

## MUNICIPALIDAD DE CURRIDABAT

### El Concejo de Curridabat:

#### CONSIDERANDO:

I.- El régimen municipal se constituye en el último eslabón del sistema político costarricense, es decir, en la representación política-administrativa-gubernamental más cercana a las y los ciudadanos, mediante el cual se puede establecer una relación más directa y "realimentativa" con las personas y organizaciones que forman parte de los diferentes cantones del país. Dicha "cercanía geográfica" permite (al menos teóricamente) un mejor conocimiento de los problemas, necesidades, expectativas y propuestas del municipio en el que se inscribe cada gobierno local; sin embargo, esta posibilidad ha encontrado serias restricciones que han obstaculizado o minimizado su operacionalización, particularmente en un contexto caracterizado por la existencia de un pronunciado centralismo y de la ausencia de recursos económicos suficientes.

II. Lo anterior ha provocado, entre otros supuestos, un debilitamiento progresivo del gobierno local, pues la reducción de sus funciones y los escasos recursos humanos, materiales y financieros con que cuenta le impiden satisfacer eficiente y eficazmente las demandas de la población a la cual representa. Tal incapacidad es el resultado de la confluencia de una serie de factores sociopolíticos que marcaron desde mediados del siglo pasado (período en que se inicia la tendencia centralista) el desarrollo del Estado costarricense y, especialmente, el quehacer y alcances del régimen municipal que en él se impulsó. Estos elementos han contribuido al establecimiento de municipalidades "desposeídas" de su autonomía política y financiera, y de su capacidad administrativa para planificar y evaluar sus actividades, mantener sus vínculos con la población, y superar la posición subordinada a la que el Estado las ha desplazado, al "sustraerles" muchas de sus competencias, acaparar gran parte de los recursos disponibles, y favorecer sistemas de control asfixiantes.

III. Las circunstancias apuntadas han llevado a la municipalidad a una "crisis de gestión de las expectativas locales". Esto por cuanto, se encuentran diversas imposibilidades (tanto materiales como técnicas) para atender las múltiples peticiones de la población, debiéndose generar innovaciones en la prestación de los servicios, y tomar parte en la construcción de la política social local.

IV. El fortalecimiento del régimen municipal depende, en gran medida, de que éste disfrute de un nivel de autonomía que le permita ejercer la toma de decisiones de acuerdo con los recursos disponibles, las competencias que le corresponden y las necesidades y demandas del municipio.

En lo que respecta al plano legal, figuran una serie de recientes normativas que vienen a fortalecer el marco jurídico dentro del cual la municipalidad debe desempeñarse. Uno de estos instrumentos legales es el Código Municipal aprobado el 23 de abril de 1998, en el que se rescata su autonomía política, administrativa y económica; la responsabilidad de fomentar la participación activa, consciente y democrática del pueblo en

las decisiones del gobierno local, y la importancia de la coordinación interinstitucional. Esto coadyuvaría a la instauración de gobiernos locales más participativos y eficientes en la prestación de servicios de carácter social, con lo que sería posible trascender sus funciones tradicionales y facilitar procesos de respuesta más integrales construidos con las y los ciudadanos.

Además, han entrado en vigencia otras leyes que le asignan mayores responsabilidades a la municipalidad, tales como el Código de la Niñez y la Adolescencia, la Ley contra la Violencia Doméstica, la Ley de Igualdad de oportunidades para las personas con discapacidad y otras legislaciones en materia ambiental, mismas que no corresponde abordar en este texto pero que resultan fundamentales para su "quehacer social" a mediano y largo plazo y últimamente la 8828, Ley Reguladora de la Actividad de las Sociedades de Economía Mixta, cuyo objeto es la ejecución de las obras necesarias y prioritarias para el desarrollo de la comunidad y las de servicios públicos locales, con el fin de satisfacer, oportuna y adecuadamente, los intereses de los munícipes.

V. El Código Municipal vigente, la Ley 7794, en el título IV, denominado "Hacienda Municipal", dispone una serie de instrumentos jurídicos para conformar e incrementar su patrimonio, recaudar sus respectivas tasas y coadyuvar a la buena gestión pública de los servicios públicos que se le han encomendado.

