INSTITUTO NACIONAL DE APRENDIZAJE
COMISIÓN MAYOR DE GESTIÓN DE COMPRAS

ACTA No. 24-2025

Reunión Ordinaria de la **COMISIÓN MAYOR DE GESTIÓN DE COMPRAS** del Instituto Nacional de Aprendizaje, celebrada a las 08:00 horas del 02 de julio del 2025, con la participación de los **Miembros presentes:** Ingrid Pamela Zuniga Lopez, Gestora Regional, Paula Valenciano Campos, Gerenta General, Norbert García Céspedes, Gestor de Normalización y Servicios de Apoyo, Roy Ramirez Quesada, Gestor de Formación y Servicios Tecnológicos, Rocío López Monge, Jefatura de la Unidad de Planificación y Evaluación y Fernando Sánchez Matarrita, Jefe de la Unidad de Fomento y Desarrollo Empresarial. **Asesores:** Rosario Vindas Fournier, Jefatura de la Unidad de Secretaría Técnica de la Junta Directiva, Sealtiel Álvarez Sánchez, Subgerente Administrativo, 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, Ramón Chavarría Mendoza, Asesor de la Gerencia General y Yasira Fernández Nuñez, Analista del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. **Miembros ausentes con justificación**: Roy Ramirez Quesada, Gestor de Formación y Servicios Tecnológicos. **Asesores ausentes con justificación**: Maikel Gutiérrez Murillo, Abogado del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. **Mediante de la plataforma virtual Teams.**

PRESENTACION DEL ORDEN DEL DIA SESIÓN ORDINARIA No. 24-2025.

I. Acta de la Sesión Ordinaria 23-2025, celebrada el pasado de 18 de junio del 2025.
II. Resolución de recurso de objeción interpuesto por la empresa GRUPO COMERCIAL TECTRONIC SOCIEDAD ANONIMA, cédula jurídica 3101397585 en contra del pliego de condiciones de la Licitación Mayor 2025LY-000010-0002100001, denominada "CONTRATACIÓN DE SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE SISTEMAS DE AIRE ACONDICIONADO TIPO VRF, EXPANSIÓN DIRECTA, MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y CORRECTIVO PARA DIFERENTES EDIFICIOS DEL INA".
III. Recomendación a Junta Directiva para la adjudicación de la Licitación Mayor 2025LY-000006-0002100001, para la contratación de servicios de implementación del Centro de Contactos para las iniciativas de Centro de Contacto de la ANE y del Centro de Asistencia del INA, según demanda cuantía inestimada.
IV. Recomendación a Junta Directiva para la solicitud de modificación unilateral por el aumento del contrato 0432021007600048-00 de la Licitación Pública 2020LN-000007-0002100001, correspondiente a la contratación de servicios de desarrollo y mantenimiento de sistemas de información desarrollados en ORACLE, por demanda de cuantía inestimada. Todo de conformidad con el artículo 276 del Reglamento de la Ley General de Contratación Pública.
V. Solicitud de prórroga para dictar el acto final de la Licitación Mayor 2025LY-000004-0002100001, para la compra de maquinaria y equipo para hotelería y turismo. Por un monto estimado de ₡472,451,337,00.

ARTÍCULO I: Acta de la Sesión Ordinaria 23-2025, celebrada el pasado de 18 de junio del 2025.

Se conoce el acta de la Comisión Mayor de Gestión de Compras de la Sesión Ordinaria 23-2025, celebrada el pasado de 18 de junio del 2025.

Considerando que:

a. Se conoce el acta de la Comisión Mayor de Gestión de Compras de la Sesión Ordinaria 23-2025, celebrada el pasado de 18 de junio del 2025.

b. La señora Ingrid Pamela Zúñiga López, Gestora Regional se abstiene de votar debido a que estuvo ausente en la Sesión Ordinaria 23-2025, celebrada el pasado de 18 de junio del 2025.

Se acuerda:
a. Aprobar el acta de la Comisión Mayor de Gestión de Compras de la Sesión Ordinaria 23-2025, celebrada el pasado de 18 de junio del 2025.

Acuerdo aprobado.

ARTÍCULO II: Resolución de recurso de objeción interpuesto por la empresa GRUPO COMERCIAL TECTRONIC SOCIEDAD ANONIMA, cédula jurídica 3101397585 en contra del pliego de condiciones de la Licitación Mayor 2025LY-000010-0002100001, denominada "CONTRATACIÓN DE SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE SISTEMAS DE AIRE ACONDICIONADO TIPO V RF, EXPANSIÓN DIRECTA, MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y CORRECTIVO PARA DIFERENTES EDIFICIOS DEL INA".

Se conoce la resolución de recurso de objeción interpuesto por la empresa GRUPO COMERCIAL TECTRONIC SOCIEDAD ANONIMA, cédula jurídica 3101397585 en contra del pliego de condiciones de la Licitación Mayor 2025LY-000010-0002100001, denominada "CONTRATACIÓN DE SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE SISTEMAS DE AIRE ACONDICIONADO TIPO VRF, EXPANSIÓN DIRECTA, MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y CORRECTIVO PARA DIFERENTES EDIFICIOS DEL INA".

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

I. RECHAZAR DE PLANO POR INADMISIBLE, el recurso de objeción interpuesto ante la Administración por la empresa GRUPO COMERCIAL TECTRONIC SOCIEDAD ANONIMA contra el pliego de la Licitación Mayor No 2025LY-000010-0002100001"CONTRATACIÓN DE SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE SISTEMAS DE AIRE ACONDICIONADO TIPO VRF, EXPANSIÓN DIRECTA, MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y CORRECTIVO PARA DIFERENTES EDIFICIOS DEL INA, de conformidad con los artículos 87, 95 de la Ley de General de Contratación Pública y 244 incisos b) y c) del Reglamento a la Ley de General de Contratación Pública.

II. 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 POR INADMISIBLE, el recurso de objeción interpuesto ante la Administración por la empresa GRUPO COMERCIAL TECTRONIC SOCIEDAD ANONIMA contra el pliego de la Licitación Mayor No 2025LY-000010-0002100001"CONTRATACIÓN DE SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE SISTEMAS DE AIRE ACONDICIONADO TIPO VRF, EXPANSIÓN DIRECTA, MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y CORRECTIVO PARA DIFERENTES EDIFICIOS DEL INA, de conformidad con los artículos 87, 95 de la Ley de General de Contratación Pública y 244 incisos b) y c) del Reglamento a la Ley de General de Contratación Pública.

b. Dar por agotada la vía administrativa.

