

# INSTITUTO COSTARRICENSE DE FERROCARRILES

## REGLAMENTO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS PROMOVIDAS POR EL INSTITUTO COSTARRICENSE DE FERROCARRILES (INCOFER)

I.—Que la reforma a la Ley N° 7001, Ley Orgánica del Instituto Costarricense de Ferrocarriles (INCOFER), de 19 de setiembre de 1985, y sus reformas, mediante la Ley N° 9366, Ley de Fortalecimiento del INCOFER y Promoción del Tren Eléctrico Interurbano de la Gran Área Metropolitana, de 28 de junio de 2016, en el inciso o) del artículo 16 le da al Consejo Directivo del Instituto la potestad de aprobar la celebración de alianzas estratégicas con otros entes nacionales o extranjeros, públicos o privados, para el cumplimiento de los objetivos del Instituto, siempre y cuando estas contrataciones se hagan de conformidad con la legislación vigente en materia de contratación administrativa.

II.—Que el artículo 19 de la Ley N° 7001 establece que son deberes y atribuciones fundamentales de la presidencia ejecutiva, presentar al Consejo Directivo los proyectos de reglamentos, generales y específicos, necesarios para la ejecución de dicha ley y para la eficaz aplicación del régimen administrativo y funcional del Instituto.

III.—Que el inciso a), del artículo 3 de la Ley N° 7001, modificado por la Ley N° 9366 fija como objetivo del INCOFER el fortalecimiento de la economía del país mediante la administración de un moderno sistema de transporte ferroviario para el servicio de pasajeros y de carga en todo el territorio nacional.

IV.—Que de conformidad con el inciso h) del artículo 3 de la Ley N° 9986, Ley General de Contratación Pública, se exceptúa de los procedimientos ordinarios establecidos en esa ley el caso de las alianzas estratégicas autorizadas mediante ley, como lo es el caso de la autorización que ostenta el INCOFER según el ya referido inciso o) del artículo 16 de la Ley N° 7001, autorización que está expresamente referida a que las alianzas estratégicas que promueva el Instituto son para el cumplimiento de sus objetivos.

V.—Que con la finalidad de brindar certeza, transparencia y eficiencia a estas nuevas opciones de contratación que se le dan al INCOFER, dada la protección constitucional que tiene el tema ferroviario y la autonomía institucional de aquel, resulta necesario establecer los procedimientos a seguir en el uso de las alianzas estratégicas.

VI.—Que de conformidad con el Reglamento a la Ley de Protección al Ciudadano del Exceso de Requisitos y Trámites Administrativos, Decreto Ejecutivo N° 37045-MP-MEIC y sus reformas, la presente propuesta cumple con los principios de mejora regulatoria según el informe positivo DMR-DAR-INF-013-2024 del 25 de enero de 2024, emitido por la Dirección de Mejora Regulatoria del MEIC.

Por tanto, con fundamento en los artículos 3, 16 inciso o) y 19 de la Ley N° 7001 denominada Ley Orgánica del Instituto Costarricense de Ferrocarriles (INCOFER), del 19 de setiembre de 1985 y sus reformas, se emite el siguiente:

## REGLAMENTO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS PROMOVIDAS POR EL INSTITUTO COSTARRICENSE DE FERROCARRILES (INCOFER)

### CAPÍTULO I

#### Disposiciones generales

#### SECCIÓN I

#### Generalidades

Artículo 1°—**Objeto.** Este Reglamento regula la actividad que lleve a cabo el INCOFER para el desarrollo de alianzas

estratégicas, tendientes al cumplimiento de los objetivos institucionales de conformidad con la habilitación del inciso o) del artículo 16 de la Ley N° 7001.

Artículo 2°—**Alcance de la alianza estratégica.** El INCOFER podrá unirse a una o más personas jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, para desarrollar un proyecto, negocio o servicio mediante alianzas estratégicas, con el propósito de obtener mayores ventajas competitivas que no alcanzaría individualmente.

Mediante las alianzas estratégicas el INCOFER podrá efectuar actividades como inversiones de capital, comerciales, de investigación, desarrollo tecnológico, prestación de servicios y otras relacionadas con las actividades del Instituto.

Artículo 3°—**Principios.** Los siguientes principios deben de ser de observancia al momento de suscribir alianzas estratégicas:

**Principio de integridad:** la conducta de todos los sujetos que intervengan en la ejecución de un proyecto donde medie una alianza estratégica se ajustará al cumplimiento de las normas y los valores éticos, entre ellos, la honestidad, la buena fe, la responsabilidad y el respeto, prevaleciendo en todo momento el interés público.

**Principio de valor por el dinero:** toda alianza estratégica debe estar orientada a maximizar el valor de los recursos públicos que se invierten y a promover la actuación bajo el enfoque de gestión por resultados, de tal forma que se realicen en forma oportuna y bajo las mejores condiciones de precio y calidad.

**Principio de sostenibilidad social y ambiental:** las acciones que se realicen en el marco de la Alianza Estratégica obedecerán, en la medida en que resulte posible, a criterios que permitan la protección medioambiental, social y el desarrollo humano.

**Principio de igualdad:** en los procedimientos de negociación simultánea donde se presenten varios posibles socios estratégicos se dará un trato igualitario los posibles socios.

**Principio de Publicidad:** previo a realizar una alianza estratégica, se publicitará los proyectos que se quieren realizar bajo esta movilidad, con el objeto de contar con la participación de varios posibles socios estratégicos, y el INCOFER tenga más variedad para escoger el mejor socio.

