INSTITUTO NACIONAL DE APRENDIZAJE
COMISIÓN MAYOR DE GESTIÓN DE COMPRAS

ACTA No. 12-2025

Reunión Ordinaria de la **COMISIÓN MAYOR DE GESTIÓN DE COMPRAS** del Instituto Nacional de Aprendizaje, celebrada a las 08:00 horas del 09 de abril del 2025, con la participación de los **Miembros presentes:** Sealtiel Álvarez Sánchez, Subgerente Administrativo, Norbert García Céspedes, Gestor de Normalización y Servicios de Apoyo. Roy Ramirez Quesada, Gestor de Formación y Servicios Tecnológicos, Carmen González Chaverri, Gestora SINAFOR y Rocío López Monge, Jefatura de la Unidad de Planificación y Evaluación. **Asesores:** Rosario Vindas Fournier, Jefatura de la Unidad de Secretaría Técnica de la Junta Directiva, Gustavo Ramírez de la Peña, Gestor de Tecnologías de información y Comunicación, Allan Altamirano Díaz, Jefe de la Unidad de Compras Institucionales, Jose Alejandro Hernández Vargas, Jefe de la Asesoría Legal, Johan Felipe Medina Badilla, Encargado del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales, Ana Lucía Delgado Orozco, Encargada del Proceso de Contratación Administrativa de la Asesoría Legal, María del Carmen Araya Mena, Encargada de la Unidad de Control Interno, Maikel Gutiérrez Murillo, Abogado del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales, Ramón Chavarría Mendoza, Asesor de la Gerencia General. **Miembros ausentes con justificación**: Yasira Fernández Nuñez, Analista del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. **Mediante de la plataforma virtual Teams.**

PRESENTACION DEL ORDEN DEL DIA SESIÓN ORDINARIA No. 12-2025.

I. Acta de la Sesión Ordinaria 11-2025 celebrada el pasado de 02 de abril del 2025.
II. Decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Mayor para la compra de zapatos de uso institucional por demanda, cuantía inestimada y con un plazo contractual de 1 año prorrogable año a año por tres años más para un total de 4 años.
III. Decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Menor para la compra de equipo de refrigeración comercial. Por un monto estimado de ₡67.339.268,00.
IV. Decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Menor para la Contratación del servicio de consultoría para el diseño e inspección del proyecto para la remodelación del edificio administrativo de los procesos de Inspección-Cobros y Arquitectura- Mantenimiento, ubicado en la Sede Central del INA la Uruca, por un monto estimado de ₡87.486.814,80.
V. Decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Mayor para la contratación del servicio de hospedaje y administración para el sitio web del INA y desarrollo por horas del sitio web, por demanda con cuantía estimada. Por un monto estimado de ¢289.882.532,00, por cuatro años de estimación.
VI. Declaratoria desierta de la Licitación Menor 2025LE-000005-0002100001 para la contratación de servicios de traducción de idioma LESCO, según demanda, de cuantía estimada. Por un tope máximo ¢229.695.250,00 por cuatro años de estimación.
VII. Resolución de recurso de revocatoria contra el acto final interpuesto por la empresa SUPLIDORA SANTAMARIA LTDA., en contra del pliego de condiciones de la Licitación Menor 2025LE-000001-0002100001, para los servicios de aseo y limpieza para el edificio de Paseo Colón.

ARTÍCULO I: Acta de la Sesión Ordinaria 11-2025 celebrada el pasado de 02 de abril del 2025.

Se conoce el acta de la Comisión Mayor de Gestión de Compras de la Sesión Ordinaria 11-2025, celebrada el pasado 02 de abril del 2025.

Considerando que:

a. Se conoce el acta de la Comisión Mayor de Gestión de Compras de la Sesión Ordinaria 11-2025, celebrada el pasado 02 de abril del 2025.

b. Las Señoras Carmen Gonzalez Chaverri, Gestora SINAFOR y Rocío López Monge, Jefatura de la Unidad de Planificación y Evaluación, se abstienen de votar debido a que no tuvieron participación en la Sesión Ordinaria 11-2025 celebrada el pasado de 02 de abril del 2025.

Se acuerda:

a. Aprobar el acta de la Comisión Mayor de Gestión de Compras de la Sesión Ordinaria 11-2025, celebrada el pasado 02 de abril del 2025.

Acuerdo aprobado.

ARTÍCULO II: Decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Mayor para la compra de zapatos de uso institucional por demanda, cuantía inestimada y con un plazo contractual de 1 año prorrogable año a año por tres años más para un total de 4 años.

Se conoce el pliego de condiciones de la Licitación Mayor para la compra de zapatos de uso institucional por demanda, cuantía inestimada.

Considerando que:

a. Es competencia de la Comisión Mayor de Gestión de Compras aprobar los pliegos de condiciones de las contrataciones según el rango de acción de conformidad con el artículo 22, inciso b) del Reglamento de Compras Públicas del Instituto Nacional de Aprendizaje.

b. Es requisito dictar la decisión inicial para contratar según artículo 86 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública y el artículo 14 inciso a) del Reglamento de Compras Públicas del Instituto Nacional de Aprendizaje.

c. Esta compra, ha sido solicitada por el Núcleo Sector Comercio y Servicios, el cual ha digitado en el SIREMA la solicitud de compra 399195 y ha remitido la información necesaria para dictar la decisión inicial.

d. La presente contratación se encuentra contemplada en el Programa de Adquisiciones del año 2025.

e. Existe una finalidad pública por satisfacer, según se indica a continuación:

Núcleo Sector Comercio y Servicios (NSCS-PGA-JCM-2-2025):

La compra por demanda de zapatos para uso institucional, este calzado es para ser utilizados en las diferentes unidades regionales, propiamente por parte de los centros de formación de la institución para satisfacer las necesidades de equipamiento que faciliten a las personas estudiantes atender los diferentes servicios de capacitación y formación profesional del INA.

El utilizar estos zapatos en los servicios de capacitación y formación profesional conlleva al cumplimiento, desarrollo y atención de los programas, proyectos y leyes que beneficien a poblaciones específicas. Aunado a lo anterior, se pretende garantizar a las personas estudiantes contar con la protección de riesgos asociados a las actividades realizadas, según el servicio de capacitación y formación profesional recibido.

f. Descripción del objeto de la contratación: ZAPATOS DE USO INSTITUCIONAL POR DEMANDA.

g. Qué Procedimientos de Control de Calidad se aplicarán durante la ejecución de este Contrato. (Según artículo 37 de la Ley General de Contratación Pública):

Verificación del cumplimiento de cada una de las especificaciones técnicas solicitadas en el pliego de condiciones.

h. Los terceros interesados y/o afectados, así como las medidas de abordaje de estos sujetos cuando el proyecto lo amerite:

Los estudiantes y docentes que ejecutan los servicios de capacitación y formación profesional.

i. Los Riesgos identificados:

La no ejecución de los Servicios de Capacitación y Servicios Tecnológicos a nivel nacional.

j. La estimación actualizada del costo del objeto la realiza el Núcleo Sector Comercio y Servicios, según oficio NSCS-PGA-99-2025 e indica:

Estimación de precios:
Se establece de acuerdo con el banco de datos de precios de proveedores en SICOP, que la base de datos es alimentada con los trámites de compras recientes de los últimos 6 meses, cotizaciones y revisión de páginas web, según el mercado nacional. Con los datos obtenidos se actualizan los precios de referencia, mínimo y máximo en SIREMA. La plantilla de estimación de precios NSCS-PGA-98-2025 está subida en el SCC.

A continuación, se presenta los precios de referencia para esta contratación en donde se establecen los márgenes mínimos y máximos para cada partida. Mismos que serán considerados a la hora de realizar el análisis de razonabilidad de precio de parte de la Unidad Técnica Especializada.

	LINEA	CÓDIGO SIREMA	CÓDIGO SICOP		PRECIO MÍNIMO	PRECIO MÁXIMO	PRECIO REFERENCIA	DESCRIPCIÓN CORTA
1	1	29904-0240-0021	46181605	92400418	₡21 533	₡19 859	₡23 208	ZAPATO PARA SALONERA (O) Y BARTENDER UNISEX
	2	29904-0240-0022	46181605	92225041	₡31 249	₡13 822	₡48 675	ZAPATO ANTIDESLIZANTE PARA GASTRONOMIA
	3	29904-0240-0054	46181605	92304359	₡20 110	₡11 342	₡28 878	ZAPATO ANTIDESLIZANTE PARA CAMARERA/O DE HOTEL
	4	29904-0240-0082	53111699	92231479	₡34 558	₡21 192	₡47 925	ZAPATO BLANCO UNISEX PARA PANIFICACIÓN.
2	5	29904-0240-0084	46181605	92418966	₡49 358	₡41 131	₡57 584	ZAPATO PARA CHOFER
	6	29904-0240-0085	46181605	92431847	₡55 872	₡44 642	₡67 102	ZAPATOS PARA ACTIVIDADES TURÍSTICAS
	7	29904-0240-0053	46181605	92431817	₡45 897	₡43 366	₡48 428	ZAPATOS PARA RAFTING
3	8	29906-1599-0001	46181699	92386942	₡26 373	₡14 835	₡37 911	CUBRE-ZAPATOS CON PUNTERA DE SEGURIDAD
	9	29906-0240-0020	46181605	92303829	₡71 709	₡57 720	₡85 697	CALZADO CON PUNTERA DE SEGURIDAD Y PROTECCIÓN A RESISTENCIA DIELÉCTRICA

k. El monto presupuestado de esta compra es inestimado. Se cuenta con el contenido presupuestario para el pago de esta compra, de acuerdo con lo indicado en la certificación presupuestaria del Proceso de Presupuesto de la Unidad de Recursos Financieros URF-PP-CONS-10-2025.

l. La vigencia del contrato será de un año prorrogable año a año, por tres años más para un total de cuatro años.

m. El plazo máximo de entrega es de 22 días hábiles para cada pedido que se realice de parte de las unidades usuarias. Sin embargo, el oferente puede ofrecer un plazo de entrega menor, el cual deberá indicar de manera clara en su oferta.

n. Se garantizará el contenido presupuestario para el año 2026 y siguientes, según oficios de los directores regionales que se comprometen a contar con el presupuesto necesario para la ejecución del contrato:

- *URC-424-2024, Unidad Regional de Cartago.*
- *URCOC-742-2024, Unidad Regional Central Occidental.*
- *URCH-824-2025, Unidad Regional Chorotega.*
- *URHC-34-2025, Unidad Regional Huetar Caribe.*
- *URHN-429-2024, Unidad Regional Huetar Norte.*
- *URB-307-2024, Unidad Regional Brunca.*
- *URCO-1119-2024, Unidad Regional Central Oriental.*
- *URHE-538-2024, Unidad Regional Heredia.*
- *URPC-41-2025, Unidad Regional Pacífico Central.*

o. Esta contratación se compone de 3 partidas y 9 líneas.

p. La Administración deja constancia que se cuenta con el recurso humano y la infraestructura administrativa suficiente para verificar el fiel cumplimiento del objeto de la contratación, tanto cualitativa como cuantitativamente.

q. El estudio técnico lo realizará la persona encargada del Núcleo Sector Comercio y Servicios o quien este designe.

r. La supervisión del contrato lo realizará la persona encargada del Núcleo Sector Comercio y Servicios.

s. La dependencia administrativa que realizará los trámites y actos de comunicación respectivos será el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales.

t. De acuerdo con los plazos estimados de la ruta crítica realizada por el Proceso de Adquisiciones, este trámite de compra se estima puede estar adjudicado en firme a más tardar el 28 de octubre del 2025. Esta fecha contempla recursos que puedan interponer los oferentes.

Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin	Responsables
Elaboración y sesión acta de aprobación	1 día	mié 9/4/25	mié 9/4/25	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Firma decisión inicial y comunicado de acuerdo	1 día	mié 9/4/25	mié 9/4/25	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de la invitación	1 día	mié 9/4/25	mié 9/4/25	Proceso de Adquisiciones
Fecha de apertura sin aclaraciones ni recursos	16 días	jue 10/4/25	lun 12/5/25	Proceso de Adquisiciones
Aclaraciones y objeciones	8 días	jue 10/4/25	mar 29/4/25	Contraloría General de la República
Plazo resolución aclaración y recurso	16 días	mié 30/4/25	jue 22/5/25	Contraloría General de la República
Apertura de ofertas	16 días	vie 23/5/25	vie 13/6/25	Proceso de Adquisiciones
Verificación Legal y administrativa	15 días	lun 16/6/25	vie 4/7/25	Proceso de Adquisiciones
Elaboración de estudio técnico	15 días	lun 16/6/25	vie 4/7/25	NSCS
Recomendación y solicitud de adjudicación	3 días	lun 7/7/25	mié 9/7/25	Proceso de Adquisiciones-Comisión Mayor de Gestión de Compras
Elaborar informe a Junta Directiva	1 día	jue 10/7/25	jue 10/7/25	Proceso de Adquisiciones

Solicitud de constancia de legalidad	1 día	vie 11/7/25	vie 11/7/25	Proceso de Adquisiciones
Elaborar constancia de legalidad	5 días	lun 14/7/25	vie 18/7/25	Asesoría Legal
Sesión de órgano competente para adjudicar	10 días	lun 21/7/25	lun 4/8/25	Junta Directiva
Notificación de acuerdo de Junta Directiva	4 días	mar 5/8/25	vie 8/8/25	Junta Directiva
Publicación de adjudicación	1 día	lun 11/8/25	lun 11/8/25	Proceso de Adquisiciones
Firmeza de la adjudicación	8 días	mar 12/8/25	vie 22/8/25	Proceso de Adquisiciones
Resolución Recurso y audiencia	46 días	lun 25/8/25	mar 28/10/25	Contraloría General de la República
Solicitud de presupuesto detallado y aval de la UTE	8 días	mié 29/10/25	vie 7/11/25	Proceso de Adquisiciones- NSCS
Solicitud y pago de Garantía Cumplimiento	5 días	lun 10/11/25	vie 14/11/25	Proceso de Adquisiciones-Adjudicatario
Aprobación de presupuesto detallado	2 días	lun 10/11/25	mar 11/11/25	NSCS
Elaborar contrato	10 días	mié 12/11/25	mar 25/11/25	Asesoría Legal
Elaborar Refrendo Interno	5 días	mié 26/11/25	mar 2/12/25	Asesoría Legal
Notificación Orden de inicio	1 día	mié 3/12/25	mié 3/12/25	NSCS

u. El contrato actual vence 14 de junio del 2026.

v. La persona encargada del Núcleo Sector Comercio y Servicios será responsable de darle seguimiento a las actividades definidas en la ruta crítica, esto con el propósito de verificar el cumplimiento de los tiempos dados para realizar el procedimiento de contratación.

w. Las personas funcionarias participantes de la Comisión Mayor de Gestión de Compras no tienen ninguna prohibición de conformidad con los artículos 24, 25,26, 27 y 28 de la Ley General de Contratación Pública. Además, se verifica que las personas que intervienen en el proceso de esta contratación firmaron la Declaración del Compromiso Ético con el Instituto Nacional de Aprendizaje.

x. Este trámite con su cuenta presupuestaria no necesita la inscripción en el banco de proyectos del Mideplan.

Se acuerda:

a. Dictar la decisión inicial para contratar considerando lo dispuesto en la Ley General de Contratación Pública y su Reglamento. Así como también por lo regulado en el Reglamento de Compras Públicas del INA en los artículos 14 inciso a) y 22 inciso b).

b. Aprobar el pliego de condiciones de Licitación Mayor para la compra de zapatos de uso institucional por demanda, cuantía inestimada y con un plazo contractual de 1 año prorrogable año a año por tres años más para un total de 4 años.

c. Comunicar a la persona encargada del Núcleo Sector Comercio y Servicios que será responsable de dar seguimiento y supervisión a este trámite, esto con el propósito de verificar el cumplimiento de los tiempos dados para realizar el procedimiento de contratación.

d. Comunicar el acuerdo a la persona encargada del Núcleo Sector Comercio y Servicios y del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales.

Acuerdo aprobado en firme por unanimidad.

ARTÍCULO III: Decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Menor para la compra de equipo de refrigeración comercial. Por un monto estimado de ₡67.339.268,00.

Se conoce el pliego de condiciones de la Licitación Menor para la compra de equipo de refrigeración comercial.

Considerando que:

a. Es competencia de la Comisión Mayor de Gestión de Compras aprobar los pliegos de condiciones de las contrataciones según el rango de acción de conformidad con el artículo 22, inciso b) del Reglamento de Compras Públicas del Instituto Nacional de Aprendizaje.

b. Es requisito dictar la decisión inicial para contratar según artículo 86 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública y los artículos 14 inciso a) y 22 inciso b) del Reglamento de Compras Públicas del Instituto Nacional de Aprendizaje.

c. Esta compra ha sido solicitada por: COORDINACION Y APOYO (REG.HUERTAR NORTE), CENTRO DE FORM. PROF. DE PEREZ ZELEDON, CENTRO DE SANTA CRUZ y CENTRO FORMACION POLIVALENTE FRANCISCO J. ORLICH. Las cuales han digitado en el SIREMA las siguientes solicitudes de compra: 400338, 400337, 395496, 396172, 399165, 399166, 396175, 396174, 399167, 396171, 399168, 395937 y 396176 y han remitido la información necesaria para dictar la decisión inicial.

d. Existe una finalidad pública por satisfacer, según se indica y resume a continuación:

COORDINACION Y APOYO (REG.HUERTAR NORTE), CENTRO DE FORM. PROF. DE PEREZ ZELEDON, CENTRO DE SANTA CRUZ y CENTRO FORMACION POLIVALENTE FRANCISCO J. ORLICH.

… LA LEY ORGÁNICA DEL INA TIENE COMO FINALIDAD PRINCIPAL PROMOVER Y DESARROLLAR LA CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL DE LOS TRABAJADORES, EN TODOS LOS SECTORES DE LA ECONOMÍA, PARA IMPULSAR EL DESARROLLO ECONÓMICO Y CONTRIBUIR AL MEJORAMIENTO DE LAS CONDICIONES DE VIDA Y DE TRABAJO DEL PUEBLO COSTARRICENSE, EN ESTE CASO PARTICULAR A LOS POBLADORES DE LA REGIÓN BRUNCA. DENTRO DE LOS OBJETIVOS DEL PLAN OPERATIVO INSTITUCIONAL PARA EL 2025, SE ESTABLECE QUE DEBERÁN EJECUTAR SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL OPORTUNOS Y ACTUALIZADOS DE ACUERDO CON LA DEMANDA DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS, QUE PERMITEN EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR EMPRESARIAL, ORGANIZACIONES LABORALES, COMUNALES, ENTIDADES PÚBLICAS Y PERSONAS FÍSICAS. PARA EL LOGRO DE LO ANTERIORMENTE DISPUESTO Y EN APEGO AL MODELO DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD, EN EL PROCESO DE REALIZACIÓN DEL PRODUCTO, ESPECÍFICAMENTE EN EL PROCESO DE ADMINISTRACIÓN Y EJECUCIÓN DE LOS SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL, SE HACE NECESARIA LA ADQUISICIÓN DE ESTE TIPO DE EQUIPO (CONGELADOR VERTICAL CON DOS PUERTAS EN ACERO INOXIDABLE). QUE PERMITIRÁ SATISFACER LA NECESIDAD DE DOTAR A LA SODA INSTITUCIONAL DE EQUIPO QUE PERMITA OFRECER UN SERVICIO DE CALIDAD EN EL SERVICIO DE ALIMENTACIÓN QUE SE OFRECERÁ A LA POBLACIÓN ESTUDIANTIL, FUNCIONARIOS Y VISITANTES DE LA UNIDAD REGIONAL. EL BENEFICIO ESPERADO RADICA EN OFRECER A LA POBLACIÓN ESTUDIANTIL, FUNCIONARIOS Y PERSONAS VISITANTES UN SERVICIO DE ALIMENTACIÓN BAJO ESTÁNDARES DE CALIDAD, DONDE SE GARANTIZA QUE LAS CARACTERÍSTICAS DE INOCUIDAD, TEXTURA, SABOR EN LOS ALIMENTOS SEAN ACEPTABLES.

e. Descripción del objeto de la contratación: equipo de refrigeración comercial.

f. Qué Procedimientos de Control de Calidad se aplicarán durante la ejecución de este Contrato. (Según artículo 37 de la Ley General de Contratación Pública).

El personal del núcleo según rectoría hará la revisión técnica correspondiente, tanto del pliego de condiciones como de las especificaciones técnicas de la presente contratación, además del estudio técnico correspondiente de las ofertas participantes. se realizará además la correspondiente verificación del cumplimiento de las especificaciones técnicas contempladas en el pliego de condiciones de la contratación, cumplimiento de garantías ofrecidas, plazos de entrega y demás condiciones solicitadas en el pliego de condiciones.

g. Los terceros interesados y/o afectados, así como las medidas de abordaje de estos sujetos cuando el proyecto lo amerite:

Dentro de las personas beneficiadas se encuentran la población general del centro nacional francisco j. Orlich B., debido a que se aseguran la continuidad de los SCFP (servicios de capacitación y formación profesional) y los funcionarios del centro también, porque eso les garantiza contar con los recursos

esenciales para desarrollar sus competencias de enseñanza de una manera óptima, para cumplir sus metas, de acuerdo con su cronograma. dentro los riesgos identificados se encuentran:

1. que no se adquiera el equipo, debido a que la licitación quede infructuosa. 2. que se interrumpan las labores administrativas y los SCFP. 3. que se interpongan denuncias por parte de los estudiantes hacia la institución por falta de recursos esenciales para su aprendizaje. al ser una licitación reducida no aplica el punto número 6 del formulario. 4. en las licitaciones mayores, salvo que por la naturaleza del objeto no resulte pertinente, deberá acreditarse la existencia de estudios que demuestren que los objetivos del proyecto de contratación serán alcanzados con una eficiencia y seguridad razonables, de conformidad con el LGCP y su reglamento.

h. Riegos identificados:

Con la compra de este equipo se garantiza brindar el servicio de alimentación de calidad a personas que integran los distintos sectores de la economía y que habitan en los cantones que conforman la unidad regional brunca, interesados en acceder a servicios de capacitación y formación profesional. no se visualiza afectación a terceros. de no efectuarse esta compra no se podría brindar el servicio de alimentación con los estándares de calidad e inocuidad a la población estudiantil, funcionarios y personas visitantes.

i. La estimación actualizada del costo del objeto, la realiza el Núcleo Eléctrico, mediante el oficio NE-PGA-55-2025 y ampliación NE-PGA-76-2025, donde se indica:

*… Se procedió a realizar una revisión previa del Banco de precios del SICOP, en donde existen algunos registros de precios los cuales fueron utilizados para el análisis correspondiente (**ver adjunto**). Así mismo, se realizó un sondeo de mercado vía páginas web y solicitud de cotizaciones con el fin de actualizar los precios de referencia, precio máximo y mínimo. Dichas mejoras incluyen los precios determinados en el banco de precios y fueron aplicadas por el Proceso de Programación y Control de Operaciones.*

A continuación, se presenta los precios de referencia para esta contratación en donde se establecen los márgenes mínimos y máximos para cada partida. Mismos que serán considerados a la hora de realizar el análisis de razonabilidad de precio de parte de la Unidad Técnica Especializada.

PARTIDAS	CODIGOS	DESCRIPCION RESUMIDA	PRECIO REFERENCIA	PRECIO MAXIMO	PRECIO MINIMO
1	50101-0690-0130	CONGELADOR VERTICAL CON DOS PUERTAS EN ACERO INOXIDABLE, DE 497 A 745 WATTS (2/3 HP A 1HP)	₡4,200,352.00	₡4,607,148.00	₡3,793,556.00
2	50107-0058-0006	UNIDAD CONDENSADORA PARA BAJA TEMPERATURA DE EVAPORACION DE 1490 WATTS. (2 HP)	₡1,243,166.00	₡1,497,781.00	₡988,550.00
3	50107-0058-0007	UNIDAD EVAPORADORA PARA ALTA TEMPERATURA DE EVAPORACION DE 745 WATTS (1 HP)	₡607 159,00	₡769 090,00	₡445 229,00
4	50107-0058-0008	UNIDAD CONDENSADORA PARA ALTA TEMPERATURA DE EVAPORACION DE 745 WATTS. (1 HP)	₡1,327,193.00	₡1,453,744.00	₡1,200,641.00
5	50107-0058-0009	UNIDAD EVAPORADORA PARA BAJA TEMPERATURA DE EVAPORACION DE 1490 WATTS. (2 HP)	₡593 355,00	₡820 601,00	₡366 110,00
6	50199-5760-0300	MAQUINA DE HACER HIELO EN ESCAMAS CAPACIDAD APROXIMADA 300 LBS (135 KG.) POR DÍA	₡4,407,034.00	₡4,010,976.00	₡4,803,092.00
7	50101-0540-0030	CÁMARA DE REFRIGERACIÓN VERTICAL CON DOS	¢4,900,080.00	4,942,634.00	4,857,526.00

		PUERTAS DE VIDRIO, DE 249 A 373 WATTS (1/3 A 1/2 HP)			
8	50101-0690-0020	CONGELADOR VERTICAL CON PUERTA EN ACERO INOXIDABLE, DE 373 A 558 WATTS (1/2 A 3/4 HP)	¢3,654,502.00	4,942,634.00	4,857,526.00

j. El monto presupuestado de esta compra es de ₡67.339.268,00. Se cuenta con las reservas presupuestarias 01-0269-25, 01-0156-25, 01-0034-25 y 01-0090-25 y la certificación presupuestaria URF-PP-CONS-90-2025, emitida por el Proceso de Presupuesto de la Unidad de Recursos Financieros.

k. Esta contratación se compone de 8 partidas.

l. El plazo de entrega para esta contratación para las partidas 1, 2, 3 y 8 es de 50 días hábiles y para las partidas 4, 5, 6 y 7 es de 80 dias hábiles. Sin embargo, el oferente puede ofrecer un plazo de entrega menor, el cual deberá indicar de manera clara en su oferta.

m. La Administración deja constancia que se cuenta con el recurso humano y la infraestructura administrativa suficiente para verificar el fiel cumplimiento del objeto de la contratación, tanto cualitativa como cuantitativamente.

n. El estudio técnico lo realizará la persona encargada del Núcleo Eléctrico o quien esta designe.

o. La recepción técnica de los bienes, la realizará la persona encargada del Núcleo Eléctrico.

p. La dependencia administrativa que realizará los trámites y actos de comunicación respectivos será el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales.

q. De acuerdo con los plazos estimados de la ruta crítica realizada por el Proceso de Adquisiciones, este trámite de compra se estima puede estar adjudicado en firme a más tardar el 17 de julio del 2025. Esta fecha contempla recursos que puedan interponer los oferentes.

