

ANÁLISIS DE LA FASE PRECONTRACTUAL DEL CONTRATO FIRMADO CON RECOBAQ

1. SOBRE EL OBJETO.-

Los términos de referencia y especificaciones generales para la renovación parcial de flota de recolectores para EMASEO EP, publicados por EMASEO el 2 de agosto de 2018, señala lo siguiente: **"Para esto, se convoca a proveedores nacionales e internacionales, solos o asociados, que estén en condiciones de proveer camiones recolectores de carga lateral para el sistema contenerizado y camiones recolectores de carga posterior para EMASEO EP, en la modalidad Compra con garantía de disponibilidad de flota, a presentar sus manifestaciones de interés en firme, para acogerse o mejorar las condiciones establecidos por EMASEO en esta prospección de mercado..."**.

La oferta en firme presentada por Recobaq el 27 de agosto de 2018, numeral 4.1, literal a) el oferente señala: **"Tomando en cuenta que el objeto del contrato abarca algunos bienes y servicios en el que predomina el servicio de mantenimiento por el mayor componente, se sugiere que el mismo sea " CONTRATO DE EMERGENCIA PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LA FLOTA PARA MEJORAR EL SERVICIO DE RECOLECCIÓN DE BASURA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO", más aun si se trata de colaborarles en todos los temas que permitan superar los inconvenientes que ha venido afrontando EMASEO en todo su contexto, en relación con su flota vehicular."**

El Acta de negociación, suscrita el 28 de agosto de 2018, en el numeral 1, subnumeral 1 señala que: **"habiendo recibido un solo valor global anual por cada recolector, que incluía el costo de bien, el costo financiero, y el costo de mantenimiento de garantías, se requiere la separación de los costos de bienes, de financiamiento y de servicios."**

Lo manifestado se ratifica en el numeral 2 de la citada acta, que dice: **"Con el propósito de facilitar la puesta en operación acelerada de la maquinaria ofertada por el Consorcio, se acepta definir el objeto del contrato como "LA RECUPERACIÓN DE LA FLOTA PARA REGULARIZAR EL SERVICIO DE RECOLECCIÓN DE RESIDUOS SÓLIDOS URBANOS EN EL DMQ" sin que esto signifique alterar el espíritu ni los requerimientos estipulados por EMASEO EP. El contrato incluye:**

- La compra de 16 recolectores de 20 yd³ y 20 recolectores de 25 yd³, de carga posterior con lifter.
- La compra de 4 recolectores de carga lateral
- La repotenciación de 14 chasis DAF de EMASEO EP y montaje de 14 cajas nuevas de carga lateral.
- Los servicios de mantenimiento y garantía de disponibilidad de las 54 unidades, por 5 años."

La cláusula cuarta del contrato señala que el objeto del presente Contrato es: **"La recuperación de la FLOTA DE RECOLECCIÓN DE LA EMPRESA PÚBLICA METROPOLITANA DE ASEO, A FIN DE REGULARIZAR EL SERVICIO DE RECOLECCIÓN DE RECOLECCIÓN DE RESIDUOS SÓLIDOS URBANOS EN EL DISTRITO METROPLITANO DE QUITO Y LA PRESTACIO'N DE SERVICIO DE GESTIÓN Y ADMINISRACIÓN TÉCNICA DE LA FLOTA CON GARANTÍA DE OPERATIVIDAD..."**

Lo expresado demuestra que el objeto del contrato se modificó en el acta de negociación, producto del requerimiento de Recobaq realizado en su oferta en firme y luego fue ampliado en

el contrato suscrito entre las partes. Independientemente de ello, con lo expuesto se ^{en el} ~~en el~~ ^{grande} ~~grande~~ ^{tránsito} ~~tránsito~~ que el alcance de dicho instrumento es la adquisición y repotenciación de recolectores, el financiamiento y el mantenimiento con garantía de operatividad. Es decir, la responsabilidad de la prestación del servicio es siempre de Emaseo.