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

Acuerdo aprobado en firme por unanimidad.

ARTÍCULO III: Recomendación a Junta Directiva para la adjudicación de la Licitación Mayor 2025LY-000006-0002100001, para la contratación de servicios de implementación del Centro de Contactos para las iniciativas de Centro de Contacto de la ANE y del Centro de Asistencia del INA, según demanda cuantía inestimada.

Se conoce informe de recomendación elaborado por el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales en SICOP, concerniente a la Licitación Mayor 2025LY-000006-0002100001, para la contratación de servicios de implementación del Centro de Contactos para las iniciativas de Centro de Contacto de la ANE y del Centro de Asistencia del INA, según demanda cuantía inestimada.

Considerando que:

a. En la Sesión Extra-Ordinaria 10-2025, celebrada el 25 de marzo del 2025, la Comisión Mayor de la Gestión de Compras, aprobó el pliego de condiciones, según consta en el acta de esa sesión artículo I.

b. Esta contratación se compone de 1 partida.

c. La vigencia del contrato será de cuatro años.

d. El contrato actual vence el 14 de junio de 2026.

e. El trámite se publica en SICOP el día 25/03/2025 a las 19:08 horas.

f. La apertura de las ofertas se realizó el día 04/06/2025 a las 09:05 horas.

g. Se recibieron 5 ofertas:

1. GRUPO ASESORES LEITON Y GAMBOA SOCIEDAD ANONIMA
2. CONSORCIO ITS BCC
3. ISTMO CENTER SOCIEDAD ANONIMA
4. CONSORCIO NETCOM
5. CONSORCIO KONTAC-PRIDES

h. La verificación legal y administrativa, la realiza el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales, mediante número de secuencia 1690125 en SICOP e indica lo siguiente:

Partida	Posición	Nombre de Proveedor	Resultado de verificación
1	1	GRUPO ASESORES LEITON Y GAMBOA S,A	Cumple con la verificación legal y administrativa.
1	2	CONSORCIO ITS BCC	Cumple con la verificación legal y administrativa.
1	3	ISTMO CENTER SOCIEDAD ANONIMA	Cumple con la verificación legal y administrativa.
1	4	CONSORCIO NETCOM	Cumple con la verificación legal y administrativa.
1	5	CONSORCIO KONTAC-PRIDES	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 CONSORCIAL
15-REVISION QUE NO PRESENTAN PRACTICAS COLUSORIAS
16-DETERMINAR QUE LA EMPRESA NO PRESENTE SANCIONES O INHABILITACIÓN.
17-LICENCIA COMERCIAL (PATENTE)
18-FIRMAS DIGITALES VÁLIDAS DE LOS DOCUMENTOS QUE APORTAN
19-ARTÍCULO 126 DEL RLGCP SOBRE PARTICIPACIÓN ÚNICA EN CADA PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN.

i. El Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales, solicita mediante SICOP, la elaboración del estudio técnico mediante el número de secuencia: 1690101, a la Unidad de Servicio Usuario e indica lo siguiente:

Partida	Posición	Nombre de Proveedor	Resultado de verificación
1	1	GRUPO ASESORES LEITON Y GAMBOA S,A	**No cumple** con la verificación técnica. Se considera técnicamente inadmisible dicha oferta, lo cual se detalla y justifica en el siguiente análisis: Según lo establecido en el pliego de condiciones, específicamente en el apartado 2.11.1, se establece como requisito de cumplimiento obligatorio que los oferentes deben presentar evidencia que demuestre contar con: “experiencia de al menos 3 años en la operación de centros de contactos y una ejecución de al menos 2 servicios de habilitación y gestión de centros de llamadas/contactos que totalicen al menos 100 agentes en el territorio nacional costarricense con características similares al de la presente contratación, brindados en los últimos 3 años (contabilizado con anterioridad a la fecha de apertura de ofertas)”. Sin embargo, tras el análisis de la oferta presentada, no se evidencia que la empresa al momento de apertura de ofertas mantenga dos servicios simultáneos con al menos 100 agentes operando. Este requisito fue catalogado como de cumplimiento obligatorio, por lo que se procedió a realizar la prevención correspondiente. En respuesta a la prevención, el oferente presentó 3 cartas de certificación de experiencia autenticadas por una persona abogada. No obstante, se observa que, las tres certificaciones coinciden en indicar que los servicios concluyeron el 06 de junio del presente año, en especial considerando que, en la oferta inicial, las fechas de finalización indicadas para dichos servicios eran anteriores a la indicada en la respuesta de la prevención. Ante esta observación,

			esta Unidad Técnica considera que existe una duda razonable respecto de la veracidad de la información aportada, por lo que se procedió a realizar gestiones de verificación al amparo del artículo 59 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública, con las personas que suscribieron dichas certificaciones, a saber: Conexión Services CR y Samar, utilizando los números indicados en las cartas. En el primer caso no se obtuvo respuesta, y en el segundo, la persona que atendió indicó no tener relación alguna con la empresa mencionada, negando conocimiento del asunto y posteriormente se rehusó a responder nuevas llamadas. Adicionalmente, al revisar los sitios web proporcionados, se constató que dichos sitios no existen o no se encuentran activos. En cuanto a la oferta económica, se identificó que el oferente cotiza muy por debajo de los precios mínimos para los puestos de Agente u Operador, Técnico especializado, Agente de Orientación, Agente Empresarial, Agente de Articulación y Agente de Intermediación, por esta razón se realiza la prevención correspondiente y la respuesta del oferente al respecto, es que cotiza el servicio por persona, cuando el pliego de condiciones establece explícitamente en el apartado 2.7 que las cotizaciones deben presentarse por plaza, indicando claramente que algunas plazas corresponden a equipos de tres personas. Aunque el oferente fundamenta su cotización en referencias del estudio de mercado realizado por la Administración (el cual incluye precios tanto por persona como por plaza), el pliego de condiciones es claro al establecer que la cotización debe hacerse por plaza. Se conoce según el artículo 41 de la Ley General de Contratación Pública y el artículo 98 de su Reglamento que “el precio deberá ser cierto y definitivo.” Esta diferencia afecta directamente la comparabilidad económica de las ofertas y constituye una inobservancia sustancial de los requisitos y contraria al principio de estricta sujeción al pliego de condiciones. Por tanto, dicha omisión representa una causal de inadmisibilidad, en atención al artículo 40 de la Ley de General de Contratación Pública y Artículo 91 de su reglamento sobre las condiciones invariables del reglamento y del principio de legalidad, que obliga a la Administración y a los oferentes a ceñirse estrictamente a las condiciones establecidas en el pliego de condiciones. Una vez realizada la revisión de la oferta presentada por Grupo Asesores Leitón y Gamboa S.A, se constató que dicha documentación no incluye el requisito anteriormente mencionado, o bien lo presenta de forma incompleta, desactualizada o inválida. En particular, las inconsistencias fueron observadas en la carta de experiencia y oferta económica, las cuales son requisitos fundamentales para poder determinar las condiciones mínimas que la Administración busca para un oferente del servicio a contratar. En virtud de lo anterior, y considerando que el oferente no ha cumplido con un requisito esencial de admisibilidad claramente establecido en el pliego de condiciones, se concluye que la oferta presentada por Grupo Asesores Leitón y Gamboa