**Principio de la vigencia tecnológica:** el objeto de la Alianza Estratégica debe reunir exigencias de calidad y actualización tecnológica que obedezcan a avances científicos contemporáneos, de conformidad con las necesidades y posibilidades del INCOFER.

**Principio de mutabilidad del contrato:** según lo permita el ordenamiento jurídico, la Administración tendrá las prerrogativas y los poderes para hacer los cambios el acuerdo de la Alianza Estratégica que considere necesarios, siempre y cuando estos respondan a la protección o el alcance del interés público perseguido y no se le cause un daño al socio estratégico.

Artículo 4°—**Características.** Las alianzas que realice el INCOFER, tendrán las siguientes características:

- Las empresas participantes deberán ayudar a maximizar las capacidades del INCOFER para desarrollar los proyectos y cumplir los objetivos que el ordenamiento jurídico le ha atribuido.

- b) La unión empresarial que derive de las alianzas estratégicas no dará lugar a la creación de sociedades instrumentales, por lo que, en el acuerdo que se suscriba se establecerán los aportes y regulaciones aplicables a cada parte.
- c) Las empresas participantes compartirán los beneficios y/o perjuicios derivados de la alianza, además de poder controlar los resultados que se obtengan; todo de conformidad con los términos del acuerdo que se suscriba.
- d) Las empresas participantes podrán contribuir continuamente con el INCOFER en una o más áreas estratégicas clave, tales como: desarrollo de tecnología, gestión y desarrollo de proyectos, aporte de materia prima, infraestructura o financiamiento, entre otras.
- c) Las partes compartirán riesgos de acuerdo con su participación en la alianza, con el fin de alcanzar objetivos comunes en la consecución de sus negocios. Para estos efectos, las partes utilizarán sus competencias, ventajas de mercado, así como los medios y recursos necesarios para poder cumplir los objetivos pactados. No obstante, en el acuerdo respectivo podrán hacerse asignaciones específicas de riesgos, de conformidad con el modelo y caso de negocio que se defina para el cumplimiento de los objetivos de la alianza.
- d) La alianza estratégica podrá tener una duración prolongada en el tiempo por las características del negocio jurídico o de los proyectos que se desarrollen, con el fin de permitir que las empresas participantes alcancen los objetivos y beneficios identificados en el acuerdo que se suscriba, así como la distribución de los riesgos respectivos.

**Artículo 5°—Aspectos de organización interna.** Corresponde al Consejo Director la adopción de la decisión inicial, la decisión final y la decisión de inicio de la fase de formalización, todo según los artículos 14, 20 y 31 de este Reglamento.

En la decisión inicial referida en el artículo 14 de este Reglamento, el Consejo Director deberá designar a la Unidad Ejecutora encargada de la gestión y coordinación del proyecto respectivo, así como definir al funcionario o instancia que asumirán la fiscalización dispuesta en el artículo 13 del Decreto Ejecutivo N° 43808, denominado Reglamento a la Ley General de Contratación Pública.

El trámite de las iniciativas referidas en los artículos 11 y 12 de este Reglamento deberá hacerse ante la Presidencia Ejecutiva, que podrá apoyarse en la Gerencia de Operaciones, en otra dependencia interna, o bien, podrá conformar una unidad ad hoc de apoyo, según resulte idóneo para la ejecución del respectivo negocio jurídico o el tipo de proyecto.

## SECCIÓN II

### Transparencia

**Artículo 6°—Transparencia.** El INCOFER y las empresas participantes deberán procurar que sus acciones se realicen de forma transparente ante la ciudadanía. Para ello, la Unidad Ejecutora designada deberá mantener disponible para el público en general y para toda autoridad pública competente que así lo requiera, la información relativa a los procesos de desarrollo de alianzas estratégicas, salvo en los casos de información confidencial debidamente declarada según las reglas previstas para esos efectos en la legislación y reglamentación general de la contratación pública, sin perjuicio de las disposiciones conducentes de la Ley N° 7975 denominada Ley de información no divulgada.

**Artículo 7°—Registro de las alianzas.** La Unidad Ejecutora designada será la encargada de verificar que las alianzas estratégicas que llegue a formalizar el INCOFER, se encuentren registradas debidamente en el sistema digital unificado en los términos que delimite el Ministerio de Hacienda como rector de la contratación pública.

## CAPÍTULO II

### Gestión de proyectos mediante alianzas estratégicas

#### SECCIÓN I

#### Gestión de proyectos

**Artículo 8°—Ciclo de vida de los proyectos.** Los proyectos que desarrolle el INCOFER mediante alianzas estratégicas, se estructurarán siguiendo un proceso de transformación o maduración desde la expresión de la decisión de iniciar una alianza hasta que ésta entre en operación y se produzcan los beneficios esperados en la formulación por las partes.

**Artículo 9°—Fases de desarrollo de las alianzas.** El desarrollo de una alianza estratégica por parte de INCOFER estará sujeta a las siguientes fases, cuyo contenido específico se regula en las siguientes secciones de este capítulo:

- a) Formulación.
- b) Procedimientos de selección.
- c) Estructuración.
- d) Formalización.
- e) Implementación.

**Artículo 10.—Conformación del expediente.** La Unidad Ejecutora designada deberá confeccionar y mantener actualizado un expediente administrativo, que incorpore los documentos generados en todas las fases de desarrollo de las alianzas estratégicas previstas en el artículo anterior.

El expediente incluirá los actos finales que se adopten y deberá estar debidamente actualizado, foliado y sus documentos deberán estar compilados en orden cronológico. No se deberá incorporar al expediente actos preparatorios o borradores de documentos.