Con respecto al mantenimiento, que forma parte del objeto, el contrato en la cláusula cuarta, numeral 4.2 establece que: "La prestación del servicio de gestión y administración técnica de la flota con garantía de operatividad (al menos el 85%), como el objetivo central de la presente contratación, incluye:

- .2.1 *Importación, equipamiento, preparación y **entrega de bienes a EMASEO EP, para la ejecución de rutas de recolección;***
- .2.2 *Costo y gestión de nacionalización, homologación, traspaso y trámite de matrícula de las unidades a nombre de EMASEO EP;*
- .2.3 *Capacitación, entrenamiento, evaluación y acreditación de conductores y operadores de EMASEO EP, que operarán la nueva flota;*
- .2.4 *Habilitación y puesta en marcha de patio(s) de mantenimiento para la flota adquirida en este proceso;*
- .2.5 *Mantenimiento pre-operativo, mantenimiento preventivo y periódico; seguimiento y monitoreo de uso y operatividad de la **flota entregada;***
- .2.6 *Mantenimiento correctivo que sea necesario para cumplir con la garantía de disponibilidad mínima de flota, incluyendo vehículos de reposición (temporal y definitiva) y auxilio mecánico en ruta;*
- .2.7 *Transmisión y procesamiento de datos (sistemas de telemetría y comunicación), durante el contrato;*
- .2.8 *Provisión de repuestos, insumos y herramientas;*
- .2.9 *Monitoreo y rastreo de condiciones de operación de esta flota en ruta, durante el plazo de provisión del contrato;*
- .2.10 *Aprobación de la parte mecánica de la Revisión de Tránsito Vehicular;*
- .2.11 *Cualquier otro que sea necesario a fin de cumplir con al menos el 85% de operatividad de la flota que se renueva."*

Es alarmante que dentro de la prestación del servicio de gestión y administración técnica de la flota se incluyan aspectos como la importación, equipamiento, preparación y entrega de los bienes, cuando estos en todos los casos forman parte de la adquisición, incluso están descritos en el numeral 4.1 (provisión de bienes).

Igual sucede con la nacionalización, homologación, traspaso y matriculación, aspectos que en todos los casos también son parte de la adquisición o provisión y no del mantenimiento.

La capacitación, entrenamiento, evaluación y acreditación de los conductores de EMASEO, también en un servicio que siempre se recibe por parte de las empresas proveedoras de equipos o maquinarias y nunca forman parte del mantenimiento.

En el caso de la habilitación y puesta en marcha de patio, las empresas que si tienen experiencia o trayectoria en la provisión de vehículos o maquinaria de recolección siempre tienen instalaciones para el mantenimiento, por tanto, este costo no se traslada a los compradores. Constituye un costo hundido.

2. SOBRE EL ANTICIPO

Los Términos de Referencia de la convocatoria a presentar expresiones de interés o *prop. por de otro vez* en el numeral 3 relativo a las condiciones de financiamiento, establece que: **“El cálculo de capacidad de pago de EMASEO EP ha determinado estas condiciones de referencia:**

- *Anticipo de hasta el 10% del valor anualizado de la propuesta, o hasta 1 millón de dólares americanos, lo que sea menor.”...*

Uno de los oferentes, en la fase de preguntas y respuestas, plantea en la pregunta 26: **“Se pueden solicitar anticipo mayor al 10% del valor anualizado”. La respuesta de EMASEO fue: “La disponibilidad financiera de EMASEO EP permite asumir el anticipo señalado en los términos de la convocatoria.”**

El acta de negociación en el numeral 3 incorpora un segundo anticipo por un millón de dólares sin que se respalde en ningún justificativo o informe técnico.