VI. La Ley 8828, Ley Reguladora de la Actividad de las Sociedades de Economía Mixta, en su artículo 7, establece la figura de las alianzas estratégicas, con personas jurídicas o físicas, públicas o privadas, en aras de cumplir con la buena gestión de los potestades y atribuciones que se han mencionado líneas atrás, constituyéndose en un instrumento muy importante para que la Municipalidad pueda velar por los interés colectivos locales, para lo cual se debe de establecer una regulación mínima que defina las pautas a seguir cuando se realicen este tipo de negocios jurídicos,

#### **POR TANTO:**

El Concejo de Curridabat, según consta en el artículo 2°, capítulo 3°, del acta de la sesión ordinaria N° 067-2011, del 11 de agosto de de 2011, acuerda dictar el presente reglamento en virtud de la facultad que otorga el Estado Costarricense, conforme a las bases del régimen municipal que son reconocidas a los municipios, tanto en la Constitución Política, Artículos 169 y 170; así como en los Artículos 2, 3, del Artículo 4, incisos a), c), f) y 13 del Código Municipal.

#### **Reglamento de Alianzas Estratégicas y Asociaciones Público - Privadas de las Sociedades Públicas de Economía Mixta de Curridabat.**

(Consulta pública no vinculante: La Gaceta 174 del 9 de septiembre de 2011. Segunda publicación: La Gaceta 206 del 27 de octubre de 2011)

#### **CAPÍTULO I**

#### **Disposiciones Generales**

#### **Artículo 1. - Objeto.**

1. El presente Reglamento regula la actividad contractual relacionada con cualquier forma de alianza estratégica o

asociación público - privada, que suscriban, dentro del ámbito de sus competencias, las Sociedades Públicas de Economía Mixta constituidas por la Municipalidad de Curridabat, en adelante SPEM, con entidades públicas o privadas, nacionales o extranjeras en el cantón de Curridabat.

2. Las SPEM quedan facultadas para establecer alianzas estratégicas con instituciones públicas y del sector privado, nacionales o extranjeras, con el fin de desarrollar los proyectos necesarios para brindar los servicios y cumplir con los fines que les han sido encomendados.
3. La facultad de establecer alianzas estratégicas se encuentra excluida de los principios y procedimientos de la Ley de Contratación Administrativa y su reglamento, sin perjuicio de la fiscalización posterior que realice la Contraloría General de la República.

#### Artículo 2-**Definición.**

Se entiende por alianza estratégica cualquier tipo de asociación o convenio, materializada en un contrato de larga duración, por medio del cual una o más SPEM se unen a una o más entidades públicas o privadas, con el fin de obtener - con los aportes de cada una de ellas-, ventajas competitivas que no se alcanzarían individualmente en el corto plazo utilizando los mecanismos ordinarios de contratación pública.

#### Artículo 3-**Fines perseguidos.**

1. El objeto de la alianza estratégica respectiva deberá ser congruente con los fines y las actividades mercantiles autorizadas por la Ley, el Pacto Constitutivo de la SPEM y el presente reglamento.
2. Con ese fin, en cada alianza estratégica deberán tomarse en cuenta los siguientes elementos:
  - a. Considerar el retorno de la inversión u otros indicadores financieros que aseguren la rentabilidad y sana administración de los recursos de la SPEM,
  - b. Orientar y estimular la estructura productiva regional, proyectada a la comercialización nacional e internacional,
  - c. Considerar, si es posible técnica y económicamente, las políticas públicas adoptadas en el seno del Concejo Municipal de Curridabat,
  - d. Fomentar y diversificar la comercialización nacional e internacional de bienes y servicios,
  - e. Considerar la transferencia y distribución de riesgos del proyecto,
  - f. Considerar los beneficios y ventajas esperados de la alianza en relación con los mecanismos ordinarios de contratación pública,

g. Incorporar la calificación de interés público del proyecto.

#### Artículo 4-**El Socio Estratégico.**

1. El socio estratégico podrá ser una o varias instituciones públicas y/o del sector privado, personas físicas o jurídicas, nacionales o extranjeras, o un consorcio que agrupe cualquier combinación de aquellas.
2. Cuando el socio estratégico se presente como un consorcio deberá cumplir con las formalidades establecidas en los artículos 72 y siguientes del Reglamento a la Ley de Contratación Administrativa.
3. Para efectos de seleccionar el aliado o socio estratégico, la SPEM deberá valorar, como mínimo, los siguientes criterios:
  - a. **Capacidad técnica:** Se refiere al conocimiento técnico individualizado para cada acuerdo de alianza empresarial.
  - b. **Criterio del cliente y mercado potencial:** Interés manifiesto en una solución integral que pueda darse a través de una alianza empresarial, que sean del interés de un cliente calificado o segmento de mercado.
  - c. **Capacidad financiera y económica:** Se refiere a la capacidad financiera y económica que posee el posible aliado para afrontar las obligaciones contraídas con la alianza en el tiempo establecido.
  - d. **Capacidad jurídica:** Se refiere a la capacidad de la empresa para contratar con el sector público y la comprobación de que no media en la alianza ningún tipo de incompatibilidad, prohibición o inhabilitación.
4. En casos muy calificados, la capacidad técnica y financiera del socio estratégico podrá ser acreditado por medio de declaración jurada o por medio de su casa matriz o sociedad de control.
5. Se presume la capacidad de actuar de los representantes del socio estratégico, sin perjuicio de los mecanismos de control posterior que realicen las entidades competentes o la misma SPEM.