Actividad	Duración	Comienzo	Fin	Responsables
Elaboración y sesión acta de aprobación	1 día	mié 9/4/25	mié 9/4/25	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Firma decisión inicia y comunicado de acuerdo	1 día	jue 10/4/25	jue 10/4/25	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de la invitación	1 día	lun 21/4/25	lun 21/4/25	Proceso de Adquisiciones
Fecha de apertura sin aclaraciones ni recursos	15 días	mar 22/4/25	mié 14/5/25	Proceso de Adquisiciones
Aclaraciones y objeciones	3 días	mar 22/4/25	jue 24/4/25	Proceso de Adquisiciones
Plazo resolución aclaración y recurso	5 días	vie 25/4/25	lun 5/5/25	Asesoría Legal
Apertura de ofertas	15 días	mar 6/5/25	lun 26/5/25	Proceso de Adquisiciones
Verificación Legal y administrativa	10 días	mar 27/5/25	lun 9/6/25	Proceso de Adquisiciones
Elaboración de estudio técnico	10 días	mar 27/5/25	lun 9/6/25	Núcleo Eléctrico
Recomendación y solicitud de adjudicación	2 días	mar 10/6/25	mié 11/6/25	Proceso de Adquisiciones
Sesión de órgano competente para adjudicar	2 días	jue 12/6/25	vie 13/6/25	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de adjudicación	1 día	lun 16/6/25	lun 16/6/25	Proceso de Adquisiciones
Firmeza de la adjudicación	5 días	mar 17/6/25	lun 23/6/25	Proceso de Adquisiciones
Resolución Recurso y audiencia	18 días	mar 24/6/25	jue 17/7/25	Asesoría Legal
Solicitud y pago de Garantía de cumplimiento	3 días	vie 18/7/25	mar 22/7/25	Proceso de Adquisiciones
Elaborar contrato	3 días	mié 23/7/25	lun 28/7/25	Proceso de Adquisiciones

Elaborar Refrendo Interno	5 días	mar 29/7/25	lun 4/8/25	Asesoría Legal
Plazo de entrega	50 días	mar 5/8/25	mié 15/10/25	Adjudicatario
Plazo de entrega	80 días	mar 5/8/25	mié 26/11/25	Adjudicatario

r. La persona encargada del Núcleo Eléctrico será la responsable de darle seguimiento a las actividades definidas en la ruta crítica, esto con el propósito de verificar el cumplimiento de los tiempos dados para realizar el procedimiento de contratación.

s. Las personas funcionarias participantes de la Comisión Mayor de Gestión de Compras no tienen ninguna prohibición de conformidad con los artículos 24, 25,26, 27 y 28 de la Ley General de Contratación Pública. Además, se verifica que las personas que intervienen en el proceso de esta contratación firmaron la Declaración del Compromiso Ético con el Instituto Nacional de Aprendizaje.

t. Este trámite por su agrupación es parte de las licitaciones que son centralizadas, según la instrucción dada por la Gestión de Normalización y Servicios de Apoyo en oficio GNSA-641-2024.

u. Este trámite con su cuenta presupuestaria no necesita la inscripción en el banco de proyectos del Mideplan.

Se acuerda:

a. Dictar la decisión inicial para contratar considerando lo dispuesto en la Ley General de Contratación Pública y su Reglamento. Así como también por lo regulado en el Reglamento de Compras Públicas del INA en los artículos 14 y 22 inciso b).

b. Aprobar el pliego de condiciones de la Licitación Menor para la compra de equipo de refrigeración comercial. Por un monto estimado de ₡67.339.268,00 y con un plazo de entrega para las partidas 1, 2, 3 y 8 de 50 días hábiles y para las partidas 4, 5, 6 y 7 de 80 días hábiles.

c. Comunicar a la persona encargada del Núcleo Eléctrico, que será responsable de dar seguimiento y supervisión a este trámite, esto con el propósito de verificar el cumplimiento de los tiempos dados para realizar el procedimiento de contratación.

d. Comunicar el acuerdo a la persona encargada del Núcleo Eléctrico y del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales.

Acuerdo aprobado en firme por unanimidad.

ARTÍCULO IV: Decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Menor para la Contratación del servicio de consultoría para el diseño e inspección del proyecto para la remodelación del edificio administrativo de los procesos de Inspección-Cobros y Arquitectura- Mantenimiento, ubicado en la Sede Central del INA la Uruca, por un monto estimado de ₡151.403.134,80.

Se conoce el pliego de condiciones de la Licitación Menor para la Contratación del servicio de consultoría para el diseño e inspección del proyecto para la remodelación del edificio administrativo de los procesos de Inspección-Cobros y Arquitectura- Mantenimiento, ubicado en la Sede Central del INA la Uruca.

Considerando que:

a. Es competencia de la Comisión Mayor de Gestión de Compras aprobar los pliegos de condiciones de las contrataciones según el rango de acción de conformidad con el artículo 22, inciso b) del Reglamento de Compras Públicas del Instituto Nacional de Aprendizaje.

b. Es requisito dictar la decisión inicial para contratar según artículo 86 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública y los artículos 14 y 22, inciso b) del Reglamento de Compras Públicas del Instituto Nacional de Aprendizaje.

c. Esta compra, ha sido solicitada por la Unidad de Recursos Materiales, la cual ha digitado en el SIREMA la solicitud de compra 400335 y ha remitido la información necesaria para dictar la decisión inicial.

d. Existe una finalidad pública por satisfacer, según se indica a continuación:

UNIDAD DE RECURSOS MATERIALES (OFICIO URMA-520-2025)
LA NECESIDAD SURGE CON EL FIN DE ADAPTAR LAS INSTALACIONES EN DESUSO DEL ANTIGUO CENTRO INFANTIL DEL INA, PARA QUE EL PROCESO DE INSPECCIÓN Y COBROS PERTENECIENTE A LA UNIDAD DE RECURSOS FINANCIEROS PUEDA SER TRASLADADO A ESE RECINTO.

ESTO PROPORCIONARÁ UN APOYO SIGNIFICATIVO A LA INSTITUCIÓN, TANTO EN TÉRMINOS DE ESPACIO FÍSICO PARA EL PERSONAL COMO EN AHORROS POR ALQUILER DE EDIFICIOS.

ADEMÁS, SE MEJORARÁN LOS SERVICIOS PARA LAS PERSONAS FUNCIONARIAS QUE UTILIZARÁN ESTE INMUEBLE, EN TEMAS DE CERCANÍAS CON LAS DEMÁS UNIDADES QUE CONFORMAN LA INSTITUCIÓN, SERVICIOS DE SEGURIDAD, ENTRE OTROS.

e. Descripción del objeto de la contratación: servicio de una empresa consultora que brinde, en colaboración con profesionales del Proceso de Arquitectura y Mantenimiento, el diseño, planos constructivos e inspección para CONSULTORÍA PARA EL DISEÑO DE REMODELACIÓN DE EDIFICIO ADMINISTRATIVO DE LOS PROCESOS DE INSPECCIÓN-COBROS Y ARQUITECTURA- MANTENIMIENTO, UBICADO EN LA SEDE CENTRAL DEL INA LA URUCA.

f. Qué Procedimientos de Control de Calidad se aplicarán durante la ejecución de este Contrato. (Según artículo 37 de la Ley General de Contratación Pública):

- Seguimiento y verificación periódica y del cumplimiento del Cronograma de trabajo presentado por la empresa constructora (De acuerdo con los plazos establecidos).
- Coordinación y calendarización del total de las actividades que componen la contratación.
- Cumplimiento a las especificaciones técnicas, planos, condiciones cartelarias y administrativas de la contratación.
- Inspección de la calidad de los servicios suministrados por el contratista.
- Recepción de los informes de inspección en el tiempo establecido.

g. Los terceros interesados y/o afectados, así como las medidas de abordaje de estos sujetos cuando el proyecto lo amerite:

Los terceros interesados serán los funcionarios del Proceso de Inspección y Cobros, ya que contarán con oficinas que cumplirán con la Normativa vigente, tanto como accesibilidad, como Normativa constructiva.

h. Riegos identificados:

El Proceso de Inspección y Cobros pertenece a la Unidad de Recursos Financieros, actualmente se encuentran ubicados en los edificios vecinos que la Institución alquila por un alto monto mensualmente. De no ejecutar esta contratación, no se podría contar con las mejoras propuestas al antiguo edificio del CIINA y, por ende, la Institución deberá realizar una ampliación al contrato de arrendamiento.

i. La estimación actualizada del costo del objeto, de acuerdo con lo establecido en este Reglamento, según oficio URMA-PAM-186-2025, la Unidad de Recursos Materiales indica:

…La estimación presupuestaria de honorarios se contempla según los aranceles establecidos en normativa CFIA y presupuestos detallados realizados por los funcionarios del PAM de acuerdo con trabajos realizados en años anteriores y con precios traídos a la actualidad, así como también cotizaciones de proveedores, los cuales coinciden dentro de los márgenes correspondientes tomados de referencia para la razonabilidad de precios.

Los márgenes de mínimo y de máximo para la razonabilidad de precios, fueron tomados con base a la experiencia de otros proyectos desarrollados por el Proceso de Arquitectura del INA y procedentes de otros trámites efectuados y de estudios de mercado.

Además, se adjunta la tabla de cálculos para conocer los montos máximos a pagar por los gastos administrativos de las tres etapas del proyecto, esto para considerar gastos de desplazamientos, viáticos, kilometrajes, entre otros.

Los montos de los gastos administrativos, por el traslado o gastos de alimentación, que son solicitados en el pliego de condiciones, y que serán parte del concurso, se basan en tarifas de la Contraloría General de la Republica para kilometraje, y los viáticos según montos establecidos y dependerá de donde se ubica físicamente la oficina de la empresa adjudicada, además como lo determina la CGR, el monto de cada kilómetro depende el modelo del automóvil, y el año de fabricación, además de esto, se aclara que el CFIA estipula un rango de kilómetros de donde se puede o no hacer el cobro de estos gastos, ahora bien una empresa podría omitir el total de los gastos administrativos, si indicara por ejemplo que está en un rango más cercano del establecido, y esto sería en beneficio del INA.

Cálculo de pago máximo para gastos administrativos por consultoría - Tres etapas			
CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES DE CONSULTORÍA PARA EL DISEÑO DE REMODELACIÓN DE EDIFICIO ADMINISTRATIVO DE LOS PROCESOS DE INSPECCIÓN-COBROS Y ARQUITECTURA- MANTENIMIENTO			
ETAPA 1			
ADMINISTRATIVOS	**UNITARIO**	**CANTIDAD**	**TOTAL**
PROFESIONAL COSTO *HORA	₡ 37 700,00	6	₡ 226 200,00
DESAYUNO	₡ 4 200,00	2	₡ 8 400,00
ALMUERZO	₡ 5 600,00	2	₡ 11 200,00
CENA	₡ 5 600,00	2	₡ 11 200,00
			₡ 257 000,00
total de profes desayuno almuerzo cena y tiempo para llegar a la Uruca INA		4	₡ 1 028 000,00
total de profes. desayuno almuerzo cena y tiempo para salir de INA Uruca San Jose		4	₡ 1 028 000,00
total de equipo profesionales desayuno almuerzo cena y tiempo 2 dias			₡ 2 056 000,00
Costos unitarios (vehículo y Hotel)			
KILOMETRO COSTO X vehiculo	₡ 360,00	376	₡ 135 360,00
Costo del km ida de Pavones a INA URUCA			₡ 135 360,00
Costo del km regreso de Pavones a INA URUCA			₡ 135 360,00
Costo de ir y regresar del punto mas lejano a INA LA URUCA para el equipo			₡ 270 720,00
HOTEL 4 habitaciones 1 noche	32900	4	₡ 131 600,00
		Total de 1 visita	₡ 2 458 320,00

Descripción	Cantidad visitas	Costo visita	Costo total
Etapa 1	1	₡ 2 458 320,00	₡ 2 458 320,00
Etapa 2	1	₡ 2 458 320,00	₡ 2 458 320,00
Etapa 3 (24 semanas) - 6 meses	24	₡ 2 458 320,00	₡ 58 999 680,00
Estimado de costo administrativo mas alto considerando punto mas lejano			₡ 63 916 320,00

MONTO ESTIMADO DE LA CONTRATACIÓN:

A. ESTIMACIÓN PRESUPUESTARIA FIJA DE HONORARIOS CON IMPUESTOS - ₡ 87 486 814.80
B. ESTIMACIÓN PRESUPUESTARIA MAXIMA DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS POR CONSULTORIA, TRES ETAPAS CON IMPUESTOS - ₡ 63 916 320.00
GRAN TOTAL DE LA ESTIMACIÓN PRESUPUESTARIA MAXIMA DE CONSULTORIA, HONORARIOS Y GASTOS ADMINISTRATIVOS CON IMPUESTOS – (A + B): ₡ 151 403 134.80

Nota: El monto total estimado del proyecto citado anteriormente considera 13 % del IVA.
El monto de la construcción y mobiliario corresponde a ¢613.942.560.00 con IVAI.

A continuación, se presenta los precios de referencia para esta contratación en donde se establecen los márgenes mínimos y máximos para cada partida. Mismos que serán considerados a la hora de realizar el análisis de razonabilidad de precio de parte de la Unidad Técnica Especializada.

Para determinar los precios de referencia para el costo del metro cuadrado para la construcción de este proyecto, se utilizan costos de referencia de obras construidas por la Institución en el periodo 2023, tal como la Remodelación de Servicios Generales, Remodelación del Almacén Oriental, ambos edificios ubicados en la Sede Central.

El costo estimado de la consultoría para esta obra incluye el 13% del impuesto IVA.
La contratación está dividida en tres etapas, se muestra el de precios de referencia con que se contemplan los porcentajes (%) de honorarios mínimos, además lo únicos aceptados por el INA para esta contratación, aceptados por el Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos (CFIA):

TABLA HONORARIOS PARA PROYECTO - INTERVENCIÓN INTEGRAL DE EDIFICIO ADMINISTRATIVO PARA USO DE INSPECCIÓN Y COBROS, COWORKING Y BODEGAS DE MANEJO ADMINISTRATIVO				FECHA	31/3/2025
MONTO TOTAL DE LAS OBRAS A REMODELAR CON IVAI	613 942 560,00			COSTO	
PLANOS Y DOCUMENTOS	ETAPA # 1	ESTUDIOS PRELIMINARES	0,75	4 604 569,20	13 813 707,60
		ANTEPROYECTO	1,50	9 209 138,40	
	ETAPA # 2	PLANOS CONSTRUCTIVOS Y ESPECIFICACIONES TECNICAS	6,00	36 836 553,60	46 045 692,00
		PRESUPUESTO	1,50	9 209 138,40	
		PROGRAMACION DE LA OBRA	0,00	0,00	
		OTROS SERVICIOS	0,00	0,00	
EJECUCION Y CONTROL	ETAPA # 3	INSPECCION	4,50	27 627 415,20	27 627 415,20
		DIRECCION TECNICA	0,00	0,00	
		ADMINISTRACION		0,00	
		OTROS SERVICIOS		0,00	
PORCENTAJE TOTAL CFIA			14,25		
MONTO DE HONORARIOS POR CONSULTORIA CON IVAI					87 486 814,80

El precio de referencia de los honorarios es igual al precio de referencia mínimo y máximo ya que los oferentes están imposibilitados a cobrar un porcentaje de honorarios distinto de la tarifa mínima del C.F.I.A*. establecida para la modalidad REMUNERACIÓN FIJADA MEDIANTE TARIFAS, Artículo 3.A del ARANCEL DE SERVICIOS PROFESIONALES DE CONSULTORÍA PARA EDIFICACIONES REMODELACIONES.*

- *El monto por concepto de viáticos y administrativo va relacionado con el sitio de ubicación de la oficina del oferente, la distancia con respecto a gastos administrativos para tal rubro, (gaceta No 4, miércoles 7 de enero 2009, del CFIA) y los costos serán los establecidos por la Contraloría General de la República (CGR) por ejemplo en kilometraje aplicaría por modelo año del vehículo a utilizar), según tablas de CGR. Lo siguiente es copia textual:*

"De conformidad con las facultades establecidas en el artículo 28, inciso n) de la Ley Orgánica del Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos, esta Junta Directiva General resuelve lo siguiente:

a. Se reforme el artículo 5 del Reglamento para la Contratación de Servicios de Consultoría, para que se agregue al final del artículo, y luego de la frase "…otras disposiciones de los aranceles", lo siguiente: "Los gastos reembolsables indicados en el artículo 29 no forman parte del honorario profesional ni de las labores de consultoría, ni de las labores de ejecución de la obra."

b. Igualmente, se reforme el artículo 29, del Reglamento para la Contratación de Servicios de Consultoría, para que el inciso f) pase a ser g) y se agregue uno nuevo f) que dirá: "Los viáticos, kilometraje y gastos de viaje, serán calculados de acuerdo con lo fijado por la Contraloría General de la República para los funcionarios de la Administración Pública":

La contratación está dividida en tres etapas:

Monto estimado del proyecto con IVA (ejecución de construcción):	***₡ 613 942 560,00***	
Monto total estimado de honorarios con IVA:	***₡ 87 486 814,80***	
Monto estimado de honorarios en % para las 3 etapas de consultoría	*Remodelación*	*Construcción o Ampliación*
I etapa *(anteproyecto y estudios preliminares)* ***II etapa*** *(Planos constructivos, especificaciones técnicas, presupuesto detallado)*	***14.25%***	***10.50%***

III etapa *(inspección).*		

Mediante ampliación por correo electronico de parte del Proceso de Arquitectura y Mantenimiento, relacionado a la <u>consulta del banco de precios en SICOP:</u>

…El banco de precios que se consultó en SICOP no da un resultado definitivo o fijo sobre este tipo de proyectos de remodelación, ya que son muy variados, por cual no se utilizó para este proyecto el banco de precios. Además, los costos del metro cuadrado tomados para este proyecto nacen de trabajos realizados en el Proceso, y se toman como referencia para este y otros tipos de proyectos.

j. El monto presupuestado de esta compra es de ₡151.403.134,80. Se cuenta con el número de reserva: 01-0177-25 por ¢13.813.707,60 y la certificación presupuestaria URF-PP-CONS-53-2025, emitida por el Proceso de Presupuesto de la Unidad de Recursos Financieros.

k. Se garantiza el contenido presupuestario de esta compra según oficio URMA-496-2025.

l. Esta contratación se compone de 1 partida

m. Los plazos de entrega de las 3 etapas se detallan a continuación:

- Etapa 1 – 30 días hábiles.
- Etapa 2 – 50 días hábiles.
- Etapa 3 Inspección (cuando inicie la construcción) 24 Semanas.

n. La Administración deja constancia que se cuenta con el recurso humano y la infraestructura administrativa suficiente para verificar el fiel cumplimiento del objeto de la contratación, tanto cualitativa como cuantitativamente.

o. El estudio técnico lo realizará la persona encargada del Proceso de Arquitectura y Mantenimiento de la Unidad de Recursos Materiales o quien esta designe.

p. La supervisión del contrato, lo realizará la persona encargada de la Unidad de Recursos Materiales.

q. La dependencia administrativa que realizará los trámites y actos de comunicación respectivos será el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales.

r. De acuerdo con los plazos estimados de la ruta crítica realizada por el Proceso de Adquisiciones, este trámite de compra se estima puede estar adjudicado en firme a más tardar el 22 de julio del 2025. Esta fecha contempla recursos que puedan interponer los oferentes.

Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin	Responsable
Elaboración y sesión acta de aprobación	1 día	mié 9/4/25	mié 9/4/25	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Firma decisión inicial/ acta y comunicado de acuerdo	1 día	mié 9/4/25	mié 9/4/25	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de la invitación	1 día	mié 9/4/25	mié 9/4/25	Proceso de Adquisiciones
Fecha de apertura sin aclaraciones ni recursos	15 días	jue 10/4/25	lun 12/5/25	Proceso de Adquisiciones
Aclaraciones y objeciones	3 días	jue 10/4/25	mar 22/4/25	Proceso de Adquisiciones
Plazo resolución aclaración y recurso	5 días	mié 23/4/25	mar 29/4/25	Asesoría Legal
Apertura de ofertas	15 días	mié 30/4/25	jue 22/5/25	Proceso de Adquisiciones
Verificación Legal y administrativa	10 días	vie 23/5/25	jue 5/6/25	Proceso de Adquisiciones
Elaboración de estudio técnico	10 días	vie 23/5/25	jue 5/6/25	URMA-PAM
Recomendación y solicitud de adjudicación	2 días	vie 6/6/25	lun 9/6/25	Proceso de Adquisiciones

Sesión de órgano competente para adjudicar	7 días	mar 10/6/25	mié 18/6/25	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de adjudicación	1 día	jue 19/6/25	jue 19/6/25	Proceso de Adquisiciones
Firmeza de la adjudicación	5 días	vie 20/6/25	jue 26/6/25	Proceso de Adquisiciones
Resolución Recurso y audiencia	18 días	vie 27/6/25	mar 22/7/25	Asesoría Legal
Solicitud de presupuesto detallado y aval de la UTE	8 días	mié 23/7/25	lun 4/8/25	Proceso de Adquisiciones-URMA-PAM
Solicitud y pago de Garantía de cumplimiento	5 días	mar 29/7/25	lun 4/8/25	Proceso de Adquisiciones-Adjudicatario
Aprobación de presupuesto detallado	2 días	mar 5/8/25	mié 6/8/25	URMA-PAM
Elaborar contrato	10 días	jue 7/8/25	jue 21/8/25	Asesoría Legal
Elaborar Refrendo Interno	5 días	vie 22/8/25	jue 28/8/25	Asesoría Legal
Notificación Orden de inicio	1 día	vie 29/8/25	vie 29/8/25	Adjudicatario

s. La persona encargada de la Unidad de Recursos Materiales será responsable de darle seguimiento a las actividades definidas en la ruta crítica, esto con el propósito de verificar el cumplimiento de los tiempos dados para realizar el procedimiento de contratación.

t. Las personas funcionarias participantes de la Comisión Mayor de Gestión de Compras no tienen ninguna prohibición de conformidad con los artículos 24, 25,26, 27 y 28 de la Ley General de Contratación Pública. Además, se verifica que las personas que intervienen en el proceso de esta contratación firmaron la Declaración del Compromiso Ético con el Instituto Nacional de Aprendizaje.

u. Este trámite cuenta con la inscripción en el banco de proyectos del MIDEPLAN, ante el análisis realizado mediante el oficio MIDEPLAN-AINV-UIP-OF-248-2024, mediante código 003767.

Se acuerda:

a. Dictar la decisión inicial para contratar considerando lo dispuesto en la Ley General de Contratación Pública y su Reglamento. Así como también por lo regulado en el Reglamento de Compras Públicas del INA en los artículos 14 y 22 inciso b).

b. Aprobar el pliego de condiciones de Licitación Menor para la Contratación del servicio de consultoría para el diseño e inspección del proyecto para la remodelación del edificio administrativo de los procesos de Inspección-Cobros y Arquitectura- Mantenimiento, ubicado en la Sede Central del INA la Uruca, por un monto estimado de ₡151.403.134,80 y con un plazo de entrega para la I etapa de 30 dias hábiles, II etapa de 50 días hábiles y III etapa de 24 semanas.

c. Comunicar a la persona encargada de la Unidad de Recursos Materiales, que será responsable de dar seguimiento y supervisión a este trámite, esto con el propósito de verificar el cumplimiento de los tiempos dados para realizar el procedimiento de contratación.

d. Comunicar el acuerdo a la persona encargada de la Unidad de Recursos Materiales, del Proceso de Arquitectura y Mantenimiento de la Unidad de Recursos Materiales y del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales.

Acuerdo aprobado en firme por unanimidad.

ARTÍCULO V: Decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Mayor para la contratación del servicio de hospedaje y administración para el sitio web del INA y desarrollo por horas del sitio web, por demanda con cuantía estimada. Por un monto estimado de ¢289.882.532,00, por cuatro años de estimación.

Se conoce el pliego de condiciones de la Licitación Mayor para la contratación del del servicio de hospedaje y administración para el sitio web del INA y desarrollo por horas del sitio web, por demanda con cuantía estimada.

Considerando que:

a. Es competencia de la Comisión Mayor de Gestión de Compras aprobar los pliegos de condiciones de las contrataciones según el rango de acción de conformidad con el artículo 22, inciso b) del Reglamento de Compras Públicas del Instituto Nacional de Aprendizaje.

b. Es requisito dictar la decisión inicial para contratar según artículo 86 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública y el artículo 14 inciso a) del Reglamento de Compras Públicas del Instituto Nacional de Aprendizaje.

c. Esta compra, ha sido solicitada por la Unidad de Servicios Virtuales, el cual ha digitado en el SIREMA las solicitudes de compra 399586 y 399587 y ha remitido la información necesaria para dictar la decisión inicial.

d. La presente contratación se encuentra contemplada en el Programa de Adquisiciones del año 2025.

e. Existe una finalidad pública por satisfacer, según se indica a continuación:

Unidad de Servicios Virtuales, USEVI-27-2025:
DE ACUERDO CON EL POIA Y DE CONFORMIDAD CON LOS OBJETIVOS DE LA UNIDAD DE SERVICIOS VIRTUALES (USEVI), SE REQUIERE LA CONTINUIDAD DEL SERVICIO CONTRATACIÓN DEL HOSPEDAJE, ADMINISTRACIÓN Y HORAS DEL DESARROLLO DE REQUERIMIENTOS DE LA PLATAFORMA WEB INSTITUCIONAL DEL INA. LA PRINCIPAL FINALIDAD DEL SERVICIO DE HOSPEDAJE DE SITIO WEB ES OBTENER VISIBILIDAD A NIVEL UNIVERSAL DE TUS SERVICIOS OFRECIDOS POR EL INSTITUTO NACIONAL DE APRENDIZAJE. LA IMPORTANCIA DE LA PÁGINA WEB RADICA QUE ES UNA FUENTE DE COMUNICACIÓN DATOS DE UBICACIÓN, COMO TELÉFONO, DIRECCIÓN, CORREO ELECTRÓNICO, HORARIO LABORAL, INFORMES DE DIFERENTE ÍNDOLE, ENTRE OTROS, ADEMÁS DE LOS MÚLTIPLES SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL QUE DISPONE LA INSTITUCIÓN PARA LA POBLACIÓN COSTARRICENSE. LA PÁGINA WEB AYUDA A REDUCIR COSTOS DE COMUNICACIÓN Y DE ATENCIÓN AL CLIENTE PERMITIENDO EL ACCESO A INFORMACIÓN DE LOS SERVICIOS DE LA INSTITUCIÓN LAS 24 HORAS DE DÍA DESDE CUALQUIER LUGAR TANTO PARA LOS CLIENTES INTERNOS COMO EXTERNOS.

f. Descripción del objeto de la contratación: servicio de hospedaje y administración para el sitio web del INA y desarrollo por horas del sitio web, por demanda con cuantía estimada.

g. Qué Procedimientos de Control de Calidad se aplicarán durante la ejecución de este Contrato. (Según artículo 37 de la Ley General de Contratación Pública):

Procedimiento de Control es establecido por la Unidad Rectora. Informes Mensuales de la brindados por la empresa. Recibo a Satisfacción del Servicio emitidos por la Unidad.

h. Los terceros interesados y/o afectados, así como las medidas de abordaje de estos sujetos cuando el proyecto lo amerite:

Población usuaria interna y externa del INA, así que público en general, ya que el servicio se brinda para consultas de cursos y capacitaciones, centros de formación en el país, tramites de empresas, información en general del INA, transparencia institucional, acceso a intranet, enlaces internos y externos a información clave de la institución. Los requerimientos indicados en la Contratación de Pagina Web cuentan con requerimientos adecuados para la continuidad del servicio.

i. Riesgos identificados:

Al no contar con este servicio de Pagina Web se materializa el riesgo de que la institución no pueda brindar los servicios de consultas de cursos, tramites de empresas, información en

general del INA, transparencia institucional, enlaces internos y externos a información clave de la institución, además que no existe un canal oficial institucional hacia la población costarricense.

j. La estimación actualizada del costo del objeto, según lo establecido en el oficio USST-133-2025 indican:

Se tomó como insumo los precios de las cotizaciones suministradas de las empresas para la apertura de códigos del presente trámite, sumándose y dividiendo entre la cantidad de las ofertas, obteniendo el precio referencial de cada servicio utilizando la regla de tres.

Con respecto al precio mínimo se considera tomar la proforma con el valor más bajo y para el precio máximo se tomará la proforma con el valor más alto, esto por la naturaleza de los servicios a contratar.

Línea #1:
Los pedidos se realizarán según demanda y hasta un tope máximo de ₡ 245 439 364,00 por 4 años. Lo anterior con base en precio de referencia mensual de ₡4.091 046,00 y precio anual de ₡ 12 267 289,00 establecido con las cotizaciones aportadas en el estudio de mercado.

Es importante indicar que los consumos históricos del año 2021 al 2024 de la Institución para el trámite 2021LA-000037-0002100001 actual del servicio de hospedaje y desarrollo de la plataforma web INA, por 4 años de contrato son de $ 360.000,00 (dólares).

