenta un error que no permite gestionar la evaluación del factor precio de forma justa y congruente al monto cotizado debido a la aplicación de la tasa de interés dada por cada oferente y no a una única tasa definida precisamente por la Administración según lo establece el artículo 210 del RLGP, artículo que es cuestionado por CEO, lo cierto es que más allá de la figura del arrendamiento operativo o financiero, en la especie se presenta una imposibilidad, como lo indica la propia Administración, de poder evaluar en términos de igualdad ambas ofertas. De esta forma al hacer referencia el pliego de condiciones a la tasa de interés indicada por cada oferente, no permite evaluar en términos de igualdad. La técnica financiera establecida en el pliego pretende descontar los flujos de las cuotas de arrendamiento y la opción de compra del negocio sin aplicar una tasa igualitaria para todos los oferentes. En el caso de CEO señaló un 14% ([3. Apertura de ofertas]/ Detalle documentos adjuntos a la oferta. No.1), y en el caso de PC indicó un 11% ([3. Apertura de ofertas]/ Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 5) lo que hace imposible aplicar el sistema de evaluación en igualdad de condiciones, contraviniendo los principios de contratación administrativa tales como el de eficiencia, eficacia e igualdad. Cabe señalar que por lo antes expuesto, considera este órgano contralor que deviene innecesario referirse por el fondo al criterio técnico aportado por CEO. En ese sentido, este órgano contralor estima que la declaratoria de desierto se encuentra debidamente fundamentada por lo que se declara **sin lugar** el punto. Así las cosas y de todo lo que se ha indicado a lo largo de esta resolución procede declarar **sin lugar** los recursos interpuestos por PC y CEO. Finalmente y se advierte que si la Administración en un futuro pretende efectuar un arrendamiento operativo con opción de compra como lo permite el ordenamiento jurídico, deberá justificar y analizar el por qué del requerimiento de dicha opción de compra.

Recurso 812202500000119 - CENTRAL DE SERVICIOS PC SOCIEDAD ANONIMA

I. HECHOS PROBADOS: Los hechos que se han tenido por demostrados para efecto de la resolución, se han incorporado a la parte considerativa de la resolución con su respectiva referencia de prueba.

II. SOBRE EL FONDO. En este caso, se tiene que el Ministerio de Hacienda promovió la Licitación Mayor No. **2023LY-000002-0009100001** para el arrendamiento de equipo tecnológico con opción de compra, en que participaron entre otros las empresas Componentes El Orbe S. A. y Central de Servicios PC S. A., procedimiento que fue declarado desierto.

Motivación acto que declara desierto el concurso

A) Sobre la elegibilidad de los apelantes

Las empresas apelantes Componentes El Orbe S. A. (en adelante CEO) y Central de Servicios PC S. A. (en adelante PC), señalan que pese a que la Administración determinó la elegibilidad de las 2 ofertas, lo cierto es que ambas concluyen que la otra oferta presenta incumplimientos y por lo tanto sólo una oferta resultaría elegible. De esta forma la Administración no debería aplicar el sistema de evaluación, sistema que la entidad licitante sostiene que presenta problemas. Siendo ello así se pasa de seguido a analizar los incumplimientos que ambas apelantes se achacan entre sí.

RECURSO de CEO contra PC.

1. Modificación porcentaje de subcontratación

Criterio de la División: A) Sobre el porcentaje. El pliego de condiciones, como reglamento específico de la contratación, estipula respecto de la subcontratación, que se debía aportar entre otras cosas, el porcentaje de participación en el costo total de la oferta. Por otro lado, como criterio sustentable económico se estableció un 5% en caso que el oferente o subcontratista estuvieran inscritas como PYME. Además se tiene que en la cláusula 5.9, sobre el precio, la Administración licitante señaló que todo oferente debía aportar el presupuesto detallado, con todos los elementos que componen el desglose de la estructura del precio. Agrega, que el presupuesto detallado debía indicar al menos, los costos directos, que considere como mínimo los recursos de materiales, mano de obra con el detalle de cargas sociales, equipos y maquinaria e identificación de los subcontratos, costos indirectos, utilidad e imprevistos. La empresa apelante **CEO** indica que PC señaló en su oferta que aportaba como subcontratista a la empresa Alfaro y Hernández IT Corporation ITCO S. A., cuyo porcentaje de participación sería de un 2%. Por su parte, en el presupuesto detallado que se exigía, se indica como valor por la subcontratación un monto de \$55,542.46. Sin embargo señala que dicho valor no es el 2% del monto total del contrato, sino que se refiere únicamente al valor de los insumos. El porcentaje de subcontratación es el 1,3931% del monto total del contrato. Señala que dicha empresa modifica el porcentaje, porque ahora el 2% se calcula sobre el valor de insumos. Al respecto se tiene por acreditado que la firma PC señaló en su oferta que cumplía el punto, y se aportaba como subcontratista a la empresa Alfaro y Hernández IT Corporation ITCO S. A. y señala que el porcentaje de participación es de un 2% ([3. Apertura de ofertas/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 6). Además en el presupuesto detallado se estableció un monto de \$55.542, 46 ([3. Apertura de ofertas/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 8). Pese a lo anterior, la Administración solicitó una subsanación en la cual entre otras cosas se requirió corroborar el porcentaje que representa lo subcontratado del monto total ofertado (Resultado de la solicitud de Información/ Listado de solicitudes de información. Nro de solicitud 755149). Ante dicho requerimiento, la empresa PC adjunta Presupuesto detallado, en donde indica que el monto de subcontratos es de \$55.542,46, y que corresponde al 2% sobre los insumos o al 1,3932% sobre el total de la oferta. (Resultado de la solicitud de Información/ Listado de solicitudes de información. Nro de solicitud 755149/ Respuesta a la solicitud de información. Número 16). Véase entonces que si bien con la subsanación PC manifiesta 2 tipos de porcentajes, lo cierto es que el monto ha sido el mismo desde la oferta, aspecto que señala la Administración en su audiencia inicial. Incluso en su oferta únicamente señaló que correspondía al 2% sin aclarar respecto a qué. No es si no con la respuesta de subsanación que se indica que es el 2% respecto de insumos y el 1.3932% sobre el total de la oferta. Y ese monto se ha mantenido desde la oferta y existe la trazabilidad para verificarlo tal como lo apunta el Ministerio. De esta forma, en el desglose integrado y presupuesto detallado presentados en oferta, se indica que el costo directo de insumo es \$2.777.123,23 ([3. Apertura de ofertas/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 8). Precisamente el monto de \$55.542,46 que se indica tanto en el presupuesto detallado de la oferta como de la subsanación es el 2% de \$2.777.123,23. Pero también en la oferta se tiene que el precio de la contratación por los 4 meses es de \$3.986.738,36, [3. Apertura de ofertas/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 8) monto que coincide con lo ingresado en SICOP ([3. Apertura de ofertas/Oferta). De esta forma, los \$55.542,46 corresponden al 1,3932% señalado por PC en su subsanación y por CEO en su recurso. Así las cosas siendo que el monto no ha cambiado, que se ha verificado su trazabilidad, que lo que hizo PC en en subsane fue una aclaración, y que el monto no supera el máximo de ley, se declara **sin lugar** este punto. Es importante advertir que pese a que PC señala que el cuestionamiento es del presupuesto detallado y por lo tanto no procedería considerar para efectos de exclusión, lo cierto es que siendo que la Administración lo solicitó y que los oferentes lo aportaron como parte integral del su oferta, sí puede ser cuestionado y analizado (al respecto véase la resolución R-DGP-SICOP-01604-2024 del 17 de octubre de 2024). **B)**