El tiempo de custodia del expediente una vez concluida la etapa de ejecución será de cinco años contados a partir de la finalización de la relación contractual.

El expediente será de acceso público en los términos previstos en el artículo 5 de este Reglamento referente al principio de transparencia.

## SECCIÓN II

### Formulación

**Artículo 11.—Alcance.** En esta fase se hace la determinación del servicio, negocio o proyecto, así como de los objetivos estratégicos pretendidos y del caso inicial de negocio. La formulación puede hacerse a nivel de anteproyecto, o bien, en una etapa más avanzada de estudio, con el fin de contar con la formación que pueda acreditar la trascendencia para el servicio que da el INCOFER de continuar con la alianza estratégica pretendida.

**Artículo 12.—Iniciativa pública de la alianza.** La iniciativa en la formulación de la eventual alianza estratégica será en primera instancia de INCOFER, para lo cual el Instituto podrá utilizar estudios previos elaborados o contratados por INCOFER, o bien, aquellos que le hayan sido suministrados por vía de cooperación por partes de entes públicos o privados. En este caso, la documentación inicial relativa a la propuesta pertenecerá a INCOFER.

En caso de que la propuesta llegue a una etapa de formalización de una alianza estratégica, la documentación antes referida podrá ser tenida como uno de los aportes de INCOFER, según lo acuerden las partes.

La iniciativa podrá ser generada por las distintas instancias internas del Instituto, según sus ámbitos de competencia y el tipo de proyecto de que se trate. Las respectivas unidades del INCOFER deberán hacer la presentación de las propuestas de alianzas ante la Presidencia Ejecutiva.

La iniciativa de establecer una alianza podrá provenir, además de la propia Presidencia Ejecutiva del INCOFER.

**Artículo 13.—Iniciativa privada de la alianza.** La iniciativa en la formulación de eventuales alianzas estratégicas podrá ser también de personas jurídicas públicas o privadas, siempre que dichas personas jurídicas tengan el compromiso ineludible de participar como eventual aliado estratégico, pues esta fase de formulación no está orientada a la contratación implícita de servicios de consultoría de estudios de preinversión.

La iniciativa del proponente privado deberá cumplir con los requisitos y exigencias previstas en el siguiente artículo y cualquier otro elemento que se considere necesario para que sea aprobada por el INCOFER.

En este caso, la documentación inicial relativa a la propuesta pertenecerá al proponente, que hará la postulación por su cuenta y riesgo. En caso de que la propuesta llegue a una etapa de formalización de una alianza estratégica, la documentación antes referida podrá ser tenida como un aporte del socio estratégico, según lo acuerden las partes. El proponente podrá requerir la confidencialidad de la documentación, mediante solicitud motivada, que deberá ser resuelta por INCOFER mediante acto motivado, siguiendo el procedimiento previsto en la Ley General de Contratación Pública. La iniciativa privada deberá ser presentada directamente ante la Presidencia Ejecutiva de INCOFER.

El INCOFER podrá promover la iniciativa privada, para lo cual podrá publicar los ámbitos en los que tiene interés institucional en la recepción de propuestas.

La presentación de una iniciativa privada no obliga a INCOFER a su aceptación, ni a su tramitación, pudiendo rechazarla de plano discrecionalmente. El INCOFER podrá recibir una o varias propuestas para un mismo proyecto, negocio o servicio, sin que se derive algún derecho de prevalencia para aquella persona jurídica que haya presentado primero en tiempo. En este caso, resultará aplicables las reglas de identificación y de selección de socios estratégicos previstas en este Reglamento según la determinación que haga el INCOFER.

El proponente privado deberá especificar si está dispuesto a someterse a un procedimiento de negociación simultánea, según está regulado en el artículo 25 de este Reglamento. En caso de que esté dispuesto a la negociación competitiva, deberá especificar el valor monetario de su propuesta inicial, para el caso de que la alianza estratégica finalmente sea asignada a otra persona jurídica, pues si se utiliza la información dada por el proponente, ese valor deberá serle reembolsado por la alianza estratégica una vez que ésta se formalice.

Si el proponente no está dispuesto a someterse a una negociación competitiva, ese podrá ser tenido por INCOFER como un motivo de rechazo de plano del proponente si se decide continuar con la iniciativa propuesta.

**Artículo 14.—Caso inicial de negocio.** La propuesta para un caso inicial de negocio mediante una alianza estratégica con el INCOFER deberá contener al menos los siguientes elementos fundamentales:

- a) Identificación del proyecto de interés, el cual, según el artículo 2 de este Reglamento puede consistir en un proyecto, servicio o negocio, o bien, una combinación de los anteriores. Esta identificación debe incluir un resumen ejecutivo de la iniciativa que permita comprender el alcance del planteamiento. El proyecto puede formularse para ser desarrollado en una o en varias etapas de ejecución, según se estime conveniente. En caso de ser varias fases, se deberán identificar todas las etapas, así como los eventos disparadores para el inicio e inversión de cada una, o bien, los criterios para descartar la continuidad de las restantes fases pendientes de desarrollar. La propuesta deberá contener al menos una etapa inicial cierta y realizable que justifique la alianza estratégica.
- b) Justificación del proyecto, para lo que deberá especificarse ¿cuál es la necesidad pública que se pretende satisfacer?, ¿en qué medida la propuesta constituye una solución eficiente, efectiva y económica a dicha necesidad, así como el motivo por el que, se considera que la modalidad de alianza estratégica es la vía idónea para su estructuración.
- c) Descripción de la situación actual de contexto y de la situación esperada con la implementación del proyecto, con la identificación de los beneficios pretendidos y eventuales indicadores para su medición.
- d) Análisis de los riesgos con la distribución sugerida de ellos.
- e) Determinación de permisos, autorizaciones, licencias y cualquier otro acto de terceras instancias que sea requerido en la fase de implementación.
- f) Identificación de los posibles aportes a cargo de INCOFER.
- g) Determinación de los posibles aportes a cargo del eventual socio estratégico y del perfil que en consecuencia este debe tener en términos de experiencia, capacidad financiera y otros aspectos según se estimen relevantes en cada caso.
- h) Detalle de los eventuales estudios adicionales que deben desarrollarse para la estructuración del proyecto, de conformidad con las mejores prácticas de formulación de proyectos, así como la forma en que se propone su ejecución.