			S.A debe ser declarada inadmisible, por no ajustarse a los términos de referencia y por contravenir las disposiciones legales aplicables. Específicamente no cumple con el requisito de experiencia de admisibilidad y la oferta económica no fue presentada apegada a lo solicitado en el pliego de condiciones, los cuales son trascendentales para valorar las ofertas.
1	2	CONSORCIO ITS BCC	**Cumple** con la verificación técnica Una vez realizada la revisión de la oferta presentada por ITS BCC S.A., se constató que dicha documentación cumple a cabalidad los requisitos de admisibilidad y de aceptación total del pliego de condiciones. En virtud de lo anterior, la oferta de ITS BCC S.A. cumple técnicamente y obtiene un puntaje de 100. Razonabilidad del precio: De acuerdo con el estudio de mercado realizado para este trámite de compra del cual se obtuvo los rangos de tolerancia en mínimo y máximo, cuyos precios se incorporaron en el pliego de condiciones y en las justificaciones aportadas en las prevenciones realizadas, se determina que las ofertas admitidas están dentro de los rangos tolerables y compatibles con la disponibilidad presupuestaria, y que en el caso de la oferta del Consorcio Kontac-Prides para los puestos sujetos a prevención, dada la justificación dada y lo indicado en el análisis específico de la oferta, se consideran razonables por lo que los precios ofertados que fueron analizados son razonables de conformidad con lo señalado en el artículo 44 del Reglamento a La Ley General de Contratación Pública. Por lo anterior, se concluye que no es necesario aplicar mejora de precios.
1	3	ISTMO CENTER SOCIEDAD ANONIMA	**No cumple** con la verificación técnica Según lo establecido en el pliego de condiciones, en el apartado 2.11.1, se indica claramente que los oferentes deben presentar “certificaciones de experiencia de servicios recibidos que detallen la prestación, periodo y detalle de estos, que deben ser autenticadas por una persona abogada.” Sin embargo, el oferente no presenta las autenticaciones y la carta del Banco Promerica no indica el periodo en el que se prestó el servicio, lo cual es indispensable para determinar que los servicios son válidos como experiencia previa a la apertura de ofertas. La Administración realiza la prevención correspondiente y el oferente presenta una nota corregida del Banco Promerica donde indica la fecha de inicio, pero no la fecha de finalización. Se le previno también que las cartas de referencias aportadas deben ser autenticadas por una persona abogada, en la respuesta indica que no pueden ser modificadas para que no pierda la validez de la firma digital y que fueron autenticadas por una persona abogada, pero no se adjunta esta autenticación, por lo tanto, la administración no puede corroborar este requisito. Se le previno, además, para que justifique por qué el precio del Especialista de Servicios es mayor al

			margen máximo establecido en el pliego de condiciones, cuya respuesta del oferente es que “se le colocó erróneamente un asterisco “*””, sin embargo, el oferente modifica el precio ofertado y se conoce según el artículo 41 de la Ley General de Contratación Pública y el artículo 98 de su Reglamento que “el precio deberá ser cierto y definitivo.” Con respecto a la prevención referente a las certificaciones y normas técnicas que la empresa tiene que demostrar buenas prácticas en la prestación de servicios según lo solicitado en el punto 3.2.c) del pliego de condiciones, el oferente presenta certificaciones a título personal de colaboradores de la empresa, lo cual se considera que no son admisibles puesto que lo que se requiere es que la empresa valide prácticas aplicadas a sus procesos que garanticen la calidad de los servicios, mientras que lo que presenta solo certifica a algunos colaboradores, lo que no garantiza que estas prácticas sean aplicadas a la totalidad de la organización ni que sean consistentes en el tiempo puesto que nada asegura que estas personas se mantengan en la organización durante la duración de la contratación, puesto que es normal que las personas se muevan de empresas u organizaciones. Además, presenta la certificación “PCI DSS Report on Compliance” sin embargo esta certificación no guarda relación con el tipo de certificación que busca la administración para garantizar buenas prácticas en operación de Centros de Contacto, si no servicios relacionados con la seguridad de información financiera. Una vez realizada la revisión de la oferta presentada por Istmo Center S.A., se constató que dicha documentación no cumple a cabalidad con los requisitos anteriormente mencionados según lo solicita el pliego de condiciones. En particular, sobre las cartas de experiencias, oferta económica y las certificaciones que acrediten las buenas prácticas en Centros de Contacto. En virtud de lo anterior, y considerando que el oferente no ha cumplido con un requisito esencial de admisibilidad claramente establecido en el pliego de condiciones, se concluye que la oferta presentada Istmo Center S.A. debe ser declarada inadmisible, por no ajustarse a los términos de referencia y por contravenir las disposiciones legales aplicables. Específicamente no cumple con el requisito de experiencia de admisibilidad debido a que las cartas no fueron autenticadas y la oferta económica no fue presentada apegada a lo solicitado en el pliego de condiciones, inclusive la oferta fue variada en la respuesta a las prevenciones, ambos puntos son trascendentales para valorar las ofertas.
1	4	CONSORCIO NETCOM	**Cumple** con la verificación técnica Una vez realizada la revisión de la oferta presentada por NETCOM S.A., se constató que dicha documentación cumple a cabalidad los requisitos de admisibilidad y de aceptación total del pliego de condiciones.