La cláusula quinta, numeral 5.2.1 del Contrato establece dos anticipos de la siguiente manera:

1. *USD 1'000.000,00 el cual será pagado por la Contratante; a la suscripción del contrato, una vez que sea entregada la garantía de buen uso del anticipo. Este anticipo será devengado desde la primera planilla del servicio, en doce meses.*
2. *USD 1'000.000,00 el cual será pagado por la Contratante, a los 60 días contados desde la suscripción del contrato o la llegada del primero lote de unidades, lo que ocurra primero; previo la entrega de la garantía de buen uso del anticipo. Este anticipo será devengado desde la tercera planilla del servicio, contada desde el pago de aquel, en 12 meses.*

Esta cláusula fue incorporada contradiciendo lo establecido en los términos de referencia y en la fase de preguntas y respuestas, sin que medie justificación alguna para esta inclusión, mucho más considerando que el mismo fue estimado sobre la capacidad de pago de EMASEO.

Cabe adicionalmente la pregunta: Si se pidió que los proponentes garanticen financiamiento del 100% del valor de la flota más el 10% del valor anual de garantía o disponibilidad de flota para que se incluyó el anticipo. Hubiese convenido en todo caso, bajar el financiamiento, o que Emaseo cubra el valor del IVA, para no pagar intereses sobre este concepto.

3. SOBRE EL ANÁLISIS DE LAS PROPUESTAS

Las 7 propuestas presentadas hasta las 15h00 del 13 de agosto fueron analizadas hasta el 14 de agosto a fin de tener un orden de prelación para la negociación. Del análisis fueron descartadas tres por tener información incompleta, otras dos por no presentar disponibilidad de flota o financiamiento. De las dos restantes, **una fue descartada por presentar carta de intención bancaria y no línea de crédito confirmada, solo Recobaq, según el equipo cumplió todos los requisitos.**

Sobre la revisión documental, la conclusión expresa de los técnicos que analizaron las propuestas es: “solamente la propuesta del compromiso de Consorcio Recobaq cumple con lo requerido por EMASEO EP y podría ejecutar el contrato de inmediato. Sobre los plazos, el equipo técnico manifiesta como conclusión que **“La propuesta de Recobaq permite superar casi la totalidad de la deficiencia de la flota de carga posterior en un plazo de 60 días, y nivelar la recolección de carga lateral al mes de diciembre de 2018.**

El numeral 8 del informe, relativo a conclusiones y recomendaciones asevera: **“Ejecutado el estudio de mercado, se ha determinado que solamente un proveedor (RECOBAQ) tiene la**

capacidad técnica y financiera para responder de manera inmediata a la necesidad de la provisión de flota de recolección de EMASEO EP y garantizar la operatividad de la flota, para superar la situación emergente que enfrenta la empresa pública.” Al respecto, cabe señalar que a la fecha de presentación de la expresión de interés, la empresa METALES INYECTADOS METAÍN S.A. una de las dos firmas que conforman el Consorcio Recobaq tenía como actividades económicas la fabricación de estructuras metálicas, fundición, refinación y aleaciones de metales; en tanto, que Diconsult S.A. la segunda empresa que conforma el consorcio, tienen como actividad económica el asesoramiento económico, financiero y tecnológico, así como la venta al por mayor de materiales relacionados con el sector constructor. Es inaudito asegurar que empresas, la una metalmecánica y la otra de asesoría financiera tienen la capacidad para realizar la provisión y mantenimiento de una flota de recolectores, la evidencia es tal, que ni siquiera tenían talleres de mantenimiento, el único fue instalado con posterioridad en los terrenos de Emaseo en Zámboza.

Llama la atención además que en los archivos de la Empresa no se encuentran las propuestas presentadas por las 6 de las 7 empresas proponentes, salvo la de RECOBAQ.