Este caso inicial de negocio deberá estar acompañado de la documentación de respaldo que se estime pertinente para evaluar la seriedad de la propuesta.

**Artículo 15.—Decisión inicial.** Corresponde al Consejo Director de INCOFER la decisión inicial de aceptar una o más propuestas de alianza estratégica, lo que deberá hacerse mediante acto motivado. En caso de rechazo de plano, deberá emitirse un acto motivado y la iniciativa será archivada sin ulteriores trámites, ni recursos.

Tanto en el caso de iniciativa pública como privada, la propuesta será elevada al Consejo Director por parte de la Presidencia Ejecutiva, mediante un informe positivo. Para tales efectos, la Presidencia Ejecutiva podrá requerir los informes administrativos, técnicos, financieros y legales que considere pertinentes a las instancias correspondientes del INCOFER, o bien, a las unidades o personal de apoyo según lo previsto en el artículo 4 de este Reglamento, con el propósito de que la recomendación cuente con la fundamentación pertinente. Este informe deberá incluir la propuesta de texto de decisión inicial según el contenido detallado en el artículo 15 de este Reglamento.

El informe deberá incluir el análisis de conveniencia de la alianza estratégica que permita determinar que efectivamente se trata de la mejor forma de atender las necesidades.

Para los efectos del estudio de los casos iniciales de negocio, el Consejo Director podrá hacer requerimientos adicionales de información, según se estime pertinente. En el caso de iniciativa privada, en caso de que el proponente no atienda los requerimientos en el plazo otorgado, la propuesta podrá ser rechazada de plano.

**Artículo 16.—Contenido.** La decisión inicial deberá constar en una resolución escrita y contener como mínimo la siguiente información:

- a) Detalle del caso de negocio aceptado, para lo cual deberá incluirse el contenido mínimo dispuesto en el artículo 13 de este Reglamento.
- b) Los motivos para aceptar cada caso inicial de negocio.
- c) Perfil que debe tener el socio estratégico en términos de experiencia, capacidad financiera y otros aspectos según se estimen relevantes en cada caso, sin perjuicio de lo establecido en el inciso b) del artículo 13 del Decreto Ejecutivo N° 43808, titulado Reglamento a la Ley General de Contratación Pública.
- d) El procedimiento de selección que deberá ser empleado.
- e) El monto que deberá ser reconocido al proponente en caso de que se utilice su caso inicial de negocio en una alianza debidamente formalizada y el proponente no haya sido seleccionado para ejecutarla, según el mecanismo de selección previsto en el artículo 25 de este Reglamento.
- f) Los estudios que deben ser completados para llevar la iniciativa a una fase de implementación.
- g) Designación de la Unidad Ejecutora a la que se refiere el artículo 4 de este Reglamento.
- h) Identificación del funcionario o instancia interna que asumirán la fiscalización dispuesta en el artículo 13 del Decreto Ejecutivo N° 43808, denominado Reglamento a la Ley General de Contratación Pública.

### SECCIÓN III

#### Procedimientos de selección del socio estratégico

**Artículo 17.—Sobre los socios estratégicos.** El socio estratégico de INCOFER deberá ser una persona jurídica, nacional o extranjera, que pueda participar individualmente o en consorcio, en cuyo caso se aplicarán las reglas que sobre los consorcios contiene la legislación y reglamentación generales de la contratación pública.

El socio estratégico deberá cumplir con el perfil identificado en el caso inicial de negocio y que fue aceptado en la decisión inicial a la que se refiere el artículo 14 de este Reglamento. Resultará aplicable a los socios estratégicos el régimen de prohibiciones previsto en la legislación general sobre contratación administrativa. Asimismo, el socio estratégico deberá cumplir con las obligaciones tributarias y de la seguridad social, según la normativa aplicable.

Las Sociedades Administradoras de Fondos de Inversión y los Fondos de Inversión podrán asumir la condición de aliado estratégico, para lo que deberán fundamentar en cada caso la habilitación normativa que les permite participar en la iniciativa de que se trate. En estos casos se considerará lo siguiente:

- a) Se deberá considerar el régimen jurídico establecido en la Ley Reguladora del Mercado de Valores, Ley N° 7732 del 17 de diciembre de 1997 y sus reformas, así como en la reglamentación y normativa derivada que emitan

sobre esta materia los entes y órganos competentes encargados de la supervisión y regulación del mercado de valores, en términos que sea viable la participación de las sociedades y de los fondos, siempre que dicha participación sea favorable y pertinente al interés público a cargo de INCOFER.

- b) Entre otras adecuaciones posibles según lo dispuesto en el inciso anterior, las sociedades administradoras de fondos de inversión podrán presentar iniciativas, participar en procedimientos de selección y suscribir acuerdos preliminares, de conformidad con este Reglamento, pudiendo posteriormente formalizarse el acuerdo general de alianza referido en este Reglamento con el fondo de inversión, una vez que se encuentre constituido según la normativa aplicable. También podrán considerarse adecuaciones en materia de la regulación de la gobernanza de la alianza estratégica y en la conformación de los mecanismos de ejecución, en la medida en que resulte adecuado y conveniente al interés de INCOFER.