			En virtud de lo anterior, la oferta de NETCOM S.A. cumple técnicamente y obtiene un puntaje de 85. Razonabilidad del precio: De acuerdo con el estudio de mercado realizado para este trámite de compra del cual se obtuvo los rangos de tolerancia en mínimo y máximo, cuyos precios se incorporaron en el pliego de condiciones y en las justificaciones aportadas en las prevenciones realizadas, se determina que las ofertas admitidas están dentro de los rangos tolerables y compatibles con la disponibilidad presupuestaria, y que en el caso de la oferta del Consorcio Kontac-Prides para los puestos sujetos a prevención, dada la justificación dada y lo indicado en el análisis específico de la oferta, se consideran razonables por lo que los precios ofertados que fueron analizados son razonables de conformidad con lo señalado en el artículo 44 del Reglamento a La Ley General de Contratación Pública. Por lo anterior, se concluye que no es necesario aplicar mejora de precios.
1	5	CONSORCIO KONTAC-PRIDES	**Cumple** con la verificación técnica Una vez realizada la revisión de la oferta presentada por KONTAC DIGITAL SOLUTIONS S.A., se constató que dicha documentación cumple a cabalidad los requisitos de admisibilidad y de aceptación total del pliego de condiciones. Técnica En virtud de lo anterior, la oferta de KONTAC DIGITAL SOLUTIONS S.A. cumple técnicamente y obtiene un puntaje de 76. Razonabilidad del precio: De acuerdo con el estudio de mercado realizado para este trámite de compra del cual se obtuvo los rangos de tolerancia en mínimo y máximo, cuyos precios se incorporaron en el pliego de condiciones y en las justificaciones aportadas en las prevenciones realizadas, se determina que las ofertas admitidas están dentro de los rangos tolerables y compatibles con la disponibilidad presupuestaria, y que en el caso de la oferta del Consorcio Kontac-Prides para los puestos sujetos a prevención, dada la justificación dada y lo indicado en el análisis específico de la oferta, se consideran razonables por lo que los precios ofertados que fueron analizados son razonables de conformidad con lo señalado en el artículo 44 del Reglamento a La Ley General de Contratación Pública. Por lo anterior, se concluye que no es necesario aplicar mejora de precios.

Puntaje final:

Puntaje final por oferente admitido

Empresa / Criterio	Puntaje por rubro	Puntaje Obtenido		
		ITS	KONTACT-PRIDES	NETCOM
Precio	50%	50%	36%	45%
Experiencia	30%	30%	20%	20%
Certificaciones	20%	20%	20%	20%
Total	**100%**	**100%**	**76%**	**85%**

j. Se conoce informe de recomendación elaborado por el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales en SICOP, concerniente a la Licitación Mayor 2025LY-000006-0002100001, para la contratación de servicios de implementación del Centro de Contactos para las iniciativas de Centro de Contacto de la ANE y del Centro de Asistencia del INA, según demanda cuantía inestimada., donde recomiendan esta contratación con base en los estudios realizados:

Recomendación:

- Adjudicar según el siguiente cuadro:

CUADRO DE RECOMENDACIÓN PARA ADJUDICAR
-según dictamen técnico, administrativo y legal-

PARTIDA	OFERTA RECOMENDADA	MONTO TOTAL CON IVA
1	CONSORCIO ITS BCC	INESTIMADO

k. Se verifica que la oferta recomendada se encuentra al día con sus obligaciones patronales y tributarias para con el INA, Ministerio de Hacienda, CCSS, FODESAF y Registro Nacional (Impuesto de personas jurídicas).

l. Se detalla el representante legal de la empresa oferente para adjudicar:

NOMBRE DE PROVEEDOR	CÉDULA JURIDICA	REPRESENTANTE LEGAL	CÉDULA DE IDENTIDAD
ITS BCC SOCIEDAD ANONIMA	3101747557	Jorge Marchena Rodríguez	1-0561-0143
ITS INFOCOMUNICACION S A S	9000008056	Jorge Marchena Rodríguez	1-0561-0143
I T SERVICIOS DE INFOCOMUNICACION SOCIEDAD ANONIMA	3101216432	Jorge Marchena Rodríguez	1-0561-0143

m. Se cuenta con el compromiso de contenido presupuestario para el pago de esta compra en el 2026 y siguientes años de contrato, según oficio USU-324-2025.

n. 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.

o. Se recibe a Clara Guido Chavarria, Encargada de la Unidad de Servicio al Usuario, Alejandro Sandi Calderon, Proceso Servicio Agencia Nacional de Empleo y Jose Arturo Aguero Perez, Proceso de Información y Biblioteca, quienes atienden consultas del estudio técnico de los señores miembros votantes y asesores.

Se acuerda:

a. Recomendar a Junta Directiva adjudicar la Licitación Mayor 2025LY-000006-0002100001, para la contratación de servicios de implementación del Centro de Contactos para las iniciativas de Centro de Contacto de la ANE y del Centro de Asistencia del INA, según demanda cuantía inestimada y por un plazo contractual de 4 años, según el dictamen técnico, administrativo y legal e informe de recomendación, realizado por la dependencia responsable de analizar las ofertas, así como en los elementos de adjudicación, de la siguiente manera:

- c

PARTIDA 1	
Puesto del Centro de Contacto	**Costo Unitario**
Gerente del Centro de Contactos	₡2 899 312,18
Líder de equipo	₡2 014 893,91
Agente u operador *	₡2 893 542,55
Técnico Especializado *	₡3 137 200,74
Especialista de servicios	₡1 578 743,13
Agente de Orientación *	₡5 683 666,63
Agente Empresarial *	₡5 683 666,63
Agente de Articulación *	₡5 683 666,63
Agente de Intermediación *	₡5 683 666,63
Capacitador	₡1 932 874,79
Intérprete de Lesco (precio por demanda por hora)**	₡92 203,94
* Los puestos marcados con asterisco se manejan por plaza, cada plaza estará compuesta por tres personas.	
Los puestos sin asterisco corresponden a plaza de una (1) persona	
** La estimación del intérprete de LESCO se hizo con una proyección de 50 horas anuales.	

b. Recomendar a la Junta Directiva solicitar a la Unidad de Compras Institucionales que realice un estudio integral para en caso de aplicar, iniciar un procedimiento sancionatorio a la oferta en consorcio Grupo Asesores Leitón y Gamboa S.A, ante lo mencionado en el estudio técnico elaborado por la Unidad de Servicio al Usuario, mediante oficio USU-317-2025, todo de conformidad con lo normado en la Ley General de Contratación Pública y su Reglamento.

c. Comunicar el acuerdo a la persona encargada del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales para que realice los actos correspondientes ante Junta Directiva.