Sobre la subcontratación y la estructura de costos. **CEO** señala que el rubro de la subcontratación no está incluido dentro de la estructura de precios. Los valores nominales de los costos directos no varían entre la estructura de precios y presupuesto detallado. Sostiene que la estructura de precios no incorpora el valor de la subcontratación, por lo que el precio no es firme ni definitivo. Si se suma los valores de la estructura de precio de \$ 64 793,51 + \$ 15 282,47 + \$ 3 145,97 + \$ 279,98 + \$10 253,26 que se refieren a insumos, mano de obra, gastos administrativos, imprevistos y utilidad, en el mismo orden, se obtiene una sumatoria de **\$ 93 755,19**. Pero si se suma en el presupuesto detallado \$ 64 793,51 + \$ 15 282,47 + \$ 3 145,97 + \$ 279,98 + \$10.253,26; y se incluye los \$ 1 295,87 de la subcontratación, el resultado obtenido es de **\$95.051,06** siendo un valor superior al ofertado. La falta de integración del valor de la subcontratación dentro de la estructura de precios genera una inconsistencia que impide reflejar el costo real de la oferta. **PC** señala que los valores nominales no varían entre la estructura de precios, y el presupuesto detallado. Menciona que por ejemplo los costos directos en la estructura y presupuesto detallado es el mismo: \$64.703.51 y la misma incluye los \$1.295,87 correspondientes al porcentaje de Subcontratos. Agrega que la apelante suma 2 veces los subcontratos. El monto de \$64.793.51 incluye el subcontrato, por lo que sumar nuevamente \$1.295,87 sería duplicar el costo. La

Administración indica que en la estructura de costos no es obligatorio evidenciar el rubro de la subcontratación de forma independiente, ya que puede estar incluido dentro de los rubros mínimos de la estructura solicitada por el artículo 102 del RLGCP. Además, en el presupuesto detallado aportado desde oferta y su respuesta al subsane se evidencia el rubro de la subcontratación. Y aunque no esté muy ordenado, concluye que al sumar los costos de materiales (\$1.295,87), maquinaria y equipo (\$62.201,77), así como el rubro de subcontratos (\$1.295,87) da como resultado la totalidad del costo directo insumos (\$64.793,51). El monto de \$1.295,87 (subcontratación) no debe sumarse como un rubro adicional, si no que está implícito en el monto total de los costos directos de insumos que totalizan \$64.793,51. Al respecto se tiene que de conformidad con el numeral 42 de la Ley General de Contratación Pública (LGCP) y 102 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública (RLGCP) el oferente debe presentar la estructura del precio tanto en términos absolutos como porcentuales. En los contratos de obra pública y para cualquier otro objeto contractual en el tanto se establezca en el pliego de condiciones. Por su parte, el pliego de condiciones estableció que para efectos de verificación del precio, se debía incluir la estructura de costos, indicando como mínimo mano de obra, insumos, gastos administrativos, utilidad, imprevistos y total. En el caso de la firma PC se tiene por acreditado que en su estructura incluyó costos directos, insumo, mano de obra, gastos administrativos, imprevistos, utilidad y total ([3. Apertura de ofertas/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 8). Lo mismo se presenta en la subsanación, en el cual incluye costo directo insumo, mano de obra, gastos administrativos, imprevistos, utilidad y total (Resultado de la solicitud de Información/ Listado de solicitudes de información. Nro de solicitud 755149/ Respuesta a la solicitud de información. Número 16). Véase entonces que desde el punto de vista del ordenamiento jurídico y del pliego de condiciones, la firma PC cumple con el mínimo requerido, de allí que no era obligatorio indicar la subcontratación en dicha estructura de costos. En ese sentido el hecho que no se haya indicado de forma expresa en la estructura, no implica que no esté, ya que puede estar en alguno de esos rubros. Ahora, es en el presupuesto detallado donde se observa que la subcontratación es parte del rubro de costo directo insumos. De esta forma se indica que el monto de subcontratos es de \$55.542, 46. Y es que, aunque el presupuesto detallado no presenta el mejor de los órdenes se ha podido verificar la trazabilidad del monto de costos directos donde está incluido los subcontratos. De esta forma los costos directos están compuestos por materiales: \$55.542,46 + maquinaria y equipo: \$2.666.038,30 y \$55.542,46 de subcontratos. Sumados los anteriores rubros dan

precisamente el total de costos directos indicado en el presupuesto detallado de \$2.777.123,23. Lo mismo ocurre por ejemplo con la línea 1, que indica la apelante CEO. El total de costo directo de insumos es de \$64.793,51, la cual se compone de materiales: \$1.295,87+ maquinaria y equipo \$62.201,77+ \$1.295,87 de subcontratación. De esta forma al sumar el total de costos directos insumo: \$64.793,5, mano de obra: \$15.282,47, gastos administrativos: \$3.145,97: imprevistos: \$279,98, utilidad: \$10.253,26, arroja para la línea uno el monto de \$93.755,20. La confusión que denota CEO es que al estar el rubro de subcontratación indicado en forma independiente y no como parte de los rubros de los insumos, suma de forma adicional \$1.295,87, pese a que como ya se demostró, si se analizan los totales de cada uno de los rubros desglosados en el presupuesto detallado se tiene que dicho monto se encuentra dentro de los \$64.793,51. De esta forma y siendo que se ha podido verificar la trazabilidad de los montos, se concluye que no falta ninguna suma ni se presenta la inconsistencia señalada por la apelante CEO, por lo que se declara **sin lugar** este punto.

2. Garantía de fábrica incompleta de las UPS.

Criterio de la División: el pliego de condiciones establece que la garantía de los equipos debe ser igual al plazo de vigencia del arrendamiento, es decir 44 meses. Además se debe contar con el respaldo del fabricante para el cumplimiento de las garantías. Ahora, **CEO** menciona que el oferente PC presenta una ficha técnica de las UPS que establece que la garantía es de 3 años. Agrega que en la carta del fabricante no se indica su respaldo para la garantía como lo exige el pliego de condiciones y tampoco indica el plazo de garantía, pero la garantía es un elemento esencial. Señala que presentó ante la Administración un documento señalando el incumplimiento, por lo que la empresa PC conocía la situación y tuvo la oportunidad de subsanar, pero como no lo hizo, el momento está precluido. Indica que la Administración le previno sobre la carta del fabricante que debía ser certificada o apostillada. Al respecto se tiene que la oferente PC señaló de forma expresa, en relación con la garantía de servicio "Entendemos, cumplimos y aceptamos" ([3. Apertura de ofertas/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 6). Además se aporta carta de fabricante en donde Smartbitt Technologies indica que PC es canal distribuidor y tiene autorización de servicio. Agrega que el equipo SBNB1800 (1800VA/900W) cumple con la Normativa NOM y que viene con 900Wattios de potencia y cuenta con un tiempo mínimo de respaldo a media carga de 15 minutos ([3. Apertura de ofertas/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 7). Finalmente se incluye ficha técnica que señala 3 años en electrónica y 2 años en baterías ([3. Apertura de ofertas/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 10). Posteriormente la Administración efectuó una solicitud de subsanación en donde, entre otras cosas, se solicitó que respecto a la certificación de fabricante en que se demuestre que es distribuidor autorizado en Costa Rica, se requería que fuera apostillado o consularizado (Resultado de la solicitud de información/ 755149). Pero la prevención no hizo referencia a la garantía de las UPS. Es decir a la firma PC nunca le solicitó referirse sobre el particular, aspecto que confirma la misma apelante CEO en su recurso y la Administración en su respuesta a la Audiencia Inicial. De esta forma, lleva razón la firma PC que siendo que es hasta ahora en el recurso de apelación que se le achaca lo anterior, es en la audiencia inicial el momento procesal para referirse. Aunque CEO hubiera indicado el incumplimiento en sede administrativa, se advierte que no era ni el lugar ni momento para hacerlo. Es hasta el recurso de apelación cuando los potenciales oferentes podrían cuestionar incumplimientos de las partes. De esta forma es a partir de su recurso que se da la posibilidad para PC de demostrar su cumplimiento o subsanar lo indicado. De esta forma el momento procesal no se encuentra precluido como lo hace ver CEO. En ese orden de ideas, se tiene entonces que PC junto a su audiencia inicial al atender el recurso de CEO, incluye una carta del fabricante Smartbitt en que señala que los equipos ofertados cuentan con garantía de fábrica de 48 meses (Detalle solicitud de auto/ 5.2. Documentos adjuntos de la respuesta). Sumado a ello y pese a que la ficha técnica aportada en oferta señalaba 36 meses, tal y como lo señala la Administración, la empresa PC expresamente señaló que aceptaba y cumplía el pliego de condiciones, por lo que, ante 2 manifestaciones contradictorias, aplica el numeral 136 del RLGCP según el cual cuando una oferta presenta 2 manifestaciones contradictorias entre sí, se considerará la que se ajuste al pliego de condiciones. Siendo entonces que la empresa señaló su aceptación y cumplimiento, así como el documento aportado en audiencia inicial, se tiene que cumple el requerimiento, y procede declarar **sin lugar** el punto.