**Artículo 18.—Exploración de mercado.** Como parte de la actividad preparatoria para el desarrollo de una alianza estratégica, la Unidad Ejecutora llevará a cabo una exploración de opciones de mercado, en cumplimiento de lo dispuesto en el inciso a) del artículo 13 del Decreto Ejecutivo N° 43808, titulado Reglamento a la Ley General de Contratación Pública.

Para los efectos de dicha exploración, la Unidad Ejecutora podrá llevar a cabo las acciones que estime pertinentes y adecuadas para identificar socios eventuales. Esto incluye la posibilidad de hacer publicaciones, verificaciones en el sistema digital unificado que administre el Ministerio de Hacienda, hacer audiencias individuales o grupales, entre otros medios que se estimen convenientes, de todo lo cual deberá dejarse constancia en el expediente respectivo. El estudio de mercado se hará en función del perfil del socio estratégico identificado en el caso inicial de negocio.

Asimismo, el INCOFER podrá utilizar registros generales de socios potenciales, según la reglamentación interna que a los efectos haya sido aprobada por el Consejo Director.

**Artículo 19.—La selección del socio mediante procesos de negociación.** En este Reglamento se entenderá por negociación aquel proceso orientado a la exploración de los términos del caso de negocio, la posibilidad de ajustes, mejoras o formulaciones alternativas más apropiadas, los beneficios esperados y la ponderación de aportes y riesgos que el socio está en disposición inicial de asumir, en función de cada caso concreto y según contenido previsto en el artículo 13 de este Reglamento, entre otros aspectos.

Para la selección del aliado estratégico, la Administración deberá:

- a) Realizar un estudio de posibles aliados idóneos que puedan desarrollar el proyecto que se pretende ejecutar.
- b) Tomar en cuenta el conocimiento y experiencia técnica del aliado en el objeto del proyecto, su capacidad financiera y que no le alcance el régimen de prohibiciones, entre otros aspectos que acrediten su conveniencia.

**Artículo 20.—Reglas comunes a los procesos de negociación.** En todos los casos, los procesos de negociación con los potenciales socios estarán orientados a seleccionar una propuesta que permita cumplir los objetivos estratégicos institucionales.

La selección del socio no se hará en función de un pliego de condiciones, al estar las alianzas estratégicas exceptuadas de la aplicación de los procedimientos ordinarios

de contratación pública, conforme al inciso h) del artículo 3 de la Ley N° 9986, titulada Ley General de Contratación Pública y el numeral 13 del Decreto Ejecutivo N° 43808, denominado Reglamento a la Ley General de Contratación Pública.

El INCOFER deberá hacer la selección de un caso de negocio satisfactorio junto a un socio estratégico que tenga las condiciones para su desarrollo.

**Artículo 21.—Decisión final.** De conformidad con el artículo 4 de este Reglamento, corresponde al Consejo Director la adopción de la decisión final que constituye la selección del socio estratégico.

La Presidencia Ejecutiva deberá elevar la recomendación y el texto que se propone para la decisión final, según le hayan sido a su vez presentados por la Unidad Ejecutora en los términos dispuestos en la decisión inicial.

El texto de la propuesta de decisión final debe especificar al menos lo siguiente:

- a) Identificación detallada del caso de negociación acordado, según el contenido mínimo detallado en el artículo 13 de este Reglamento.
- b) Los motivos de la selección, en términos de satisfacción de los objetivos estratégicos institucionales y de la necesidad pública respectiva, con un manejo razonable de las aportaciones, de los riesgos y de los beneficios, entre otros factores que dependerán de cada caso concreto. Asimismo, debe especificar el cumplimiento del perfil definido para el socio estratégico. Este acto definirá las bases del acuerdo preliminar al que se refiere el artículo 27 de este Reglamento.
- c) El monto que deberá ser reconocido al proponente en caso de que se utilice su caso inicial de negocio en una alianza debidamente formalizada y el proponente no haya sido seleccionado para ejecutarla, en el caso del procedimiento de negociación simultánea regulado en el artículo 25 de este Reglamento.
- d) Los estudios que deben ser completados para llevar la iniciativa a una fase de implementación y que deberán llevarse a cabo en la fase de estructuración del caso de negocio definitivo, así como la determinación de quién los realiza y asume los costos respectivos.
- e) El cumplimiento de todo lo requerido en la decisión inicial.

**Artículo 22.—Transparencia de las negociaciones.** Las negociaciones deberán respetar el principio de transparencia previsto en el artículo 4 de este Reglamento. Deberán existir minutas firmadas que registren las sesiones de trabajo que lleven a cabo las partes.

Para los efectos de incrementar la transparencia de las negociaciones, el INCOFER podrá gestionar, por medio de la Presidencia Ejecutiva, la participación a título de visores a funcionarios designados por el Ministerio de Obras Públicas y Transportes y por el Consejo de Gobierno. La participación de estos visores es para efectos de observación y garantizar la transparencia del proceso y no desplaza en forma alguna la responsabilidad exclusiva de INCOFER en el plano de su autonomía. Estos visores resultarán de especial interés en los casos de proyectos relativos a infraestructura y servicios ferroviarios.

Los procesos de negociación pueden ser objeto de la fiscalización y control por parte del funcionario o instancia interna designada para la fiscalización según lo indicado en el artículo 3 de este Reglamento, de la Auditoría Interna de INCOFER y de la Contraloría General de la República según lo previsto en el artículo 6 de la Ley N° 9986, denominada Ley General de Contratación Pública.