El tema de demanda en la Línea 1 es que si se requiere mayor capacidad de alguno de los equipos que se solicitan, la empresa adjudicada pueda responder a las necesidades del INA del momento, aumentando en caso necesario, las capacidades de los equipos de los servidores del sitio web institucional.

Línea #2:
Los pedidos se realizarán según demanda y hasta un tope máximo de 385 horas anuales para por el plazo del contrato, esto basado en el estudio de mercado y justificación brindada. El precio de referencia por hora se establece en ₡28 859,20 establecido con las cotizaciones aportadas en el estudio de mercado.

En caso de la Línea 2, el tema de demanda será reflejado en desarrollo nuevo o mantenimiento de requerimientos, con un máximo de 385 horas por año.

Esta contratación es de cuantía estimable, por lo que las solicitudes serán de acuerdo con las necesidades reales de la Institución.

A continuación, se presenta los precios de referencia para esta contratación en donde se establecen los márgenes mínimos y máximos para cada partida. Mismos que serán considerados a la hora de realizar el análisis de razonabilidad de precio de parte de la Unidad Técnica Especializada.

Nombre del servicio		Precio de referencia	Precio mínimo	Precio máximo
SERVICIO DE HOSPEDAJE Y ADMINISTRACIÓN PARA EL SITIO WEB DEL INA	Hospedaje Mensual	¢ 4 091 046,00	¢ 3 414 172,00	¢ 4 909 255,00
	Hospedaje anual	¢ 49 092 552,00	—	—
	Licenciamiento SharePoint Anual	¢ 12 267 289,00	¢ 9 729 489,00	¢ 15 879 116,00
Total del Servicio de Hospedaje y		¢ 61 359 841,00	—	—

Administración del Sitio Web anual				
SERVICIO DESARROLLO POR HORAS MANTENIMIENTO CORRECTIVO Y PREVENTIVO SITIO WEN INA	*Costo Anual* *385 horas para desarrollo*	*¢ 11 110 792,00*	*¢ 9 803 640,00*	*¢13 725 096, 00*

Consulta banco de precios en SICOP:
La USEVI indica que estos servicios referenciados en el banco de precio tienen un alcance diferente al que se desea gestionar; ya que, los servicios de la consulta corresponden a desarrollo Web no a contrataciones por horas de demanda para nuevos requerimientos. Lo que la USEVI requiere es un servicio desarrollo por horas mantenimiento correctivo y preventivo.

k. El monto presupuestado estimado para esta compra es de ¢72.470.633,00 anuales para un total por los cuatros de ¢289.882.532,00.

l. Se garantizará el contenido presupuestario para el pago de esta compra en el año 2026 y siguientes, según lo indicado por la Unidad de Servicios Virtuales, mediante el oficio USEVI-PTOSV-17-2025.

m. Esta contratación se compone de 1 partida con 2 líneas.

n. La vigencia del contrato será de 4 años.

o. La Administración deja constancia que se cuenta con el recurso humano y la infraestructura administrativa suficiente para verificar el fiel cumplimiento del objeto de la contratación, tanto cualitativa como cuantitativamente.

p. El estudio técnico lo realizará las personas encargadas de la Unidad de Soporte a Servicios Tecnológicos y de la Unidad Servicios Virtuales.

q. La supervisión del contrato, lo realizará la persona encargada de la Unidad Servicios Virtuales.

r. La dependencia administrativa que realizará los trámites y actos de comunicación respectivos será el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales.

s. De acuerdo con los plazos estimados de la ruta crítica realizada por el Proceso de Adquisiciones, este trámite de compra se estima puede estar adjudicado en firme a más tardar el 6 de octubre del 2025. Esta fecha contempla recursos que puedan interponer los oferentes.

Actividad	Duración	Comienzo	Fin	Responsables
Elaboración y sesión acta de aprobación	1 día	mié 9/4/25	mié 9/4/25	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Firma decisión inicial y comunicado de acuerdo	1 día	mié 9/4/25	mié 9/4/25	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de la invitación	1 día	mié 9/4/25	mié 9/4/25	Proceso de Adquisiciones
Fecha de apertura sin aclaraciones ni recursos	15 días	jue 10/4/25	vie 9/5/25	Proceso de Adquisiciones
Aclaraciones y objeciones	8 días	jue 10/4/25	mar 29/4/25	Proceso de Adquisiciones
Plazo resolución aclaración y recurso	16 días	mié 30/4/25	jue 22/5/25	Contraloría General de la República
Apertura de ofertas	15 días	vie 23/5/25	jue 12/6/25	Proceso de Adquisiciones
Verificación Legal y administrativa	15 días	vie 13/6/25	jue 3/7/25	Proceso de Adquisiciones
Elaboración de estudio técnico	15 días	vie 13/6/25	jue 3/7/25	USST- USEVI
Recomendación y solicitud de adjudicación	4 días	vie 4/7/25	mié 9/7/25	Proceso de Adquisiciones
Sesión de órgano competente para adjudicar	5 días	jue 10/7/25	mié 16/7/25	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de adjudicación	1 día	jue 17/7/25	jue 17/7/25	Proceso de Adquisiciones
Firmeza de la adjudicación	8 días	vie 18/7/25	mié 30/7/25	Proceso de Adquisiciones
Resolución Recurso y audiencia	46 días	jue 31/7/25	lun 6/10/25	Contraloría General de la República
Solicitud de presupuesto detallado y aval de la UTE	8 días	mar 7/10/25	jue 16/10/25	Proceso de Adquisiciones-USEVI
Solicitud y pago de Garantía Cumplimiento	5 días	vie 17/10/25	jue 23/10/25	Proceso de Adquisiciones

Aprobación de presupuesto detallado	2 días	mié 22/10/25	jue 23/10/25	Unidad de Servicios Virtuales
Elaborar contrato	10 días	vie 24/10/25	jue 6/11/25	Asesoría Legal
Elaborar Refrendo Interno	5 días	vie 7/11/25	jue 13/11/25	Asesoría Legal
Notificación Orden de inicio	1 día	vie 14/11/25	vie 14/11/25	Adjudicatario

t. El contrato actual vence el **21 de marzo del 2026.**

u. La persona encargada de la Unidad Servicios Virtuales será responsable de darle seguimiento a las actividades definidas en la ruta crítica, esto con el propósito de verificar el cumplimiento de los tiempos dados para realizar el procedimiento de contratación.

v. Las personas funcionarias participantes de la Comisión Mayor de Gestión de Compras no tienen ninguna prohibición de conformidad con los artículos 24, 25,26, 27 y 28 de la Ley General de Contratación Pública. Además, se verifica que las personas que intervienen en el proceso de esta contratación firmaron la Declaración del Compromiso Ético con el Instituto Nacional de Aprendizaje.

w. Mediante oficio UCI-PA-357-2025 el Proceso de Adquisiciones con visto bueno de la Unidad de Compras Institucionales, remite a la Presidencia de la Comisión Mayor de Gestión de Compras e indica lo siguiente:

ASUNTO: SOBRE EL PROCESO DE LICITACIÓN PARA EL SERVICIO DE HOSPEDAJE Y ADMINISTRACIÓN PARA EL SITIO WEB DEL INSTITUTO NACIONAL DE APRENDIZAJE Y DESARROLLO POR HORAS DEL SITIO WEB, POR DEMANDA CON CUANTÍA ESTIMADA.

Por correo electrónico del día 26 de marzo de 2025, su persona asigna la siguiente tarea al Proceso de Adquisiciones:

La Administración se debe actuar en apego estricto al principio de legalidad, así que antes de que el tema suba a comisión se debe:

1. ***Unidad de Compras:** revisar dentro del ámbito de su competencia si la participación de la empresa Datasoft en el estudio de mercado con participación de dos empresas, y que después una de estas, eventualmente, haya participado en la contratación constituye o no algún tipo de violación a la Ley de General de Contratación Administrativa o normativa conexa, o si eventualmente desde la perspectiva del proceso de compras, como experto del proceso, se haya presentado o no, algún incumplimiento de cualquier normativa aplicable. Ese criterio debe sustentarse y presentarse a Comisión cuando el tema de lleve. Si se requiere apoyo en el tema la unidad competente sería el Proceso de Contratación de la Asesoría Legal.*

Para dar respuesta a esta asignación se le indica lo siguiente:

Como punto de partida se indica que la empresa DATASOFT S.A desde la perspectiva legal no tiene impedimento alguno para poder participar como oferente dentro de un procedimiento licitatorio que realice el Instituto Nacional de Aprendizaje, porque no presenta inhabilitación ni sanción alguna a nivel de SICOP ni se conoce procedimiento sancionatorio de parte del INA a este proveedor.

Para dar un antecedente se dará una cronología sobre participaciones de la empresa DATASOFT S.A en las licitaciones del INA del 2024 a la fecha:

1. Existe actualmente el trámite de la Licitación Menor 2024LE-000002-0002100001 PLATAFORMA LLAVE EN MANO HOSPEDAJE Y ADMINISTRACIÓN PLATAFORMAS VIRTUALES SISTEMA PARA GESTIÓN DE APRENDIZAJE (LMS) DEL INA E INTEGRACION DE NUEVAS PLATAFORMAS TECNOLOGICAS POR

DEMANDA, mismo que se encuentra en la aprobación ante Junta Directiva para iniciar un ***proceso de lesividad*** con la dicha empresa. En ese trámite, el estudio de mercado indicó que se consultaron las siguientes cotizaciones:

Solicitud:

- Estimación de las horas de la Línea 2: En el oficio USST-80-2024 se indica la justificación de la cantidad de horas estimadas, sin embargo, no se indica el valor monetario por hora ni el mecanismo seleccionado y utilizado para fijar su monto, por lo que se solicita remitir tal información y justificación del precio de referencia, mínimo y máximo para la línea 2, que deben de coincidir con los incluidos en el punto 1.4 del documento general.

R/: el monto para el establecimiento del precio para la línea 2 se establece según lo indicado al estudio de mercado realizado por la USEVI oficio USEVI-116-2024.

A continuación, se detalla el cuadro de los precios de referencia, máximo y mínimo según los datos del estudio de mercado:

DATA SOFT	AURA INTERACTIVA	PROMEDIO
$50	$60	$55
Monto en colones. Tipo de cambio ₡535,84		
₡26.792,00	₡32.150,40	₡29.471,20

Nota: El tipo de cambio fue del 30/10/2023, cuando se realizó la solicitud de apertura de código:

Según los precios de las empresas son 5 dólares hacia abajo y hacia arriba del precio de referencia establecido; por lo tanto, el precio máximo y mínimo sería precisamente los precios indicados por cada empresa ($50 y $60)

Por lo anteriormente reseñado, y según el tipo de cambio en ese momento, los precios mínimos y máximos son los siguientes:

Precio mínimo: $50 (₡26.792,00)

Precio máximo: $60 (₡32.150,40)

En términos de porcentajes sería aproximadamente un 10%,

2. En otra contratación, se realizó el concurso de la Licitación Reducida 2024LD-000118-0002100001 SERVICIO INTEGRAL LLAVE EN MANO DE DESARROLLO DEL SISTEMA ANE-PRONAE, POR DEMANDA, CUANTÍA ESTIMADA, misma que por un informe de auditoría fue declarada desierta por la Unidad de Compras Institucionales, y el estudio de mercado fue resultado de las siguientes empresas consultadas:

4. Conclusiones

La tabla siguiente muestra el resumen de las cotizaciones recibidas, y la Ilustración 3 muestra el resumen de los costos para cada línea requerida.

Tabla 1 Comparativo de Costo por Hora, Elaboración propia

Descripción	Precio	Impuestos 13%	Total IVAI
CR ATESA SOFTWARE	₡ 20 520.00	₡ 2 667.60	₡ 23 187.60
TECNOSISTEMAS PRIDESSA	₡ 20 563.66	₡ 2 673.27	₡ 23 236.93
DATASOFT NETSOLUTIONS	₡ 28 024.00	₡ 3 643.12	₡ 31 667.12

Del análisis de estos resultados se logra determinar:

a) La ESTIMACIÓN PRESUPUESTARIA calculada que utiliza el promedio simple aritmético de las cotizaciones es la siguiente:

Tabla 2: Cálculo de estimación presupuestaria

CONCEPTO	MONTO
ESTIMACIÓN PRESUPUESTARIA	**₡ 26 030.55**

Fuente: Elaboración propia
Léase Veintiséis mil treinta colones con 55 céntimos.

b) Se establece un margen de razonabilidad de precios, por un valor de 10% (diez por ciento) para determinar precio excesivo, por encima de este porcentaje, o precio ruinoso por debajo de este porcentaje.

c) Con base en este margen de razonabilidad se tiene lo siguiente:

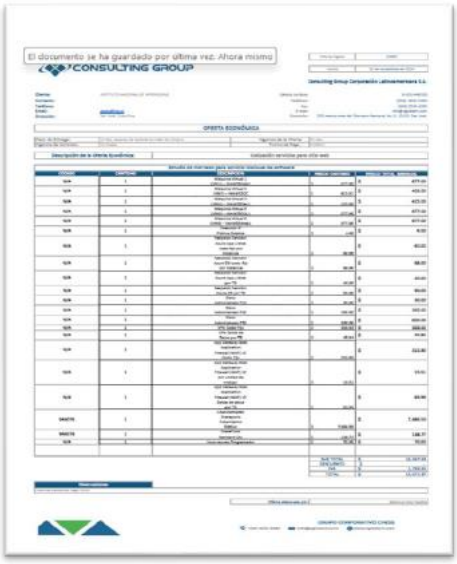
Tabla 3: Estimación de márgenes de razonabilidad

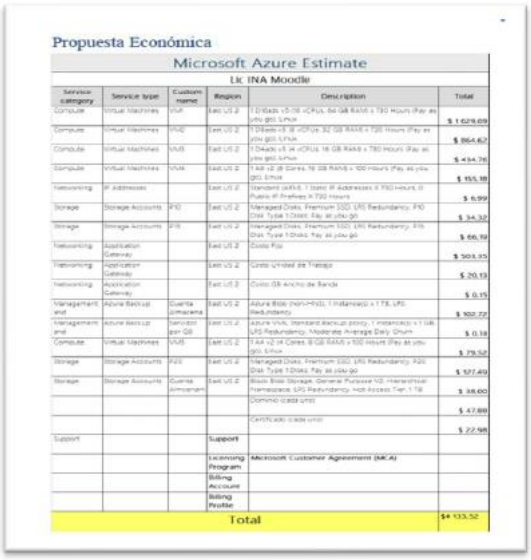
DESCRIPCIÓN	MONTO
Tope menor aceptable (hasta 10% por debajo de la estimación presupuestaria)	₡ 23 664.14
Estimación presupuestaria	₡ 26 030.55
Tope mayor aceptable (hasta 10% por encima de la estimación presupuestaria)	₡ 28 633.61

3. Con relación a la Licitación que tiene para este año este Proceso de Adquisiciones para el servicio de hospedaje SERVICIO DE HOSPEDAJE Y ADMINISTRACIÓN PARA EL SITIO WEB DEL INSTITUTO NACIONAL DE APRENDIZAJE Y DESARROLLO POR HORAS DEL SITIO WEB, POR DEMANDA CON CUANTÍA ESTIMADA, en el estudio de mercado se indica lo siguiente:

No se recibieron cotizaciones por parte de SICOP.

Por lo anterior, la USEVI procedió a enviar un correo electrónico el 14 de noviembre 2024 a diferentes proveedores adjuntando oficio USEVI-PTOSV-80-2024 y recibieron dos cotizaciones de la empresa Consulting Group S. A. y Datasoft S. A. y con respecto a la tercera cotización se obtuvo en forma directa en Microsoft AZURE el cual es un servicio para consultar costos según la necesidad del cliente.





La Ley General de Contratación Pública en su artículo 34, indica lo siguiente:

ARTÍCULO 34- Estudio de mercado y precios de referencia

Previo a la estimación de la contratación, la Administración debe considerar lo indicado en el artículo 17 de la presente ley como un insumo más, debiendo realizar un sondeo o un estudio de mercado según lo que disponga el reglamento de esta ley, sustentado en información de fuentes confiables con el propósito de obtener los precios de referencia a los que podrá adquirir los bienes, las obras y los servicios y determinar los precios ruinosos o excesivos, conforme lo establezca el reglamento
de esta ley.

El estudio de mercado tendrá también como fin establecer la existencia de bienes, obras o servicios, en la cantidad, calidad y oportunidad requeridas, así como verificar la existencia de proveedores, permitir la toma de decisiones informadas respecto del procedimiento de contratación y proporcionar información para la determinación de disponibilidad presupuestaria. Dicho estudio deberá considerar todo el ciclo de vida de la contratación y tomar en cuenta el principio de valor por el dinero, todo lo cual se deberá desarrollar en el reglamento de la presente ley.

En el caso de contratos de obra pública, el precio de referencia corresponde al monto del presupuesto de obra o estimación de costo establecido por la Administración. Ese valor referencial debe corresponder a precios de mercado y tener una antigüedad no mayor a seis meses, contados a partir de su elaboración. Los valores referenciales con antigüedad superior deberán actualizarse antes de adoptar la decisión inicial.

Por su parte el artículo 17 de la misma ley reza:

ARTÍCULO 17- Catálogo y banco de precios
El sistema digital unificado deberá contar con un catálogo de obras, bienes y servicios utilizando estándares internacionales, vinculado con los requerimientos técnicos indispensables en la promoción de procedimientos de contratación.

Cualquier disconformidad que tenga la Administración o los potenciales oferentes con el contenido del catálogo deberán ponerla en conocimiento de la Dirección de Contratación Pública, que resolverá dentro de los diez días hábiles siguientes. La presentación de la disconformidad no afectará los procedimientos en curso.

Los datos y la información que genere el sistema digital unificado serán puestos a disposición para su utilización tanto por la Dirección de Contratación Pública como por cualquier otro interesado, para la generación de análisis comparativos por atributos tales como el objeto, la cantidad, la modalidad de contrato, los precios adjudicados o los estudios de mercado, entre otros; toda la información deberá estar disponible bajo formato de datos abiertos.

La Administración utilizará esa información para la presupuestación o para la determinación de la razonabilidad del precio, conforme se determine en el reglamento de esta ley. La información contenida en el banco de precios deberá ser de fácil acceso y estar disponible en el sistema digital unificado para el control ciudadano.

Sobre esto es importante indicar que el estudio de mercado siguió la lógica expuesta en la propia Ley, en ese sentido se consultó el Banco de Precios de SICOP, lo cual según criterio de la rectoría no generó resultado. Se publicó en SICOP el sondeo para recibir cotizaciones, las cuales no fueron satisfactorias y por último se realizó lo indicado en el I GNSA 03 y P GNSA 13 el cual fue solicitar por otros medios dichas cotizaciones.

Ahora, si bien es cierto se logró solicitar por medio de correo electrónico cotizaciones, solamente se enviaron a tres empresas las mismas para poder tener una presupuestación de la contratación, esto hace que las únicas empresas que cotizaron sean actuales contratistas de la institución, como lo son Consulting Group y Datasoft S.A.

Lo que si considera este Proceso es que debe haber mayor sustento en el establecimiento del precio estimado por cada línea, y debería de realizarse una ampliación al estudio de mercado para poder obtener mayor número de cotizaciones. Aunado a lo anterior, debería de establecerse mayor criterio técnico de cómo se determinó el margen mínimo y máximo de esta contratación y cuál fueron los cálculos realizados para llegar a ello.

No se omite decir que la Auditoría Interna ha hecho advertencias y recomendaciones sobre este tipo de contrataciones que se han realizado, las cuales ha concluido que las licitaciones supra citadas no lleguen a concluirse o tengan algún proceso de lesividad por inicios.

Ante esto, es importante que se tome en consideración todas las observaciones dadas en la advertencia AI-ADV-16-2024 dadas por la Auditoría Interna y que sea analizada para ajustar las especificaciones y condiciones de admisibilidad de los trámites solicitados por dicha Gestión y sus Unidades.

Y, por último, es necesario recordar que a nivel institucional y en el manual organizacional la Unidad de Compras Institucionales tiene un rol rector y asesor en materia de contratación pública, de manera que más que ser visto como una advertencia, es un acto de responsabilidad técnica para que la licitación cumpla a cabalidad con la normativa vigente, por lo que se realiza estas observaciones con el fin de poder minimizar el riesgo y mejora de los procesos de contratación pública.

x. El Proceso Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales solicito mediante el oficio UCI-PA-358-2025, criterio sobre consideraciones relacionadas con la advertencia de Auditoria AI-ADV-16-2024, previo a promover la contratación de servicio de hospedaje y administración de los sitios web del INA.

y. Mediante oficio USIT-112-2025, la Unidad de Servicios de Informática y Telemática responde:

…Por medio de la presente le indico que los objetos contractuales de los procesos son totalmente diferentes, por lo que el servicio promovido para la contratación de hospedaje y administración de los sitios web del INA, no le aplica lo indicado en advertencia de referencia.

Se agrega además que para el servicio promovido se consideraron la conveniencia, costo de oportunidad y valor del servicio, así como los requisitos de admisibilidad que garantizan la idoneidad técnica de la empresa que eventualmente puede ejecutar el servicio, todo en transparencia y acatamiento del P GNSA 13.

z. Se recibe al señor Diego González Murillo, Jefe de la Unidad de Servicios Virtuales para que atienda las consultas de los señores miembros titulares y suplentes.

Se acuerda:

a. Solicitar a la persona encargada de la Unidad de Soporte de Servicios Tecnológicos y de la Unida de Servicios Virtuales que realicen nuevamente el estudio de mercado de manera integral y se fortalezca este con las recomendaciones técnicas emitidas por la Unidad de Compras Institucionales y Auditoría Interna, con el objetivo de que se promocione la participación de más empresas.

b. Comunicar el acuerdo a la persona encargada de la Unidad Servicios Virtuales, de la Unidad de Soporte a Servicios Tecnológicos y del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales.

Acuerdo aprobado en firme por unanimidad.

ARTÍCULO VI: Declaratoria desierta de la Licitación Menor 2025LE-000005-0002100001 para la contratación de servicios de traducción de idioma LESCO, según demanda, de cuantía estimada. Por un tope máximo ¢229.695.250,00 por cuatro años de estimación.

Se conoce la solicitud de declaratoria desierta de la Licitación Menor 2025LE-000005-0002100001 para la contratación de servicios de traducción de idioma LESCO.

Considerando que:

a. En la Sesión Ordinaria 07-2025 celebrada el 05 de marzo del 2025, la Comisión Mayor de la Gestión de Compras, tomó el siguiente acuerdo, según consta en el acta de esa Sesión, artículo II:

b. Esta contratación se compone de 1 partida con 4 líneas.

c. El trámite se publica en SICOP el día 05/03/2025 a las 14:13 horas.

d. La apertura de las ofertas se realizó el día 26/03/2025 a las 13:00 horas.

e. Se recibieron 3 ofertas:

1. GREEN TECHNOLOGICAL SOLUTIONS FOR PEOPLE SOCIEDAD ANONIMA
2. U S P SANTA PAULA SOCIEDAD ANONIMA
3. Consorcio Zúñiga

f. La verificación legal y administrativa la realiza el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales, mediante número de secuencia 1648554 en SICOP e indica lo siguiente:

Partida	Posición	Nombre de Proveedor	Resultado de verificación
1	1	GREEN TECHNOLOGICAL SOLUTIONS FOR PEOPLE SOCIEDAD ANONIMA	Cumple con la verificación legal y administrativa.
1	2	U S P SANTA PAULA SOCIEDAD ANONIMA	Cumple con la verificación legal y administrativa.
1	3	CONSORCIO ZÚÑIGA	Cumple con la verificación legal y administrativa.

SE REALIZA VERIFICACION LEGAL ADMINISTRATIVO POR TRAMITE DE COMPRA DE LOS SIGUIENTES ASPECTOS A LOS OFERENTES DEL PRESENTE TRAMITE:

1-Declaración que mantiene actualizada la información que aporté al momento de realizar la inscripción en el referido Registro Electrónico Oficial de Proveedores y Subcontratistas. En cumplimiento con lo establecido en los artículos 29 de la Ley General de Contratación Pública (en adelante LGCP) y los artículos 32 y 33 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública (en adelante RLGCP). Salvo que esto último sea considerado confidencial para lo cual deberán alegarlo según la normativa vigente, de conformidad con el artículo 15 de LGCP.
2-Personería Jurídica actualizada de las empresas oferentes.
3-En todos los concursos en que presenten sus propuestas, los oferentes y subcontratistas deberán manifestar expresamente en su oferta que la información LEY N.º 9986 21 contenida en la declaración jurada, presentada en el registro que al efecto lleve la Dirección de Contratación Pública, se mantiene invariable.
4-Declaración jurada que acepta, someterse a los Tribunales y Leyes de Costa Rica, en todo lo concerniente a los trámites del procedimiento licitatorio; la ejecución del contrato y los reclamos por responsabilidad que se derivan del mismo, con renuncia expresa de su jurisdicción.
5-Declaración jurada de naturaleza y propiedad de las acciones, que contenga:
Cédula jurídica o física de los accionistas, según corresponda.
Capital social.
Naturaleza de sus acciones y a quién pertenecen.
6-Vigencia de la oferta
7-REGISTRO NACIONAL (Consulta al Impuesto de Personas Jurídicas)
8-CCSS
9-FODESAF
10-MINISTERIO DE HACIENDA
11-INA
12-IMAS
13-SUBCONTRATISTAS
14-ACUERDO CONSORCIALES
15-REVISION QUE NO PRESENTAN PRACTICAS COLUSORIAS
16-Determinar que la empresa no presente sanciones o inhabilitación.
17-Firmas digitales válidas de los documentos que aportan
18-Artículo 126 del RLGCP sobre participación única en cada procedimiento de contratación.

g. El Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales solicita mediante SICOP la elaboración del estudio técnico. Mediante verificación secuencia en SICOP 1648518, la Unidad de Servicio al Usuario, el cual adjunta oficio USU-PRBE-156-2025, indica lo siguiente:

Nombre de Proveedor	Resultado de verificación
GREEN TECHNOLOGICAL SOLUTIONS FOR PEOPLE SOCIEDAD ANONIMA	**No cumple**: Este oferente No Cumple, según verificación técnica, ya que no puede corroborarse la experiencia del personal propuesto, según lo solicitado en el Pliego de Condiciones.
U S P SANTA PAULA SOCIEDAD ANONIMA	**No cumple**:

	Este oferente No Cumple, según verificación técnica, ya que presenta certificados de idioma LESCO nivel I al VI, mas no presentó Certificado de interpretación en LESCO correspondiente a la persona que se propone para brindar el servicio de interpretación, según lo solicitado en el Pliego de Condiciones.
CONSORCIO ZÚÑIGA	**Cumple:** Esta oferta Cumple, según verificación técnica, con lo solicitado en el Pliego de Condiciones.

Recomendación: *…En ese sentido, esta Unidad Técnica solicita que se valore la posibilidad de declarar desierto el presente trámite por interés institucional, debido a que dos de tres ofertas recibidas no cumplen con lo solicitado técnicamente y además la cantidad de personas intérpretes no es suficiente y eso es clave para un servicio por demanda para atender las necesidades de interpretación de la comunidad sorda, usuaria de los servicios institucionales.*

Nuevamente, esta Unidad realizará esfuerzos para investigar, ajustar el Pliego de condiciones y promover la disponibilidad de personas calificadas para brindar el servicio a nivel nacional, según lo normado en la Ley 9822 y que se vuelva a gestionar un proceso de contratación que permita a la Institución contar con un trámite que facilite la contratación de este servicio.