Acuerdo aprobado en firme por unanimidad.

ARTÍCULO IV: Recomendación a Junta Directiva para la solicitud de modificación unilateral por el aumento del contrato 0432021007600048-00 de la Licitación Pública 2020LN-000007-0002100001, correspondiente a la contratación de servicios de desarrollo y mantenimiento de sistemas de información desarrollados en ORACLE, por demanda de cuantía inestimada. Todo de conformidad con el artículo 276 del Reglamento de la Ley General de Contratación Pública.

Se conoce el oficio USIT-288-2025 de fecha 27 de junio de 2025 de la Gestión de Tecnologías de Información y Comunicación, concerniente a la solicitud de modificación unilateral por el aumento del contrato 0432021007600048-00 de la Licitación Pública 2020LN-000007-0002100001, correspondiente a la contratación de servicios de desarrollo y mantenimiento de sistemas de información desarrollados en ORACLE, por demanda de cuantía inestimada.

Considerando que:

a. Antecedentes: En la sesión 22-2021, celebrada el 5 de julio del 2021, la Junta Directiva tomó el siguiente acuerdo, según consta en el acta de esa sesión, en su capítulo VI:

DE CONFORMIDAD CON LOS OFICIOS GG-654-2021, UCI-PA-1156-2021 Y LA CONSTANCIA DE LIGALIDAD ALCA-105-2021, SE APRUEBA LA RECOMENDACIÓN DE READJUDICAR LA **LICITACIÓN PÚBLICA 2020LN-**

000007-0002100001 PARA LA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE DESARROLLO Y MANTENIMIENTO DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN DESARROLLADOS EN ORACLE, POR DEMANDA DE CUANTÍA INESTIMADA, SEGÚN TODOS LOS DICTÁMENES TÉCNICOS EMITIDOS EN ESTE TRÁMITE, VERIFICACIÓN LEGAL REALIZADO POR EL PROCESO DE ADQUISICIONES DE LA UNIDAD DE COMPRAS INSTITUCIONALES E INFORME DE RECOMENDACIÓN DE SICOP, REALIZADOS POR LAS DEPENDENCIAS RESPONSABLES DE ANALIZAR LAS OFERTAS; ASÍ COMO LO CONSIGNADO EN LA RESOLUCIÓN R-DCA-00651-2021 DE LA CONTRALORÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA Y OFICIO USST-ADQ-247-2021, EN LOS SIGUIENTES TÉRMINOS:

- ADJUDICAR LA TOTALIDAD DE PARTIDA #1 AL OFERENTE CR ATESA SOFTWARE S.A, POR UN MONTO POR HORA RAZONABLE INCLUIDO EL IVA DE $25.63 PARA LA LÍNEA #1 Y DE $25.63 PARA LA LÍNEA #2 Y CON UN PLAZO CONTRACTUAL DE 4 AÑOS.

ACUERDO APROBADO EN FIRME POR UNANIMIDAD.

b. La orden de inicio se da para el 01 de setiembre del 2021, mediante el oficio UCI-PA-1637-2021 al proveedor CR ATESA SOFTWARE SOCIEDAD ANONIMA con una vigencia contractual de 4 años.

c. El contrato #0432021007600048-00, se encuentra vigente y vence el 01 de setiembre del 2025.

d. La Garantía de Cumplimiento #202107307562101000284853 5-00, se rinde en efectivo y no tiene fecha de vencimiento.

e. Mediante el oficio USIT-288-2025 de fecha 27 de junio de 2025, la Unidad de Servicios de Informática y Telemática, solicita la modificación por el artículo 276 del RLGCP e indica lo siguiente:

*Reciba un cordial saludo, por medio de la presente y conforme a lo dispuesto en el **Artículo 276 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública**, se presenta formalmente la **solicitud de ampliación del contrato vigente** entre el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) y CR ATESA Software Sociedad Anónima, identificado con el número 0432021007600048-00, correspondiente al trámite licitatorio 2020LN-000007-0002100001. Esta solicitud se fundamenta dando respuesta a la solicitud emitida mediante el URF-550-2025 de fecha 12 de junio del 2025.*

Justificación de la Solicitud

a) La modificación deberá responder a adaptaciones del objeto contractual que unilateralmente disponga la Administración, con la finalidad de satisfacer de una mejor forma el interés público.

Esta solicitud de ampliación no modifica el objeto contractual establecido en el trámite 2020LN-000007-0002100001, la ampliación responde al objeto contractual.

b) La modificación no podrá cambiar sustancialmente el objeto ni la naturaleza del contrato.

La ampliación no altera el objeto, la naturaleza, ni los términos técnicos del contrato original, cumpliendo con los principios de proporcionalidad y razonabilidad.

c) El contrato deberá estar en curso de ejecución, con el plazo contractual vigente.

El contrato está en curso de ejecución hasta el próximo 31 de agosto 2025.

d) Deberá emitirse un criterio técnico, en el que se establezca la necesidad de la modificación en relación con el logro de una mejor satisfacción del interés público y el informe de fiscalización correspondiente.