**Artículo 23.—Tipos de procedimientos para seleccionar el socio estratégico.** De conformidad con el inciso h) del artículo 3 de la Ley N° 9986, titulada Ley General de Contratación Pública, y el 13 del Decreto Ejecutivo N° 43808, denominado Reglamento a la Ley General de Contratación Pública, la selección del socio estratégico de INCOFER está exceptuada de la aplicación de procedimientos ordinarios de contratación.

El otorgamiento de una alianza estratégica por el INCOFER puede llevarse a cabo mediante la aplicación de alguna de las siguientes modalidades de procedimientos de selección, según la determinación que en cada caso haga el Consejo Director, en la decisión inicial de conformidad con lo estipulado en el artículo 14 de este Reglamento:

- a) Procedimiento de negociación directa.
- b) Procedimiento de negociación sucesiva.
- c) Procedimiento de negociación simultánea.

La ejecución de los procedimientos corresponderá a la Unidad Ejecutora respectiva con el apoyo de las otras instancias correspondientes, según se haya determinado en la decisión inicial referida en los artículos 14 y 15 de este Reglamento.

**Artículo 24.—Procedimiento de negociación directa.** De conformidad con este procedimiento INCOFER puede seleccionar de manera directa al socio estratégico, mediante acto motivado en el que se expliquen las razones de oportunidad y conveniencia que justifican la medida, así como la acreditación de que el socio estratégico seleccionado cumple con el perfil identificado.

**Artículo 25.—Procedimiento de negociación sucesiva.** Este procedimiento resulta aplicable cuando el INCOFER identifique la existencia de más de un eventual socio estratégico. El INCOFER llevará a cabo negociaciones individuales con los potenciales socios, según el orden que estime pertinente. Se podrá otorgar la alianza en una negociación individual o bien descartarla y pasar a la negociación con el siguiente socio potencial en el orden establecido inicialmente.

De aplicar esta modalidad de negociación, se respetarán las siguientes reglas:

- a) Se podrán realizar negociaciones sucesivas con la totalidad de los socios potenciales identificados y tomar una decisión al final del proceso, o bien, otorgar la alianza en el momento en que se estime que se está ante una propuesta conveniente y satisfactoria, sin que exista una obligación de negociar con la totalidad de los socios potenciales de previo a otorgar la alianza estratégica.
- b) INCOFER definirá en cada caso el plazo que asignará a cada negociación individual, pudiendo establecer asimismo prórrogas.
- c) En caso de iniciativa pública, la negociación se hará a partir del caso inicial de negocio propuesto por INCOFER, aunque en el proceso de negociación el socio eventual proponga ajustes o alternativas.
- d) En caso de iniciativa privada, cada negociación individual se hará a partir del caso inicial de negocio propuesto por el socio específico. En caso de que se hayan aceptado varios casos iniciales de negocio por iniciativa privada, igualmente la negociación con cada socio eventual será sobre la propuesta que éste haya presentado.

**Artículo 26.—Procedimiento de negociación simultánea.** El procedimiento resulta aplicable cuando INCOFER ha identificado la existencia de más de un socio estratégico

eventual. Lo que se pretende es que INCOFER lleve a cabo negociaciones simultáneas con todos los socios potenciales. Serán aplicables las siguientes reglas:

- a) En el caso de iniciativa pública se atenderá lo siguiente:
  - i. La negociación se hará a partir del caso inicial de negocio formulado por INCOFER.
  - ii. INCOFER conferirá un plazo a los socios potenciales para que hagan sus propuestas de ajustes o propuesta alternativa al caso inicial de negocio.
  - iii. INCOFER podrá hacer sesiones individuales para aclarar dudas acerca de las propuestas recibidas.
  - iv. INCOFER hará preselección del caso inicial de negocio modificado o alternativo que estime más conveniente a sus intereses.
  - v. INCOFER convocará a una segunda ronda a todos los potenciales socios cuyas propuestas no fueron seleccionadas, para que planteen mejores mejoras o alternativas al caso de inicial de negocio preseleccionado.
  - vi. En caso de que producto de la segunda ronda INCOFER obtenga una nueva propuesta que considere más conveniente para sus intereses, procederá a su selección definitiva, según lo previsto en el artículo 20 de este Reglamento.
  - vii. En caso de que producto de la segunda ronda INCOFER no obtenga una nueva propuesta que resulte conveniente a sus intereses, procederá a confirmar la preselección realizada en la primera ronda, según lo previsto en el artículo 20 de este Reglamento.
- b) En el caso de iniciativa privada con un solo caso inicial de negocio propuesto se atenderá lo siguiente:
  - i. INCOFER conferirá un plazo a los otros socios potenciales para que hagan una propuesta a partir del caso inicial de negocio que haya sido aceptado en la decisión inicial; dicha propuesta consistirá en una modificación o una propuesta alternativa.
  - ii. INCOFER podrá hacer sesiones individuales para aclarar dudas acerca de las propuestas recibidas.
  - iii. En caso de que INCOFER no reciba propuestas más convenientes a sus intereses en esta primera ronda, podrá seleccionar al socio que formuló el caso inicial de negocio que sirvió de base, de conformidad con lo previsto en el artículo 20 de este Reglamento.
  - iv. En caso de que INCOFER sí reciba una propuesta que estime más conveniente a sus intereses, la preseleccionará y dará audiencia a todos los otros potenciales socios para que en una segunda ronda planteen mejores o alternativas al caso de inicial de negocio preseleccionado.
  - v. En caso de que producto de la segunda ronda INCOFER obtenga una nueva propuesta que considere más conveniente para sus intereses, procederá a su selección definitiva, según lo previsto en el artículo 20 de este Reglamento.
  - vi. En caso de que producto de la segunda ronda INCOFER no obtenga una nueva propuesta que resulte conveniente a sus intereses, procederá a confirmar la preselección realizada en la primera ronda, según lo previsto en el artículo 20 de este Reglamento.