Adicionalmente, se consultará sobre los procesos institucionales para la Certificación de personas intérpretes a cargo del Núcleo Sector Comercio y Servicios y la Unidad de Certificación, con lo cual se contaría con más personas intérpretes que estarían cumpliendo con el perfil que se indica en la Ley 9822.

h. Se conoce informe de recomendación elaborado por el Proceso de Adquisiciones en SICOP concerniente a la Licitación Menor 2025LE-000005-0002100001 para la contratación de servicios de traducción de idioma LESCO, según demanda, de cuantía estimada, donde recomiendan esta contratación con base en los estudios realizados de la siguiente manera:

Recomendación:
- Declarar desierto el trámite de la Licitación Menor 2025LE-000005-0002100001 para la contratación de servicios de traducción de idioma LESCO, según demanda, de cuantía estimada, de acuerdo con lo indicado en el oficio USU-PRBE-156-2025.

i. Las personas funcionarias participantes de la Comisión Mayor de Gestión de Compras no tienen ninguna prohibición de conformidad con los artículos 24, 25,26, 27 y 28 de la Ley General de Contratación Pública. Además, se verifica que las personas que intervienen en el proceso de esta contratación firmaron la Declaración del Compromiso Ético con el Instituto Nacional de Aprendizaje.

Se acuerda:

a. Declarar desierto el trámite de la Licitación Menor 2025LE-000005-0002100001, para la contratación de servicios de traducción de idioma LESCO, según demanda, de cuantía estimada, de conformidad con lo expuesto en en el oficio USU-PRBE-156-2025.

b. Solicitar a la Unidad de Servicio al Usuario tomar las previsiones del caso, para no dejar desprovisto el servicio de interpretación de LESCO a la población que lo necesite.

c. Comunicar el acuerdo a la persona encargada de la Unidad de Servicio al Usuario y del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales.

Acuerdo aprobado en firme por unanimidad.

ARTÍCULO VII: Resolución de recurso de revocatoria contra el acto final interpuesto por la empresa SUPLIDORA SANTAMARIA LTDA., en contra del pliego de condiciones de la Licitación Menor 2025LE-000001-0002100001, para los servicios de aseo y limpieza para el edificio de Paseo Colón.

Se conoce la Resolución de recurso de revocatoria contra el acto final interpuesto por la empresa SUPLIDORA SANTAMARIA LTDA., en contra del pliego de condiciones de la Licitación Menor 2025LE-000001-0002100001, para los servicios de aseo y limpieza para el edificio de Paseo Colón.

Considerando que:

a. Mediante proyecto de resolución de recurso de objeción, la Asesoría legal, resuelve:

I. *RECHAZAR DE PLANO, el recurso de revocatoria interpuesto por SUPLIDORA SANTAMARIA LTDA EN CONTRA DEL ACTO DE ADJUDICACIÓN DE LA LICITACIÓN MENOR 2025LE-000001-0002100001, para los "SERVICIOS DE ASEO Y LIMPIEZA PARA EL EDIFICIO DE PASEO COLON" recaído a favor de la EMPRESA GRUPO SELME GS SOCIEDAD ANONIMA que se tramita en el sistema de compras públicas (SICOP), por improcedencia manifiesta de conformidad con el criterio técnico, emitido por la Unidad de Recursos Materiales, oficio URMA-751-2025, visible en la plataforma SICOP, según el artículo 245 del RLGCP, en concordancia con el artículo 87 LGCP.*

II. *CONFIRMAR el acto final de adjudicación de la LICITACIÓN MENOR 2025LE-000001-0002100001, para los "SERVICIOS DE ASEO Y LIMPIEZA PARA EL EDIFICIO DE PASEO COLON" RECAÍDO A FAVOR DE LA EMPRESA GRUPO SELME GS SOCIEDAD ANONIMA, de conformidad con los alcances de la sesión extraordinaria 08-2025 celebrada el 13 de marzo del 2025, la Comisión Mayor de la Gestión de Compras, artículo VIII, COMUNICADO DE ACUERDO UCI-CMEGC-AC-32-2025.*

III. *Dar por agotada la vía administrativa.*

b. La resolución integra se incorpora en el expediente de SICOP en la aprobación del proyecto de resolución por parte de la Comisión Mayor de Gestión de Compras.

Se acuerda:

a. RECHAZAR DE PLANO, el recurso de revocatoria interpuesto por SUPLIDORA SANTAMARIA LTDA EN CONTRA DEL ACTO DE ADJUDICACIÓN DE LA LICITACIÓN MENOR 2025LE-000001-0002100001, para los "SERVICIOS DE ASEO Y LIMPIEZA PARA EL EDIFICIO DE PASEO COLON" recaído a favor de la EMPRESA GRUPO SELME GS SOCIEDAD ANONIMA que se tramita en el sistema de compras públicas (SICOP), por improcedencia manifiesta de conformidad con el criterio técnico, emitido por la Unidad de Recursos Materiales, oficio URMA-751-2025, visible en la plataforma SICOP, según el artículo 245 del RLGCP, en concordancia con el artículo 87 LGCP.

b. CONFIRMAR el acto final de adjudicación de la LICITACIÓN MENOR 2025LE-000001-0002100001, para los "SERVICIOS DE ASEO Y LIMPIEZA PARA EL EDIFICIO DE PASEO COLON" RECAÍDO A FAVOR DE LA EMPRESA GRUPO SELME GS SOCIEDAD ANONIMA, de conformidad con los alcances de la sesión extraordinaria 08-2025 celebrada el 13 de marzo del 2025, la Comisión Mayor de la Gestión de Compras, artículo VIII, COMUNICADO DE ACUERDO UCI-CMEGC-AC-32-2025.

c. Dar por agotada la vía administrativa.

d. Comunicar el acuerdo a la persona encargada del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales.

Acuerdo aprobado en firme por unanimidad.

ACTA No. 12-2025

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Hoy estamos celebrando una sesión ordinaria, es la número 12 2025 que estamos celebrando, el ser a las 8:08 del día 9 de abril del año 2025, voy a confirmar la participación de los miembros presentes para que por favor se identifiquen con la Cámara encendida don Roy Ramírez Quesada.

Roy Ramirez Quesada

- Presente.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Doña Carmen González Chaverri

Carmen González Chaverri

- Buenos días presente.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Doña Rocío López Monge

Rocío López Monge

- Señor López, presente.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Don Norbert García césped.

Norbert Garcia Cespedes

- Buenos días. Presente. Gracias.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Buenos días y Sealtiel Álvarez Sánchez, también presente tenemos entonces el quórum necesario para poder avanzar con la sesión. Ahora voy a confirmar la participación de los señores y señoras asesores para que igual por favor se identifiquen con la Cámara encendida, doña Rosario Vindas Fournier.

Rosario Vindas Fournier

- Buenos días, presente.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Don Gustavo Ramírez de la Peña.

Gustavo Ramirez de la Peña

- Buenos días, presente.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Don Alan Altamirano Díaz.

Allan Altamirano Diaz

- Buenos días, presente.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Don José Alejandro.

Rosario Vindas Fournier

- No sé ustedes, pero dejé de escuchar a 11 antier.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Me escuchan se escucha ok sí, la últimamente anda medio loco el teams. Yo creo porque sí, a mí me pasa lo mismo. A veces dejo de escuchar a la gente si ok, Don José Alejandro Hernández Vargas.

Johan Felipe Medina Badilla

- Puede ser tu señal porque sí se escucha, yo sí lo escucho.

Allan Altamirano Diaz

- Yo sí lo escuché.

Norbert Garcia Cespedes

- Sí se escucha, se escucha perfecto.

Gustavo Ramirez de la Peña

- Teams.

Jose Alejandro Hernández Vargas

- Buenos días presenta.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Don Johan Felipe Medina Badilla, doña Ana Lucia Delgado Orozco.

Johan Felipe Medina Badilla

- Buenos días, presente.

Ana Lucía Delgado Orozco

- Muy buenos días presente.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Maikel Gutiérrez Murillo.

Maikel Gutierrez Murillo

- Buenos días, presente.

Sealtiel Alvarez Sanchez

- Ramón Chavarria Mendoza.

Ramon Chavarria Mendoza

- Buenos días, presente.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Doña María del Carmen Araya Mena.

Maria del Carmen Araya Mena

- Buenos días, presente.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Y tenemos hoy ausente Confuse justificación debido a que está disfrutando de las vacaciones institucionales a la señora Yasira Fernández Núñez, analista del proceso de adquisiciones de la unidad de compras institucionales entonces estaremos dando inicio a la sesión del día de hoy, la estamos realizando mediante la plataforma virtual teams y como paso inicial voy a presentarles el orden del día para valoración de todos y todas, que es el siguiente. El punto 1 al Acta de la sesión ordinaria 11-2025, celebrada el pasado 02/04/2025. Punto 2, decisión inicial y pliego de condiciones de la licitación. Mayor para la compra de zapatos de uso institucional por demanda, cuantía inestimada y con plazo contractual de 1 año prorrogable año a año por 3 años más para un total de 4 años. El punto 3, decisión inicial

Rocio Lopez Monge

- Deje de escuchar perdón.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Y pliego de condiciones de la licitación menor para la compra de equipo de refrigeración comercial por un monto estimado de ₡67.339.268,00. El punto 4 decisión inicial y pliego de condiciones de la licitación menor para la contratación del servicio de Consultoría para el diseño e inspección del proyecto para remodelación del edificio administrativo de los procesos de inspección y cobros y arquitectura y mantenimiento, ubicado en sede central del INA, la Uruca por un monto estimado de ₡87.486.814,80. El punto 5 la decisión inicial y pliego de condiciones de la licitación mayor para la contratación del servicio de Hospedaje y administración para el sitio web del INA y desarrollo por horas del sitio web, por demanda con cuantía inestimada por un monto total de ¢289.882.532,00 por 4 años de estimación. El punto 6 declaratoria desierta de la licitación menor 2025LE-000005-0002100001, para la contratación de servicios de traducción de idioma LESCO según demanda de cuantía estimada por un tope máximo de ¢229.695.250,0 por 4 años de estimación. El punto 7 resolución del recurso de revocatoria contra el acto final interpuesto por la empresa SUPLIDORA SANTAMARIA LTDA, en contra del pliego de condiciones de la licitación menor 2025LE-000001-0002100001, para los servicios de aseo y limpieza para el edificio de paseo Colón, entonces vamos a proceder con la votación don Roy adelante por favor, don Roy nos indica, si estás de acuerdo por favor con el orden del día.

Roy Ramírez Quesada

- De acuerdo con la con la verdad del día sí.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Gracias doña Carmen.

Carmen González Chaverri

- Carmen González, a favor del orden del día.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Norbert.

Norbert Garcia Cespedes

- Norbert García, a favor del orden del día es el tiempo, gracias.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Doña Rocío.

Rocío López Monge

- A favor del orden del día.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Y Sealtiel Álvarez también a favor del orden del día. Lo tenemos entonces debidamente aprobado y estaríamos entonces dando inicio con el primer artículo que desde el Acta de la sesión ordinaria 11 2025 que se celebró el pasado 02/04/2000, ve en este caso tenemos por conocida el acta y que las

señoras Carmen González Chaverri, gestora de Sinafort, y Rocío López Monge, Jefatura de la unidad de planificación y Evaluación probablemente se abstendrían de votar o les estarían valorando debido a que no estuvieron presentes en esa sesión 11-2025 del 2 de abril en vista de lo ya indicado, la propuesta de acuerdo sería aprobar el Acta de la Comisión Mayor de gestión de compras de la sesión ordinaria 11-2025, celebrada el pasado 2 de abril del año 2025 procederíamos entonces, con la votación, don Roy no, yo, yo no la escuché, sí, sí, sí. Sé que digo algo, pero no la escuché. Gracias doña Carmen.

Roy Ramírez Quesada

- Aprobado.

Carmen González Chaverri

- Me abstengo por no estar presente en dicha sesión.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Norbert

Norbert Garcia Cespedes

- Aprobado.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Doña Rocío.

Rocio Lopez Monge

- Rocio López, me abstengo por no haber estado en esa reunión presente con justificación.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Y Sealtiel Álvarez, aprobada entonces, tenemos el acta aprobada por la mayoría de los presentes, pasamos al artículo número 2, que es la decisión inicial y pliego de condiciones de la licitación mayor para la compra de zapatos de uso institucional por demanda cuantía inestimada, con un plazo contractual de 1 año prorrogable año a año por 3 años más para un total de 4 años otorgo el uso de la palabra don Johann para que nos exponga, por favor.

Johan Felipe Medina Badilla

- Es y reglamentos, solamente un minutito, voy Baker Word saber ya pude, sí, buenos días este artículo 2 es la decisión inicial y pliego de condiciones de una licitación mayor para la compra de zapatos de uso institucional por demanda de cuantía inestimada, con un plazo contractual de 1 año prorrogable año para un total de 4. Esto lo ha solicitado el núcleo sector de comercio y servicios. Eso es parte de los proyectos de que existen para poder realizar esta compra por demanda, se ha se ha digitado en Cinema la solicitud y remitido toda la información necesaria para la decisión inicial además, existe la necesidad verdad que es claramente este calzado es para ser utilizado en los diferentes unidades regionales propiamente por parte de los centros de formación de la institución para satisfacer todo el tema de equipamiento de que facilitan las personas estudiantes, atender diferentes servicios de capacitación y formación que se dan en el INA, y ante esto, el núcleo sector, comercio y servicios ha realizado una estimación en el cual consultaron el banco de precios y también hicieron en este caso realizaron el tema de determinar para cada descripción el precio de referencia y un precio mínimo y máximo determinado en el oficio 99-2025 el monto presupuestado de esta compra, el núcleo lo ha determinado inestimado nosotros tenemos una constancia, la 10-02-2025 para, digamos como lo que tiene la cuenta, que afecta presupuestariamente y la vigencia, como ya lo dije, del contrato será de 1 año prorrogado a año a año por total de 4 años más para un total de cuatro el plazo máximo de entrega de cada uno de los zapatos, una vez adjudicados en cada orden de pedido, será de 22 días hábiles se cuenta con presupuesto? Bueno, con el compromiso de para darle contenido para el año 2026 y siguientes del contrato de parte de las unidades regionales, quienes son los que van a hacer las compras de estas de estos materiales y esta contratación se compone de 3 partidas agrupadas en 9 líneas entonces ahí, digamos, por ejemplo, la partida uno son zapatos para salonero, hay zapatos antideslizante, zapato antideslizante para camarero y el otro es para gastronomía, y además zapato blanco unisex para panificación. Y por otro lado está una línea 2 que tiene zapato para chofer, zapato para actividades turísticas y za para rafting y una línea 3 que se compone con una partida 3 que se compone de 2 líneas, que es el cubre zapatos con puntera de seguridad y el calzado de puntera de seguridad y protección de la resistencia dieléctrica y el estudio técnico y la supervisión de este contrato lo va a realizar el núcleo sector, comercio y servicio como ente rector, y la dependencia administrativa que realizarán los actos de comunicación y la licitación en sí va a ser este proceso todo sale bien este

trámite estará en firme a más tardar el 28 de octubre en el escenario más caótico esperemos para estar hay un contrato actual, de hecho, pero vence hasta el 14/06/2026 la persona encargada ese trámite por la cuenta no necesita claramente una inscripción en el banco de mi plan eso es el resumen, muchas gracias.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Gracias Johann, el espacio para preguntas o aportes está abierto por si alguien tiene algún comentario de este punto.

Rocío López Monge

- Bien.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Sí, bueno, no veo manos levantadas, veo que los tiempos están bien, estamos haciéndolo con suficiente tiempo. Sale de si copla información creo que es obviamente, algo que necesitamos verdad en la en la institución para los servicios de formación, entonces de mi parte, tampoco tengo comentarios adicionales. Entonces la propuesta de acuerdo para valoración sería la siguiente, es A dictar la decisión inicial para contratar, considerando lo dispuesto en la ley general de contratación pública y su Reglamento, así como también lo regulado en el reglamento de compras públicas del INA en los artículos 14 inciso A 22 inciso B, B probar el pliego de condiciones de licitación mayor para la compra de zapatos de uso institucional por demanda con estimada, con un plazo contractual de 1 año prorrogable año a año por 3 años más, para un total de 4 años C, comunicar a la persona encargada del núcleo sector, comercio y servicios, que será la responsable de dar seguimiento y supervisión a ese trámite, con el propósito de edificar el cumplimiento de los tiempos dados para realizar el procedimiento de contratación y D comunicar el acuerdo a la persona en el núcleo sector, comercio y servicios y del proceso de adquisiciones de la unidad de compras institucionales procederíamos por el proceso de votación. Adelante don Roy

Roy Ramírez Quesada

- aprobado y en firme.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Doña Carmen.

Carmen González Chaverri

- Aprobado y en firme.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Norbert, doña Rocío.

Rocío López Monge

- Aprobado y en firme.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Y Sealtiel Álvarez Sánchez, aprobado y en firme, entonces el acuerdo está aprobado en firme por unanimidad, pasamos al artículo 3 de la decisión inicial y pliego de condiciones de la licitación menor para la compra de equipo de refrigeración comercial por un monto estimado de ₡67.339.268,00, Adelante Johan, por favor.

Johan Felipe Medina Badilla

- Estaban hablando solo este artículo es 3, ya me escuchan. Hola. Hola, hola, hola, hola, escuchan, ahora me escuchan ok perfecto ok listo, este artículo 3 es la decisión inicial y pliego de condiciones de la licitación menor para la compra, equipo de refrigeración comercial si

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Yo, yo no estoy escuchando, pero no sé si soy solamente yo.

Gustavo Ramírez de la Peña

- Sí se escucha.

Rocío López Monge

- Sí lo escucho, es que al rato se ve el sonido.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Eso soy, soy yo ok, gracias, sí, ahora te estoy escuchando, soy yo el que está con problemas de sonido, parece adelante.

Rocío López Monge

- Sí, Johan, yo sí te escucho.

Johan Felipe Medina Badilla

- Trámite, lo han digitado bueno, en este caso, o Huetar Norte Perez Zeledón, Santa Cruz Polivalente J Orlich es parte digamos, de las agrupaciones que se encuentran centralizadas para este año, verdad esto por medio de la instrucción en el oficio GNSA 641, donde se agruparon las va redundancia las agrupaciones que van a estar centralizadas y sobre esto bueno hay una necesidad latente en este tipo de equipos, porque prácticamente pues di todos los sectores de la economía y para impulsar el desarrollo económico contribuir al mejoramiento de las condiciones, pues parte de la ejecución de los servicios de capacitación se necesitan en los centros de este tipo de equipo para poder suplir los servicios de capacitación y formación profesional que se hace entonces al adquirir este tipo de equipo permitirá satisfacer la necesidades también de dotar del de este tipo de equipo que les voy a decir prácticamente hay congeladores verticales, unidades de condensador para baja temperatura, unidades evaporadoras, unidades condensadoras, unidades evaporadoras para baja temperatura. Hay máquinas de hacer hielo, hay cámaras de refrigeración vertical locales y también hay congeladores verticales con puertas de acero. Esto lo tiene en rectoría el núcleo eléctrico que va a ser el encargado de hacer el estudio técnico y también la recepción técnica de los bienes y además, el núcleo eléctrico con los oficios 76 y 55 realizaron pues claramente la consulta en el banco de precios, verdad? Y también hicieron cotizaciones sondeos de mercado, visita páginas web y determinaron los precios de referencia que se presentan en la contratación ante esto da como resultado de que la presupuestación de esta compra es de ₡67.339.268,00, se cuenta con la reserva 2691 5634 y 92025 y tenemos la certificación en la constancia 90 por parte del proceso de presupuesto de la unidad de recursos financieros. Ese trámite se compone de 8 partidas, los plazos de entrega son 50 días hábiles para las partidas 1,2,3 y 8 y 80 días hábiles de las partidas 4,5,6 y 7. Además, si todo sale bien, eso estaría en firme el 17 de junio, calculando que el con el plazo más largo pues estaría entrando a finales de noviembre, los equipos esperemos que la ruta se pueda cortar y no tenga mayor inconveniente por la cuenta presupuestaria, este trámite no necesita la inscripción en el banco de proyectos del MIDEPLAN ese es el el resumen, muchas gracias.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Muchas gracias Johan, no sé si hay alguna pregunta o algún comentario acerca de esta solicitud de compra y no veo manita levantada que bueno y buscar un buscaron en SICOP, y pues la necesidad, ya en Johan la explicó, hay una necesidad clara de tener estos equipos, verdad ok, entonces la propuesta iría en el siguiente sentido para la valoración de los miembros votantes es A dictar la decisión inicial para contratar, considerando lo dispuesto en la ley general de contratación pública y su Reglamento, así como también los reguladores del reglamento de compras públicas del Ine en los artículos 14 y 22 inciso b, B, aprobar el pliego de condiciones de la Licitación Menor para la compra de equipo de refrigeración comercial por un monto estimado de ₡67.339.268,00 y con un plazo de entrega para las partidas 1,2,3 y 8 de 50 días hábiles y para las partidas 4,5,6 y 7 de 80 días hábiles don Johan

Johan Felipe Medina Badilla

- Al menos no, que no lo escuché, pero no sé si solo fui yo, perdón.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Es se escuchó bien sí, sí, ok, si es que por alguna razón como que intermitentemente se está cortando la comunicación ahí de forma aleatoria entre todos, ok punto C sería comunicar a la persona encargada del núcleo eléctrico que será responsable de dar seguimiento

Ana Lucía Delgado Orozco

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Y supervisión a este trámite, esto con el propósito de verificar el cumplimiento de los tiempos dados para realizar el procedimiento de contratación D comunicar el acuerdo a la persona encargada del Núcleo Eléctrico y Proceso de Adquisiciones la unidad de compras institucionales, procedemos con el proceso de votación, don Roy, por favor su voto.

Roy Ramírez Quesada

- Aprobado y en firme.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Doña Carmen.

Carmen González Chaverri

- Aprobado y en firme.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Norbert por aquí, yo no, no escuché su voto, no sé si.

Norbert Garcia Cespedes

- Norbert aprobado y en firme las disculpas donde tienes que no le escuché, se corta el audio, a veces en las intervenciones entonces estaba pendiente que dijeran mi nombre y no lo escuché entonces aprobado y en firme, ratifico el voto.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Sí, no, no se preocupe, tenemos un par de días de esta situación, creo doña Rocío.

Rocío López Monge

- Rocío López aprobado bien y en firme.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Y Sealtiel Álvarez también aprobado y en firme esta entonces el acuerdo, aprobado en firme por unanimidad, pasamos al artículo número 4, decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Menor para la Contratación del servicio de consultoría para el diseño e inspección del proyecto para la remodelación del edificio administrativo de los procesos de Inspección-Cobros y Arquitectura-Mantenimiento, ubicado en la Sede Central del INA la Uruca, por un monto estimado de ₡151.403.134,80. Adelante Johan, por favor, con la exposición.

Johan Felipe Medina Badilla

- Y bueno, este artículo 4, tal como lo dice Sealtiel es la decisión de condiciones de la licitación mayor para el servicio de Consultoría de las 3 etapas anteproyecto, bueno, los planos y el tema de la inspección del edificio administrativo de los procesos de inspección y cobro arquitectura y mantenimiento, ubicado en sede central del INA, por un monto estimado de ₡151.403.134,80 esto lo ha solicitado la unidad de recursos materiales, quien digitó en el SIREMA bueno la solicitud de compra 400335 remitió la información y pues es claro que hay una necesidad en adaptar las instalaciones de en desuso del antiguo centro del CINA, el cual se va a realizar verdad para poder tener ahí a los compañeros del proceso de inspección y cobros perteneciente a la unidad de recursos financieros, esto proporcionará un apoyo significativo a la institución, tanto en términos de espacio físico como en ahorro, porque donde están actualmente recuerden que es un lugar que es alquilado. Además, se mejorarán los servicios de las personas funcionarias que utilizarán el inmueble en temas de cercanía con las demás unidades que conforman la institución de servicios de seguridad, entre otros se debe cumplir con la normativa vigente para poder obtener el permiso respectivo de funcionamiento y pues, bueno, eso es, digamos lo que lo que la justificación que se da la estimación la ha realizado la URMA-PAM verdad, en el cual determinaron, utilizaron el banco de precios sin embargo en una justificación que dan verdad por las condiciones específicas de esto, pues como que no, no, no fue de uso, sin embargo, se hicieron ellos, digamos la presupuestación directa entre el estudio de sondeo que hicieron y determinaron que este proyecto tenga una estimación presupuestaria de consultoría honorarios y gastos administrativos de los ₡151.403.134,80, este proyecto, recordemos, verdad, está tasado inclusive por C.F.I.A ya existe un porcentaje que se da y también entonces está la estimación fija que eso lo da el C.F.I.A, que eso es como de ₡ 87 486 814.80 ya con impuestos y está la estimación presupuestaria máxima de gastos adicionales que ahí es donde digamos las. Las empresas empiezan como a mejorar los precios para poder ganar, digamos la contratación por otro lado, el monto presupuestado, bueno, los 151.000.000 existe una reserva, que es lo que se proyecta gastar este año, los 13.813.000.000 en la constancia, 532 1025 además, existe un oficio donde se compromete a contenido presupuestario para el siguiente año, el 496. Esta contratación se compone únicamente de una partida y los plazos de entrega son de las 3 etapas la primera etapa tiene 30 días hábiles de entrega, la segunda tiene 50 y la tercera etapa tiene 24 semanas, que es el proceso, digamos cuando inicia la construcción ya, pues son 24 semanas de inspección, o sea, además, el estudio técnico lo va a realizar la URMA-PAM y por otro lado, la supervisión del contrato lo realiza la unidad de recursos materiales. Nosotros aquí en el proceso de adquisiciones de la UCI vamos a realizar el proceso licitatorio, si todo sale bien este trámite estaría en firme el 22 Julio y este sí es importante que se cuenta con la inscripción de MIDEPLAN verdad del del en el banco de proyectos en el código doble 03767 del oficio 248 del 2024 ese es el resumen, muchas gracias.

Sealtiel Alvarez Sanchez

- Muchas gracias, Johann.

Johan Felipe Medina Badilla

- Yo no estoy escuchando aún si Sealtiel, o sea, yo estoy en sede central.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- De don José Alejandro, adelante, Don José Alejandro.

Jose Alejandro Hernandez Vargas

- Sí, gracias bueno, buenos días, yo quiero nada más hacer tal vez una consulta y un comentario en función de precisamente, parte de la justificación que dijo Johan con relación a al ahorro que representa para la institución, creo que es un esfuerzo bastante importante el optimizar el los recursos de frente, verdad atender la necesidad si siempre estando dentro de la misma sede y ya no mediante un contrato de arrendamiento, entonces eso es sumamente positivo y lo cual pues aplauso el esfuerzo que al respecto se está haciendo, nada más una consulta técnica, Johan de frente a esto, este problema abarca del huir o destruir lo que ya está en el costo está incluido para efectos de tenerlo Claro, porque si lo que queremos es obra nueva, evidentemente ahí hay unas instalaciones que también habría que pensar en que hay que subir un costo eventualmente por hacer esa.

Johan Felipe Medina Badilla

- Sí, sí, tal vez ahí para contestarte existe una existe ya una proyección de la del tema de construcción inmobiliario, entonces sí lleva construcción, verdad porque claramente esas instalaciones están de obsoleta, no sé y pero también recuerden que esta construcción entonces la han presupuestado casi en 614000000, sobre eso es el que son los porcentajes que se han sacado para para estimar, diga cos, con respecto a los porcentajes que realiza el C.F.I.A, verdad, entonces sale en los ₡87 486 814.80, que es la estimación, pero el proyecto ya está tasado, digámoslo así estimada la construcción en 614.000.000 si es construcción

José Alejandro Hernández Vargas

- Ok construcción, o sea, si hay que es que no quiero, no quiero decir destruir verdad.

Johan Felipe Medina Badilla

- Sí, sí lleva, sí.

José Alejandro Hernández Vargas

- Si no que que aspirar a lo que está, verdad este.

Johan Felipe Medina Badilla

- Sí, sí, sí, lleva. Sí lleva, sí es construcción, sí.

José Alejandro Hernández Vargas

- Exacto si porque, porque lo que no quisiera aquí es después ir previendo verdad, porque creo que es parte de lo que también ha sido una preocupación de esta Comisión en repetidos proyectos de que después tenemos que estar aprobando modificaciones y ahora sí, como se como se ve, es tan celoso con el famoso 276 ya obviamente, verdad era como para para tener claro ese aspecto, porque, porque no quisiéramos después tener que venir a conocer una modificación por algo no previsto y por lo menos así ahorita de entrada, si me genera esa inquietud, si dentro del bueno, tal vez no, porque lo que se está contratando es la primera etapa, pero evidentemente este cuando venga el tema de la de la las ulteriores etapas, pues sí prever esa situación.