#### Artículo 5-**Incompatibilidades.**

1. No podrán participar como socios estratégicos de la SPEM las empresas en cuyo capital posean acciones los alcaldes municipales propietarios o vicealcaldes, los intendentes y vice intendentes municipales, los regidores propietarios o suplentes, los síndicos propietarios y suplentes, los empleados directos de las municipalidades y los parientes por afinidad o consanguinidad, hasta el tercer grado inclusive, de estos funcionarios o empleados.

2. No podrán participar como socios estratégicos de la SPEM aquellas personas cubiertas por el régimen de prohibiciones del artículo 22 de la Ley de Contratación Administrativa.
3. Los socios estratégicos de la SPEM deberán estar al día en sus obligaciones con la Caja Costarricense del Seguros Social.
4. Las anteriores condiciones deberán ser acreditadas por medio de declaración jurada.

## **CAPÍTULO II**

### **Del caso de negocio**

#### **Artículo 5-Del contacto inicial.**

1. Toda solicitud se gestionará a través del órgano o dependencia de la SPEM conformada para tales efectos o, en su defecto, a través de su Junta Directiva, la cual, con la ayuda de los funcionarios de aquella y/o de la municipalidad, brindará y facilitará el apoyo necesario al potencial socio estratégico para preparar el caso de negocio así como el esquema de alianza estratégica o asociación público privada que mejor se adapte al proyecto a desarrollar.
2. Se autoriza al Presidente de la Junta Directiva y al Alcalde Municipal, este último en su condición de representante del capital accionario de la municipalidad, para suscribir los acuerdos de entendimiento o las cartas de intenciones necesarias para el trámite efectivo de las negociaciones o tratativas preliminares con los potenciales socios estratégicos.

#### **Artículo 6-Confidencialidad.**

1. Salvo disposición en contrario, toda iniciativa de alianza estratégica o asociación público privada lleva implícito un acuerdo de protección de información confidencial de las partes en relación con la información técnica y financiera del potencial socio estratégico.
2. Cualquier otro tema que se considere confidencial deberá respaldarse y justificarse por medio de un acuerdo firmado al efecto por el Presidente de la Junta Directiva de la SPEM y el representante legal del potencial socio estratégico.
3. El deber de confidencialidad abarca todas las etapas de la alianza estratégica e involucra a los distintos órganos y/o entes públicos y/o privados que intervengan en el proceso.
4. El deber de confidencialidad deberá mantenerse independientemente de que la alianza estratégica se concrete.

#### **Artículo 7-Elaboración del caso de negocio.**

1. Como requisito indispensable para efectos de someter a consideración de la SPEM una iniciativa privada de alianza estratégica, el potencial socio estratégico deberá elaborar bajo su costo y riesgo el estudio de caso de negocio propuesto y sus estudios de factibilidad.
2. El estudio del caso de negocio incorporará cuando sea posible, de acuerdo a la naturaleza del negocio, los siguientes aspectos:

a) Descripción del Proyecto

- i. Nombre y Descripción General
- ii. Justificación de Interés Público
- iii. Análisis de beneficios esperados
- iv. Vehículo propuesto para el desarrollo de la Alianza
- v. Ubicación, propiedades afectadas y necesidad de realizar expropiaciones
- vi. Obras y servicios de la alianza estratégica
- vii. Inversión estimada y medios propuestos para el financiamiento
- viii. Instituciones públicas involucradas
- ix. Cronología de actividades

b) Matriz de Riesgos

- i. Estudio de análisis de riesgos
- ii. Esquema de asignación de riesgos
- b. Estudios de Factibilidad
  - i. Estudios legales
  - ii. Estudios técnicos
    1. Estudios físicos
    2. Diseño e ingeniería
    3. Equipo
    4. Análisis de Alternativas
  - iii. Estudios económico-financieros
    1. Estudio de mercado
    2. Supuestos económicos y financieros
    3. Modelo financiero