4. SOBRE LA DISPONIBILIDAD DE FONDOS O COMPROMISO DE FINANCIAMIENTO

El numeral 6 de los términos de referencia publicados para la presentación de las expresiones de interés, establecen la obligatoriedad de que los interesados presenten *“Cartas de disponibilidad de fondos o de compromiso de financiamiento, que soporten la capacidad financiera para proveer la maquinaria o flota que proponen para EMASEO EP.”*

El 27 de agosto de 2018, con oficio dirigido a EMASEO, sin fe de recepción, RECOBAQ adjunta dos oficios, el uno de Banco de Guayaquil de 9 de agosto y el segundo del Banco del Pacífico del 8 de agosto de 2018.

El oficio del Banco de Guayaquil informa que *“METALES INYECTADOS METAÍN S.A. mantiene a la presente fecha un cupo de línea de crédito pre-aprobado con nuestra institución de hasta USD 15'000.000,00 (QUINCE MILLONES DE DÓLARES DE ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA), destinados a financiar el desarrollo de sus actividades y proyectos de infraestructura.”* Este oficio no incluye las condiciones financieras de la línea de crédito.

Como es obvio no se trata de un financiamiento en firme, se trata de un cupo de línea pre aprobado, lo que evidencia el incumplimiento requerido en los términos de referencia de presentar cartas de disponibilidad de fondos o de compromiso de financiamiento y con la capacidad financiera para responder de manera inmediata. Es más, el propio oficio señala que “la disponibilidad de este cupo de crédito está sujeta a las condiciones de mercado y cumplimiento de los procedimientos y políticas de crédito correspondientes.” De igual forma señala el oficio que “Esta comunicación no constituye garantía de desembolsos ni representa un compromiso para Banco de Guayaquil ...”

El oficio del Banco del Pacífico manifiesta su “intención de analizar su propuesta de financiamiento, que estará sujeta al cumplimiento de los requerimientos de información y requisitos de calificación de acuerdo a las políticas de crédito del Banco, así como a las aprobaciones previas por parte de las instancias internas de la Institución.” Es obvio que este oficio tampoco cumple los requerimientos establecidos en la convocatoria.

A pesar de lo expuesto, en el informe de manifestaciones de interés de 14 de agosto de 2018, numeral 4, los funcionarios responsables manifiestan lo siguiente:

1. "Únicamente RECOBAQ, cumple simultáneamente la configuración técnica *gran. l. tra. r. g.* financiera mínima requerida por EMASEO EP.
2. La opción de Scaneq – Ciudad Limpia cumple con la configuración técnica básica, pero le falta capacidad de levante, para satisfacer la demanda de EMASEO EP, y presenta una carta de intención bancaria para evaluar el posible crédito, lo que imposibilita tener una garantía de disponibilidad de crédito en firme por parte del proveedor de acuerdo a lo solicitado en los términos de referencia."

De igual forma, llama la atención que en la propuesta inicial presentada por RECOBAQ el 13 de agosto de 2018 y en la oferta en firme entregada el 27 de agosto no consten las cartas de disponibilidad de fondos o de compromiso de financiamiento, que soporten la capacidad financiera para proveer la maquinaria.

A pesar de la supuesta disponibilidad de fondos, Recobaq justificó el retraso de la entrega de la flota, entre otros aspectos, en la falta de liquidez, toda vez que el Banco de Guayaquil no aprobó el crédito considerando el riesgo de EMASEO. En conclusión, el Consorcio nunca tuvo la liquidez o recursos necesarios para cumplir sus obligaciones.

5. SOBRE LOS COSTOS DEL CONTRATO

En los términos de referencia para la presentación de las manifestaciones de interés, EMASEO incluyó en los anexos 1, 2 y 3 los costos anuales referenciales de los recolectores de carga posterior con lifter, carga lateral y rehabilitación de los recolectores de carga lateral con chasis DAF. Estos costos se supone que son los costos en los que incurre

Sin estudios y sin considerar los estados financieros de la Empresa, Emaseo incluyó valores anuales referenciales por cada recolector, que incluso según el examen especial realizado por la Contraloría General del Estado a la firma del contrato no tienen respaldo alguno. Así se incorporaron, por ejemplo, por cada vehículo 5.000 dólares anuales por la revisión técnica vehicular, 8.000 dólares por la adecuación de patios de mantenimiento, 30.000 dólares anuales por auxilio mecánico, entre 41.400 y 94.500 dólares por reposición de recolectores.