Johan Felipe Medina Badilla

- Sí, bueno, ahí también, verdad hay que valorar el tema de lo imprevisibilidad porque podría ser que en el anteproyecto pueda surgir algo que nunca se contempló, que por verdad no sea un estudio de suelo que se haya hecho alguna observación, entonces eso hace que tal vez se vaya a encarecer un poco pero es algo que se determina cuando, ya entre la consultoría a realizar el anteproyecto, verdad que es como lo que ha pasado con guanacaste lo que ha pasado con brunca, pero solo el tiempo nos va a decir si en realidad la estimación se puede acercar o día que ha un 276, pero como le digo ahorita el proyecto en sí está tasado en 614.000.000, Qué pueda pasar, dependerá, tal vez de normativa. O dependerá también de la imprevisibilidad que de algo que pueda surgir en una primera etapa, pero si es incierto, digamos eso se da ya en el en el en el campo de acción del de la consultora.

José Alejandro Hernández Vargas

- Bueno, listo, muchas gracias. John de mi parte, no tengo más inquietud, gracias.

Johan Felipe Medina Badilla

- Esto

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Gracias don José, alguna otra consulta hay manitas, sí no el proyecto es, es muy muy necesario. Como dice Johan verdad y como ya se ha discutido, primero porque nos ayuda a reducir los costos nos venimos de un lugar alquilado, un lugar propio, verdad y después también la situación que están los compañeros ahí en financiero nada tienen dificultades para consumir los alimentos, aquí van a estar más cerca de la Soda, etcétera, entonces yo creo que es una obra necesaria, verdad para, para la institución y para el beneficio del bienestar, dar de todos los funcionarios que laboran en esos departamentos, ok, si no hay más manos levantadas, voy a proponer un acuerdo para que se valore que es el siguiente.

José Alejandro Hernández Vargas

- Se le fue el audio

Sealtiel Álvarez Sánchez

- A dictar la decisión inicial para contratar considerando lo dispuesto en la ley general, contratación pública y su Reglamento, así como también lo regulado en el reglamento de compras públicas del INA, en los artículos 14 y 22 inciso b, B aprobar el pliego de para la Contratación del servicio de consultoría para el diseño e inspección del proyecto para la remodelación del edificio administrativo de los procesos de Inspección-Cobros y Arquitectura- Mantenimiento, ubicado en la Sede Central del INA la Uruca, por un monto estimado de ₡151.403.134,80 y con un plazo de entrega para la I etapa de 30 días hábiles, II etapa de 50 días hábiles y III etapa de 24 semanas C comunicará la persona encargada de la unidad de recursos materiales, que será el responsable de dar seguimiento y supervisión a este trámite, esto con el propósito de dedicar el cumplimiento de los tiempos dados para realizar el procedimiento de contratación y D comunicar el acuerdo a la persona en de la unidad de recursos materiales del proceso de arquitectura y mantenimiento de la unidad de recursos materiales y del proceso de adquisiciones de la unidad de compras institucionales entonces estaríamos procediendo, con la votación, don Roy, por favor su voto.

Roy Ramírez Quesada

- Aprobado y en firme.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Doña Carmen.

Carmen González Chaverri

- Aprobado y en firme.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Norbert.

Norbert Garcia Cespedes

- Estoy feliz de ver a probado bien, firme.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Doña Rocío.

Rocío López Monge

- Aprobado y en firme

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Y Sealtiel Álvarez Sánchez aprobado y en firme

José Alejandro Hernández Vargas

- Claro.

Rocío López Monge

- No he escuchado Sealtiel yo tampoco.

Ramón Chavarria Mendoza

- No de hecho, parece que se salió de la reunión.

Rocío López Monge

- Ya no lo vemos, sí.

Norbert Garcia Cespedes

- Ahora sí que, quede, quede no escucho a nadie, yo.

Maikel Gutierrez Murillo

- Ya se me quedó a conectar, es que se desconectó, me parece.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Sí, buenas, disculpe, disculpen que se fue la conexión.

Johan Felipe Medina Badilla

- Tú ahí está ya.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Retomamos, no sé si se escuchó mi voto, en este caso voté aprobado y en firme, entonces el acuerdo está aprobado en firme por unanimidad pasamos al artículo siguiente que es el artículo número 5, que se refiere a la decisión inicial y pliego de condiciones de la licitación mayor para la contratación del servicio de Hospedaje y Administración para el sitio web del INA y desarrollo, por obras del sitio web por demanda con cuantía estimada por un monto estimado de ¢289.882.532,00 por 4 años de estimación, entonces procedemos con la exposición don John, adelante, por favor.

Johan Felipe Medina Badilla

- Sí, me escuchan, ok perfecto este este capítulo 5, bueno, artículo 5. Es la decisión inicial y pliego de condiciones de la licitación mayor para el servicio de Hospedaje, Administración del sitio web del INA y desarrollo de obras del del sitio web.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Sí, sí, se escucha adelante.

Johan Felipe Medina Badilla

- Por demanda de cuantía estimada esto tiene una estimación de ¢289.882.532,00, 4 años de estimación, esto lo ha solicitado la unidad de servicios virtuales 399586 y 399587 son las solicitudes de compra que remitieron para la presente contratación y de acuerdo con el poli de conforme ya con los objetivos de la unidad de servicios virtuales, se requiere la continuidad del servicio de contratación de los peajes, administración y obras de desarrollo de requerimientos de la plataforma web institucional del INA la principal finalidad del servicio del hospedaje web es obtener visibilidad nivel universal de los servicios ofrecidos por el Instituto Nacional de Aprendizaje y la importancia de la página web radica que es una fuente de comunicación de datos de ubicación como teléfonos, direcciones, correos electrónicos, horario laboral, informes de diferentes índoles entre otros. Además de los múltiples servicios de capacitación e información profesional que dispone la institución para la población costarricense, la página web ayuda a reducir costos de comunicación y de atención al cliente, permitiendo el acceso de la información a los diferentes servicios de la institución las 24 horas del día de cualquier lugar, tanto para el cliente interno como externo por otro lado este la estimación la ha realizado en el oficio USST-133, en el cual se tomó como referencia las cotizaciones suministradas por empresas y determinaron, verdad de que con respecto al precio mínimo se tomó un porcentaje para la línea 1, están estimando un tope de ₡ 245 439 364,00,por 4 años, lo anterior hace como referencia a un precio mensual ₡4.091 046,00 y un precio anual ₡ 12 267 289,00, además y en la línea 2, los pedidos se realizarán según demanda y hasta un tope de 385 horas anuales para el plazo del contrato y eso está basado en el estudio técnico y justificación brindada, y por eso se ha determinado la estimación con respecto al Banco de precios la USEVI indica que estos servicios referenciados en el banco de precios tienen un alcance diferente al que se desea contratar, ya que los servicios de la consulta corresponden a desarrollo web, no a contrata por hora de demanda para nuevos requerimientos. Lo que usted requiere son del servicio de desarrollo por hora de mantenimiento correcto y preventivo eh por otro lado, el monto presupuestado estimado verdad son los ¢72.470.633,00 para el total de ¢289.882.532,00, verdad por demanda, y se garantiza el contenido para los siguientes años en el oficio 17 de la USEVI. Esta contratación se compone de una partida con 2 líneas, la vigencia del contrato es de 4 años. El estudio técnico lo realiza la USST con USEVI y la supervisión del contrato es de la USEVI, nosotros en adquisiciones somos los que vamos a hacer el estudio técnico el proceso licitatorio perdón si todo sale bien, eso estaría en firme el 6 de octubre existe un contrato actual que va a vencer, vence el 21/03/2026 y bueno, esto no requiere inclusive el tema de MIDEPLAN. Tal vez aquí para explicar un poco se generó un oficio, verdad por una preocupación que surgió del proceso con tema al estudio de mercado, el cual se mediante esa preocupación, se dio un lineamiento de generar un oficio de recomendación desde el área, digamos, rectora en contratación que es la UCI con ayuda, digamos, del proceso de adquisiciones y fue dirigido inclusive a esta comisión y es sobre el proceso de la licitación que está que estamos hablando en el cual verdad se instruyó a la a la UCI remitir, dentro del ámbito de acción, su competencia la participación de la empresa DATASOFT, por qué DATASOFT, por qué DATASOFT fue contemplada dentro del estudio de mercado bueno del estudio del sondeo de mercado que realizó la UCEVI verdad y bueno, en y se tiene como

preocupación el hecho de que ya son 2 licitaciones que ha sacado, por ejemplo, que ha estado DATASOFT y que se han tenido, digamos, como que dejar standby y una inclusive se tuvo que dejar desierta por institucional dado una advertencia de la auditoría entonces como punto de partida, verdad la empresa DATASOFT desde la perspectiva legal, no tiene algún impedimento porque no tiene ninguna inhabilitación, digamos a nivel de del sistema de SICOP está, digamos, sancionada eso sí es bueno indicarlo, verdad entonces, como oferente, él puede participar en el momento que quiera dentro del INA entonces, eso hace verdad de que ahí haya algo no, no en riesgo, sino como que se tiene que alertar y como antecedentes claro, verdad que existe la licitación la 2 de la licitación menor, que era la plataforma llave en mano de hospedaje del de las plataformas virtuales del sistema de gestión de LMS, que este está por iniciarse, está pendiente ahorita la aprobación de la Junta Directiva para que le haga un proceso de lesividad y se traiga digamos como como abajo la contratación y pues se haga el proceso de lesividad, ya digamos en otra instancia judicial, para que se le quite digamos el derecho que tiene en este momento, porque creo que este esta empresa quedó adjudicada entonces, hay que realizarle el proceso de lesividad sin embargo, todavía está pendiente de la aprobación de parte de junta directiva en ese en ese, en esa, en esa primera etapa, verdad, se realizó también dentro del estudio de mercado la cotización con DATASOFT. Luego surgió otra contratación, que era el servicio integral llave en mano para el desarrollo del sistema ANEP por demanda mismo verdad que por un informe de auditoría en una advertencia que hizo, indicó, verdad de que de que claramente también dentro del estudio de mercado se tomó en cuenta DATASOFT conociendo digamos todos los antecedentes que tiene con la institución y bueno y otras recomendaciones de índole ya técnico que fueron tomadas en cuenta por GT en general y bueno y con relación a la licitación que se tiene para este año, que es esta que estamos presentando en el estudio de mercado, pues se indicó verdad de que se consultaron a las empresas CONSULTING GROUP y DATASOFT dentro del estudio de mercado entonces bueno, en este caso, verdad si es bueno y dejar Claro de que no hay algún impedimento para hacerlo, verdad sin embargo y sobre este punto, digamos, en el estudio de mercado se siguió la lógica, verdad que está establecida se consultó el banco de precios, se hizo la publicación en SICOP, no recibieron cotizaciones de nada luego hicieron un sondeo en el cual demandaron correos electrónicos, solo contestaron estatus, empresas, en realidad no estoy seguro si hubo más empresas que consultaron, creo que fueron solo a 3, que en las cuales fueron CONSULTING GROUP S.A, AZURE. Creo que directamente, y a DATASOFT y sobre esto ver que es importante decirlo, verdad si se siguió la lógica de parte de USEVI y se publicó el sondeo, no se recibió nada. Y por último, pues bueno, ellos realizaron el sondeo siguiendo lo instructivo de donde está licencia 03 y el IGNSA 03 y P GNSA 13. Ahora, si bien es cierto se lo solicitar por medio de correo electrónico cotizaciones. Solamente enviaron a 3 empresas las mismas para poder tener una presupuestación de la contratación y esto hace que las únicas empresas que cotizaron sean actualmente contratistas de la institución, como CONSULTING GROUP y DATASOFT S.A. Lo que sí consideró digamos este proceso o la recomendación es que debe haber mayor sustento en el establecimiento del precio estimado por cada línea y debería realizarse una ampliación del estudio de mercado para poder obtener mayor número de cotizaciones han anterior debería de establecerse mayor criterio técnico de cómo se determina el mínimo y máximo, porque solo determinan que son 30 arriba 30 abajo por ciento, verdad y cuáles fueron los cálculos realizados para llegar a ello, bueno, claramente, verdad esto lo hacemos desde el área, desde un buen, desde un buen lugar como para que se pueda fortalecer ese estudio técnico y así poder mitigar un riesgo de que, por ejemplo, dice, se pueda dar una advertencia, se pueda dar alguna fiscalización de con interno y se determine que tal vez algo no esté conforme no es lo que estamos diciendo en el oficio y pues también verdad. La UCI tiene como como responsabilidad como ente rector en el rol y asesoría en contratación y pues ver verdad este tema de cosas y es un acto de responsabilidad técnica más bien de que se pueda cumplir a cabalidad con la normativa vigente y las recomendaciones que se puedan dar como para apaciguar algún riesgo que se pueda dar. Ante esto, también como para mitigar en la advertencia que dio en su momento la auditoría en el oficio 16, nosotros en el oficio 358 y en este caso nos respondieron con el mismo oficio que respondieron la semana pasada y que es una contratación diferente que se tomaron en cuenta las mejoras que había dado la la auditoría y que bueno que todo está bien, verdad entonces, ese es el resumen de la compra y ya, ya, ese es el lo que podemos decir nosotros, muchas gracias.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Gracias don Johan, abro el espacio para consultas o para preguntas, doña Ana, Lucia, adelante, por favor.

Ana Lucia Delgado Orozco

- Sí, muy muy buenos días, compañeros y compañeras, realmente este punto y lo mencionado por el compañero del proceso de adquisiciones por don Johann, es importante prestarle atención y verificar los argumentos en materia de contratación pública. La Ley de control interno hace una valoración de riesgos y dentro de esa valoración de riesgos, cuando se siente solo alguna etapa que hay un debilitamiento, hay que prestarle atención. La recomendación que hace el proveedor o la proveeduría a través del proceso de adquisiciones tiene que hacer un llamado de atención a esta comisión para que se pueda reforzar aún más el estudio técnico, el estudio de mercado me parece que desde el año pasado se habían trasladado una serie de documentos por parte de la asesoría jurídica a la sugerencia administrativa, donde incluso vienen unos instrumentos de buenas prácticas de la OCDE para poder generar un estudio de mercado que blinde los procesos licitatorios. Para nadie es un secreto todos los hechos que fueron señalados por Johan y desde la asesoría jurídica, por lo menos desde el proceso de contratación pública, sí existe una preocupación razonable, hacer un sondeo de mercado cuando esta licitación ha tenido una serie de advertencias, nos llama a abocarnos a la preferencia de un estudio de mercado donde se puede de manera transparente, abierta el requerimiento de información y no se mantenga solamente un correo electrónico con 3 invitaciones puntuales, que es lo que por lo menos consta en los documentos adjuntos, es importante tomar en consideración que es de las responsabilidades que deriva la ley general de contratación pública, el Reglamento, la ley general de contratación Pública, el RCP, pero principalmente la Ley de control interno. Por supuesto que se es la necesidad de que el proceso de adquisiciones no solamente presente estas recomendaciones, sino que establezca una serie de elementos como los que fue señalados ahora por don Johan. Entonces sí me parece muy uno, hacer una pausa acá sobre esta licitación, verificar en demasía el tema del estudio para poder garantizar que el estudio, el estudio de mercado tenga todos los elementos que se establecen propiamente en el artículo 34 de la Ley General de Contratación Pública. Pero también en estos sendos documentos no es la primera vez que vemos estudios de mercado que se hace un gran esfuerzo, pero nos falta todavía más abrirlo, verdad creo que la asesoría jurídica ha dicho en diversas ocasiones que establecer un precio de referencia con 2 consultas o con 3 consultas no nos genera un parámetro de razonabilidad. Si después yo establezco un 30% para el río y para abajo verdad, abriéndose un espacio bastante imposible sobre la razonabilidad de precios entonces creo que el tema está claramente puesto del proceso de adquisiciones. Ahora estaba escuchando ah, don Johann. Indicar que este contrato vence el 21/03/2026 entonces, de una forma ordenada y planificada, sí deberían retomar el tema de un estudio de mercado con todos los instrumentos que se tengan para poder garantizar no solamente objetividad, sino también apertura a todo el mercado que a mí no me cabe duda que puede ser mayor de 2 o 3 empresas, verdad, entonces sí es importante atender las recomendaciones de un proveedor que le está diciendo a esta Comisión presten atención, estoy incorporando mi oficio en la guía de trabajo para que puedan tener todas las observaciones haciendo por supuestamente por supuesto que haciendo hincapié de temas relacionados con el control interno y la necesidad de fortalecer en este caso este procedimiento, entonces por lo menos de mi parte, sí considero que son razonamientos válidos y necesarios a esta Comisión que tiene que entrar en un debate, en una discusión importante en torno a fortalecer y brindar este tipo de licitación. Muchas gracias.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Gracias doña Ana Lucía, don Norbert.

Rocío López Monge

- Gracias.

Norbert Garcia Cespedes

- Sí, no sé si Gustavo podrá responderme esta parte o habrá que pasar a los técnicos yo tengo una pregunta con respecto a la licitación, la licitación es mantenimiento, no es el desarrollo de la página la y la pregunta va específicamente con el tema de en este momento, la página de INA, en qué, en qué categoría en el ranking hay un ranking donde una institución, no sé si es la Contraloría o una institución que hace una valoración del ranking de páginas web y en algún momento el INA no estaba ni entre las primeras 10, ahorita estamos haciendo una contratación de mantenimiento, entonces mi pregunta

porque mi pregunta está, organizada a en qué ranking en ese ranking, en qué lugar está el INA hoy con la página porque esto me puede llevar a una a un replanteamiento diferente, lo que requiero darle mantenimiento o mejor saco una contratación de rediseño y mantenimiento donde puede ser otro el objeto entonces por eso una pregunta me lleva a otra para efectos de de de poder entender un poco qué es lo que quiero plantear, no sé si Gustavo puede o hacemos pasar a los compañeros.

Sealtiel Alvarez Sanchez

- Con Gustavo, usted puede responder sobre eso o es preferible que lo revise el equipo técnico adelante

Gustavo Ramírez de la Peña

- Gracias este, vamos a ver el ranking que se manejaba en el pasado lo hacía el INA, a, que era el que hacía el estudio de todos los sites del sector público costarricense. En este momento ya no lo está haciendo el INA, en aquel momento, Norbert se quedó corto. No era que estábamos, no, no estábamos en las diera primeras, no, no estábamos en las 90 primera una cosa así era verdad en aquella época, verdad después no sé si me escuchan, es que se me fue. Ah, bueno, ya.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Sí, sí, sí, sí se escucha.

Gustavo Ramírez de la Peña

- OK, gracias este. Cuando se hizo esta esta página web avanzamos bastante.

Rocío López Monge

- Escuchamos.

Gustavo Ramírez de la Peña

- Creo que estábamos por ahí de la de la 30 a 35, verdad y había muchas que compartíamos el mismo lugar. Se avanzó bastante, bastante en este momento no tengo el dato de por dónde andamos, pero es una página que está que tiene un disco que nos permite mucha facilidad para él, para él, para el usuario de la misma verdad. Y creo que no requiere en este momento un rediseño. Está utiliza herramientas modernas que la soportan, son herramientas Microsoft y lo que se requiere esta es dado que el contrato vence el otro año, lo que se requiere es tener un nuevo contrato para el darle soporte y mantenimiento únicamente, no seas, no se tiene la necesidad planteada ahorita de una de una rediseño y construcción del sitio, en este momento, eso lo reto contractual es únicamente el hospedaje y el mantenimiento.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Es el Gustavo, no, no sé Norbert si eso aclara la inquietud que tienes.

Gustavo Ramírez de la Peña

- Un gusto.

Norbert Garcia Cespedes

- Sí, y me lleva a otro punto, a otra pregunta, digamos con respecto al mismo tema que tiene que ver con, hay una parte que Johann dentro de su intervención habló sobre el fundamento de los que lo estoy viendo, dame un, segundo de los sobre a donde adquisiciones se planteamiento sobre el tema del mal menos donde me entiendo en la nota de Johan, que eso no quedó Claro, porque cuando veo la respuesta de que GTIC no, no sé, no vi la nota completa, pero vi el extracto sintetiza básicamente en el tema de que la advertencia no, no afecta la advertencia de auditoría no afecta la contratación por ser un objeto diferente, pero no, no, no veo. Si profundizaron sobre el tema del más menos esos 39000000, esa es mi otra pregunta.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Para estar claro, eso es en la estimación del del precio del mercado.

Norbert Garcia Cespedes

- El precio de referencia correcto el precio de referencia de mercado, exactamente qué eso me va a llevar otra pregunta. Por eso es que quería primero que me respondieran esa.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Porque vamos, yo tengo algunas consultas que me parece que el equipo técnico es quien debería aclararlas en relación con el estudio de mercado.

Gustavo Ramírez de la Peña

- Recto.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Alineado con lo que ya se ha comentado, que doña Ana, Lucía y Don Johanna presentaron más bien de mi parte, quiero agradecerle a Johan que haya hecho el el estudio digamos que yo yo le pedí que si nos podía ayudar con una revisión del tema, que fue lo que él nos presentó ahora y con base en esa recomendación que él nos da y con base en lo discutido, yo sí tengo varias consultas sobre el estudio de mercado que me gustaría que el equipo técnico les aclare, pero digamos tal vez antes de ir por ahí, Norbert, esa pregunta, si te parece, la vemos con el equipo técnico, si estás de acuerdo y tenés otra, antes del equipo técnico o proseguimos.

Norbert Garcia Cespedes

- Perfecto, perfecto de acuerdo serían para el equipo técnico, más bien porque eso me va a llevar a unas preguntas más al equipo técnico que tienen que ver con el estudio de mercado propiamente.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- OK, perfecto, doña Rocío, adelante.

Rocío López Monge

- Gracias don Santiago y compañeros y compañeras. Si vamos a hacer pasar al equipo técnico, que me parece en ese caso lo más oportuno. Si tal vez dado que hay varias consultas en relación con el estudio de mercado, si los compañeros de la paz de la parte técnica nos pueden detallar como la paso a paso verdad que ellos siguieron en cuanto al estudio del mercado para llegar a la determinación de los de los precios sería con ellos básicamente.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- La parte técnica se refiere a Don Johann doña Rocio ah ok

Rocío López Monge

- No, no, no a los compañeros de a los compañeros de la.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Sin por ahí, una de mis preguntas con para entender qué, qué fue lo que hicieron porque solamente porque solo 3 empresas y es que no hay más en el mercado, etcétera, verdad

Rocío López Monge

- Y fue lo que hicieron exactamente que nos de que en el paso a paso.

Sealtiel Álvarez Sánchez:

- Ok, entonces qué, qué les parece, si no hay oposición, si invitamos a pasar al equipo técnico para ampliar sobre el tema ok, no veo posiciones, entonces, si gustan, invitamos por favor al equipo técnico a que se incorpore a la reunión.

Johan Felipe Medina Badilla

- Sí, Gustavo llamaría a Diego y a Luis Hansen.

Gustavo Ramírez de la Peña

- Sí, correcto, o por lo menos Diego.

Johan Felipe Medina Badilla

- Sí, ok, ya le voy a llamar.

Gustavo Ramírez de la Peña

- Gracias.

Johan Felipe Medina Badilla

- Ya los estoy llamando ahí está ya el video conectado.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- OK, hola, Diego, cómo estás, nos escuchas

Gustavo Ramírez de la Peña

- Silenciado Diego. Allá.

Diego González Murillo

- Ahora, ahora sí, perdón, perdón, perdón, buenos días qué tal en Sealtiel y compañeros, gestores y demás compañeras, saludos aquí a la orden.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Diego, estamos en la Comisión mayor de gestión de compras y en este momento estamos viendo la decisión inicial sobre la licitación para el servicio de Hospedaje y administración del sitio web del INA y en la discusión surgieron algunas inquietudes que queremos ver, si voz desde la perspectiva técnica nos ayudas por favor a aclararlas. Entonces voy a iniciar con don Norbert, con algunas inquietudes que don Norbert tiene y si nos ayudas con la respuesta adelante don Norbert.

Norbert Garcia Cespedes

- Pero don Gabriel, yo voy a más bien a permitir que usted haga la suya porque cuando usted plantee la suya me va a contestar la mía, digamos indirectamente entonces para no ser ahí un error, pero si tengo una específica que la voy a cambiar para Diego a ver, si, si, si bien es conocido por todos que hay una advertencia de auditoría sobre un cuestionamiento a una empresa y el nombre de la empresa es conocido por todos, por qué se le pide a esa empresa cotización para el estudio de mercado, digamos me llama la atención ese detalle, o sea siendo conocido por todos, que hay unos cuestionamientos que aún están en revisión, que la empresa está haciendo analizada y está en un proceso inclusive administrativo interno, o sea, se le pide consulta a ellos para determinar la razonabilidad de precios. Digamos que los lleva a tomar esa decisión si no analizaron o no conocían la información anterior a qué se debió

Diego González Murillo

- Ah, ok, perfecto Norbert, no, sí, sí conocemos a manera general la situación que se está manejando, no a nivel de detalle, porque no es no es una contratación que estaban en la parte en la parte de USEVI y digamos en este caso lo que hicimos fue que como estamos en el estudio mercado que prácticamente lo que lo que se está pidiendo es tener este precio de referencia para la contratación. En este caso, eh, igual se le pidió a la a la a la empresa que actualmente es la que está administrando el servicio, verdad Porque para tener una ya que no tuvimos una respuesta en la parte del en la publicación del SICOP entonces, como indica el procedimiento, lo que hicimos fue enviarle un correo a las 2 empresas que actualmente son las que tenemos contratos, tanto el CEN Virtual que son de hospedaje y administración como la empresa Datazo, para que nos enviara una cotización para poder cumplir con el procedimiento de tener los precios de referencia para esa nueva contratación.

Norbert Garcia Cespedes

- Sigo mi pregunta el proceso nada más, para ver si estoy Claro el proceso de lesividad que se está siguiendo no es el que se está llevando en el área donde usted trabaja.

Diego González Murillo

- Que la contratación qué origen no el proceso de lesividad que no sé por dónde va, verdad porque no, no hemos tenido información de parte de en este caso de Presidencia que le hemos estado enviando oficios por la preocupación que tenemos del centro virtuales entonces, actualmente digamos ese proceso, no tenemos comunicación oficial de que de que por dónde va el avance, entonces, como usted indica, tenemos solo 2 empresas actualmente de la de USEVI, que tenemos hospedaje del centro virtual y página web, y en este caso para cumplir digamos por el procedimiento lo que ocupamos era tener una estimación de los precio de referencia para continuar con todo el proceso de la contratación ya tuvimos respuesta este cuando enviamos la publicación por el SICOP.

Norbert Garcia Cespedes

- Sí, pero el proceso de lesividad que se sigue contra la empresa está siendo gestado, digamos, desde el desde la unidad en la que usted está, nada más para, para saber es así.

Diego González Murillo

- En este momento oficialmente, yo no tengo ninguna ningún comunicado de autoridades superiores que se está llevando a cabo ese proceso, lo que tenemos es que se en el del centro, en el del tema del centro virtual, lo que tenemos es que el proceso se hizo una ampliación y actualmente no se ha dado resolución de qué, de qué va a suceder con el, con el proceso, si sabemos oídas, verdad que hay una iniciativa que se quiere iniciar con ese proceso y pero no tenemos un comunicado oficial en USEVI de que se está de que ese fue el mecanismo que se está, que se está aplicando actualmente.

Norbert Garcia Cespedes

- OK, Diego, muchas gracias.

Gustavo Ramírez de la Peña

- No para terciar ahí en orden, el proceso de lesividad eso de un contrato que nace en la USIT que es el desarrollo de los sistemasen.net por la empresa, DATASOFT, por ahí nació el tema.