4. Análisis y sensibilidad y escenarios

iv. Evaluación ambiental y social

v. Plan de gestión del riesgo

c. Condiciones generales

i. Resolución alterna de conflictos

ii. Apoyo requerido de la SPEM

**Artículo 8-Cooperación público - privada**

1. Con el fin de concretar la alianza propuesta, la SPEM podrá realizar cualquier tipo de aporte en la elaboración del caso de negocio y los estudios de factibilidad.
2. La SPEM deberá colaborar con el potencial socio estratégico con el fin de facilitarle la información que pudiese requerir para el desarrollo de sus estudios.
3. La cooperación público-privada se considerará como uno de los principios rectores en la tramitación de las Alianzas Estratégicas y otras formas de Asociación Público Privada, a que se refiere el presente reglamento.

**Artículo 9-Análisis del caso de negocio.**

1. En la fase de estudio del caso de negocio, la Junta Directiva o la Asamblea de Socios, según determine el Pacto Constitutivo, deberá contratar o conformar, según corresponda, a un grupo interdisciplinario responsable de analizar el caso de negocio presentado por el potencial socio estratégico.
2. Según la periodicidad que determine la SPEM, el grupo interdisciplinario deberá presentar sobre el avance del análisis del caso de negocio así como dar respuestas a todas las inquietudes formuladas por la Asamblea de Socios.

**Artículo 10-Análisis de formalidades**

1. Dentro del plazo de quince días hábiles a partir de la presentación del caso de negocio del proyecto de iniciativa privada, el grupo interdisciplinario responsable revisará si los antecedentes y estudios se ajustan a lo establecido en el presente Reglamento y a la regulación de la SPEM, y lo comunicará al potencial socio estratégico.
2. En el caso de comprobarse que la información o documentación aportada está incompleta, o que se requiere de alguna aclaración o información adicional para efectos de determinar claramente la viabilidad del proyecto, el potencial socio estratégico deberá entregar la información requerida o la aclaración en un plazo no menor de diez días hábiles desde la recepción de la notificación que así se lo solicita.

3. En el caso que la información o documentación adicional no sea presentada dentro de plazo conferido se tendrá por no efectuada la presentación del caso de negocio.

#### Artículo 11-**Recomendación final**

1. Dentro del plazo de cuarenta y cinco días hábiles, contados desde la recepción del caso de negocio o desde la recepción de las aclaraciones o información adicional solicitada, el grupo interdisciplinario responsable emitirá de forma motivada una resolución a la Junta Directiva o a la Asamblea General de Accionistas, según corresponda, con su respectivo análisis y recomendación.
2. A solicitud del grupo interdisciplinario responsable, el plazo del párrafo anterior podrá ser prorrogado mediante resolución fundada de la Junta Directiva o a la Asamblea General de Accionistas, según corresponda, hasta por otros cuarenta y cinco días hábiles, si ello fuere necesario dada la complejidad del proyecto.

### **CAPÍTULO III** **De la aprobación y formalización**

#### Artículo 12.-**Aprobación del caso de negocio.**

1. La justificación de formar la alianza estratégica respectiva deberá encontrar asidero legal en los artículos 2 y 5 de la Ley Reguladora de la Actividad de las Sociedades Públicas de Economía Mixta e incluir un análisis detallado de las ventajas y beneficios esperados.
2. La decisión de formar la alianza estratégica deberá ser autorizada por dos terceras partes del total de los miembros del concejo municipal e incorporar la justificación debidamente aprobada por la Junta Directiva o la Asamblea General de Accionistas, según corresponda.

#### Artículo 13.-**Formalización.**

1. Las alianzas empresariales o asociaciones público privadas se materializarán por medio de un contrato, que deberán contener al menos los siguientes aspectos:
  - a. Alcance y objetivos.
  - b. Obligaciones y derechos de las partes.
  - c. Plazo de la asociación y posibles prórrogas.
  - d. Estimación económica y distribución de utilidades.
  - e. Garantías y seguros.
  - f. Cesión de la Alianza.
  - g. Régimen sancionador y régimen de control.
  - h. Informes de la Gerencia de Proyecto.
  - i. Resolución alterna de conflictos.
  - j. Resolución y rescisión de la Alianza.
  - k. Supuestos de renegociación y modificación de la Alianza.
  - l. Mecanismos para la entrada y salida de los socios de la Alianza.



m. Supuestos de terminación anticipada de la Alianza.

2. El Presidente de la Junta Directiva será el competente para la formalización del contrato que materialice la alianza estratégica.