3. Desglose de precio incompleto

Criterio de la División: la apelante CEO indica que conforme con el desglose detallado, PC establece como monto del insumo \$2.777.123,23; no obstante, al revisar el desglose de este rubro, se puede establecer que se integra de dos componentes: 1) Materiales \$55.542,46 y 2) Maquinaria y Equipo \$2.666.038,30. La suma de ambos rubros es de \$2.721.580,76, por lo que existe una inconsistencia de \$55.542,47. Por su parte, **PC** indica que se puede verificar que el monto de \$55.542,47 que reclaman es exactamente el monto de los subcontratos por lo que no existe error en la oferta ni en la información presentada. Ello es un error de la apelante. La Administración señala que en el presupuesto detallado desde oferta existe un monto de \$55.542,46, que corresponde al rubro de subcontratación. Al sumar los costos de materiales, maquinaria y equipo, así como el rubro de subcontratación da como resultado la totalidad del costo directo insumo. Menciona que no se solicitó aclaración ya que, en respuesta a aclaración y subsane aportado por PC Central sobre la estructura y presupuesto detallado, aclara que el 2.0% de subcontratación se calcula sobre los Insumos únicamente ya que dicho monto corresponde al servicio de Apoyo de Mesa de Ayuda de los Equipos y que el 1.3932% de subcontratación se obtiene al realizar dicho ejercicio sobre el monto total de la oferta, lo cual viene a evidenciar que el monto de la subcontratación se incluye como parte del rubro de Insumos. No es correcto lo manifestado por el recurrente, ya que el monto de \$55.542,46 no debe sumarse como un rubro adicional, si no que está implícito en el monto total de los costos directos de insumos por \$2.777.123,23. Al respecto se tiene que el cuestionamiento de este punto se relaciona con el punto uno de este recurso. Tal y como ya se indicó en el presupuesto detallado se observa que la subcontratación es parte del rubro de costo directo insumos. Se advierte una vez más que aunque el presupuesto detallado no presenta el mejor de los órdenes se ha podido verificar la trazabilidad del monto de costos directos donde está incluido los subcontratos. De esta forma los costos directos están compuestos por materiales: \$55.542,46 + maquinaria y equipo: \$2.666.038,30 y \$55.542,46 de subcontratos. Sumados los anteriores rubros dan precisamente el total de costos directos indicado en el presupuesto detallado de \$2.777.123,23. En el punto 1 se hizo incluso el ejercicio para la línea 1, para verificar lo anterior, por lo que se remite a lo indicado en ese punto Por otro lado, y en relación con el argumento de PC que el presupuesto detallado no debe ser cuestionado, véase lo indicado en el punto 1 de la resolución de este recurso. De esta forma y siendo que existe la trazabilidad para verificar que la diferencia que señala CEO es lo correspondiente a subcontratos, que sí son parte de los costos directos, se declara **sin lugar** el punto.

4. Modificación desglose de precio y de la oferta por la opción de compra.

Criterio de la División: la apelante CEO señala que PC incluyó dentro del desglose de costos, los montos de la opción de compra, rubro que era opcional. Al introducirlo dentro de desglose se estaría obligando a la Administración a materializar la opción de compra y realizar los reajustes de precios. Menciona que la Administración le permitió modificar la oferta, y segregar lo correspondiente a la opción de compra, lo cual estima no resulta válido. Dicha modificación evidencia que lo que se ofrecía es un arrendamiento financiero. Por su parte, **PC** indica que el pliego solicita y evalúa el precio de la opción de compra. Por ello se desglosa lo correspondiente al precio de las 44 cuotas en la tabla 1 y en la tabla 3 lo relacionado con la opción de compra. La Administración indica que había solicitado subsanar. Dicho subsane no afecta los precios ofertados correspondientes al arrendamiento de los equipos por los 44 meses, los cuales fueron referenciados desde la oferta, y se mantienen invariables. El desglose de la estructura de los costos y el presupuesto detallado, se requieren únicamente para efectos de una futura solicitud de reajuste de precios, por lo que su presentación posterior no afecta los precios unitarios originalmente cotizados. Agrega, que no se permitió modificar la oferta, sólo fue aportar la estructura de costos y el presupuesto detallado por línea y presentar la estructura y desglose de la opción de compra por aparte, esta última solicitud se realizó a todos los oferentes, incluyendo al recurrente, el cual no aportó el desglose de la opción de compra por aparte. Esto por cuanto la Administración en un inicio no lo solicitó desde el pliego de condiciones, si no que, posteriormente, se percató de la necesidad de contar con dicha información en caso de que al final del plazo del arrendamiento se llegue a ejecutar la opción de compra y sobre esta se requieran posibles reajustes de precio. El hecho que Central de Servicios incluyera dentro de la estructura del precio la opción de compra no obligaba a esa Administración a adquirir los equipos, ya que, los precios ofertados correspondientes al arrendamiento de los equipos tanto unitarios como por los 44 meses, se referencian desde la oferta de PC Central, en documento denominado "Tabla N°1 Precios Sicop", por lo que existe trazabilidad de estos y se evidencia que no fueron modificados. En relación con este punto se tiene que el pliego de condiciones señala que el oferente debe ingresar como precio unitario en el sistema SICOP el monto