Johan Felipe Medina Badilla

- No, no, no, no, pero vamos a ver para tal vez para dejar claro el tema de proceso de lesividad, se está llevando contra el trámite que es de Diego, que es el de plataformas LMS, que había quedado en firme y que no se va a generar el contrato y ese es el que está pendiente de aprobación, yo no sé si José Alejandro me puede ahí apoyar, porque yo sé que él está enterado, pero sí digamos el 2024LE-02 de

la llave en mano para la plataforma virtuales fue donde vino, la verdad que se dio DATASOFT y se quedó standby que Ana Lucía lo devolvió, inclusive porque no le daban respuesta y entonces está determinando llevarlo a junta directiva para probar la agresividad con dicha empresa, verdad eso sí, es bueno, sé de lo que hubo antes, CONOCIT, verdad con la empresa y esa es otra cosa, pero actualmente hay un contrato vivo que es este el 2 verdad entonces eso sí, es bueno que lo sepa.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Don José Alejandro, por favor sobre el punto.

José Alejandro Hernández Vargas

- Muchas gracias, muchas gracias, no nada más para responder a Johan y para en la conversación efectivamente, el tema verdad más bien se encuentra en conocimiento hasta lo último que supe verdad de la del asesor externo, perdón, que fue a un acuerdo que se adoptó por junta directiva de frente a el tema de la de esta lesividad que en principio fue lo que lo que el expediente y que las sugerencias administrativa elaboró y que a efectos viven de tomar un acuerdo, pues la junta requirió un criterio del asesor externo y que ese trabajo de verdad es el es el estado en el que se encuentra.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Gracias yo lo que lo que entiendo es que es el mismo proveedor, pero en una contratación diferente, digamos no, no es exactamente esta misma contratación es en una contratación diferente, pero sí es el mismo proveedor.

Johan Felipe Medina Badilla

- Así es, así es, así es correcto.

Gustavo Ramirez de la Peña

- Sí, correcto.

Sealtiel Alvarez Sanchez

- Ok Norbert, no, no sé si gustaría ampliar en la consulta o tiene alguna otra, enorme por aquello no la escuchamos, está en silencio.

Johan Felipe Medina Badilla

- En silencio.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- OK, entonces, en el ínterin, doña Rocío, si gusta puede avanzar con su consulta.

Rocío López Monge

- Muchas gracias don Sealtiel, Diego, cómo estás, bien por dicha, Diego, muchas gracias, es para ver si me puedes atender una consultita, tal vez si me puedas explicar o si nos podrías explicar cuál fue el paso a paso que se llevó para el sondeo de mercado para él.

Diego González Murillo

- Hola, qué tal, Rocío

Rocío López Monge

- Estudio de mercado y cómo finalmente llegamos vera con las cotizaciones que se presentaron a determinar los precios de referencia, verdad con base en ese sondeo o ese estudio de mercado que se hizo si nos podrías, así como detallar el paso a paso.

Diego González Murillo

- Ah, OK, perfecto, nos teníamos una presentación para que otras veces nos la han solicitado, entonces, si, si ocupan que hagamos la presentación con mucho gusto, entonces vamos con la con la respuesta, lo que hicimos ayer. Rocio fue Iván en al igual con otras contrataciones. Aquí se al pie de la letra el procedimiento que se ha establecido en la unidad de compras entonces primero lo que hicimos fue este. El equipo técnico de la USEVI nos reunimos para para como actualmente ya tenemos un contrato cada vez que hacemos un nuevo contrato nos lo analizamos, los requerimientos técnicos y porque todo va cambiando un poquito en el tiempo entonces, vamos viendo nuevas cosas una vez que ya que ya hicimos como el la estimación del del de especificaciones técnicas, lo que hicimos fue en este caso solicitarle a don Allan Altamirano de que hiciera una publicación en el SICOP esa publicación creo que se dura tardan unos 5 o 6 días hábiles, este no tuvimos este respuesta en la parte del SICOP y de acuerdo al procedimiento, lo que hicimos fue solicitarle como le indicara don Norbert a las 2 empresas que con las que actualmente tenemos contratos que en el portal en el catálogo de servicios hay muchas empresas que lo tienen, sin embargo, estas 2 son las que las que conocemos porque nos han brindado servicios. Se les pidió a de ellos, ellos este, nos enviaron la respuesta y con esa y con esas cotizaciones

lo que hicimos fue coordinar con la unidad de soporte a servicios tecnológicos para continuar con el trámite de lo que era la parte del de precios de referencia y el estudio de mercado como tal igual toda esa documentación, la, la tenemos igual en la parte de la unidad. Creo que en la en la en la lo que se le presentó también a la a la Comisión, ahí va toda la trazabilidad de todos los oficios de lo que hemos ven y ya logramos establecer el precio de referencia y una vez con los precios de referencia, formalizamos ya los términos y o aspectos del cartel y ahora ya llegamos a este punto, verdad que ya, ya se hace conocimiento, ya que igual estamos, estamos, hacemos tramite un poquito cos plazos de Ley porque este contrato vence en marzo del 2026 el contrato actual. Entonces es importante tener conocimiento de eso, nos vence en marzo de 2026. Entonces lo hacemos siempre en los plazos de que nos indica la unidad de compra de hacerlo con tiempo para que todo para no tener ningún atraso en o tener un plazo suficiente para para hacerlo, pero si lo hicimos doña Rocío en la parte también se analizó con el banco de precios verdad que estaba en el SICOP a hicimos, hicimos todo lo que indica el procedimiento de la UCI.

Rocío López Monge

- Diego para ver si te entiendo entonces, bueno, y por tu experiencia, me imagino que el mercado ofrece bueno o hay varias empresas, o muchas no sé, no sé, por no sé ese detalle que ofrecen el servicio sin embargo, te entiendo que solo 2 respondieron.

Diego González Murillo

- Que, bueno, don Gustavo. También conocí un poquito del lado de la de la USIT, pero en el lado nuestro mira que eso ha sido complicado, igual no, no lo has tenido. En algún momento Johan, y donan Altamirano, que las empresas por algún motivo son muy recilentes información ya después toman la decisión de participar, de participar, ya cuando el trámite ya se publica, pero en este caso vea que en el SICOP no tuvimos respuesta y hace 4 años nos pasó muy similar con página web se publicó en el SICOP y después no tuvimos respuesta y casi que a ni a nivel de la contratación de la publicación solo participó una empresa, que es la que está actualmente con el servicio, entonces eso es como un tema de las empresas que se dan, se enteran, se enteran por el SICOP verdad que hay que hay un proceso de contratación sin embargo, a veces no deciden o no les gusta participar, con enviando cotizaciones o proformas y pero si participan después, ya cuando ya viene el el proceso de publicación, entonces en este caso esto nos ayuda también hay un tema muy importante que es un tema un poco más técnico, en este caso nosotros estamos haciendo hospedaje y administración de una plataforma que ya está en la nube Microsoft, entonces, Microsoft tiene un servicio que es una calculadora, una calculadora de precios. Entonces nosotros lo que hacemos es que como ya tenemos, son servicios que están en la nube, esos servicios ya tienen un costo de Microsoft, ya tienen un costo base, por supuesto que los proveedores le ponen el porcentaje de utilidad, entonces, con cada una de estas características, doña Rocío que nosotros llevamos a cabo en la especificación técnica, eso nos ayuda a por lo menos en la calculadora de nube de Microsoft, tener por lo menos el precio base que es del servicio que estamos solicitando, igual nos sirve para comparar porque ya después las empresas lo que hacen es agregarle lo que es la parte de utilidad.

Rocío López Monge

- Gracias Diego

Diego González Murillo

- Con gusto, doña Rocío.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Gracias doña Rocío, don Norbert, puede continuar, por favor

Norbert Garcia Cespedes

- Gracias, perdonen ahí este vamos a ver Diego, cuál es la empresa que está actualmente

Diego González Murillo

- DATASOFT.

Norbert Garcia Cespedes

- DATASOFT la empresa data sobre la empresa que está, que está actualmente brindando el servicio.

Diego González Murillo

- De hecho, Norbert de hecho, de hecho, Norbert, sí, señor de hecho, por las 2 recordemos esto que eso es importante para para tener el antecedente, cuando hicimos el primer el primer cartel de contratación, que fue que fue la creación de la página web data software la que ganó, eso fue hace

qué te digo tal vez más de 8 años, verdad de hecho, fue casi cuando yo entré en la USEVI, Entonces lleva unos 9 años, 9 a 10 años, ahí fue cuando sacamos el contrato ellos lo ganaron, que fue el desarrollo de la página web 4 años, eh después ya venía el contrato, que era el mantenimiento del sitio, lo que es el hospedaje y administración y tenemos unas horas por demanda para no requerimientos, esta esta esa fue la que ganó. DATASOFT, Norbert y es la que está actualmente. Ahora volvemos con el tramite otra vez del Hospedaje y administración, el mismo, el mismo objeto de contratación que tenemos actualmente, y ese es el trámite que estamos viendo ahorita en comisión.

Norbert Garcia Cespedes

- Para seguir con mis preguntas, entonces debo entender que DATASOFT tiene 9 años de estar en este, en este dando este servicio, digamos primero, desarrollo dio mantenimiento, dio mantenimiento y ahora se le manda a pedir en el estudio de mercado al proveedor actual que cotice al que está del servicio actual.

Diego González Murillo

- Que cotice para el estudio para hacer el análisis de precios de referencia del estudio de mercado.

Norbert Garcia Cespedes

- Ok eso me lleva a otra pregunta y el precio que dio es más alto que el que me está cobrando en este momento.

Diego González Murillo

- Sí, porque las sí, igual DATASOFT como la otra empresa porque, para hacer un poquito de antecedentes en esas 2 contrataciones que tiene la USEVI actualmente cambiamos un poquito el objeto de la contratación antes eran contrataciones, como cerradas, ocupo esto, esto y esto y esto y de ahí no me puedo mover tanto con el centro virtual como esta contratación de página web estamos haciendo ya un un nuevo con un, la nueva la nueva línea que es por demanda, entonces por de nos permite crecer o disminuir si ahorita estamos cotizando la misma plataforma que tenemos ahorita, mira, eso es lo que estamos pidiendo de cartel, pero tenemos la flexibilidad Norbert y compañeros y compañeras de que si en algún momento con los informes mensuales que nos envían las empresas vemos que un, un algún servicio está, está un poquito delgado eso lo podemos bajar y bajamos costos o igual si en algún momento hay un crecimiento, podemos extender eso, eso es un tipo acordeón, podemos subir o bajar entonces para esta nueva contratación Norbert ahí, desde la parte técnica, ya hay un tema de licenciamiento que ya cambia porque vea que nosotros hemos, hemos mantenido el tipo de licenciamiento y servidores casi por 8 años. Bueno, en 2 contrataciones ya, ya seguidas, entonces ya la, las versiones, la tecnología, licenciamiento y algunos aspectos más técnicos ya va ya cambian, ya cambian y en esta, en esta nueva contratación ya se está solicitando hacer todo ese cambio. Tecnológico de Licenciamiento, aparte de que también este ya viene un tema de lo que acaba de comentar, que ya es por una demanda por cuantía estimada entonces ya tenemos esa flexibilidad de poder hacer cosas que no nos permite los contratos actuales del centro virtual y también de página web, porque eran así como a la medida y de ahí no podíamos salirnos.

Norbert Garcia Cespedes

- Cuando se tomó la decisión de preguntarle a estas 3 empresas, usted menciona que hay más empresas que prestan servicio y te entendí eso, no sé si me si, si lo entendí correctamente dijiste que había más empresas que, que prestan el servicio o que pudieron haberse considerado, pero se consideró solo estas 3

Diego González Murillo

- Sí, sí, sí, de hecho, son 2 Norbert y la tercera es que Microsoft tiene el servicio de una calculadora nube, que nos ayuda a calcular entonces nos dan, nos dan una buena referencia y sí, efectivamente, sabemos que en el mercado hay muchas empresas, pero y tenemos ese ese gran inconveniente que las empresas este en su portafolio de productos, sabemos que, que pueden darle servicio, sin embargo, no lo por algún motivo, no participan en el estudio de mercado. No, no, no les interesa enviar una cotización y puede ser que en algún momento si participen cuando, cuando el cartel sea publicado sin embargo, igual por su conocemos de empresas y en este caso igual como les mencioné. Enviamos, le enviamos a las 2 con las que tenemos relación nosotros verdad que, que, que dan servicios y sabemos que ellos sí nos pueden ayudar para para ese tema de del estudio de mercado, pero sí, por supuesto en el país, si hay empresas.

Norbert Garcia Cespedes

- OK

Diego González Murillo

- Que, que manejan este portafolio de productos, sin embargo, bueno desconozco en el SICOP dice que en el SICOP se hace una publicación, le llegan a cientos de empresas y los habrá tal vez mejor Allan y Johan, sin embargo, este ya no tuvimos, no tuvimos respuesta o acercamiento de alguna de ellas por alguna consulta o duda de del pliego que sé que se envió en ese momento.

Norbert Garcia Cespedes

- OK, pues nada más para para, para ver si entendí bien, si hay más empresas, solo se le preguntó a 2, en este caso obviamente, después de todo el proceso de SICOP, que ya usted básicamente, explicó ahora mi otra pregunta tiene que ver con el tema de es del mas menos que yo me quedé con la duda en la nota de Johan cuando en la nota del criterio de la unidad de compras, donde les pide que amplíen sobre la el más menos de 3000000 a 9000000 y si había como que se ampliara sobre la argumentación para determinar esos rangos le entendí a Johann en la nota que eso no se contestó o no hubo una ampliación satisfactoria sobre eso puedes explicarnos acá

Diego González Murillo

- Del más menos se refiere a lo máximo, sí, mínimo Norbert de los precios. Bueno, si me extraña, porque ese proceso lo hacemos con la unidad de soporte.

Norbert Garcia Cespedes

- Correcto, correcto.

Diego González Murillo

- Y eso sí, en una sesión de trabajo eso sí, sí, sí, lo hicimos y si no me equivoco aquí estoy viendo en uno de los documentos de que no sé si los puedo bueno, aquí está el documento que se envió.

Norbert Garcia Cespedes

- Es una duda lo que tengo y por eso me planteo como pregunta, entonces, si tienes evidencia documentos, eso es justamente la idea de que puedas intervenir y aclararlo.

Diego González Murillo

- Ah, OK, si gusta les puedo pueda compartirles, con el permiso de ustedes para que vean el documento que fue que se envió de pliego de condiciones aquí lo tengo a mano, ok bueno, aquí bueno, me vine a la página 3, pero son 37 páginas de ese que creo que es el documento que ustedes están viendo que viene de las condiciones generales.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Adelante te digo.

Diego González Murillo

- Aquí viene la en este caso, bueno, explicar un poquito lo que indique ahora que este este contrato ya cambió en su dinámica, que eso ahora es por demanda por cuantía estimada, que es como la línea que viene siguiendo la institución en los carteles igual tiene 2 línea a casi voy al punto que me indica el norte tiene 2 líneas, verdad la línea 1 es hospedaje y administración y licenciamiento, verdad, hospedaje, administración y licenciamiento, y la línea 2, que es lo que hemos venido trabajando, verdad con el tema de desarrollo para nuevos requerimientos sí tenemos 385 horas que no sé si tal vez todos se han enterado, pero de aquí ha salido temas como el de aplicación de ventanilla única y otras cosas que hemos hecho, hemos hecho por ahí de algunos ajustes, ahora sí me vengo a la a la página 3 creo que preguntaba Norbert, que precios de referencia, imágenes mínimos y máximos por partida. Entonces aquí procedo a indicar, digamos esta esto que está acá, bueno, ya se lo puedo marcar un poquito, pero esto que está por acá, esto es la línea uno que queda acá esta es la línea uno, donde comenté lleva el hospedaje mensual, mira, aquí está el precio de referencia, que es de 4000000, igual se establece con el equipo de soporte en una en una tabla que ya tienen lo que es máximo y mínimo igual entonces, eso, eso es lo que pagamos mes a mes a la empresa y aquí está por 12 los 12 meses y da el monto e tema de licenciamiento es un tema que ya para este, estos años ya Microsoft cambia, cambia de versiones porque hemos estado con algunas versiones 2012 verdad que fue cuando empezamos con el tema de página web, entonces ya aquí viene un tema de lo que es el licenciamiento, que es un pago único. Es un pago anual y entonces igual se establece de acuerdo a la fórmula, el mínimo y máximo y después, lo que les comenté que sí, sí, tranquilo no.

Norbert Garcia Cespedes

- Llevo en esa línea nada más, Diego te va a interrumpir ahí un segundo en esa línea que estás mostrando cuánto es el costo o el incremento de lo actual a lo que estoy viendo en pantalla, digamos cuál es el el precio ahorita mensual de hospedaje para, yo sé que me dijiste que son cosas diferentes, pero por lo menos para entender en términos de crecimiento.

Diego González Murillo

- Dame un segundo todavía el monto exacto enorme, está bien. Dame un segundito aquí nada para para buscarlo acá porque no, no, tranquilo, no, aquí no hay nada que esconder, aquí está la orden de pago de página web, es que eso lo lo acabamos de pagar, esto es lo.

Norbert Garcia Cespedes

- OK, estás compartiendo escritorio por cualquier cosa.

Diego González Murillo

- Que pago actualmente 7500 USD después de que todo, todo, todo el proceso lo hago en colones, pero lo hacemos y aquí hacemos la conversión en dólares, entonces por ejemplo bueno, eso muy variante, pero éramos con en su momento con eso se hace como a 540 por ahí, pues se paga más o menos 4000000 recuerde que se lo pagamos en dólares, va en orden. Entonces como es tipo de cambio va variando, pero está ahí son 7500 USD esto es lo que se paga mensualmente ahora, como les comenté, voy a la otra vez, al documento que estaba por acá, como les comenté, ya que estamos cambiando la dinámica, que ya viene un tema por demanda, entonces en demanda tanto en centro virtual como en página web ya ese esos montos de acuerdo a comportamiento de las virtudes de los de los de los servidores. Podemos ir, ir bajando, apagando algunas cosas levantando cuchillas te vas por ahí y en este caso Norbert, que es importante. El primer contrato que sacamos del desarrollo de la página web se pagó este licenciamiento de SharePoint eso fue hace 9 años, verdad entonces, la contratación anterior no se pagó porque digamos que ese contratamiento era vigente ahora es porque el tipo de licenciamiento ya cambia han estado manejando una licencia de unos servidores SharePoint 2000 2012, y esa licencia es como pues, como que usted tenga digamos un Windows 10 usted ya pagó por eso, eso lo puede seguir usando todo, todo, toda una vida si quiere ahora por temas de de tecnología ya esa ya ese versiona miento ya queda ya, ya va a quedar obsoleto llamar mi tu se lo saca del mercado, entonces tenemos que ir a las versiones nuevas de SharePoint por eso es que ahora tenemos que pagar anualmente ese ese licenciamiento que incluye servidores, cable, licencias y un montón de cosas más entonces, por eso es que ahora volvemos a pagar anualmente o se le quiere pagar otra vez, este licenciamiento de de de todo lo que es la plataforma de lo que es el sitio web e intranet bien.

Norbert Garcia Cespedes

- Ahora vamos a pagar eso anualmente, ya no va a ser, no vamos a adquirir la licencia, sino que también anualmente hay que o sea aparte del incremento, vamos a tener que pagar todos los años 12000000.

Diego González Murillo

- Sí, sí, señor, porque eso se sí, sí señor, porque eso es el esquema licenciamiento que cambian esa es aquí la tecnología va cambiando, entonces en su momento pudimos en su momento, hace 9 años se pagó, se pagó este monto verdad de de la parte de licenciamiento y ese monto era porque ya las versiones estaban, ahora ya ya se, ya se cambia y ahora ya no es perpetuo, sino que se paga, se paga en forma anual con una suscripción anual, aparte del monto que ya dijimos que que estaba aquí en mensuales, entonces en dado caso, cuando ya esto se ejecute, el primer pago sería igual, eh una mensualidad que puedan dar como por los 4000.000 y si se paga el licenciamiento de de todo el año, y así durante los los 4 años siguientes.

Norbert Garcia Cespedes 1

- OK gracias más preguntas de mi parte, gracias.

Diego González Murillo

- Queda orden.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Gracias, Diego y Norbert a mí me gustaría también, nada más confirmar algunos datos asociados con el tema del del estudio de mercado de esta contratación particular, Diego usted mencionó que se envió solicitud de cotización a3 empresas porque no recibimos cotizaciones vía vías y SICOP entonces nosotros solicitamos a 3 empresas que proveyeran cotizaciones así es.

Diego González Murillo

- De hecho, son 2 empresas, 2 Sealtiel y la tercera es porque todo esto que se está todo, digamos, en la línea uno, que es la más la línea, que es la más fuerte, la línea uno, todo lo que se está cotizando aquí en línea 1 son servicios que se brindan en la nube en todos esos servicios, la ventaja que tiene Microsoft es que ya tiene una calculadora tiene como un catálogo de cuánto cuesta cada uno esos servicios entonces te da, te da un buen margen de difere, de de referencia de cuál es el costo, el costo de ese servicio y Claro por las otras 2 cotizaciones llegamos a complementar porque ya ya sabemos que ahí viene la utilidad que, que, que le pone cada una de las empresas, pero sí nos da sí nos da una buena, una muy buena referencia en línea uno, la calculadora que tenemos en en en por cada uno de los servicios que se están, que, que vamos a pedir que exactamente son los mismos que cotizan las empresas que más el margen de utilidad.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- OK, entonces nosotros específicamente enviamos un comunicado a 2 empresas pidiendo información y la tercera que es Microsoft, no era requerido enviar un comunicado porque la información está disponible en línea así sería ok

Diego González Murillo

- Sí, señor correcto, sí, señor, correcto.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Luego ya se ha hablado algo acerca de esto, pero me gustaría ahondar un poco esas 3 empresas que eventualmente, o le pedí información o la información estaba en línea por el conocimiento del mercado son las únicas que podrían ofrecer ese servicio o eventualmente, habría una multiplicidad de empresas que podrían ofrecer el servicio.

Diego González Murillo

- Eh, si es señor, como le comuniqué, le dije antes al norte, en el mercado, bueno uno ha andado, uno ha andado en esto del mercado, verdad en qué te digo en congresos, en charlas y eso y sabemos que ahí que hay varias empresas que, que dentro de su catálogo de productos sí dan, o sea, sí pueden dar ese servicio, lo que pasa es que ha pasado eso de que tal vez igual en estoy seguro que esas empresas están en el SICOP porque sé que, que tienen que, que tienen este desarrollo en otras empresas del sector privado y sector público sin embargo, bueno de por algún motivo no decidieron participar y tal vez no tenemos una relación como como como directa, si, si, si conocemos nombres de empresas que brindan esos servicios, pero igual este como no teníamos en el SICOP y como era un estudio de mercado para tener los precios de referencia. Nos fuimos, digamos que como a la segura con los 2 proveedores de servicios que tenemos actualmente en USEVI para cumplir, digamos con ese con ese requerimiento de de tener el precio de referencia para el estudio de mercado.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- OK, eventualmente este este servicio sería susceptible de que se pudiera dar en consorcio, digamos, si una empresa no tuviera todo completo, eventualmente una empresa podría asociarse en consorcio con otra para poder dar el servicio.

Diego González Murillo

- Sí, señor, no hay problema en eso de hecho, muchas empresas en el mercado funcionan de esa de en esa en ese particular, de que tal vez son expertos en algunos temas, pero tienen alguna falencia o no, son expertos en el otro, entonces pueden hacen la para del consorcio con otra empresa que que si que si tiene como ese core en su en su, en su negocio, no. Si se si se puede dar.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- OK, usted tiene manu Diego, cuáles fueron los precios cotizados por las 2 empresas y el que y el que vimos de Microsoft, es eso que está en pantalla, no

Diego González Murillo

- En esto ya es esto, ya son el estudio de mercado ya, ya, los promedios, pero si gusta me da un momentito y le muestro ahí.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Dicen como para ver cuánto nos cotizó una empresa, cuánto cotizó la otra y cuánto está disponible en línea de la empresa Microsoft.

Diego González Murillo

- OK dame, dame, dame solo un segundo ahí creo que te da la mano levantada. José Alejandro también mientras busco un segundito de esto.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- OK, entonces, don José, si gusta, también va planteando su inquietud o su aporte mientras Diego busca la información y un.

José Alejandro Hernández Vargas

- Sí, muchas gracias, voy a tal vez enunciar algo no tan técnico como lo hizo Ana Lucía, ni tan también específico como el mismo Johan lo ha hecho, pero yo sí creo siento que tenemos que tomar las previsiones porque mucho me preocupa mucho, me preocupa dejando de lado los antecedentes que tenemos con la empresa DATASOFT que, aunque no haya una sanción establecida que, aunque no hay una determinación al respecto de, de una irregularidad en cualquiera de los antecedentes, sí tenemos claro que han habido cuatro trámites en línea de hecho, incluso uno reciente no se pudo adjudicar o no se adjudicó, verdad con esto, qué es lo que quiero decir que a mí me preocupa más cuando vino minutos de atrás don Diego y nos confirmó que DATASOTF oficio planteó la página y que DATASOFT es la que ha venido dándole mantenimiento, indistintamente de la modificación que la administración está utilizando en la forma de entrega de la de la contratación, que no, que no seamos lo suficientemente razonables sin comprender que, considerando todos los elementos que alrededor de en estos momentos de esta contratación o posible contratación, porque estamos hablando verdad de, de que apenas estamos en una fase de estudio de mercado, no tengamos los no tengamos otros elementos más que nos puedan venir aportar Empresas, personas físicas o jurídicas que este no necesariamente sea o sigan siendo, no porque sea en específico DATASOFT, sino porque sea de la empresa que nos ha venido dando un mantenimiento, eh y que nos ha venido dando también el servicio de la página web desde su constitución o desde su creación, sino que seamos lo suficientemente diligentes en proveer más bien por una seguridad razonable a la contratación misma, hacer una ampliación de un estudio de mercado, si tenemos que utilizamos diarios de circulación nacional para poder decir bueno, mira, aquí están. Se hizo también, además de ese SICOP, esta apertura con relación a una publicación en un diario o en más diario de circulación nacional o en la gaceta misma, inclusive si es necesario pensarlo, porque si concuerdo con las Preocupaciones muy este muy lógicas que ha expuesto Johan y que ha también secundado Ana Lucía al respecto de que no es que no estamos diciendo que invalidemos lo que hasta el momento se ha hecho, solamente que dotemos de mayor seguridad no solo jurídica sino también administrativa, para que después no tengamos en por ejemplo, por señalar algo guardado, la auditoría interna haciendo los advertencias, si yo si, si no este establezcamos una amplitud de un estudio de mercado con una invitación que si se quiere se ver adicional, véase como adicional, pero que lo que nos va a transferir es una se vuelvo a decir jurídica y administrativa al respecto de que después nadie nos va a venir a cuestionar o nos pueda venir a cuestionar que se hizo un estudio de mercado con una licitación donde posiblemente iba va a ser natural, va a ser, va a ser lógico, además, que la misma empresa venga a participar, verdad y con un y con conocimiento verdad de de de de lo de las necesidades de la administración y desde luego también, pues si sin lugar a dudas, pues que seamos capaces de prever esa situación, si al tía y compañeros es tal vez una reflexión, vuelvo a decirlo, tal vez no tan técnico, tan jurídica como la expuso Ana Lucía o tan administrativa como el mismo Johan la hizo, pero yo creo que sí es importante que podamos, vuelvo a decir, no invalidar lo que hasta el momento se ha hecho, sino más bien fortalecerlo a partir de esa otra propuesta.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Gracias don Jose esa, esa es la información. Diego de las 3 empresas que obtuvimos datos.