Las tablas debían ser complementadas con las cotizaciones de los interesados, y sobre esta información EMASEO realizó un análisis comparativo entre los supuestos costos referenciales de la Empresa y los cotizados por cada oferente.

Estos y otros costos de ninguna manera corresponden a los costos reales de la Empresa, basta revisar las liquidaciones presupuestarias de los últimos años para verificar la falta de certeza de esta información.

Además de elevar de manera significativa los costos de la empresa se incluyeron costos que no son pertinentes como son la habilitación de patios, requerimiento y costo que cumplen las empresas que tienen experiencia y trayectoria en la provisión y mantenimiento de recolectores.

Tal es así que en la pregunta 63, uno de los oferentes manifiesta: "**Los TDRs publicados son por Compra con garantía de disponibilidad de flota, ¿Por qué en los Anexos solicitan adecuación patios de mantenimiento, combustible, supervisión de flota, seguros, insumos y herramientas?**

El acta de negociación, numeral 9, del patio de operaciones, señala: "La construcción del taller certificado para mantenimiento y operaciones, en los terrenos asignados por el Municipio o por EMASEO EP, será ejecutada por el Consorcio, bajo su responsabilidad y costo, y realizará todos los trámites necesarios para el efecto. Se deja constancia que las obras de infraestructura

quedarán a beneficio de EMASEO, pero que la superestructura del taller es *modificada durante* desmontable, y será retirada al cumplimiento del contrato, salvo que EMASEO decida reconocer al Consorcio, el valor residual de las instalaciones antes de su retiro. Según contrato, el costo anual por vehículo por la habilitación del taller de mantenimiento es de 8 mil dólares, esto es 2.2 millones de dólares durante la vigencia del contrato, se debe entender entonces, que este valor según la negociación cubriría exclusivamente los costos de infraestructura (movimiento de suelo, relleno, tuberías, cimientos de galpones, planta de tratamiento – cuando la haya, etc), lo que significaría que el taller tiene un costo que bordea los 4 o 5 millones de dólares, lo cual es injustificable desde lo técnico, considerando que el terreno es de EMASEO.

Recobaq señala que **“en su precio unitario asume el costo de seguros, supervisores de zona y herramientas e insumos anualmente. Por tanto, el costo operativo interno de EMASEO EP se reduce en la parte proporcional de esos componentes.”** Los supervisores de Recobaq son mecánicos que revisan la flota luego de finalizada cada jornada, no son supervisores de ruta, por tanto, la reducción de costos para la Empresa no existe. Con respecto a los seguros, insumos y herramientas, estos no fueron descontados del costo de EMASEO a fin de comparar y verificar que el valor ofertado por RECOBAQ es menor que el supuesto costo de la Empresa, como se puede observar del memorando 002-DG-2018 de 29 de agosto de 2018. Llama la atención también que los valores por insumos y herramientas se consideren de manera separada de los costos de mantenimiento y de la adecuación de talleres.

En la pregunta 67 uno de los oferentes manifiesta: “En los anexos 01-02 y 03 los costos de los mantenimientos deberían ser incrementales porque el primer año claramente no puede ser iguales que el tercer o quinto año. En caso de que EMASEO EP, solicite un valor único estaría pagando por adelantado futuros gastos. A esta pregunta EMASEO responde: **“Es correcto.”**; sin embargo, en la fase precontractual y en el contrato se negoció un precio fijo mensual por el mantenimiento durante los 5 años, independientemente del uso y vetustez de la flota, aduciendo el riesgo que debía asumir el Consorcio.