total mensual sin IVA, correspondiente a cada una de las líneas, es decir, considerando la totalidad de los equipos por línea y a su vez, debe incluir el Impuesto al valor agregado, IVA, utilizando la casilla que para estos efectos presenta SICOP. Adicionalmente el pliego de condiciones requería adjuntar 3 tablas. La primera de ellas, es el monto a cotizar en SICOP, es decir el precio de la contratación. En dicha tabla se solicitaba el costo unitario de alquiler sin IVA, cantidad de equipos a requerir, costo alquiler mensual por la cantidad de equipos según cada línea sin IVA, el IVA, costo del alquiler mensual por la cantidad total de equipos según cada una de las líneas IVA incluido y finalmente el costo del alquiler total de los equipos para los 44 meses del contrato, con IVA incluido. En dicha tabla se aclara que el costo del alquiler mensual por la cantidad total de equipos para cada línea es lo que se debe ingresar en SICOP, y que el costo de alquiler total incluyendo la totalidad de los equipos para los 44 meses de vigencia del contrato con iva incluido es el monto que debe totalizar SICOP automáticamente en cada línea. En el caso de la firma PC se tiene por acreditado que, dicha empresa en su oferta presentó la tabla 1, correspondiente al monto a cotizar en SICOP, incluyendo las columnas solicitadas en el pliego de condiciones: Línea, costo unitario alquiler mensual sin IVA, cantidad de equipos a requerir por línea, costo alquiler mensual por la cantidad total equipos según cada una de las líneas sin IVA, IVA, costo alquiler mensual por la cantidad total de equipos según cada una de las líneas IVA incluido y coste total incluyendo la totalidad de los equipos para los 44 meses de vigencia del contrato con IVA incluido. Dicha Tabla 1 como se observa es respecto a los 44 meses, y el precio total por los 44 meses incluyendo el IVA de \$4.505.014,35 ([3. Apertura de ofertas/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 2), que coincide con el precio señalado en SICOP: \$3.986.738,36 (sin IVA), y \$4.505.014,35 (con IVA) ([3. Apertura de ofertas/Ofertas). De esta forma hay trazabilidad y claridad del precio ofertado por los 44 meses, sin incluir la opción de compra. Ahora bien, dicha empresa además incluye una estructura de precios (Tabla denominada Desglose integrado de Tabla 1 y tabla 3 según precios incluidos en el sistema de evaluación) ([3. Apertura de ofertas/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 8). En dicho desglose se incluye la estructura de costos tanto de los 44 meses (tabla 1), como de la opción de compra (Tabla 3), así como un total de las 2 tablas, ambas sin el IVA. A partir de lo anterior, CEO manifiesta que el haber establecido en dicho desglose tanto lo correspondiente a los 44 meses como la opción de compra, conlleva que la Administración deba contratar dicha opción de compra pese a que es opcional, con lo que lo convierte en un arrendamiento financiero. Sin embargo, no justifica ni técnica ni jurídicamente cómo o por qué el establecer el dato de la opción de compra conlleva dicha obligación. Véase como se indicó previamente que el precio de los 44 meses está definido tanto en la tabla uno como en el mismo SICOP, montos que además coinciden con dicha estructura de precios. Es decir existe una trazabilidad de dichos montos y lo que el desglose integrado de precios hizo fue unir los montos de las tablas 1 y 3. Es claro, conforme con la cláusula 4.3 Metodología de evaluación, del pliego de condiciones, que la opción de compra si bien está considerada para la evaluación, es un rubro opcional del cual la Administración puede echar mano. Se reitera que a nivel de SICOP y Tabla uno el único precio que debía incluirse era el de las 44 cuotas, tal y como PC lo hizo. Sumado a ello véase que la tabla 3, es una tabla de costo a utilizar en el estudio financiero, siendo que la Administración, tal y como consta en el pliego de condiciones, optó por verificar los precios presentados utilizando el parámetro del 90% establecido en el Decreto 32876-H "Medidas tendientes a evitar el abuso en detrimento del interés fiscal de la figura del Leasing". Pero en este caso CEO no demuestra técnicamente que la oferta de PC sea un arrendamiento financiero, ni cómo a partir de la inclusión en la estructura de precios, lo hace obligatorio y desnaturaliza el arrendamiento operativo. Por otro lado, CEO señala que a PC se le permitió modificar la oferta y segregar lo correspondiente en la opción de compra. No obstante, no justifica ni técnica ni jurídicamente por qué modifica la oferta. En relación a este punto, debe tenerse claro que la Administración solicitó a PC una subsanación. De esta forma, señaló que con la presentación de un único desglose de precio y presupuesto detallado se entiende que para todas las líneas aplicaría el mismo porcentaje para cada rubro que compone tanto el desglose como el presupuesto detallado. Se solicita aclarar si la interpretación era correcta o debía presentar un desglose de precio y presupuesto detallado tanto en porcentaje como en monto para cada una de las líneas sin considerar la opción de compra. Además indicaba que de mantener un sólo desglose de precios y presupuesto con el mismo porcentaje a todas las líneas, se debía subsanar ambas tablas indicando los porcentajes sin contemplar la opción de compra. Ello en virtud de lo solicitado en el apartado 5.9 (Resultado de la solicitud de Información/ Listado de solicitudes de información. Nro de solicitud 755149). Como respuesta de dicha prevención se adjunta un desglose de precio y presupuesto detallado sin considerar la opción de compra (Resultado de la solicitud de Información/ Listado de solicitudes de información. Nro de solicitud 755149/ Respuesta a la solicitud de información. Número 16). En dicho documento se puede verificar que el precio indicado para las 44 cuotas es el mismo de oferta. De esta forma no se modifica el precio de oferta ni el indicado en SICOP. Y el hecho de haber incluido y quitado la opción de compra no afecta el precio cotizado de las 44 cuotas. Incluso la Administración posteriormente solicitó el desglose de la opción de compra a todas las empresas, como fue el caso de CEO. De esta forma la Administración solicitó presentar el desglose de la opción de compra, tanto en porcentaje como en valor absoluto. Señala que dicho desglose no se solicitaba en el pliego, ni tampoco se requirió en una primera prevención, al no existir obligación de aplicarla. Sin embargo, se determina que es preferible rectificar y solicitar a fin de que ante una eventual ejecución de la opción de compra dicho monto pueda ser actualizado (Resultado de la solicitud de información/ Listado de solicitudes de información. Nro de solicitud 828023). Ante dicho requerimiento, CEO remite el desglose de la opción de compra (Resultado de la solicitud de información/ Listado de solicitudes de información. Nro de solicitud 828023/ Respuesta a la solicitud de información). Véase entonces que ante la rectificación de la Administración de requerir dicho desglose, se solicita a CEO lo que PC señaló desde inicio, y lo anterior como se ha indicado, no se justifica cómo desnaturaliza el arrendamiento operativo, por qué es obligatorio de considerarlo, y cómo modifica la oferta o el precio el cual se mantiene. Así las cosas y de lo que viene dicho se declara **sin lugar** este punto.

5. Inconsistencia de los insumos.

Criterio de la División: CEO señala que existe una diferencia entre el monto de referencia en Insumos correspondiente a \$2.777.123,23 y el monto correspondiente a la suma de los costos iniciales de la oferta que es de \$2.773.064,23, hay una diferencia de US \$4.058,94. **PC** indica que Componentes El Orbe pretende comparar los costos directos insumos del presupuesto detallado que incluye materiales, maquinaria equipo, mano de obra y subcontratos de la tabla 1, con la tabla 3 que es el costo inicial que es únicamente la totalidad de los equipos, pero son temas diferentes. Señala que en el caso de la apelante también existe una diferencia, pero por la misma situación de la naturaleza de los datos. La **Administración** señala que conforme con el pliego de condiciones se solicitó en la tabla No. 3 "COSTOS A UTILIZAR EN ESTUDIO FINANCIERO" indicar el costo total inicial de los equipos a la fecha de la apertura de ofertas, con el fin de poder realizar el análisis financiero que determinara el tipo de arrendamiento ofertado. Dicho costo total inicial de los equipos no necesariamente va a coincidir con el monto total de insumos del desglose del precio ya que, dentro de este rubro existen otras variables a considerar según la política financiera de cada uno de los oferentes. Un dato es el costo inicial de los equipos y otro diferente el costo de estos equipos considerando el valor de estos en el tiempo considerado dentro de los costos de los oferentes (es decir durante los 44 meses), ya que, entran en juego una serie de factores externos como lo es la depreciación, entre otros. Dichas consideraciones varían según la forma de cotizar de cada uno de los oferentes. Menciona que si se aplica la misma lógica que explica el recurrente para con su oferta, se evidencia que al sumar el valor inicial de la totalidad de los equipos de las 6 líneas, este da como resultado un monto total de \$2.125.321,65 y al sumar el costo directo de insumos de las líneas, detallado en el subsane del recurrente, se obtiene un monto total de \$2.456.292,62, por lo que igualmente existe una diferencia de \$330.970,97, producto de lo explicado anteriormente. Señala que no está indicando que exista un error en alguna de las dos ofertas, si no que, el precio inicial de los equipos (el cual es utilizado únicamente para el análisis financiero) y el rubro de insumos referenciado en el desglose del precio (el cual es utilizado únicamente para posibles reajustes de precio) no son rubros comparables, es decir no reflejan la misma información y por ende no pueden ser comparados entre sí. En relación con este punto, y tal y como se ha venido señalado a lo largo de esta resolución, se tiene por acreditado que la firma PC los costos directos están compuestos por materiales: \$55.542,46 + maquinaria y equipo: \$2.666.038,30 y \$55.542,46 de subcontratos. Sumados los anteriores rubros dan precisamente el total de costos directos indicado en el presupuesto detallado y estructura del precio: \$2.777.123,23. De esta forma se ha demostrado la trazabilidad de los costos directos. Ahora, en relación con el monto \$2.773.064,23, señalado por CEO, véase que este se encuentra en una tabla diferente, en la tabla 3 que es la tabla a utilizar en el estudio financiero. Es dicha tabla se incluye un costo inicial de la totalidad de los equipos a la fecha de la apertura, y se indica un monto para cada una de las 6 líneas, las cuales sumadas dan \$2.773.064,29, pero véase que dicho monto es respecto únicamente de los equipos, pero los costos directos no se componen únicamente de equipos, tal y como se indicó previamente. Incluso, si se hiciera este mismo ejercicio para la apelante CEO se presenta la misma situación. De esta forma en la tabla 3, si se suma el costo inicial de la totalidad del equipo a la fecha de apertura de ofertas por líneas, da un total de \$2.125.321,15 (3.Apertura de ofertas/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 1). Sin embargo, si se suma el rubro de insumos de todas las líneas, según consta en el subsane 1 de la oferta de CEO (Resultado de la solicitud de Información/. Nro de solicitud 755153/ se obtiene un