Diego González Murillo

- Sí, señor, tal vez, bueno voy, voy a ampliar un poquito aquí por el tamaño, porque al final lo que están son puros y son puros, son puros montos, pero lo, lo, lo importante acá vengo aquí, digamos este con la pregunta que hizo doña Lucio al inicio, verdad nos

Sealtiel Álvarez Sánchez

- OK

Diego González Murillo

- El equipo técnico al final, este define cuáles son los requerimientos, porque esas, esto es toda una infraestructura, veámoslo, como como el cuarto de comunicaciones, los que somos más viejitos, acá el cuarto de comunicación de, de la USIT, verdad que sea todo una configuración de servidores, nada más que esa configuración está en la nube y entonces tiene diferentes servicios, entonces todo esto

que está acá que estoy subrayando esos son de la parte de línea uno, sin tomar en cuenta el licenciamiento que antes le, le expliqué a un orden entonces eso es lo, que estamos requiriendo como es por demanda verdad, nosotros le mandamos a yo en su momento lo que hicimos fue esos precios que están acá vea que aquí se AZURE, que es la nube de, de Microsoft de la parte del iCloud y entonces con estos eso que están aquí son servidores, verdad es un tema más, un poquito más técnicos, pero eso es como que yo cotizo una máquina en Amazon, verdad o yo voy y cotizo esta máquina con características? Yo vengo a la a la nube de maestros para calculadora y le pongo estos requisitos. Vean aquí se le pone un tema de tiempo porque las máquinas en las máquinas en nube me cobran por el tiempo que están encendido, en el momento que yo apago una máquina se me deja de cobrar, ese es el tema que le digamos la, la novedad que viene ahorita en este contrato que es por demanda, que sí puedo a pagar, hacer el switch a pagar y encender en el contrato actual, no? Y entonces, definimos todos esos servicios que son más que todos servicios que requerimos para el nuevo contrato. Nos venimos a la calculadora de iClou y buscamos cuál es el costo y después, bueno, en su momento todo estaba por uno, pero aquí ya es como la, la, la, la configuración inicial, esto mismo se le pidió, se le pidió a DATASOFT y en este caso bueno, las 2 empresas que nos ayudaron con, con,con las proformas y CONSULTING y aquí a lo que queríamos ver un poquito, entonces ya voy a venirme a la a la línea total de línea 1 entonces total de línea 1 . Aquí pueden ver que el costo que el costo de AZURE es $6 700, DATASOFT, cotizó $ 8 095,99 y CONSULTING $9000, era como les expliqué antes, este, este es el costo, el costo del servicio y aquí ya las empresas lo que hacen es y la utilidad o el margen de ganancia que tienen que participan en un contrato lo tienen que diluir en todos los servicios que se están que se están contratando como tal esto en línea 1, que son servicios, la línea 1 igual, pero en la parte de licenciamiento se ocupan estos 3 licenciamientos, nada más que en el otro lado Norbert este solo iban solo iban solo monto, pero al final y lo metemos como licenciamiento. Esas son las, esas son las 3 licencias que debemos renovar año a año. Entonces aquí va este igual, hay un, hay un costo, perdón, voy a hacerlo aquí para que lo vean marcado, hay un costo, digamos en, en nube $19 000, $21 000, casi $22 DATASOFt y $31 000 CONSULTING como les dije las empresas lo que hacen es diluyen su, su margen de utilidad entre todos los servicios. Esto el, esto es, línea, uno fuera línea uno que está acá, que línea uno es servicios en nube, la línea 2 no porque ya es ya es un tema de, de empresa, de desarrolladores, entonces aquí lo vemos $25 000, línea 1 con en en nube $30 000, con DATASOFT y $40 000 con CONSULTING ya el otro tema que no tampoco no deja ser importante, es el costo, el costo de las horas, que son 385 entonces ahí tomamos como un promedio lo que teníamos actualmente, actualmente se pagan $ 50 en la contratación actual y también en una que tenemos del centro virtual andaba por ahí, verdad sin embargo, aquí DATASOFT igual consulta, eh cotiza $ 50 la hora y CONSULTING $ 70. Entonces digamos que en este no hay, hay aquí están los totales y después de aquí viene el total de la de la línea 1 y 2 o lo ítem de referencia, esto es, este anual. Estos son montos anuales eventualmente, considerando que se gastan hasta 185 horas verdad. De, de nuevos requerimientos, 45 000 USD, 49 000 y 67 000 y después de aquí viene otros montos, pero ya esos son los montos que ya vienen por 4 años y toda esa parte un poquito de matemáticas que, que hacemos ahí este también Norbert para sacar al final los datos que ya se ponen en cartel de cuánto es el monto de la contratación y ya con esos montos es que se llevaron a cabo, nos venimos para acá a montarlo ya aquí en bandera, resumida con los mínimos y máximos que nos colaboran, la la unidad de soporte, pero en sí, esto es este que está aquí, este es el dato que, que, que usamos como de referencia o tablita para para ir haciendo un poquito de la parte de ya una vez que llegaron las cotizaciones, verdad ya teníamos este esto por acá y ya con las cotizaciones tenemos esto aquí que es la configuración inicial, esta es como la propuesta de configuración inicial, pues la salvia que podemos bajar y estilo de acordeón, podemos apagar o levantar cuchilla cuando se requiere.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Sí, OK, entonces vamos a ver voy a decirle lo que yo estoy entendiendo de la tabla para que usted me confirme si el entendimiento que tengo es correcto, lo que está en la línea 33 es un costo de las 3 líneas mensual, o sea, la empresa AZURE, entiéndase Microsoft por las tres

Diego González Murillo

- Sí, señor, sí, señor.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Líneas cobra $45 000 USD mientras la empresa CONSULTING GROUP está cobrando $67 000 USD, digamos, en en promedio es como un 33% de diferencia eso es correcto, ok

Diego González Murillo

- Si, señor.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Incluso algunas líneas, como por ejemplo la línea número 2 tiene incluso más alto el margen de diferencia, esto con casi un 37% que resulta de comparar los $19 000. La empresa más barata, con los $31 000, la empresa más cara y lo que tiene la línea 36 y son los costos anuales para las 3 líneas, es correcto queque ahí estaríamos hablando de una diferencia de $50 000 por año que no deja de ser una diferencia importante, ok, bueno.

Diego González Murillo

- Sí, señor.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- De mi parte no tengo más consultas, no sé si si hay alguna otra consulta de parte, digamos de algún otro miembro de comisión o asesor o asesora.

Diego González Murillo

- Yo, yo tal vez yo, tal vez don Sealtiel, como como como una, como, y no sé, aquí todos somos de conocidos de hace muchos años, sí, sí, sí, tenemos una, una preocupación grande porque ya se nos materializó con el tema del centro virtual, igual el área que, que le que le explicaba a Norbert y a ustedes con el centro virtual veníamos hace ya. Esta es la tercera contratación que hacemos lo que pasa que con el centro virtual sí habían 2,3 empresas que estuvieron participando y en este caso el proveedor actual que es CONSULTING GROUP era el que siempre había venido, venía ganando de verdad, porque si es un tema era un tema como más puntual de muros y un montón de cosas en esta contratación, que es la que tenemos ahorita ahí en, en standby del centro virtual y disculpe que metan que, que mezcle la 2, pero si, si es una preocupación que, que quisiéramos no tener ese problema en esta de igual participó CONSULTING GROUP YY participó DATASOFT y otra empresa, Javi, pero ganó, ganó DATASOFT y es el, el inconveniente que tenemos que tenemos ahorita con esa contratación verdad que, que ya Alejandro explicó que esta que, que está ahí todavía en standby en esta, indistintamente nosotros iguales de con página web, como decía Norbert, aunque le pedimos igual referencia ahorita para el estudio de mercado, si no hay algún proceso en que la empresa allá y no pueda participar, igual sea, sea que nos hubiera ayudado ahorita con el estudio de mercado no es muy probable que si no tienen una restricción, vaya a participar otra vez, y si ya lo vimos aquí, por lo menos nos da una buena idea debiendo los costos aquí anualmente que nos sirva una referencia, porque ya cuando se hace la, la publicación y las empresas ofertan cada, cada uno o cada una oferta a su a su, a su conveniencia, pero si vemos que hay una diferencia grande, verdad? Entonces lo que nos ocupa, indistintamente de cuál empresa sea, es de que la que DATASOFT, que es muy probable que vuelva a participar, si no tiene ninguna, ninguna restricción ya y, vamos a caer en, en, en la en la incertidumbre que tenemos ahorita con, con el centro virtual, más bien si participara más empresas. Genial, pero bueno. El estudio de mercado le da como una línea uno de por dónde van porque al final siempre menos algunas empresas se bajan un poquito, más cuando cotizan a después, ya cuando ya va, la oferta final pero si es un tema que ahora lo estuvieron, creo que Alejandro también lo consultó, ahorita lo o lo trajo de referencia a la mesa de que de que en el caso nuestro digamos que son las empresas que han venido participando durante un tiempo a de cómo hacer, porque ahorita tenemos la gran preocupación del del servicio de centro virtual, verdad que hicimos todo un proceso de contratación administrativa y al final quedamos estancados ahorita estamos otra vez con un proceso de contratación administrativa, administrativa, como le, le indicaba doña Rocío, siguiendo todos los procedimientos establecidos, llegamos a este punto, pero, y es muy probable que la empresa participe igual, pueden participar otras, y entonces la gran pregunta aquí es si no, si no hay ninguna, eh? Limitación de que datación pueda participar y si ellos participan y ganan y lo que a mí lo, lo que a vosotros nos ocupa es el servicio, la continuidad en el servicio. Verdad que son los servicios que brindamos a nivel de GTIC en un montón de cosas entonces viene, viene, la continuidad del servicio, que en este caso es página web e intranet, y el otro lado tenemos también la otra parte que es ejecución, que son la, la, parte de cursos virtuales. Entonces, si quería como estrenar eso para ver de alguna forma cómo logramos ya no tener como esa preocupación verdad de que si participa una

empresa o no, si esta participa y gana, entonces vamos a caer en, en este mismo esquema, entonces eso sería un saltillo como manera de conclusión, verdad de esa de esa preocupación que tenemos en la en la en la unidad, porque primero hay una escasez de proveedores que participen en esos servicios. y la y lo que más preocupa es que uno de ellos, digamos, ha sido cuestionado, pero igual puede seguir participando entonces no nos deja ahí, como en esa, en esa incertidumbre que si participa y gana, verdad entonces por ahí les dejo también a ustedes como Comisión porque al final, por ejemplo, pretendemos comunidad es siempre darle una continuidad al servicio y en este caso página web es igual va orientado a, sobre todo al público externo de la institución.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Gracias por, por mencionar el tema don Diego aclarar que esta Comisión en este momento, lo que está valorando es una contratación concreta y sobre eso es que va a votar y también lo que está valorando no es un hipotético caso de quienes pueden o no pueden par.

Diego González Murillo

- Sí.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Eventualmente en el proceso licitatorio, sino lo que estaba hablando y sobre lo cual necesita tomar una decisión, es sobre la eventual solidez o no del estudio de mercado que permita moverse con una decisión inicial, verdad ya pues quiénes participan o no participan es una etapa diferente que en su momento, cuando el proceso llegue a ese momento procesal, pues esta Comisión tendrá que valorarlo y tomar una decisión, verdad? Pero por lo menos en este momento, lo que la comisión está valorando es sobre un caso específico y sobre un estudio de mercado que soporta o no, un una decisión inicial, verdad ok don Norbert, adelante, por favor.

Diego González Murillo

- Gracias.

Norbert Garcia Cespedes

- Yo quería hacer una réplica sobre eso mismo, sobre esa intervención suya, vamos a ver en esa misma línea para contestarle y ampliarle a Luis Diego, pero sí a Diego, este Diego, vamos a ver, son 2 temas diferentes el tema del control sobre quién participa, eso es libertad y eso, pues, obviamente de aquí ahí veremos qué, que, que, que se materializa nosotros no tenemos control de quién va a ganar o que adjudicar, ni podemos adelantar el criterio como órgano colegiado técnicamente, procederá lo que clínicamente y bueno legalmente corresponda e incluso con sustentado con los criterios técnicos que se van a dar en su momento para eso todavía falta, pero en este momento estamos en una etapa donde lo que se hace es un estudio de mercado en el cual sí tengo control, tengo control en la forma de cómo hacerlo y de cómo elaborarlo, y ahí es donde tal vez es donde por lo menos la intervención mía y la línea y la serie de intervenciones que se han dado es un poco a cómo se hizo, qué elementos se consideraron, por qué se llegó hasta ese alcance, por qué no se hizo un alcance mayor o qué posibilidades habían de hacer un al mayor y esos son las líneas de, de preguntas que estamos digamos en este momento, generando para poder obtener un criterio para poder votar, por qué, porque hay situaciones en la mesa que usted bien conoce y usted pues nos ha comentado también digamos de de, de las advertencias de auditoría y otros y otras líneas que, que, se manejan a nivel administrativo. Con respecto a esta empresa y obviamente es evidente que como órgano tenemos que quedar bien documentados del proceso que vamos a seguir entonces para sintetizar son 2 temas diferentes la adjudicación es algo sobre lo que no hay control en este momento porque es un espacio futuro. No sabemos qué va a pasar, si van a ver ofertas nuevas, pero esa motivación de esa posibilidad de ofertas puede depender de un buen estudio de mercado. Entonces, si yo ha un estudio de mercado diferente, con consideraciones diferentes puedo motivar a que haya una mayor participación pues no únicamente con los mecanismos que tenemos, sino esa línea, digamos, porque tampoco quiero que quede en el aire como que es un tema de comisión o como órgano colegiado, y nosotros vaya en algún momento a materializar una intención que se pueda ver más adelante de acuerdo pues nada más como para sintetizar en esa línea y de mi parte muchas gracias y no tengo más preguntas, don Sealtiel.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Gracias si no hay más preguntas, no veo manita levantadas. Entonces Diego agradecerte, también me parece para ver Luis agradecerles a ambos la participación y los dispensamos para que puedan continuar con el resto de su día, muchísimas gracias.

Diego González Murillo

- Perfecto, mira, vale, muchas gracias, saludos a todos. Ahí estamos a la orden.

Luis Hanssel Rojas Gonzalez

- Hasta luego.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Igualmente que estén bien.

Carmen González Chaverri

- Sebas.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- OK, vamos a ver, de, de todo lo discutido y analizado, a mí me queda una, una inquietud en relación con la participación, solamente de 3 empresas una variabilidad tan grande y obviamente, cuando muy pocas empresas participan, estadísticamente hay una variabilidad súper grande, verdad? ¿Y aquí es prácticamente un número cercano al 40% 37% de variabilidad dentro de una empresa y otra empresa, verdad cuando sí hay más empresas en el mercado que pueden decir ofrecer el servicio por la razón que sea, mandaron el correo nada más a 2 empresas, pero sí hemos escuchado confirmación de que hay más empresas que podrían participar, incluso no solo a título individual, sino incluso en con verdad y evitar una variabilidad tan grande como la que estamos teniendo ahora entre una empresa u otra que al haber una variabilidad tan grande, pues queda la inquietud, digamos de, de, de la certeza o no de , de, las estimaciones que se puedan estar haciendo verdad y aunado a eso, que una empresa de las de esas de también está asociada con una advertencia de auditoría, lo que eventualmente puede tener relación con control interno. Ya, ya hemos escuchado la posición de la unidad técnica, la unidad de compras, digamos que, que ellos hicieron el análisis que se le solicitó y básicamente su posición es que el estudio de mercado, necesita ser fortalecido o hacerlo de nuevo de verdad que, que participen más empresas para evitar las situaciones que, que ya hemos analizado igual la posición de la unidad o de la asesoría legal, verdad sobre sobre esta, esta posibilidad de fortalecer el estudio de mercado que a mí me parece que más que una posibilidad hay que hacerlo, o sea, el estudio de mercado hay que fortalecerlo en función de que muy pocas empresas han participado, algunas asociadas, incluso temas de advertencia de, de auditoría INA variabilidad muy grande en los precios entre la empresa más pequeña. Así que, que yo creo que por lo menos desde mi perspectiva, es necesario fortalecer bastantes estudios de mercado don Norbert tiene la manita arriba adelante.

Norbert Garcia Cespedes

- Iba en la línea de su intervención, no sea el tegui totalmente de acuerdo técnicamente, la unidad de compras hace unas aseveraciones muy importantes sobre la necesidad de fortalecer yo no diría hacerlo nuevo, yo iría a fortalecer porque ya, ya, ya se hizo varias etapas, incluso se siguieron procedimientos, pero aun así este yo desde mi perspectiva, sin adelantar criterio, pero analizando el tema de de, de del legal y la perspectiva técnica, definitivamente el estudio técnico el estudio de mercado requiere una mayor profundidad por ser un tema sensible y por las intervenciones de control interno, contratación administrativa y otras disposiciones que la misma auditoría interna que hace necesario. Desde mi perspectiva, yo estaría de acuerdo.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Doña Rocío, adelante, por favor.

Rocío López Monge

- En la misma línea de ustedes, verdad que considero que sí, que el estudio el sondeo de mercado entendiéndolo, más bien que es un sondeo de mercado, sí debe ampliarse verdad que es fortalecerlo de alguna manera es una ampliación para que quede más robusto y que y que obviamente eso se refleje en el en la determinación de los precios de referencia, verdad y que nos dé mayor margen de de maniobra ahí para para la hora de publicar el cartel, verdad

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Correcto, sí, sí es que definitivamente el cartel, cuando se publique mucho, va a depender de, de la solidez de los datos que hayan sido aportados en el estudio de mercado entonces, si, si hay oportunidades que ya han sido identificadas por la unidad técnica soportadas por la asesoría legal y que y nosotros hemos escuchado me parece que,que es lo más saludable, que se proceda de esa manera don Gustavo, adelante.

Gustavo Ramírez de la Peña

- Sí, nada más un detalle yo, …yo no estoy seguro de que porque participen más vamos a tener una, una variabilidad de precios menor, verdad porque eso no lo podemos, no tenemos certeza sobre eso, pero indudablemente el hecho de que participen más y que y creo que pueden participar por lo menos unas 6 empresas más de las que aquí en la memoria lo, lo tengo, podríamos contactarlas y si le va a dar una mayor robustez, que es precisamente lo que se anda buscando y le va a dar un poco más de transparencia, un poco más de, de solidez a las cifras, verdad, no tanto de que vayan a disminuir o no, verdad pero, pero es en ya de, de, de por sí ese no es el tema de interés de fondo, verdad, sino que, que sea un tema más de, de transparencia, de a la luz de todo lo que se ha comentado y de y de la dificultad con una empresa específica que haya participado, etcétera, etcétera, etcétera, pero sí creo que sí se pueden conseguir datos de de, de empresas adicionales eso sería mi comentario.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Gracias Gustavo, entonces voy a hacer la propuesta de un de un acuerdo para que se valore y ahí vemos si nos vamos por ese por ese lado, dependiendo de la valoración que hagan los miembros de comisión, la propuesta del acuerdo sería A solicitar a la persona encargada de la unidad de soporte, servicios tecnológicos y la unidad de servicios virtuales que realicen nuevamente el estudio de mercado para fortalecer con las recomendaciones técnicas emitidas por la unidad de compras institucionales con el objetivo de que se fortalezca la participación de más empresas. El punto B sería comunicar el acuerdo a la persona encargada de la unidad de servicios virtuales de la unidad de soporte de servicios tecnológicos y del proceso de adquisiciones de la unidad de compras institucionales antes de proceder con la votación, Norbert creo que tiene la mano arriba y Gustavo adelante.

Norbert Garcia Cespedes

- Es que don Sealtiel si le leí, si le escuché bien, es hacer nuevamente, tal vez no sé, es que me confundió ahí en la lectura.

Gustavo Ramírez de la Peña

- Sobre eso mismo iba yo precisamente si es ampliar el que ya se hizo o partir de cero, hacer una nueva publicación en SICOP para hacer un nuevo estudio o cómo esa es la duda.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Sí, la iría yo, sugeriría un estudio nuevo que se haga un estudio nuevo donde se consideren no solamente las advertencias que hemos recibido de auditoría, sino también todos los aspectos que ha analizado esta comisión es para para mí, hay que hacer este estudio nuevamente y en esa línea asegurarnos que todo lo que se ha hablado del tema de auditoría, de las recomendaciones de la unidad de compras, se tome en consideración, porque eso esos aspectos no necesariamente fueron sopesados en el estudio de mercado actual entonces para mí, digamos, votemos sobre esa propuesta, a ver qué les parece, pero para mí si es necesario hacer un estudio completo nuevo ok, entonces vamos a ver la votación, don Roy, por favor.

Roy Ramírez Quesada

- Antes de tal vez te tengo una duda es qué, qué tanto puede cambiar el sacarlo de nuevo, digamos, o el que sea una ampliación

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Ajá.

Roy Ramírez Quesada

- Para qué, qué tanta, en cuanto no sé tiempos o la expectativa se va a replantear algo en la misma, no sé en la, en la misma documentación, que se gestione para tramitar o, no esa duda.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Y eventual eventualmente, como ustedes saben, hay una recomendación de auditoría que está asociada con este tema, verdad esa recomendación de auditoría, por lo que yo vi no se consideró en el estudio inicial, digamos, es esa esa advertencia no fue considerada y para mí en el estudio deberían de considerarla digamos en la forma como invitaron a las empresas no, no se analizó ni se tomó como uno de los factores las advertencias de, de auditoría para mí hacer una ampliación sin considerar eso es, es riesgoso.

Roy Ramírez Quesada

- No, entonces iría con aprobado en firme con esa propuesta.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Doña Rocío.

Rocío López Monge

- Yo también que sea integral me parece.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- OK nos indica su voto entonces por favor y nos indica si le da firmeza, por favor.

Rocío López Monge

- Empezando a ser aprobado en y firme.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Gracias, don Norbert.

Norbert Garcia Cespedes

- Aprobado y firme, solo quería agregar el tema de que estoy totalmente de acuerdo, que tiene que hacerse integral, gracias.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Doña Carmen.

Carmen González Chaverri

- Aprobado y en firme.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Y Sealtiel Álvarez Sánchez, aprobado y en firme entonces lo tendríamos aprobado en firme por unanimidad. Pasamos al siguiente punto de la agenda, que sería ya les indico la declaratoria desierta de la licitación menor 2025LE-000005-0002100001, para la contratación de servicios de traducción de idioma LESCO, según demanda de cuantía estimada por un tope máximo de ¢229.695.250,00 y 4 años de estimación adelante por favor, don Johan.

Johan Felipe Medina Badilla

- Sí, este artículo 6 es la declaratoria de desierta de la licitación menor 5 para los servicios de traducción de idioma LESCO, eso tenía un tope de ¢229.695.250,00, bueno, esto lo aprobamos en comisión, el el 5 de marzo en la sesión 7, en el artículo 2 se compone de una partida con 4 líneas donde habían servicios de interpretación, inclusive los vídeos, el trámite se publica el 5 de marzo, el 5 de marzo a las 10 a las 14:13 la apertura se realizó el 26 de marzo, lastimosamente solo recibimos 3 ofertas, verdad por más que se promovió inclusive en Facebook, redes sociales, se hizo toda la difusión porque fue un acuerdo que se tomó inclusive en aprobación del pliego y se recibió la oferta de GREEN TECHNOLOGICAL SOLUTIONS FOR PEOPLE SOCIEDAD ANONIMA, U S P SANTA PAULA SOCIEDAD ANONIMA y CONSORCIO ZÚÑIGA de la verificación legal las 3 empresas cumplen desde la perspectiva legal y administrativa, donde se realiza toda la el tema de declaraciones, pago de impuestos, acuerdos consorciales el tema de que no presentan prácticas colusorias subcontratistas y a nivel técnico bueno, aquí es donde está el problema, verdad porque las 2 empresas, que son USP Santa Paula y GREEN TECHNOLOGICAL no cumplen, no cumplen con la verificación técnica, ya que no puede corroborarse la experiencia del personal con el tema de GREEN TECHNOLOGICAL y con el tema de USP, el oferente no cumple, ya que presenta certificado de idioma LESCO de nivel uno al 6. Más no presenta el certificado de interpretación del LESCO, verdad que es el que indica la ley y por eso di queda fuera la única que cumple es el CONSORCIO ZÚÑIGA, que cumple con todo el tema de requisitos. Sin embargo, hay una recomendación de la USU en el cual dice que en ese sentido esta unidad solicita que se valore la posibilidad de declarar desierto el trámite por interés institucional debido a que 2 de 3 ofertas recibidas no cumplen con lo solicitado técnicamente y además, la cantidad de personas intérpretes no es suficiente y eso es clave para un servicio de demanda, para atender la necesidades de interpretación de la Comunidad sorda usuaria de la institución, nuevamente esta unidad realizará esfuerzos investigar, ajustar el pliego de condiciones y promover disponibilidad de personas certificadas aquí es bueno saber verdad de que es la segunda ocasión de que este trámite queda desierto por lo mismo, lastimosamente en Costa Rica hay demasiado pocas personas certificadas yo tal vez he llegado a una conclusión de que si existen 40 para atender a todo el aparato institucional, imagínese en verdad como pueden tener, tal vez trabajo contratos con otras instituciones y pues el INA di tal vez no, no les es tan atractivo adicional del tema de que la ley indica ahora que tiene que ser certificado y aun así tampoco se ha hecho como esa fomento para poder certificar a las personas inclusive verdad que es una cuestión que INA tiene que cumplir más adelante, puesto que la ley indica que el INA tiene que certificar intérpretes ante esto, la recomendación es declarar desierto el trámite y ese es el resumen yo, bueno, tal vez ahí para aportar, le dijimos a Clara que buscara alguna

alternativa. A mí me parece, sinceramente, si ustedes me preguntan a mí, no debería ser un trámite por demanda porque vamos a seguir en la misma dinámica para mí debería ser por cada necesidad específica que se vaya dando, determinar que ellos puedan planificar bien el curso mientras sale la contratación pequeña para atender ti a la población sorda y se vaya dando, inclusive que estos trámites se puedan comprar en regionales, que es donde se dé la necesidad o en sede central si la determina sede central que necesita la traducción de una persona sorda, pero no está quedando digamos exitoso el trámite de demanda del LESCO y ya la segunda promoción, que ha tenido una por licitación mayor, se bajó el costo de para para hacerlo menor y está quedando otra vez de cierto, ese es el eso es lo que podría aportar en gracias .

Sealtiel Álvarez Sánchez

- espacios para consultas.

Johan Felipe Medina Badilla

- Norbert

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Adelante, don Norbert

Norbert Garcia Cespedes

- Sí, vamos a ver a como lo vi. Incluso esa era la duda que traía, vamos a ver, cumple una, o sea, técnicamente ellos dicen que no cumple porque no tiene capacidad para asumir según demanda. O sea, vamos a ver eso es.

Johan Felipe Medina Badilla

- Volver es que solo está ofreciendo 2 intérpretes y el pliego establece que se va a adjudicar cuatro intérpretes.

Norbert Garcia Cespedes

- Ah, pero entonces no cumple, entonces

Johan Felipe Medina Badilla

- La el, el actual, el actual, sí adjudicarlo, digamos en total de las que cumplen, pero solamente son 2. Había un actual contrato que se tenía, que era por precalificación, y eran 2 empresas que nada más ofrecían un intérprete y fue todo un caos porque se necesitaban en los mismos horarios entonces, no ofertaban, quedaba infructuoso, se tenían que mover fechas y eso no era exitoso para USU, porque era por precalificación. Luego, la USU determinó que tal vez por demanda podría ser exitoso y no lo ha sido verdad entonces hay que buscar alguna otra alternativa, pero ese es el detalle.

Norbert Garcia Cespedes

- Sigo con mi pregunta, Johan. En esa misma línea para entenderte porque vamos a ver el cartel pide cuatro y solo ofertó 2.

Johan Felipe Medina Badilla

- No, no, no, la empresa, la empresa cumple, verdad no es que pida cuatro intérpretes, ahorita el consorcio este cumple con 2, con creo que es 2 intérpretes, pero el pliego dice que se van a adjudicar cuatro, que tiene que haber un mínimo de cuatro intérpretes adjudicados en el en el en el en la contratación, para qué precisamente para evitar lo que pasaba con 2 entonces eso es lo que el abuso determina, que no es conveniente por la experiencia que han tenido. Solamente con 2 intérpretes.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Yo, yo tengo la misma duda de Norbert. De hecho, por ahí iba, porque, porque no estoy claro, no sé si es un tema conceptual.