La presente solicitud de ampliación se emite como parte del criterio técnico requerido, considerando que el contrato actual vence el 31 de agosto de 2025, y resulta indispensable garantizar la continuidad técnica, eficiencia, y calidad del producto final, por tal motivo en aras del interés institucional de obtener un producto final en el cual ha trabajado fuertemente durante los últimos cuatro años, esta ampliación le permite a la Institución aprovechar objetivos como:

1. Conocimiento profundo del sistema

- ✓ *Experiencia acumulada: La empresa ya conoce la arquitectura, tecnologías utilizadas, requerimientos funcionales y no funcionales, así como las decisiones de diseño tomadas durante el desarrollo inicial.*

- ✓ *Curva de aprendizaje mínima: Una nueva empresa necesitaría tiempo considerable para entender el sistema actual, lo que generaría retrasos y posibles errores por desconocimiento.*

2. *Consistencia tecnológica*
- ✓ *Homogeneidad en el código: Se mantendrán los patrones de diseño, convenciones de codificación y estructuras utilizadas desde el inicio, asegurando consistencia y mantenibilidad del código.*
- ✓ *Reutilización de componentes: La empresa puede reutilizar módulos ya desarrollados de forma eficiente, lo que reduce costos y tiempos.*

3. *Gestión de deuda técnica*
- ✓ *Conocimiento de las limitaciones actuales: La empresa que desarrolló el software sabe exactamente dónde existen posibles deudas técnicas, "workarounds" temporales o módulos que necesitan refactorización.*
- ✓ *Planificación adecuada de mejoras: Esta visión permite priorizar adecuadamente futuras tareas de optimización o escalabilidad.*

4. *Gestión de riesgos*
- ✓ *Menor riesgo de incompatibilidades: Cambiar de proveedor implica riesgo de interpretación errónea de requerimientos pasados, lo que puede provocar errores, regresiones o incompatibilidades.*
- ✓ *Transición costosa y riesgosa: Documentación incompleta o informal puede dificultar el traspaso a otro equipo, afectando la calidad del mantenimiento o evolución futura del sistema.*

5. *Alineación con la visión del proyecto*
- ✓ *Comprensión de objetivos a largo plazo: La empresa entiende la visión, prioridades y restricciones del cliente.*
- ✓ *Agilidad para cambios: Ante nuevas necesidades, el proveedor actual puede adaptarse con mayor rapidez y precisión.*

6. *Garantía y soporte*
- ✓ *Responsabilidad técnica: Si surgen errores, la empresa que desarrolló el software puede responder más eficazmente porque entiende las causas raíz.*

Tal y como lo indica la Unidad de Recursos Financieros en el oficio URF-550-2025 "Como es de su conocimiento, para la Unidad de Recursos Financieros es de suma importancia la implementación de un nuevo sistema de información financiera, para ello, se han venido realizando las diferentes sesiones y pruebas integrales de cara al recibo de un producto que cumpla con los requerimientos de funcionalidad y precisión suficientes. Como se ha manifestado en otras ocasiones, desde nuestra Unidad consideramos que es un proyecto sumamente relevante para la Institución, pero muy complejo a la vez y eso se plasma en los esfuerzos diarios por detectar las posibles situaciones en la programación y solicitar que sean atendidas, de tal forma que los módulos sean funcionales en cuanto a la precisión de los datos, así como las aplicaciones presupuestarias y afectaciones contables, vinculado también a cada uno de los sistemas externos al SIF y que tienen relación directa con el SIF, como lo son SIRH, SIREMA,SIAE,SIBI,SICO, de manera tal, que el conglomerado de Sistemas del INA, el SIF es el Sistema común y de ahí su complejidad al programar y establecer las bases correctas en el proceso de interfaces."

Sin embargo, todos estos factores de la dinámica misma del desarrollo de software han impedido que se concluya con el Sistema de Información Financiera, por lo que, se genera un riesgo significativo de interrupción de la fase de pruebas, conclusión y puesta en producción del sistema que es sumamente necesario para la institución. Este contexto hace imprescindible la extensión de la vigencia del contrato actual como medida transitoria para garantizar la finalización del desarrollo a la medida del Sistema de Información Financiera.

El no contar con la ampliación solicitada, impactará de forma directa con la posible interrupción a una cantidad considerable de servicios y trámites que se realizan a lo interno y externo de la Institución, a modo de ejemplo se detallan a continuación:

- *Entrada de leyes como:*
  - *Manejo eficiente de la Liquidez*

    - *Superávit específico para Sistema de Banca para el Desarrollo*
    - *Formación Dual*
- *Implementación de las NICSP*
- *Modificación de la Ley de la Caja Costarricense del Seguro Social*
- *Respecto al pago de proveedores a través de SICOP*
- *Modificación de la Ley Impuesto sobre la renta*

Es importante destacar que, desde la Unidad de Servicios de Informática y Telemática, se han realizado las actividades previstas, conforme a los procedimientos establecidos en la normativa de contratación pública vigente, con el propósito de contar con un nuevo contrato al concluir el actual.

Respecto al informe de fiscalización del contrato vigente, la USIT ha realizado de manera constante, mes a mes, la verificación del cumplimiento de todos los aspectos normados en el contrato y a la fecha no ha habido ninguna desviación de los objetivos requeridos por el INA, por lo que no ha sido necesario la aplicación de sanción alguna.

e) El plazo del contrato podrá modificarse hasta en un veinte por ciento (20%) del establecido en el contrato original, si ello es necesario para cumplir con modificaciones ordenadas conforme al inciso anterior y así se refleje en la ruta crítica de la ejecución del contrato. En dicho cómputo no se cuentan las ampliaciones al plazo de ejecución conferidas conforme al artículo 105 de la Ley General de Contratación Pública referidas a demoras ocasionadas por la propia Administración o por causas ajenas al contratista y originadas por caso fortuito o fuerza mayor, debidamente acreditadas.

La contratación vigente, tiene un plazo de 4 años, y esta solicitud se realiza por un plazo de 19 meses, lo que representa un 40% del señalado en el artículo supra citado del reglamento.

La contratación vigente 2020LN-000007-0002100001 correspondiente al Contratación de servicios de desarrollo y mantenimiento de sistemas de información desarrollados en Oracle, por demanda de cuantía inestimada tiene un costo por hora de $25.63 para la línea 1 y $25.63 para la línea 2.

Desde la Unidad de Servicios de Informática y Telemática; se previó el contenido presupuestario para el presente período, en la subpartida 159903 Bienes Intangibles según se evidencia en las certificaciones presupuestarias URF-PP-CONS-156-2025; lo anterior con el objetivo, de atender el pago de este servicio, en el Centro de Costo 116 correspondiente a la Unidad de Servicios de Informática y Telemática.

Asimismo, esta Unidad se compromete a prever y gestionar el contenido presupuestario necesario a fin de cumplir con la ejecución del contrato para el período presupuestario 2026 y 2027 a fin de asegurar la continuidad del pago del servicio requerido por la institución.

f) Cuando el objeto esté compuesto por líneas independientes, el porcentaje de modificación no podrá superar el veinte por ciento (20%) de cada una de ellas.