monto de \$2.456.292,62. De esta forma, se presenta la misma inconsistencia señalada por CEO en su recurso. Sin embargo, se reitera, ambas sumas incluyen diferentes rubros, por lo que no pueden ser iguales. Así las cosas y de lo que viene dicho entonces, se declara **sin lugar** este punto.

RECURSO DE PC CONTRA CEO

La apelante indica que sólo su oferta cumple, por lo que la omisión de indicar una tasa única para todos los oferentes para efectos comparativos, carece de relevancia. Al traer a valor presente las cuotas del único oferente, no varía ni el precio ni la opción de compra.

1. Estructura y composición de la opción de compra y precio indefinido.

Criterio de la División: como se ha indicado a lo largo de esta resolución, de conformidad con el pliego de condiciones, el oferente debía ingresar como precio unitario en el sistema SICOP, el monto total mensual sin IVA, correspondiente al alquiler de cada línea y debía incluir el IVA, utilizando la casilla para estos efectos. Adicionalmente se solicitaron 3 tablas. La Tabla 1, que era el monto a cotizar en SICOP (es decir las 44 cuotas del arrendamiento) indicaba de forma expresa en una columna cotizar sin IVA y en otra columna se solicitaba el IVA, así como el costo total de cada línea con IVA y el costo total del alquiler con el IVA. Además se solicitaba la Tabla 2 que era el costo por línea, en la cual se solicitaba en una de sus columnas el precio mensual total sin considerar el IVA. Finalmente se incluye la tabla 3, que es costos a utilizar en el estudio financiero, en la cual expresamente no se indica si es con IVA o sin IVA. En esta última tabla se solicita incluir el valor de la opción de la compra. A su vez se tiene que entre la tabla 2 y 3 se presenta una nota y se indica "NO SE DEBE CONSIDERAR EL IVA PARA LA PRESENTE TABLA". Además en el punto 5.9 se solicita el desglose del precio y se advierte que el IVA no es parte del desglose porcentual del precio, además se solicita el presupuesto detallado. Por otro lado en la metodología de evaluación, en el factor precio se establece que se considerará la sumatoria de los flujos de las 44 cuotas de arrendamiento más el monto de la opción de compra, traídos a valor presente. De dichas disposiciones se concluye: el precio de la contratación es el correspondiente a las 44 cuotas, que corresponde a la tabla 1, y debía ser incluido en SICOP. Lo correspondiente a la opción de compra, debía incluirse en la tabla 3 y sería utilizada en la evaluación como parte del rubro del precio. La estructura de precios solicitada en el pliego no se señalaba de forma expresa que fuera tanto para las 44 cuotas como para la opción de compra. Ahora, en el caso de CEO se tiene que incluyó en su oferta económica una estructura de precios, en donde señala de forma expresa que dicha estructura no incluye la opción de compra ([3.Apertura de ofertas]/ Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 1 Oferta económica), lo cual difiere de la forma de cotizar de PC que sí incluyó desde oferta en su estructura de precio lo correspondiente a la opción de compra. Además incorpora la tabla 3 en que se incluye la opción de compra con el costo de cada línea. Ahora, para el caso de CEO se tiene que la Administración efectuó 2 requerimientos de subsanación. En la primera de ellas y en relación con la estructura de costos, le señaló que en dicha estructura no se contemplaban los montos, sólo los porcentajes, pero se debía considerar tanto el monto total cotizado por los 44 meses sin IVA y el porcentaje para cada línea (Resultado de la solicitud de Información/Listado de solicitudes de información: Nro. de solicitud 755153/Detalles de la solicitud de información). En ese sentido véase que la entidad licitante no solicitó nada respecto de la opción de compra en este primer requerimiento de información. Como respuesta a lo anterior, CEO presenta en su respuesta, estructura de costos de las líneas 1 a la 6, tanto en monto como en porcentaje. Así como el presupuesto detallado (Resultado de la solicitud de Información/Listado de solicitudes de información: Nro. de solicitud 755153/Detalles de la solicitud de información/ Respuesta a la solicitud de información). Posteriormente, la Administración hace un segundo requerimiento. En este se solicita presentar el desglose del precio de la opción de compra, tanto en porcentaje como valor absoluto. Agrega que dicho desglose de costos, para la opción de compra, no se solicita desde el documento de especificaciones del pliego de condiciones ni tampoco en la primera prevención realizada, al no existir obligación de la Administración en aplicarla y dado que corresponde a una expectativa, sin embargo, se valora nuevamente y se determina que es preferible rectificar y solicitar la información respectiva, a fin de que ante una eventual ejecución de la opción de compra, dicho monto pueda ser actualizado en función de variaciones económicas, considerando los porcentajes y valores absolutos que se detallen (Resultado de la solicitud de Información/Listado de solicitudes de información: Nro. de solicitud 828023/Detalles de la solicitud de información). En ese orden de ideas, véase, tal y como lo señala la Administración y CEO, que es hasta en un requerimiento de información que la Administración solicita la estructura de precios de la opción de compra, ya que esta no fue requerida en el pliego de condiciones, al ser una expectativa, y que el precio de la contratación correspondía a los 44 meses. Como respuesta al subsane, CEO presenta la estructura de precios de la opción de compra, en que se incluye el monto para cada línea, que al sumar totaliza \$73.969,85 (Resultado de la solicitud de Información/Listado de solicitudes de información: Nro. de solicitud 828023/Respuesta a la solicitud de información). De esta forma, respecto al cuestionamiento de PC que dicha estructura debía incluirse desde oferta no lleva razón. Ahora, PC agrega que se presentan inconsistencias en la presentación y modificaciones en la estructura de la opción de compra de CEO. Se presenta una modificación de la oferta original, por lo que los precios no son firmes ni definitivos. Menciona que en la oferta inicial de Componentes El Orbe, se observa diferentes tablas: Tabla 1: monto a cotizar en SICOP, incluyendo IVA: \$4,903,708.04 precio total sin contemplar el monto de Opción de Compra. Tabla 3: costos a utilizar en el estudio financiero: se observa valor de la opción de compra, pero no hace referencia al IVA. Al formar parte la opción de compra de la evaluación del precio, y considerarse como la cuota 45, se debía ofertar con el IVA. Al no tener trazabilidad que el IVA se encuentra incluido, se debe presumir que lo incluye, conforme el ordenamiento jurídico. Señala que ante el requerimiento de información de la Administración respecto de la opción de compra, CEO presenta los mismos valores de la opción de compra de la tabla 3. Siendo valores con IVA ya que no se hizo la indicación. Pero no cumple con lo solicitado, ya que el punto 5.9 se indica que el porcentaje al IVA no forma parte del desglose porcentual del precio. Pero CEO no acredita la condición de su precio en cuanto al IVA y el pliego lo exigía por separado. Los precios de la opción de compra son diferentes y estima que CEO no atendió correctamente la prevención que solicitaba que se debía incluir los precios sin IVA. Considera que dicha oferta presenta un precio que no es definitivo ni firme, ya que ha presentado 2 precios diferentes, uno con la oferta original y otro al manifestar la estructura de precios de la opción de compra. Menciona que la cuota 45 es parte del precio al establecerse como cuota 45 y de evaluación. **CEO** indica que el pliego solicitaba adjuntar 3 tablas. La tabla 3 no solicitó incluir el IVA. Además el punto 5.9 señala que el IVA no forma parte del desglose porcentual del precio. Indica que la apelante presenta un análisis en el supuesto que el desglose de la estructura incluye el IVA, pero es una especulación. La Administración advierte que el porcentaje del IVA no formaba parte del desglose porcentual. Incluso la Administración en la evaluación le incluye a su oferta el IVA. La **Administración** señala que conforme con el pliego de condiciones, la única tabla en la cual se debía referenciar el IVA era la tabla "TABLA N°1: MONTO A COTIZAR EN SICOP", la cual debía reflejar los montos a incluir en SICOP. Para las tablas denominadas "TABLA N°2: COSTOS DETALLADOS POR LINEA" y "TABLA N° 3: COSTOS A UTILIZAR EN ESTUDIO FINANCIERO", se señala a modo de nota bajo la tabla N°2 y antes de la tabla N° 3, indicando lo siguiente "NO SE DEBE CONSIDERAR EL IVA PARA LA PRESENTE TABLA." Inicialmente no se solicitó el desglose de la opción de compra, porque no se consideró necesario. Posteriormente se valoró y se requirió a todos los oferentes, ante una eventual ejecución de la opción de compra, dicho monto. El subsane solicitado a todos los oferentes, sobre el desglose del precio de la opción de compra, se solicitó según lo establecido en artículo 42 de la Ley General de Contratación Pública y artículo 102 de su Reglamento. Solo Central de Servicios cotiza incluyendo el IVA. Tomando en cuenta lo anterior se compara ambas con el IVA. Los costos ofertados tienen su trazabilidad desde la presentación de las ofertas iniciales, confirmados mediante el análisis de las respuestas a solicitudes de aclaración y subsane. Señala que no es cierto lo indicado por la apelante ya que mediante subsane se confirman los precios de la opción de compra de Componentes. Al respecto se tiene que en el caso de CEO en la tabla 3, presenta el costo de cada línea de la opción de compra que totaliza \$73.969,85 ([3.Apertura de ofertas]/ Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 1 Oferta económica). Mismo monto que indica al presentar su segundo subsane respecto de la estructura de precios de la opción de compra (Resultado de la solicitud de Información/Listado de solicitudes de información: Nro. de solicitud 828023/Respuesta a la solicitud de información). Siendo que es el mismo monto, PC estima que no es correcto toda vez que el monto presentado en la tabla 3 debía incluir el IVA, y el requerimiento de información del subsane era sin el IVA. No obstante tanto Administración como CEO manifiestan que la tabla 3 era sin IVA. De allí que siendo que CEO consideró que la tabla 3 era sin IVA, la opción de compra es consistente tanto en la tabla 3 como en el subsane. Ahora, si bien la nota incluida en el pliego de condiciones entre las tablas 2 y 3 que indicaba "NO SE DEBE CONSIDERAR EL IVA PARA LA PRESENTE TABLA", podría haber generado confusión entre los oferentes, siendo que PC cotizó con IVA y CEO sin IVA la tabla 3, se ha verificado la trazabilidad de los montos de la opción de compra. En ese orden de ideas, recuérdese