Norbert Garcia Cespedes

- Sí, sí.

Johan Felipe Medina Badilla

- Bueno, yo lo que puedo decirles es que llamen a clara, porque yo más bien me estoy metiendo en cosas técnicas que ni debería.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Vamos a ver si el pliego, si el pliego pide cuatro.

Norbert Garcia Cespedes

- Sí.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Si si el pliego pide si el pliego pide cuarzo y me dan 2 ya no cumple, así de fácil, verdad

Johan Felipe Medina Badilla

- No, pero es que no lo pide para las empresas lo pide para la adjudicación, en general, se van a adjudicar un mínimo de cuatro, que hayan cuatro intérpretes digamos, si a mí esta gente, el consorcio, hubieran sido cuatro personas, va adjudicado, me explico, pero como solo están 2.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Yo sugeriría, tal vez invitar al equipo técnico a ver si, si tal vez podemos aclarar, porque yo, yo sí sé lo difícil que es encontrar gente, es sumamente difícil esto, esto este pliego, cuántas veces que ha salido Johann 2 o 3

Johan Felipe Medina Badilla

- 2.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- 2 veces y ya vamos para la tercera y no aparece nadie entonces, si alguien cumple con el pliego, llegó, agarraría lo que hay verdad porque es que vamos a salir con otro y otra vez desierto y no estamos dando el servicio y es algo que la gente ocupa verdad entonces a mí sí me gustaría, como entender más desde la perspectiva técnica si si si cumple no cumple y si cumple, por qué no, verdad, porque no, no, no, no. No puede procederse con la adjudicación doña Carmen, adelante.

Carmen González Chaverri

- Efectivamente, este trámite ha sido realmente que es de un dolor de cabeza haído una escasez de oferentes calificados que la ley llegó AA ser más bien un entrabamiento para la contratación y ayudar a la población sorda porque el hecho que pidan que sean ya certificados como tal cuando en el país hay muchas personas que hoy por hoy brindan este servicio, pero todavía solo la UCR saca una capacitación en esta área y nosotros pues estamos en un proceso de diseño de pruebas, de certificación, pero hay experiencia y hay personas que podrían estar brindando este servicio y colaborar para poder tener esa comunicación que requiere la persona sorda pero bueno, cada vez se va por eso esa escasez de de oferentes es lo que nos tiene hoy aquí, de que no cumple. Aún así, se podría analizar si esa verdad podría ser una posibilidad, aunque sea poquito, pues por lo menos atender en cierta forma a las necesidades que se puedan suplir, si es que eso es posible, eso era lo que quería, pues dar mi comentario.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Gracias doña Carmen ahí, Johan compartió en el chat de esta reunión la metodología de adjudicación en el párrafo 2 dice se adjudicarán máximo 15 personas, intérpretes y mínimo cuatro. Entonces, digamos si, si es así de si el pliego salió en esos términos, no se puede adjudicar, o sea, la la empresa no está en mi criterio no, no técnico y no está cumpliendo con las condiciones del pliego yo yo le digo, mínimo te voy a adjudicar, cuarto, y si no me pues

Johan Felipe Medina Badilla

- Correcto.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Dar cuatro ya no está cumpliendo, entonces ahí es donde yo me me, me enredo un poco de que nosotros decimos que sí cumple, pero el pliego de hijo, específicamente usted mínimo, me tiene que dar cuatro y si no me da cuatro. Para mí no está cumpliendo, entonces no, no sé si será un asunto más conceptual, verdad en en el entendido de, de decir, la empresa cumple cuando hay una condición establecida en el pliego que la empresa no me está dando verdad, pero no, no sé si invitamos. Tal vez al equipo técnico yo lo que quiero asegurarme es que si nosotros podemos dar el ser lo demos y ya, pues obviamente el pliego salió de determinada manera y no se cumplió con el pliego, pues no se hoy no vamos a poder, pero si hay alguna forma digamos de, de dar el servicio la gente lo está necesitando. y no necesariamente, pues sacar 8, a no ser que hagamos cambios en el que se hagan cambios en el pliego de ya lo intentamos 2 veces y no funcionó sacar otro casi que tirarlo la tercera vez y no va a función no ser que hagamos cambios en ese pliego, verdad entonces no, no. No sé, yo yo estoy yo, estoy claro, digamos en ese, en ese en esos términos, por lo menos para mí de la forma como yo lo entiendo. Si el pliego decía ocupo cuatro y no me dan cuatro no cumplen, verdad pero es que hay un, hay un oficio técnico del área técnica que dice si cumple, entonces a mí me gustaría entender cómo cumple, si no me dan los cuatro, verdad entonces no sé si están de acuerdo en invitar al equipo técnico.

Rocío López Monge

- Mejor que venga el equipo técnico, sí.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- OK, entonces, al no haber oposición, si gustan, invitamos al equipo técnico por favor.

Johan Felipe Medina Badilla

- Voy a llamar a

Viviana Guillen Rojas

- Hola, buenos días.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Hola Viviana, cómo estás

Viviana Guillen Rojas

- Muy bien, y ustedes

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Bien, gracias, Viviana. Estamos en la Comisión mayor de gestión de compras y estamos en este momento revisando una recomendación de declaración de desierto de la licitación 2025LE-000005-0002100001, es la de la de idioma LESCO y hay una, una, duda que, que surgió, que queremos ver si vos nos puedes ayudar a aclararla esta contratación, bueno ya como vos sos del conocimiento, se ha intentado hacerla varias veces y bueno, no nos no nos está funcionando, verdad, entonces es de interés institucional que que nosotros pudiéramos dar el servicio porque sabemos que la gente realmente lo está necesitando, verdad la duda por lo menos que que surgió, que hemos estado discutiendo es en el sentido de que que el estudio técnico indica que el CONSORCIO ZÚÑIGA si cumple verdad con la verificación técnica, pero cuando nosotros revisamos el pliego de condiciones el pliego de condiciones explícitamente dice en la sección 3,2 segundo párrafo, que se adjudicarán máximo, 15 personas intérpretes y mínimo cuatro, entonces, desde el pliego se estableció como una condición que mínimo la empresa debería de poder ofrecer cuatro, verdad porque esa era la cantidad mínima que yo iba a adjudicar entonces por lo menos yo tengo una confusión en el en el sentido de que se dice que la empresa sí cumple, pero esa condición establecida en el pliego no la cumple, verdad, porque si la empresa cumpliera y yo puedo adjudicar 2 y nos vamos con los 2 mejor tengo algo que nada ahora, si eso va en contra de una condición del pliego y pues no se podría, pero el estudio técnico más bien concluyen que la empresa sí cumple, aunque esa condición explícita del pliego parece que no, no la cumple, entonces, a ver si nos puedes aclarar.

Viviana Guillen Rojas

- Gracias, sí digamos el el, el mínimo y el máximo de adjudicación se había interpretado como que era en la totalidad de las ofertas, digamos no que un un mismo proveedor tenía que cumplir con con ese mínimo, con ese máximo, sino que en el conjunto de las ofertas si lo grabamos este adjudicar aquí nos resolviera con el mínimo y el máximo entonces procedía inicialmente bueno, se recibieron 3 ofertas, la primera fue una empresa que propuso a 3 intérpretes entonces digamos que esos sí cumplían la segunda empresa desde el inicio, bueno presentó a uno que no cumplió y en la tercera oferta era el consorcio entonces, decíamos, bueno, si cumple la primera con los 3 que propuso y la tercera oferta con los 2 del consorcio, ya tendríamos 5, entonces sí, sí, estaríamos cumpliendo con el o sea superando el mínimo verdad que eran cuatro al quedar por fuera lo frente uno a partir de una prevención que se le hizo ya no teníamos aquellos 3, verdad de la primera oferta el uno de la segunda oferta tampoco entonces solo nos quedaban los 2 de la tercera oferta y entonces técnicamente, pues ellos sí cumplían con, con la certificación del LESO, con el tema de la experiencia, pero entonces no era adjudicable a nuestro entender, porque entonces solo eran 2 personas intérpretes y no cumplíamos ahí con el mínimo. Ahora el mínimo se estableció a cuando justamente porque recordarán que en el trámite de preselección que tuvimos años atrás teníamos 2 proveedores cada 1.1 persona intérprete, o sea que para los efectos prácticos, teníamos 2 personas intérpretes que nos brindaban el servicio y como se indicó en el estudio, si bien en ocasiones, pudimos resolver verdad con estas 2 personas, en muchas otras no lo no lo logramos, porque entonces nos coincidían los servicios entonces, por ejemplo, teníamos un intérprete atendiendo un curso en San Ramón de lunes a viernes de cuatro meses, y el segundo intérprete atendiendo un servicio en Heredia igual de varios meses de varios días. Entonces cuando llegaba 1/3 solicitud ya no teníamos a quién adjudicar, por eso es que entonces cuando ando se pensó en tramitar una, una nueva opción al vencerse el contrato por preselección, dijimos, Bueno, a partir de la experiencia que ya tuvimos que con 2, en ocasiones no lográbamos resolver entonces

fue que por recomendación se estableció un cupo mínimo y un cupo un mínimo y un máximo para adjudicar.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Ok para ver si yo te sigo lo que dijiste, digamos que la intención del pliego nunca fue, digamos que esos mínimos y máximos aplicar a una única empresa si no era la totalidad de las empresas entonces la la pregunta es, en el pliego hay algo que impida adjudicarle a una empresa 2, por lo menos mi, mi posición es que es mejor tener 2 que nada, verdad entonces y después hacemos otra contratación y buscamos otros 2 tal vez aparezcan, verdad, pero de de no tener nada, tener 2, a no ser que el pliego explícitamente me lo impida, yo prefiero tener 2 que nada

Viviana Guillen Rojas

- Diego, lo que establece es en ese punto que usted menciona el mínimo y el máximo, es ahí, digamos, y basados en eso, es que entonces decíamos que no cumplía y se explicó en el estudio, entonces la la experiencia del contrato anterior, que no que no dábamos abasto con 2 personas.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Esa esa eso, esa línea de la sección 3,2 del pliego, es que lo que pasa es que no es suficientemente clara para indicar si se refiere a una única empresa o no, que ya nos están aclarando verbalmente que no fue la intención, pero ahí, bueno, ahora tal vez revisamos con el equipo legal esa esa parte, verdad, ok, bueno de mi parte, no tengo más preguntas. No sé si hay alguna otra pregunta, algún otro miembro de comisión ok bueno, entonces muchas gracias, Viviana y kathia, por su participación y que tenga un bonito día los dispensamos para que sigan con su día.

Viviana Guillen Rojas

- Mucho gusto. Buen día también para ustedes hasta luego.

Kattia Arguello Orellana

- Gracias, desde luego.

Carmen González Chaverri

- Muchas gracias.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Ok la, la duda que a mí me queda es cómo determinar si esa línea en el pliego de condiciones era una condición inmutable para poder adjudicar a una empresa ellos nos están diciendo que no, que nunca fue la intención. El pliego no, no lo dice ni ningún sentido ni en el otro, y entonces yo lo que siento que estamos diciendo ella y como no puedo adjudicar a cuatro, mejor no adjudico ninguno verdad y me parece una lástima tanto que cuesta encontrar esa gente que los 2 que yo encontré no los puede adjudicar. Obviamente eso es una decisión técnica si fuera por esa línea, habría que pedirle a la unidad técnica que reconsidere, digamos el, el tema verdad, pero, cómo quién determina si esa línea que está en el pliego de condiciones aplica una o a muchos supongo que la unidad técnica en qué me puede contestar eso

Johan Felipe Medina Badilla

- Lo que pasa es que es es, es una, es parte de pliego de condiciones yo creo que el pliego de condiciones es clave y dice que solo puede adjudicarse un mínimo de cuatro pero un mínimo de cuatro intérpretes, los únicos que están cumpliendo son 2 no hay, digamos, más allá, si no hay cuatro, no puedo adjudicar.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Pero ahora nos acaban de decir que la intención era que se cumpliera entre todas las compañías así, si nosotros legalmente no podemos, no podemos, o sea, es una lástima y pero

Johan Felipe Medina Badilla

- Por eso que hayan cuatro, o sea, que hayan cuatro que hayan cuatro entonces, como no hay cuatro, no puedo adjudicar esas 2.

Rocío López Monge

- Sí, sí, sí.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Quién tiene, quién tiene la interpretación de eso, digamos sobre la unidad de compras o quién quién nos confirma que esa es la interpretación correcta

Johan Felipe Medina Badilla

- Bueno, le estoy hablando yo como jefe del proceso de adquisiciones, don Sealtiel y le estoy dando mi criterio ya si usted no quiere compartirlo, pues entonces pídale a Clara o pídale al proveedor institucional y lo devuelve y que le dé el criterio.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- No, pero es que mi pregunta sigue, sigue de ahí o sea, quién es el que nos dice eso es compras es la unidad técnica, o sea, quién, quién nos dice eso

Johan Felipe Medina Badilla

- La metodología la se dio por recomendación y en la revisión que hace del pliego de condiciones la USU. Ellos necesitan cuatro para que no les pasen los problemas que les pasaron con el de Precalificación.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Y la técnica comida técnica entonces, doña Rocío, adelante, por favor.

Rocío López Monge

- No, no sea el tema como yo lo entiendo, es del cartel, lo planteo mínimo. Son cuatro, máximo 15 entonces el cartel es claro, entonces no cumplió la única consideración sería que la parte técnica considere dadas las condiciones del mercado, que cambie las condiciones del cartel qué sé yo de 2 a 15 no sé, así, lo interpreto yo, verdad, pero en ese momento efectivamente no cumple y ellos dicen que lo técnicamente ellos recomiendan que se adjudiquen cuántas empresas sean, pero que mínimo aporten cuatro intérpretes.

Johan Felipe Medina Badilla

- Lo curioso aquí es que digamos, hay empresas que uno diría, es una empresa, por ejemplo, Santa Paula o el Green Techno Technological. Uno diría, va a dar un montón en de, de intérpretes y solo dieron uno tanto es ahí es donde uno dice sí, o sea, hay algo que mercado está muy restringido.

Rocío López Monge

- Caso sí.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Doña Rosario.

Rosario Vindas Fournier I

- Gracias yo coincido con Johan y con doña Rocío adicionalmente me hace pensar si una empresa x que no concursó no lo hizo porque tenía solo 2 intérpretes este de no la no la tomamos en cuenta, verdad, yo sea no se toma en cuenta porque no con y tal vez diría, bueno, yo hubiera concursado aún con 2 porque finalmente se le adjudicó a una empresa que tenía 2 no.

Sealtiel Álvarez Sánchez 2:13:49

- OK bueno, desde esa perspectiva, lo que de acuerdo claro es que el cartel, cuando uno lo, lo lee, digamos que queda la duda, si a eso se refiere a la totalidad, o se refiere a una empresa, porque el cartel simplemente no lo dice el cartel dice entre entre 15 y cuatro muchas gracias, verdad entonces, ahí ahí sí tiene razón, Rosario, perdón de que algunas empresas pudieron no haber participado porque pensaron que eran cuatro, verdad ordinal lo entendieron diferente y presentaron una orson lo entendieron diferente y presentaron 2 verdad yo creo que ahí el cartel realmente no era bueno el pliego, perdón no era suficientemente claro, verdad bueno, de mi parte nada más ve y de decir que es una una lástima que tanto que cuesta encontrar gente, verdad que 2 se presenten y que ni siquiera esas 2 yo pueda adjudicar, porque estoy entendiendo que pues si ya por lo menos 3 personas entienden que la interpretación del cartel es esa, pues es esa verdad, ya con 3 personas, pues probablemente difícilmente están equivocados, verdad entonces ya y si esa es la interpretación del cartel, ESA es y no podríamos adjudicarlo porque la interpretación del cartel es mínimo. Tengo que hacer quarks, qué lástima, pero bueno, ahí más bien ahí me parece que cuando se haga un cartel nuevo y que otra vez vamos tercera vez con el tema de deberían de de valorar eso, o sea, ya sabemos que que que las empresas van a dar uno o 2 hey, que lo consideren el cartel y agarrar lo que hay en el mercado, más bien anda de que lo agarre su institución y entonces, ahí sí, nosotros nos quedamos ni con uno ni con 2 y no nos quedamos con cero, porque los poquitos que hay los va a agarrar su institución, verdad pero bueno, OK. No sé si hay algún aporte antes de hacer una propuesta sí, un segundito entonces, la propuesta de recomendación sería la siguiente, es A declarar desierto el trámite de la licitación menor 2025LE-000005-0002100001, para la contratación de servicios de traducción de Idioma LESCO según demanda de cuantía estimada de conformidad con lo expuesto en el oficio USU-PRBE 156 2025 B

solicitar a la unidad de servicio al usuario y tomar las previsiones del caso para no dejar desprovisto del servicio de interpretación LESCO a la población que lo necesite, C comunicar el acuerdo la persona encargada, unidad de servicio al usuario y del proceso de adquisiciones de adquisiciones de compras institucionales, procedemos con la votación don Roy

Roy Ramírez Quesada

- Aprobado bien firme.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Doña Rocío.

Rocío López Monge

- Aprobado y en firme.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Norbert, Norbert por aquello no le estamos escuchando.

Norbert Garcia Cespedes

- Aprobado en firme.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Doña Carmen.

Carmen González Chaverri

- Aprobado y en firme.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Y Sealtiel Álvarez aprobado y en firme que entonces el acuerdo, aprobado en firme por unanimidad, pasamos al artículo número 7, la resolución del recurso de revocatoria contra el acto final interpuesto por la empresa Supledora Santa María limitada en contra del pliego de condiciones de la licitación menor 2025LE-000001-0002100001, para los servicios de deseo y limpieza para el edificio de paseo Colón. En este caso, la exposición está a cargo del equipo de asesoría legal adelante por favor.

Ana Lucia Delgado Orozco

- Muchas gracias, don Sealtiel, permítame un segundito para compartir bueno, esta propuesta de resolución del recurso de Revocatoria la tienen en la totalidad de los miembros de la Comisión, es un recurso que se interpone por el señor Jorge José Daniel Mora Santa María, que es el representante legal de la empresa Suplidora Santa María limitada en contra del acto final de adjudicación de la licitación menor 2025LE-000001-0002100001, denominada servicio de aseo y limpieza para el edificio del paseo Colón, que fue recaído a favor de la empresa Grupo Selme GS Sociedad anónima por un monto con IVA de 159.876.946.39, por los 4 años de vigencia del contrato indicarles que este recurso, una vez que se recibe por parte de la asesoría legal, se hace el análisis de admisibilidad y cumple todos los elementos del 244 del Reglamento de la ley general de compras públicas dentro de los hechos probados que son de interés de usted es por la importancia que tiene esta resolución indicarles que el factor de evaluación de esta contratación son el 100% precio, de acuerdo a lo que está dispuesto tanto en pliego de condiciones como en el SICOP qué tanto el Grupo Selme GS Sociedad anónima cumple con todos los requisitos técnicos y legales solicitados en el cartel y obtiene una calificación de 100% en la aplicación del sistema de evaluación de la presente contratación, quedando en primer lugar, según consta en los oficios URMA-495-2025 y también respaldado por el criterio técnico que se genera a raíz de este recurso que es el URMA-751-2025 que están visibles en la plataforma SICOP, pero también el oferente ahora recurrente, que es Suplidora Santa María Limitada cumple con todos los requisitos técnicos y legales solicitados en el cartel y obtiene una calificación de 99.07. O sea, que la definición al final fue un tema de precio en la aplicación del sistema de evaluación del presente quedó en segundo lugar, según los oficios mencionados que están visibles en el SICOP lo cual tanto la oferta que está adjudicada como la que recurre ambas están admitidas a concurso cuáles son los argumentos del recurrente Informarles que el recurso es bastante grande, con lo cual se incorporaron de forma completa tanto los argumentos del recurrente como la totalidad de los elementos de los del criterio técnico de la administración, como los elementos que reseña la audiencia de la adjudicatario respecto a los argumentos del recurrente de las Suplidora, Santa María limitada, establece 4 puntos, primero que el pliego de condiciones en el punto 275 materiales del de limpieza requeridos por la administración, se establecen cantidades totales para la contratación y se indica que tienen que entregar 2 escoba para limpieza del brazo de forma semestral, en tanto el adjudicado indica solamente 2 Escobones cada 3 meses. También indica como segundo elemento que recurre que la administración

solicita una hidrolavadora eléctrica para agua fría, de presión, de trabajo máximo de 1600 ft. En el tanto, el actual adjudicatado oferta una hidro de gasolina 1600 ft, motivo por el cual de admitirse el bien ofrecido por parte de la administración, esto conllevaría un gasto adicional por el costo de la gasolina el punto número 3, refiere a con relación al requerimiento de 11355 L de Líquido Limpiador para Pisos de Cerámica y Porcelanato requerido mensualmente y el adjudicatario establece solamente 11355 L cada 2 meses y el cuarto punto que recurre es el punto 2 pun.9 punto 3.7, donde la adjudicada no incluye completo el cuadro resumen donde se indique el nombre completo de cada uno de los productos ofertados en relación con estos puntos GRUPO SELME, que es el adjudicatario, se le brinda a la audiencia conforme la Ley General de Contratación Pública y el Reglamento y señala que respecto al punto uno que no emitieron el producto que cumplieron con la periodicidad que se establece tanto en el pliego de condiciones para la entrega de este producto que más bien establecieron una mejora porque no aumenta el costo y ellos cotizan más de lo indicado. Respecto al punto de la hidro. Lavadora eléctrica para agua fría, indica que fue un error establecer el de la gasolina, un tema de forma, pero tanto las especificaciones técnicas que se juntan en la oferta y el precio son acordes con lo solicitado por la administración y el pliego de condiciones respecto al tema de los 11355 L de líquido Limpiador para pisos Cerámica y Porcelanato. Se alega que la misma debe ser mensual y no cada 2 meses indica que el monto mensual de esta línea es de 2 554 colones y que su oferta contemplaron un rublo. Imprevistos para este tipo de eventualidades del contrato por un monto de 10000 colones, con lo cual se estaría cubriendo esta diferencia es rubro sin generar ningún costo adicional para la administración ni tampoco siendo aumentado el costo del servicio dentro de su oferta inicial, ya que la misma se mantiene incólime según el presupuesto detallado del artículo 103 que deben aportar en el punto cuatro, que es el 2.9 punto 3.7 presenta un cuadro con todos los productos ofertados, indica la empresa adjudicatario, que presentaron la totalidad de la información relacionada con los productos y los documentos, así como las fichas técnicas de los mismos y adjunta totalidad de los permisos sanitarios donde constan los productos e información, el criterio técnico, en resumen, rechaza todos los puntos que fueron recurridos por parte del de la empresa Santa María indicando que en relación con el primer punto el criterio URMA-590-2025 considera una mejora del precio solicitado y no todo incumplimiento implica de forma automática la descalificación de la oferta, sea por cumplido y se entiende que este este punto en concreto lo analizan en el apartado de trascendencia del URMA590 respecto al tema de la hidro lavadora eléctrica, el valor del bien cotizado corresponde a una hidrolavadora eléctrica, no de gasolina aplica en el artículo 48 de la Ley General de Compras Públicas, donde dice que la oferta deberá consistir en una propuesta que responda a las necesidades plasmadas en el pliego de condiciones y su sola presentación se entiende como una manifestación inequívoca de ello. Por lo tanto, dan por cumplimiento con la verificación de la información aportada por Grupo Selme respecto a los 11355 L de líquido Limpiador para pisos de cerámica y Porcelanato que se alegan en la misma que debe ser mensual y no cada 2 meses, se analiza la trascendencia y se aplica lo dispuesto. Igualmente, en el artículo 40 yo respecto al punto 2.9 punto 3.7 presentan un cuadro con todos los productos ofertados, que es información que fue requerida incluso de manera adicional por la administración una vez que se coteja que existen hechos históricos en oferta original que presentó el adjudicatario cuando se generó la contratación. Por tanto, la propuesta de rechazar de plano recursos revocatoria interpuesto por el Suplidor a Santa María, limitada en contra del acto de adjudicación de la licitación menor, 2025LE-000005-0002100001,para los servicios de aseo y limpieza para el edificio del paseo Colón y confirmar el acto de adjudicación de la licitación menor 2025 bueno numeración dicha para los servicios de aseo y dar por agotada la vía administrativa. Eso es todo, muchas gracias.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Gracias por la exposición espacio para consultas.

Ana Lucia Delgado Orozco

- Perdón, don Sealtiel solamente indicarles que este recurso vence el día de hoy y a pesar de que esto es un resumen, la resolución es bastante amplia para su conocimiento, principalmente en el criterio técnico.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Gracias tal vez a mí nada más, me queda una duda, creo que es en el punto número 3 donde hablan de una cantidad de litros para limpieza que la la respuesta del adjudicado es Ah no, pero es que eso

está incluido en los imprevistos eso, eso jurídicamente, es razonable mira, yo no te lo puse explícitamente, pero implícitamente está en los imprevistos.

Ana Lucía Delgado Orozco

- Lo que ellos hacen es un análisis de la trascendencia y dice que 2000 colones, que es la diferencia de esos litros, se consideran no trascendente porque esta empresa, GRUPO SELME, tiene la calificación de menor precio. Entonces los imprevistos que ellos prevén con eso pueden llegar a subsanar eventualmente, esa esa diferencia de cumplimiento y lo van a cotejar con el presupuesto detallado que tienen que entregar una vez que queden firme la adjudicatario, le metieron el análisis de trascendencia.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Que ah bueno, entonces entendería que es razonable lo que están proponiendo, ok con otra consulta, no veo manita levantadas entonces, la propuesta de acuerdo es la siguiente, sería A rechazar de plano el recurso revocatorio interpuesto por Suplidora Santa María limitada en contra del acto de adjudicación de la licitación menor 2025LE-000001-0002100001, para los servicios de aseo y limpieza para el edificio de Paseo Colón recaído en favor de la empresa GRUPO SELME GS Sociedad anónima que se tramita en el sistema de compras públicas SICOP, por improcedencia manifiesta, de conformidad con el criterio técnico emitido por la unidad de recursos materiales, es oficio. Hormas 751 2025 visible en la plataforma SICOP según el artículo 245 del Reglamento de la Ley General de confrontación pública, en concordancia con el artículo 78 de la Ley General de confrontación Pública B| confirmar el acto final de adjudicación de la licitación menor 2025LE-000001-0002100001, para los SERVICIOS DE ASEO Y LIMPIEZA PARA EL EDIFICIO DE PASEO COLON" RECAÍDO A FAVOR DE LA EMPRESA GRUPO SELME GS SOCIEDAD ANONIMA, de conformidad con los alcances de la sesión extraordinaria 08-2025 celebrada el 13de marzo del 2025, la Comisión Mayor de gestión de compras. Artículo VIII, Comunicado de acuerdo UCI-CMEGC-AC-32-2025, C dar por agotada la vía administrativa, D comunicar el acuerdo a la persona encargada del proceso de adquisiciones de la unidad de compras institucionales, procedemos con el proceso de votación don Roy

Roy Ramírez Quesada

- Aprobado y en firme.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Doña Rocío.

Rocío López Monge

- Aprobado y en firme.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Norbert, doña Carmen.

Carmen González Chaverri

- Aprobado y en firme.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Y Sealtiel Álvarez es aprobado y en firme tenemos el artículo aprobado en firme por unanimidad y no teniendo más asuntos el día de hoy estamos levantando la sesión al ser las 10:00 38 minutos del día 9 de abril del año 2025 Muchas gracias a todos y todas y que estén muy bien, hasta luego hasta luego hasta luego.

Rocío López Monge

- Buenos días. Gracias, hasta luego.

Carmen González Chaverri

- Gracias hasta luego chao, muchísimas gracias.

Ana Lucía Delgado Orozco

- Hasta luego. Muchas gracias bien, hasta luego.

Rosario Vindas Fournier

- Gracias.

Sin más asuntos que tratar finaliza la sesión ordinaria a las 10:38 horas del día 09 de abril del 2025.

Sealtiel Álvarez Sanchez
Subgerente Administrativo