**Artículo 27.—Alianzas estratégicas con otros entes y órganos públicos.** En el desarrollo de sus alianzas estratégicas INCOFER podrá establecer las relaciones de cooperación y coordinación que resulten pertinentes con otros entes y órganos públicos, según la naturaleza y alcance del negocio, proyecto o servicio de que se trate en cada caso.

#### SECCIÓN IV Estructuración

**Artículo 28.—Acuerdo preliminar.** En caso de que, al momento de la selección del socio estratégico, el proyecto elegido haya completado los estudios requeridos para entrar en fase de implementación y se encuentre debidamente estructurado, las partes podrán omitir esta fase y pasar directamente a la fase de formalización, lo que deberá motivarse en la decisión final dictada por el Consejo Director.

Sin embargo, en caso de que el proyecto objeto del caso inicial de negocio seleccionado requiera estudios ulteriores para entrar en fase de implementación, las partes entonces procederán a suscribir un acuerdo preliminar en el que deberá como mínimo incluirse lo siguiente:

- a) Identificación de las partes.
- b) Detalle del caso inicial de negocio acordado según los términos de la decisión final de selección.
- c) El monto que deberá ser reconocido al proponente en caso de que se utilice su caso inicial de negocio en una alianza debidamente formalizada y el proponente no haya sido seleccionado para ejecutarla, en el caso del procedimiento de negociación simultánea regulado en el artículo 25 de este Reglamento.
- d) Obligaciones y derechos generales de las partes para la fase de estructuración.
- e) Los estudios que deben ser completados para llevar la iniciativa a una fase de implementación, así como la determinación de quién los realiza y asume los costos respectivos.
- f) El plazo para el desarrollo de la fase de estructuración final.
- g) Los responsables por cada una de las fases para el desarrollo de las actividades propias de esta etapa.
- h) El mecanismo de decisiones en cuanto al caso de negocio definitivo una vez que se cuente con los estudios finales.
- i) El procedimiento de terminación anticipada en caso de que existan incumplimientos propios de las partes en esta etapa, o bien, que de los estudios finales se concluya que el proyecto no es factible y no es susceptible de ajustes acordados por las partes.
- j) El procedimiento para la verificación del cumplimiento de las condiciones para pasar a las fases siguientes de formalización y de implementación.
- k) El mecanismo de resolución de controversias.

**Artículo 29.—Autorizaciones.** Cuando las alianzas estratégicas impliquen la generación de compromisos o contingencias fiscales, INCOFER deberá obtener las habilitaciones dispuestas en el ordenamiento jurídico por parte del Ministerio de Hacienda.

En la estructuración de las alianzas estratégicas INCOFER deberá completar los trámites y obtener las habilitaciones que correspondan por parte del Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica, del Ministerio de Obras Públicas y Transportes, del Ministerio de Ambiente y Energía y de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, entre otras.

Artículo 30.—**Voluntad de cumplimiento.** Las partes llevarán a cabo las actividades definidas en el acuerdo preliminar para el desarrollo de esta fase de estructuración, para lo cual actuarán de buena fe y de forma diligente, procurando en todo momento la mayor eficiencia y continuidad del proceso, de manera que se pueda concretar la formalización de la alianza y la implementación del proyecto.

Artículo 31.—**Verificación de cumplimiento de la estructuración.** Una vez completadas las tareas definidas para la fase de estructuración, la Unidad Ejecutora designada deberá verificar que se han cumplido todas las condiciones para seguir adelante con las fases siguientes.

La decisión de proseguir con las fases siguientes deberá ser adoptada por el Consejo Director, según el informe y recomendación que deberá elevar la Presidencia Ejecutiva y que será elaborado por la Unidad Ejecutora.

## SECCIÓN V

### Formalización

Artículo 32.—**Alcance de la formalización.** Una vez acordado por las partes que se ha cumplido con lo estipulado en el acuerdo preliminar referido en el artículo 27 de este Reglamento y que, por lo tanto, se ha cumplido con todos los requerimientos para proseguir con la alianza estratégica, las partes procederán con la formalización del Acuerdo General de Alianza Estratégica. El Consejo Directivo del INCOFER es quien debe decidir la formalización de la alianza estratégica por medio de acto debidamente motivado.

Artículo 33.—**Acuerdo General de Alianza Estratégica.** El contenido del documento de la alianza estratégica se ajustará en función de la naturaleza y del caso de negocio definitivo. Sin embargo, siempre y cuando resulten aplicables, se tomarán en consideración los siguientes aspectos:

- a) Alcance y objetivos del proyecto o negocio por emprender.
- b) Obligaciones de las partes que resulten aplicables al caso, como: Aportes de capital, apoyo financiero, suministro de materia prima, licencias, distribución de productos, distribución de los gastos que se originen en la ejecución, destino que se le dará a los bienes aportados al finalizar la relación, quién asume el pago de tributos, entre otros aspectos del negocio concreto.
- c) Plazo de la alianza estratégica.
- d) Distribución del beneficio económico obtenido, o métodos de reembolso.
- e) Los mecanismos de toma de decisiones conjuntas durante la fase de implementación y los ámbitos en los que estas deben producirse.
- f) Garantías.
- g) Multas.
- h) Responsabilidad ante terceros.
- i) Responsabilidades post contractuales.
- j) Resolución de controversias.
- k) Eximentes de responsabilidad.
- l) Relaciones laborales.
- m) Modificaciones del acuerdo, a partir de los informes de ejecución emitidos por el administrador del acuerdo y el análisis que hagan las instancias respectivas, según lo dispone el presente Reglamento.
- n) Administradores de la alianza estratégica, quiénes serán los responsables de velar por la correcta ejecución de los términos establecidos en el acuerdo, respetando para ello todas las obligaciones y responsabilidades contraídas por cada una de las partes, así como las responsabilidades contempladas en el presente Reglamento. Tendrán

dentro de sus obligaciones el control de las garantías y su ejecución, así como coordinar lo necesario para llevar a buen término la ejecución contractual y emitir los informes de ejecución respectivos.

- o) Información de contacto para notificaciones.
- p) Límites para la cesión.
- q) Exigibilidad de la alianza estratégica.
- r) De la propiedad intelectual.
- s) Legislación aplicable y jurisdicción.
- t) Indemnizaciones.
- u) La posibilidad de suscripción de acuerdos específicos, según lo dispuesto en el artículo 33 de este Reglamento.
- v) Condiciones y causales de terminación de la alianza estratégica y la transferencia tecnológica o de los bienes, objeto de la alianza necesarios para seguir prestando el servicio que brinda INCOFER.
- w) Reglas de finiquito.
- x) Estimación y especies fiscales según corresponda.

Artículo 34.—**Acuerdos específicos.** En vista de que el proyecto objeto de la alianza estratégica puede prever varias etapas de ejecución, según se estime conveniente, en el Acuerdo General de Alianza Estratégica se identificarán las etapas y los eventos disparadores de inversión o los criterios para su descarte en fase de ejecución. Para la implementación de esas etapas, las partes podrán suscribir acuerdos específicos que contengan los términos particulares de cada etapa, que serán considerados como actos de ejecución de la alianza y formarán parte integral del Acuerdo General.

Artículo 35.—**Suscripción.** El Acuerdo General de Alianza Estratégica deberá ser suscrito por la Presidencia Ejecutiva de INCOFER, previa recomendación de la Unidad Ejecutora y con el visto bueno la opinión jurídica de la asesoría jurídica institucional.

Artículo 36.—**Refrendo.** El Acuerdo General de Alianza Estratégica estará sujeto a las disposiciones que en materia de refrendo le sean aplicables, de acuerdo con lo que disponga el Reglamento sobre el refrendo de las contrataciones que emita la Contraloría General de la República.

En todo caso, el Acuerdo requerirá la aprobación interna de la instancia designada según la reglamentación interna de INCOFER.

## SECCIÓN VI

### Implementación

Artículo 37.—**Reglas generales durante la implementación.** Sin perjuicio de lo dispuesto en el Acuerdo General de Alianza Estratégica, deberán considerarse las siguientes reglas para esta fase:

- a) La fase de implementación estará sujeta a la orden de inicio que dicte INCOFER.
- b) Las partes deberán realizar sus mejores esfuerzos, en un plano de integridad y de buena fe, para lograr el cumplimiento de los objetivos y alcances de la alianza estratégica.
- c) Deberá contarse con todos los permisos, licencias, autorizaciones y demás habilitaciones que exija el ordenamiento jurídico, según lo dispuesto en el Acuerdo General de Alianza Estratégica.
- d) El INCOFER deberá establecer las medidas de fiscalización y control que sean apropiadas para la vigilancia del accionar de las partes.
- e) El INCOFER deberá establecer mecanismos de evaluación del cumplimiento de los objetivos de la alianza. El Acuerdo de Alianza deberá prever los mecanismos de

mejora del desempeño de la alianza o de terminación anticipada, en función de la fiscalización, control y evaluación que ejerza sobre la fase de implementación.

- f) El INCOFER deberá cumplir con lo dispuesto en el párrafo penúltimo del artículo 13 del Decreto Ejecutivo N° 43808, denominado Reglamento a la Ley General de Contratación Pública.

Artículo 38.—**Supervisión.** Durante la vigencia de la alianza estratégica, el INCOFER deberá ejercer la supervisión del cumplimiento del acuerdo consorcial por parte del aliado seleccionado.

Corresponde al INCOFER designar un fiscalizador de la ejecución del proyecto, quien deberá rendir al Consejo Directivo informes periódicos sobre el avance y la calidad de la ejecución de la alianza estratégica, así como un informe final con los resultados de la misma.

Artículo 39.—**Evaluación.** Una vez concluida la alianza, el INCOFER deberá evaluar los resultados obtenidos, considerando entre otros aspectos, el cumplimiento de plazos, la calidad obtenida, el nivel de ejecución alcanzado y los beneficios obtenidos, para ello tomará el informe final elaborado por el fiscalizador designado, quién deberá elevar dicho informe al Consejo Directivo.

### CAPÍTULO III

#### Disposiciones finales

Artículo 40.—**Derogatorias.** Este Reglamento deroga los artículos 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19 y 20 del Reglamento N° 2270 denominado “Reglamento para la celebración por el INCOFER de alianzas estratégicas o cualquier otra forma de asociación” del veinte de noviembre de dos mil diecisiete.

Artículo 41.—**Vigencia.** Este Reglamento entrará regir a partir de su publicación.

Presidencia Ejecutiva.—Álvaro Bermúdez Peña, Presidente.—1 vez.—( IN2024863845 ).