que la opción de compra sería considerada para efectos de evaluación, y la Administración evaluó en equidad de condiciones, ya que procedió a agregar el IVA en el caso de CEO. Al respecto, en el documento denominado "Determinación Factor Precio y Metodología y metodología de evaluación.pdf" se observa que la Administración consigna el valor de la opción de compra para cada línea indicado en la tabla 3 de CEO, a partir de lo cual es posible verificar que su sumatoria asciende a \$73.969,85, ahora bien de seguido la Administración procede a agregar el 13% correspondiente al IVA y como resultado a realizar la sumatoria de los valores de la opción de compra con IVA se obtiene un total de \$83.585,93 (\$73.969.85 x 1,13), siendo este valor con IVA el que se emplea al aplicar la metodología de evaluación en el caso de la empresa CEO. (Resultado de la solicitud de verificación/ Listado de solicitudes de verificación. Número de secuencia 1617690/ resultado de la solicitud de verificación o aprobación recibida). Es decir la posible afectación de la cotización de CEO y PC en relación con la opción de compra, únicamente se vería reflejada en la evaluación, no así en el precio cotizado por ambas empresas, que era los 44 meses. Y siendo que la evaluación es precisamente la razón por la que la Administración declara desierto el concurso (y sobre lo que nos referiremos más adelante), el cuestionamiento de PC pierde interés, siendo que el precio como tal fue cotizado en igualdad de condiciones, y la opción de compra no afecta dicho precio. Además que se ha verificado la trazabilidad y consistencia de los montos, y que se ha verificado que la entidad evaluó en igualdad de condiciones. En ese sentido se declara **sin lugar** el punto.