**Artículo 14.-Propiedad.**

1. Los acuerdos de asociación empresarial o de colaboración deberán determinar con claridad los derechos de propiedad intelectual de las partes sobre los productos que se creen o produzcan, como resultado de la misma.
2. La propiedad de los bienes objeto de la alianza empresarial deberá ser determinada en función de dar continuidad de los servicios prestados.
3. En el acuerdo respectivo deberá determinarse de forma clara la titularidad de los bienes que se obtengan durante la alianza empresarial.

**CAPÍTULO IV**

**De la ejecución de las alianzas**

**Artículo 15.-La Unidad de Control**

1. Para efectos de la ejecución de la alianza estratégica, la SPEM deberá contar con un órgano o unidad preexistente o de nueva creación, conformado con el propósito especial de fiscalizar el cumplimiento de la alianza estratégica.
2. En el seno de esta unidad u órgano de control deberán estar cubiertas, al menos, las especialidades técnica-operativa, jurídica, y económica-financiera, y deberá existir una Gerencia de Proyecto.
3. Las funciones de la Unidad de Control deberán ser establecidas en el respectivo contrato de Alianza Estratégica.

**Artículo 16.-Composición y nombramiento**

1. Los profesionales integrantes de unidad u órgano de control deberán poseer reconocida honorabilidad, idoneidad y competencia profesional en la(s) actividad(es) que constituyen el objeto de la alianza estratégica cuyo control le corresponde, así como en aquellas conexas a ésta(s).
2. Los profesionales responsables de cada una de las áreas de especialización requeridas, deberán ser graduados universitarios, con títulos de licenciatura como mínimo y poseer una experiencia comprobada en el sector no inferior a 5 años.
3. Para la selección y contratación de los profesionales integrantes de la referida unidad u órgano de control deberán aplicarse criterios y mecanismos que aseguren la

debida transparencia, objetividad, igualdad de oportunidades y concurrencia de técnicos altamente capacitados para la función de control.

4. La Unidad de Control podrá estar conformada por personal técnico y profesional de la SPEM o la Municipalidad. Asimismo, podrá apoyarse en asesores contratados externamente, con el conocimiento especializado necesario para garantizar el desarrollo del trabajo, dentro de los más estrictos parámetros éticos, de calidad y de cumplimiento en alcance, tiempo y costos.
5. La Unidad de Control se irá conformando de acuerdo con las especialidades profesionales que sean requeridas en todas las etapas de este Contrato.
6. La SPEM podrá modificar la estructura de la Unidad de Control para adaptarlo a la forma que las necesidades lo requieran, de manera que le permita cumplir eficientemente con su deber de supervisión, pero siempre deberá estar conformada por profesionales idóneos y de gran experiencia.

#### **Artículo 17.-La Gerencia de Proyecto.**

1. La SPEM deberá contar con los servicios de un Gerente de Proyecto para el desarrollo de cada Alianza Estratégica.
2. El Gerente de Proyecto será un profesional contratado por la SPEM para cada proyecto específico. Deberá contar con experiencia y conocimiento en gerencia de proyectos complejos así como amplio conocimiento en financiamiento de proyectos.
3. El Gerente de Proyecto será el enlace entre la SPEM y el socio estratégico.
4. Las funciones del Gerente de Proyecto deberán ser detalladas en el respectivo contrato de Alianza Empresarial.

#### **Artículo 18.-Informes de la Gerencia**

1. El Gerente de Proyecto deberá presentar informes trimestrales sobre el avance, nivel de ejecución y grado de satisfacción de la ejecución de la alianza estratégica a la Junta Directiva de la SPEM. Los informes podrán presentarse en periodos inferiores cuando el objeto del negocio jurídico así lo requiera.
2. Los informes deben contener un análisis comparativo entre las proyecciones y metas estimadas y las que se han obtenido en términos reales, a fin de conocer el grado de satisfacción alcanzado con la asociación empresarial o acuerdo de colaboración y se pueda partir de esta información para la toma de decisiones de negocio.
3. La Junta Directiva de la SPEM, con la ayuda de la Gerencia de Proyecto, deberá analizar la información suministrada

sobre los avances y ejecución de la alianza estratégica, para confeccionar un informe a la Asamblea de Accionistas, incluyendo las recomendaciones de negocio que se consideren oportunas, todo dentro de los plazos que se definan dentro del caso de negocio respectivo.

#### **Disposiciones finales**

Artículo 19.-**Vigencia.**

El presente Reglamento rige a partir de su publicación definitiva.  
Allan P. Sevilla Mora, Secretario.