6. SOBRE LA FASE DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS

En la fase de preguntas y respuestas, frente al nivel de disponibilidad de flota la respuesta de Emaseo a la pregunta 24 fue: **“Para todos los equipos, la disponibilidad se mide en función del cumplimiento del servicio esperado: número de toneladas recogidas sobre número de toneladas planificadas o número de contenedores levantados, sobre número de contenedores planificados, según la programación de rutas.”**

Esta condición fue cambiada en el contrato suscrito entre las partes

7. SOBRE LA FASE ANÁLISIS DE LAS PROPUESTAS Y NEGOCIACIÓN DEL CONTRATO

En el INFORME DE ANALISIS DE OFERTAS llama la atención lo expresado en la página 8: **“Nota 2: El proveedor oferta 6 recolectores de back up por lo que llegaría a 46 en total. Este compromiso nunca ha sido cumplido.**

El 27 de agosto de 2018 el Procurador del Consorcio en oficio remitido al ex Gerente General de EMASEO expresa que **“nos permitimos presentar por medio de la presente nuestra oferta detallada, en firme...”** . En el numeral 1.1 de dicha oferta el Consorcio manifiesta: **“Hemos cerrado un acuerdo de acreditación de taller certificado con la empresa Econovo de Argentina, para que los talleres que implementemos en el terreno de Zambiza garanticen la operatividad**

de los recolectores provistos.” Esta acreditación se la realizó con oficio de 23 de agosto de 2018 emitida por Econovo Argentina.

Es decir, recién a dicha fecha Recobaq y Econovo – Argentina cerraron un acuerdo de acreditación de taller certificado, por tanto, la disponibilidad de operatividad de flota que se basa en la existencia de repuestos, personal calificado y talleres no fue garantizado al 13 de agosto, fecha de presentación de la manifestación de interés.

En el numeral 2 de dicha oferta, el Consorcio señala: *“A nuestro costo se establecerá la flota de equipos back up que contará también con dos equipos IVECO modelo 800S48 con un total de 480 HP o similar sobre los cuales vendrán montadas las mismas cajas compactadoras AMS. Eventualmente, se podría conservar hasta 2 cajas Translift en calidad de respaldo adicional.”*
Esta propuesta no ha sido cumplida por el Consorcio.

Llama la atención que durante la negociación no se haya pedido la ratificación o rectificación del contenido de los oficios presentados como parte de las ofertas inicial y firme entregada el 13 y 27 de agosto de 2018, respectivamente, relativas a la entrega de la maquinaria, siempre que el pedido se realice antes del 24 de agosto de 2018. Esta ratificación o rectificación era necesaria toda vez que la negociación se realizó el 27 de agosto de 2018.

El 29 de agosto de 2018 (dos días después de suscrita el acta de negociación, con memorando 248-DRFN-2018, la Directora Financiera en el informe de financiamiento del proveedor recomienda:

- *“Obtener la aprobación por parte del Directorio de la EMASEO EP para que se continúe con los trámites de financiamiento necesarias.*
- *Incremento del techo presupuestario por el endeudamiento requerido*
- *...”*

Estas recomendaciones evidencian que a la fecha de lanzamiento de las expresiones de interés y sobre todo a la fecha de negociación de la oferta no se contó con la aprobación del Directorio para la contratación del financiamiento y tampoco se contaba con la partida presupuestaria correspondiente, tal como dispone la Ley de Empresas Públicas, en el artículo 9: Atribuciones del Directorio.- Son atribuciones del Directorio las siguientes: ... 9. Autorizar la contratación de los créditos o líneas de crédito; y, el Código de Planificación y Finanzas Públicas, artículo 115: Certificación Presupuestaria.- Ninguna entidad podrá contraer compromisos, celebrar contratos, ni autorizar o contraer obligaciones, sin la emisión de la respectiva certificación presupuestaria.