2. Línea 3. Ítem 1. Tarjeta madre.

Criterio de la División: La apelante **PC** sostiene que CEO ofertó para esta línea el equipo HP EliteBook G10, con un procesador Intel Core i5-1345U vPro (Enterprise). No se indicó el socket del equipo, pero queda acreditado que el procesador pertenece a la treceava generación y no a la última. Señala que su importancia es porque se garantiza que los equipos cuentan con procesadores de última generación, pero no lo tiene la tarjeta de componentes El Orbe. El procesador correspondiente a la última generación con un socket que soporte precisamente procesadores de última generación sería el Intel Core Ultra 5-135U. Al momento de la apertura ya existían sockets que soportaban los procesadores Intel Core Ultra como el FCBGA2049. Adjunta certificación de fabricante DELL que indica que el equipo ofertado en esta línea cumple por parte de PC. El de Componentes El Orbe está asociado a generaciones anteriores menos avanzadas. Además el equipo no tiene posibilidad de configurarse. Por su parte, **CEO** indica que la apelante se confunde, ya que se está ante 2 ítems solicitados: tarjeta madre y procesador. El procesador ofertado cumple con el requerimiento. Por otro lado indica que el pliego solicita que el procesador debe soportar los procesadores de última generación, sin que se indique qué generación o del modelo más reciente. Al momento de apertura, el procesador y socket correspondían a la treceava generación, eran los más avanzados, por lo que se cumple. Si bien se presenta certificación del fabricante DELL, el ofrecido es HP. EL fabricante HP no contaba con el modelo en ese entonces. Aunado a ello es importante considerar los artículos 109 de la Ley General de Contratación Pública y 287 de su Reglamento que establecen que la actualización tecnológica corresponde al contratista. En cuanto al link de HP, indica que la apelante omitió señalar que el equipo fue liberado al mercado en junio de 2024, un mes después del cierre del plazo de recepción ofertas. La ficha técnica actualizada señala que las modificaciones son a partir de junio de 2024. La **Administración** señala que se confirma que el socket para el procesador Intel Core Ultra 5 135U es el FCBGA2049 y para el Intel Core i5-1345U, es el FCBGA1744, según consta en los sitios oficiales del fabricante Intel. El socket determina qué procesadores son compatibles con una tarjeta madre específica, ya que es el componente que provee las conexiones eléctricas y mecánicas entre el procesador y la tarjeta madre, por lo que el socket FCBGA2049 no es compatible con el procesador Intel Core i5-1345U al ser este último de una generación inferior y tampoco el FCBGA1744 soporta procesadores de última generación. Sin embargo la Administración considera que la oferta de Componentes El Orbe cumple con el mínimo solicitado. Al respecto, se tiene que el pliego de condiciones establece para la línea 3: arrendamiento de 18 portátiles ultradelgadas, en su ítem 1, que se debía incluir para la tarjeta madre: "Socket que soporte los procesadores de última generación". Pero a su vez indicó que el procesador que se requería era Intel Core i5-1345U VPro (Enterprise), igual o superior o procesador AMD Ryzen 5 Pro 7530U Dash igual o superior. De esta forma ambos requerimientos deben verse de forma conjunta, ya que para cada procesador existe un determinado socket. Sumado a ello véase que cuando se indica de última generación, no se establece si es respecto del fabricante de los equipos o el ensamblador. En el caso de la firma CEO se tiene que ofertó HP Elitebook 640 G10 ([3. Apertura de ofertas]/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 2 OFERTA COMPLETA. Anexo 6). Ahora, respecto de los cuestionamientos de PC, no debe olvidarse que conforme con el ordenamiento jurídico, el recurso debe estar debidamente justificado y aportar prueba idónea. En este caso, PC presenta una carta de Dell para demostrar que el procesador de última generación al momento de la apertura es el Intel Core Ultra 5 135U con socket FCBGA2049 (Consulta detallada del recurso. 5. Documentos adjuntos y pruebas), el cual difiere de la empresa CEO. No obstante tal documento no resulta idóneo para este caso, toda vez que tal y como ya se indicó, la firma CEO no ofertó equipos DELL, sino HP. De allí que por el hecho que DELL cuente con dicho procesador y socket no implica, ni se demuestra por parte de PC, que sea la misma situación para los equipos ofertados por CEO, que son HP. Sumado a ello, presenta una serie de links, que tampoco por sí mismo son prueba suficiente, ya que los mismos corresponden a un momento específico, se desconoce su fuente y fecha de la consulta del link. Ahora véase que en el caso de CEO ofertó el equipo HP Elitebook 640, con procesador: 13va generación Intel Core™ i5-1345U Intel SIPP/v Pro Enterprise, y socket compatible FCBGA1744 ([3. Apertura de ofertas]/Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 2 OFERTA COMPLETA. Anexo 6). Precisamente CEO oferta el procesador solicitado en el pliego, y como se indicó lo oferta con el socket que le resulta compatible. De esta forma se estima, tal y como lo indica la Administración, que CEO se ajusta al requerimiento mínimo del pliego, sin que PC haya hecho referencia a lo anterior. Siendo ello así se declara **sin lugar** el punto.

Finalmente y pese a que la empresa PC manifiesta que el recurso de CEO es temerario, no lo fundamenta y demuestra el por qué lo es. Siendo ello así se declara **sin lugar** por falta de fundamentación.

En vista que todos los incumplimientos señalados por las empresas apelantes han sido declarados sin lugar, se tiene 2 ofertas elegibles y por ende debe correrse el sistema de evaluación, sistema cuestionado por la propia Administración, se procede su análisis.

B) Sobre la aplicación del sistema de evaluación

Razones declaratoria infructuoso

Criterio de la División: En el caso bajo estudio y como ya se indicó la Administración declara desierto el concurso ([4. Información del acto final/ Acto final). No obstante, tanto CEO como PC no comparten tal declaratoria. De esta forma sostienen que sólo su oferta quedaría elegible, por lo que no se hace necesario aplicar el sistema de evaluación. Sin embargo y como se dijo líneas atrás, ambas empresas son elegibles. Por lo que debe aplicarse el sistema de evaluación, sistema que la Administración estima que está mal y CEO no comparte. Sobre el punto, **CEO** manifiesta que la motivación del acto de declaratoria de desierto no es correcta. De esta forma señala que la Administración aplicó de forma incorrecta el artículo 210 del RLGP. Sostiene que dicho artículo es de aplicación exclusiva para los arrendamientos financieros y no para los operativos como este procedimiento, como sustento de su argumento aporta criterio de Grant Thornton Costa Rica. Agrega que el numeral hace referencia a procedimientos de compra, aspecto que no resulta aplicable a un arrendamiento operativo. Indica que la invocación a dicha norma genera un vicio de nulidad evidente y manifiesta del análisis integral y por ende del acto que declara desierto. Considera que no hay un error en el pliego de condiciones, no se debe aplicar el sistema de evaluación con una misma tasa de descuento porque dicho artículo no le resulta aplicable. Menciona que el sistema de evaluación en cuestión ha sido utilizado en otros procedimientos de la Administración. Señala que en el año 2019 la empresa PC fue adjudicada. De esta forma si se valora el monto de esa contratación, y se disminuye la cantidad de equipos dejando los mismos de esta nueva contratación, su oferta resultaría menos costosa. Por su parte la **Administración** señala que el numeral 210 del RLGP no hace distinción a qué tipo de arrendamiento debe aplicarse, por lo que no sólo es al financiero. Menciona que en el presente caso se referenció una tasa de interés incorrecta al señalar que sería la que cotiza cada oferente, cuando debió ser considerada en la aplicación del factor precio, una tasa de interés definida por la Administración en el pliego. Agrega, que la Administración se encuentra facultada para rectificar sus errores, por lo que, al percatarse del vicio, declara desierto el trámite, con el fin de realizar un nuevo procedimiento y enmendar el error. Menciona, que ha empleado este sistema de evaluación en otros trámites de arrendamiento operativo, pero en éstos, sólo ha resultado admisible un oferente, por lo que se hace innecesaria la aplicación de la metodología de evaluación. Aspecto que no se da en este caso. Sostiene que la motivación para declarar desierto el concurso, no se relaciona con el tipo de arrendamiento requerido, sino que por error se