El contrato actual solicitado para la ampliación está compuesto por dos líneas las cuales se mantendrán bajo los mismos términos y costos actuales, representando la ampliación en el 20% del plazo de ejecución contractual para cada una de ellas.

g) El monto reconocido por el aumento del contrato deberá ser evaluado técnicamente con base en precios de mercado por trabajos similares, los precios contenidos en la oferta del contratista u otro elemento relevante, todo lo cual deberá constar en acto motivado, para ello el monto reconocido deberá contar con una autorización previa del jerarca o de quien él haya delegado esa posibilidad. En caso de disminución, el contratista tendrá derecho a que se le reconozcan los gastos en que haya incurrido para atender la ejecución total del contrato, para tal efecto podrá plantear un reclamo administrativo en gastos incurridos por la no ejecutada.

No se requiere una evaluación técnica del monto, debido a que se mantendrá el mismo costo por hora del contrato actual, conservando el criterio del precio razonable emitido mediante el estudio técnico realizado para el trámite 2020LN-000007-0002100001.

h) La modificación con circunstancias excepcionales de hasta un máximo del cincuenta por ciento (50%), en cuanto monto y plazo del contrato original, prevista en el artículo 101 de la Ley General de Contratación Pública, constituye el tope máximo de modificación, de manera que en dicho

porcentaje se incluye el veinte por ciento (20%) de modificaciones en las que no asisten circunstancias excepcionales.

Esta ampliación es excepcional, ya que se solicita ampliar el contrato por 19 meses, lo que representa un 40% estipulado.

i) No podrán incluirse como modificaciones con circunstancias excepcionales aquellos aspectos que técnicamente debieron ser considerados en la fase de la decisión inicial o con anterioridad a ella, por lo que este tipo de modificación deberá originarse en circunstancias de fuerza mayor o caso fortuito debidamente acreditadas.

La ampliación contempla los mismos costos actuales mensuales, (se adjunta oficio del contratista) en el cual acepta la ampliación, manteniendo las mismas condiciones en su totalidad.

Esta ampliación se fundamenta en el ***principio de transparencia, en la disponibilidad presupuestaria confirmada para 2025 y en el interés institucional de la continuidad de los servicios administrativos y docentes, evitando la afectación en la ejecución de los servicios que presta el INA****.*

La USIT genera el oficio USIT-162-2025 (se adjunta), del 5 de mayo del 2025, mediante el cual se consultó a la empresa si estaba anuente a realizar la ampliación mencionada, siendo que dicha empresa respondió el 16 de junio del mismo año, su anuencia a mantener las características, términos y condiciones establecidas en el contrato actual, por un período adicional de nueve (9) meses lo cual aceptan mediante el AT-GA-20-2025 del 16 de junio de 2025. Esta extensión es necesaria para asegurar garantizar la continuidad técnica, eficiencia, y calidad del producto final que el INA ha venido desarrollando y se encuentra en las etapas finales. Luego de revisar con la Unidad de Recursos Financieros el producto mínimo esperado y ajustando la ruta crítica, se toma la decisión de aumentar el plazo para alcanzar los objetivos indicados, por lo que se solicita mediante el USIT-283-2025 la anuencia para los 19 meses, siendo que se recibe el oficio AT-GA-29-2025 por parte de la empresa con la anuencia en el tiempo solicitado.

Esta solicitud se realiza en virtud de que la USIT como encargada de la supervisión contractual y, por tanto, la responsable de documentar todas las gestiones asociadas al trámite, considerando las necesidades externadas por la Unidad de Recursos Financieros de la Gestión de Normalización y Servicios de Apoyo.

Además, de continuar con el trámite de licitación correspondiente revisando las condiciones técnicas del pliego, por consiguiente, es la USIT, quien tiene la obligación de emitir decisiones o actuaciones ajustadas al bloque de legalidad, a la fundamentación de los actos y no menos importantes, a los principios de eficiencia y eficacia.

Esta ampliación es de interés institucional por cuanto el Sistema Financiero Contable, se encuentra en la etapa de prueba de todo el desarrollo realizado por la empresa adjudicataria, se estima que la conclusión del mismo previo a la puesta en producción estarán concluidas para el mes de octubre de 2026, con el fin de que inicie operaciones a partir del 1ero de enero de 2027. En razón de lo anterior, es imprescindible que sea la misma empresa que desarrolló el sistema quien participe en el proceso de finalización de las pruebas y en la puesta en marcha final, dado que existiría un alto riesgo de que otra empresa asumiera dicha responsabilidad, generando un atraso considerable debido a la curva de aprendizaje, conocimiento de la institución y demás aspectos, además, según criterio de la Unidad de Recursos Financieros, la puesta en producción el sistema solo se puede realizar a inicios de año, con lo cual ésta se estaría trasladando a inicios del 2028.

j) Las modificaciones unilaterales del contrato, con o sin circunstancias excepcionales, procederán únicamente, cuando la suma de la contratación original y el incremento adicional no excedan los umbrales previstos en el artículo 36 de la Ley General de Contratación Pública, para el procedimiento de contratación que se trate; a excepción de lo dispuesto en el artículo 60, inciso d) de la Ley General de Contratación Pública.

La ampliación solicitada al contrato actual no excede el umbral previsto en el artículo 36 de la LGCP y utilizado en el trámite ***2020LN-000007-0002100001****.*

La Administración deberá revisar el monto de las garantías rendidas a efecto de disponer cualquier ajuste que resulte pertinente como resultado de una modificación unilateral del contrato.

La empresa respondió el 25 de junio a la consulta realizada sobre el tema de la ampliación de la vigencia de la garantía de cumplimiento, manifestando que se encuentran anuentes a ampliar dicha garantía cuando sea requerido.