8. SOBRE EL CONTRATO

La operatividad de la flota según contrato se calcula sobre el total de flota y no sobre el tipo de flota. Esta disposición impide aplicar las sanciones cuando la flota de carga lateral (8 vehículos de 44) no cumple con la operatividad respecto del mismo tipo de maquinaria.

Según contrato la flota provista por RECOBAQ debe trabajar 6 de los 7 días de la semana, lo que obliga a EMASEO a sobre explotar una flota, que en su mayoría, cumplió su vida útil.

De conformidad con la cláusula cuarta, numeral 4.2.4, el Consorcio debía habilitar y poner en marcha el patio de mantenimiento para la flota adquirida en el marco del contrato. Para ello EMASEO, debía proveer sin costo para el contratista, el espacio para la instalación y funcionamiento del patio de mantenimiento (cláusula 13, numeral 13.6). El monto que

EMASEO estimó en el presupuesto referencial por la adecuación del patio de mantenimiento fue de 8 mil dólares al año, por cinco años, por cada vehículo, es decir, 2.2 millones de dólares. A pesar de ello, el acta de negociación, numeral 9, relativa al patio de operaciones señala: “...se deja constancia que las obras de infraestructura quedarán a beneficio de EMASEO, pero que la superestructura del taller es modular y desmontable, y será retirada al cumplimiento del contrato, salvo que EMASEO decida reconocer al Consorcio, el valor residual de las instalaciones antes de su retiro...”

En resumen, pagamos en demasía por la construcción de una infraestructura que, en todos los casos, las empresas especializadas en la provisión y mantenimiento de este tipo de maquinaria la tienen incorporada como costo hundido, y además al final del contrato el Consorcio deberá retirar la superestructura, es decir la mayor proporción de la inversión, salvo que la EMASEO pague el valor residual.

Según el numeral 13.9 del contrato, Emaseo debe contratar las pólizas de seguro necesarias para salvaguardar los bienes contra diferentes riesgos que pudiera ocurrir; que incluya condiciones relacionadas con equipos especiales instalados (lifters, sistemas de telemetría, comunicación y otros), la autorización automática de reparación directa de daños, la designación de talleres por el aseguradola reposición inmediata a valor actual (nuevo) en caso de pérdida total. Si la Empresa contrata un seguro contra todo riesgo, por qué no se negoció o redujo el valor del mantenimiento correctivo, que debería ser cubierto en la mayoría de los casos por el seguro; por qué no se eliminó la reposición definitiva, que en todos los casos debe ser cubierta por el seguro general de bienes de la Empresa.

El valor del IVA por la adquisición de la maquinaria fue de 1.5 millones de dólares, monto sobre el cual EMASEO paga intereses producto del financiamiento para la provisión de flota. Frente a ello la empresa entregó un anticipo de dos millones de dólares cuando la condición para la selección de la firma era que tenga disponibilidad de financiamiento por el 100% de la compra, más el 10% del valor anual de garantía o disponibilidad de flota. Lo obvio era que el IVA lo pague EMASEO y con eso se obviaba de pagar intereses por cinco años, sobre dicho impuesto.

El valor anual por mantenimiento es el 94% del valor de la maquinaria. Anualmente EMASEO podría adquirir o reemplazar totalmente la flota. Según el informe técnico que reposa en la Empresa, la afectación derivada exclusivamente del valor del mantenimiento supera los 30 millones de dólares durante los 5 años.

Las multas se limitan al retraso en la entrega de flota y su traspaso, al retraso en los auxilios mecánicos y al incumplimiento en el nivel de operatividad de flota. No hay sanciones por la reposición de flota, cuando hasta el día de hoy RECOBAQ no ha entregado un solo vehículo por este concepto, mientras que EMASEO paga, por cada vehículo, entre 41 mil y 94 mil dólares anuales por dicho concepto.

Quito, 1 de julio de 2021

Yolanda Gaete
Gerente General