referenció una tasa de interés incorrecta al señalar que sería la cotizada por cada oferente, cuando lo que corresponde es que la Administración sea quien defina una tasa. De acuerdo al ejercicio desarrollado por la Administración al aplicar la metodología de evaluación en el factor precio, al hacer la sumatoria de las 44 cuotas del arrendamiento más la cuota 45 de la opción de compra, da como resultado que la oferta con mayor puntaje es considerablemente más onerosa que la otra, razón por la cual se determina que existe un vicio en el pliego de condiciones, que va en detrimento de un correcto manejo de los recursos públicos. Por otro lado indica que la comparación de precios que efectúa la apelante con otro procedimiento lo hace sin considerar otros factores. Además, no comprende la intención de la comparación. A su vez, la Administración nunca indicó que el precio cotizado fuera excesivo o irrazonable, sino que en virtud de un vicio en el pliego, genera que se otorgue mayor puntaje a la oferta más cara. Al respecto se tiene que de conformidad con el artículo 139 del RLGP, si existen ofertas elegibles, como en este caso, pero por razones de protección al interés público así se recomienda, la Administración mediante acto motivado puede declarar desierto el concurso. En estos casos se debe dejar constancia de los motivos de interés público considerados para adoptar la decisión. De allí que resulta necesario verificar si el acto que declara desierto se encuentra debidamente fundamentado. Conforme con lo señalado en el SICOP, se indica que en el análisis integral se establece que al momento de aplicar la metodología de evaluación se concluye que existe un vicio en el pliego de condiciones, específicamente en el factor precio, lo que deriva en otorgar un mayor puntaje a una empresa que ofrece un precio superior que la otra, sin justificación o beneficio para la Administración. Se evidencia un error que no permite gestionar la evaluación del factor precio de forma justa y congruente al monto cotizado debido a la aplicación de la tasa de interés dada por cada oferente y no a una única tasa definida precisamente por la Administración según lo establece el artículo 210 del RLGP, lo cual deriva que la Administración incurra en un mayor gasto (Resultado de la solicitud de verificación/ Listado de solicitudes de verificación. Número de secuencia 1617918/ Detalles de la solicitud. Contenido de la solicitud). A su vez, en el Análisis Integral 2023LY-000002-0009100001 se señala que realizada la comparación de las ofertas elegibles se advierte un error, ya que para la aplicación del estudio financiero, a fin de determinar el tipo de arrendamiento, sí corresponde utilizar la tasa de descuento indicada por cada oferente. Pero para el factor precio de la metodología de evaluación es preciso aplicar la técnica financiera, pero con una misma tasa de descuento para todos los oferentes, la cual debió ser definida por la Administración, tal y como lo señala el numeral 210 del RLGP. Pues el resultado en este caso obedece a la aplicación de la tasa de interés con la que cotiza cada oferente, impidiendo una comparación en igualdad de condiciones y resultando que no precisamente se obtenga la mayor puntuación en el factor precio, aunque se cotice un monto más favorable para la Administración. Al aplicar la metodología de evaluación, se concluye que existe un vicio en el pliego, en el factor precio, lo cual conlleva a la posibilidad de otorgarle la totalidad de puntos a una empresa que ofrece un precio mayor sin justificación o beneficio para la Administración. El interés público para declarar desierto radica en el resguardo de los recursos económicos, ya que de continuar con el procedimiento, implica adjudicar a una empresa, que no permite gestionar la evaluación del factor precio de forma justa. La Administración incurre en un mayor gasto, ya que al realizar la comparación de las ofertas pagaría más a la adjudicataria (Resultado de la solicitud de verificación/ Listado de solicitudes de verificación. Número de secuencia 1617918/ Detalles de la solicitud.[2. Archivo adjunto]No. 2). Véase entonces que toda Administración se encuentra facultada para declarar desierto un procedimiento. En este caso, la entidad licitante ha señalado que al momento de efectuar la evaluación se percata que lo establecido para el rubro precio presenta un error. En ese sentido, el pliego de condiciones indicó para la evaluación del precio: que se consideraría la sumatoria de los flujos de las 44 cuotas de arrendamiento (monto total de la cuota de arrendamiento mensual que incluye todos los rubros o costos indicados en el pliego), más el monto de la opción de compra (considerada como la cuota 45 para efectos de cálculo), traídas a valor presente a la tasa de interés indicada por cada oferente en la tabla 3. Y es que si bien la Administración indica que se presenta un error que no permite gestionar la evaluación del factor precio de forma justa y congruente al monto cotizado debido a la aplicación de la tasa de interés dada por cada oferente y no a una única tasa definida precisamente por la Administración según lo establece el artículo 210 del RLGP, artículo que es cuestionado por CEO, lo cierto es que más allá de la figura del arrendamiento operativo o financiero, en la especie se presenta una imposibilidad, como lo indica la propia Administración, de poder evaluar en términos de igualdad ambas ofertas. De esta forma al hacer referencia el pliego de condiciones a la tasa de interés indicada por cada oferente, no permite evaluar en términos de igualdad. La técnica financiera establecida en el pliego pretende descontar los flujos de las cuotas de arrendamiento y la opción de compra del negocio sin aplicar una tasa igualitaria para todos los oferentes. En el caso de CEO señaló un 14% ([3, Apertura de ofertas]/ Detalle documentos adjuntos a la oferta. No.1), y en el caso de PC indicó un 11% ([3, Apertura de ofertas]/ Detalle documentos adjuntos a la oferta. No. 5) lo que hace imposible aplicar el sistema de evaluación en igualdad de condiciones, contraviniendo los principios de contratación administrativa tales como el de eficiencia, eficacia e igualdad. Cabe señalar que por lo antes expuesto, considera este órgano contralor que deviene innecesario referirse por el fondo al criterio técnico aportado por CEO. En ese sentido, este órgano contralor estima que la declaratoria de desierto se encuentra debidamente fundamentada por lo que se declara **sin lugar** el punto. Así las cosas y de todo lo que se ha indicado a lo largo de esta resolución procede declarar **sin lugar** los recursos interpuestos por PC y CEO. Finalmente y se advierte que si la Administración en un futuro pretende efectuar un arrendamiento operativo con opción de compra como lo permite el ordenamiento jurídico, deberá justificar y analizar el por qué del requerimiento de dicha opción de compra.

5. Aprobaciones

Encargado	FERNANDO MADRIGAL MORERA	Estado firma	La firma es válida
Fecha aprobación(Firma)	05/05/2025 13:13	Vigencia certificado	17/05/2024 15:22 - 16/05/2028 15:22
DN Certificado	CN=FERNANDO MADRIGAL MORERA (FIRMA), OU=CIUDADANO, O=PERSONA FISICA, C=CR, GIVENNAME=FERNANDO, SURNAME=MADRIGAL MORERA, SERIALNUMBER=CPF-02-0652-0911		
CA Emisora	CN=CA SINPE - PERSONA FISICA v2, OU=DIVISION SISTEMAS DE PAGO, O=BANCO CENTRAL DE COSTA RICA, C=CR, SERIALNUMBER=CPJ-4-000-004017		
Encargado	ELARD GONZALO ORTEGA PEREZ	Estado firma	La firma es válida
Fecha aprobación(Firma)	05/05/2025 15:35	Vigencia certificado	21/05/2024 15:18 - 20/05/2028 15:18
DN Certificado	CN=ELARD GONZALO ORTEGA PEREZ (FIRMA), OU=CIUDADANO, O=PERSONA FISICA, C=CR, GIVENNAME=ELARD GONZALO, SURNAME=ORTEGA PEREZ, SERIALNUMBER=CPF-01-0931-0970		
CA Emisora	CN=CA SINPE - PERSONA FISICA v2, OU=DIVISION SISTEMAS DE PAGO, O=BANCO CENTRAL DE COSTA RICA, C=CR, SERIALNUMBER=CPJ-4-000-004017		
Encargado	ALFREDO AGUILAR ARGUEDAS	Estado firma	La firma es válida
Fecha aprobación(Firma)	05/05/2025 17:22	Vigencia certificado	16/11/2023 15:59 - 15/11/2027 15:59
DN Certificado	CN=ALFREDO AGUILAR ARGUEDAS (FIRMA), OU=CIUDADANO, O=PERSONA FISICA, C=CR, GIVENNAME=ALFREDO, SURNAME=AGUILAR ARGUEDAS, SERIALNUMBER=CPF-01-1249-0197		
CA Emisora	CN=CA SINPE - PERSONA FISICA v2, OU=DIVISION SISTEMAS DE PAGO, O=BANCO CENTRAL DE COSTA RICA, C=CR, SERIALNUMBER=CPJ-4-000-004017		

6. Notificación resolución

Fecha/hora máxima adición aclaración	08/05/2025 23:59		
Número resolución	R-DCP-SICOP-00745-2025	Fecha notificación	05/05/2025 18:20