Por lo expuesto anteriormente, y con el objetivo de salvaguardar el interés institucional en la continuidad de la ejecución de servicios de capacitación y otros del INA, se agradece la atención a esta solicitud y quedamos a la espera de criterio o autorización, para continuar con los trámites correspondientes.

f. Mediante oficio URF-550-2025 de fecha 12 de junio de 2025, la Unidad de Recursos Financieros, indica lo siguiente:

Como es de su conocimiento, para la Unidad de Recursos Financieros es de suma importancia la implementación de un nuevo sistema de información financiera, para ello, se han venido realizando las diferentes sesiones y pruebas integrales de cara al recibo de un producto que cumpla con los requerimientos de funcionalidad y precisión suficientes. Como se ha manifestado en otras ocasiones, desde nuestra Unidad consideramos que es un proyecto sumamente relevante para la Institución, pero muy complejo a la vez y eso se plasma en los esfuerzos diarios por detectar las posibles situaciones en la programación y solicitar que sean atendidas, de tal forma que los módulos sean funcionales en cuanto a la precisión de los datos, así como las aplicaciones presupuestarias y afectaciones contables, vinculado también a cada uno de los sistemas externos al SIF y que tienen relación directa con el SIF, como lo son SIRH, SIREMA,SIAE,SIBI,SICO, de manera tal, que el conglomerado de Sistemas del INA, el SIF es el Sistema común y de ahí su complejidad al programar y establecer las bases correctas en el proceso de interfaces.

Si bien, la Subgerencia Administrativa, los procesos adscritos a la Unidad de Recursos Financieros y la Gestión de Tecnologías de Información y Comunicación han procurado que el proyecto llegue a buen término y que se ajuste a la finalización del contrato actual, lo cierto es que, existen diversos factores propios de un proyecto de desarrollo a la medida de esta magnitud, los cuales provocan atrasos en la ruta original. Sin entrar en profundidad de análisis, por tratarse de ámbito de competencia de la GTIC, se hace necesario, mencionar que muchos problemas se dieron por causas atribuibles a los proveedores anteriores, y por otro lado, elementos de la realidad país, en cuanto a la capacidad instalada de las empresas desarrolladoras, la posible carencia de analistas y la feroz competencia que existe para el reclutamiento de talento humano capacitado en estas áreas.

Adicionalmente, nuestra Unidad ha venido experimentando cambios sustanciales producto de la entrada de leyes como Manejo eficiente de la Liquidez, Superávit específico para SBD y Dual, implementación de las NICSP, Modificación de la Ley de la Caja Costarricense del Seguro Social, respecto al pago de proveedores, Modificación de la Ley Impuesto sobre la renta, criterios para múltiples proyectos de ley nuevos, participación en órganos para investigación preliminar, por mencionar algunos.

También se debe recordar que, una vez desarrollados los módulos, estos son presentados a los usuarios con la consecuente realización de pruebas que permitan determinar su funcionalidad en cuanto a las transacciones que se realicen desde el módulo, así como el correcto funcionamiento en la integración con otros sistemas institucionales, lo cual implica la solicitud de correcciones según corresponda.

Se debe considerar, además, que lo recibido a la fecha es satisfactorio y dentro del análisis de lo ocurrido en proyectos anteriores del SIF, éste marcha de mejor forma que sus predecesores, aún con las eventualidades que se pueden presentar. Lo anterior demanda la dedicación de muchas horas en las sesiones y pruebas en conjunto con la empresa desarrolladora y los usuarios de las áreas técnicas.

No se duda sobre la importancia de que se cuente con el nuevo SIF a la brevedad posible, pero se reitera que su funcionamiento debe ser el correcto, dado que aceptar y acelerar la recepción de los productos sin las pruebas y cambios necesarios, sería un acto irresponsable, que indefectiblemente tendría consecuencias directas atribuibles, y que, además, nos puede llevar a un dilema mayor sobre un mal uso de los recursos públicos.

Es importante considerar que, posterior a la entrega y recibo de los módulos, se podrían presentar situaciones que requieran dar soporte y acompañamiento a partir de la puesta en marcha en el ambiente de producción (interfases, bases de datos, cambios futuros).

Un elemento fundamental sobre la conveniencia de continuar el contrato con la empresa actual es la curva de aprendizaje que han requerido las personas analistas programadores, lo cual, en caso de recurrir a un contrato nuevo con otra empresa traería atrasos importantes y demandaría para la Unidad de Recursos Financieros, sesiones extensas para poder retomar el proyecto.

De acuerdo con lo expuesto anteriormente, Por ende, desde la Unidad de Recursos Financieros, consideramos desde la importancia e impacto positivo que se espera de este sistema, que el mismo debe tener un abordaje y priorización institucional, siendo que, en el mejor escenario, debería gestionarse la continuidad del contrato actual por parte de la GTIC.

g. Se cuenta con la anuencia del proveedor, ampliando el contrato vigente por un periodo adicional de 19 meses, que corresponde al 40% del plazo del contrato original, manteniendo las mismas condiciones establecidas en el contrato original, indicando en los oficios AT-GA-2025 y AT-GA-20-2025.

h. Se tiene el contenido presupuestario para el pago de esta modificación en el 2025, según la certificación presupuestaria URF-PP-CONS-156-2025, por un monto de ¢328.901.342,15 de parte del Proceso de Presupuesto de la Unidad de Recursos Financieros.

i. Se cuenta con el compromiso de contenido presupuestario para el pago de esta compra por los años 2026 y 2027, según oficio USIT-288-2025 de fecha 27 de junio de 2025, emitido por la Unidad de Servicios de Informática y Telemática.

j. Se verifica que el contratista se encuentra al día con sus obligaciones patronales y tributarias para con el INA, Ministerio de Hacienda, CCSS, FODESAF y Registro Nacional (Impuesto de personas jurídicas).

k. Se recibe a Randall Rojas Castro, Jefe de la Unidad de Servicios de Informática y Telemática, quien atiende consultas de los señores miembros votantes y asesores.

.

Se acuerda:

a. Solicitar a la persona encargada de la Unidad de Servicios de Informática y Telemática que amplíe la solicitud de modificación contractual, con el fin de que se justifiquen de manera expresa y debidamente acreditada las razones que fundamentan la aplicación de circunstancias de fuerza mayor o caso fortuito, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 101 de la Ley General de Contratación Pública (LGCP) y el artículo 276 de su Reglamento. Lo anterior, en virtud de que la modificación propuesta implica una ampliación de 19 meses para ambas líneas del contrato, lo cual representa un 40% de aumento del plazo originalmente dispuesto en el contrato original. Esta información resulta indispensable para valorar la procedencia de la modificación contractual planteada, en cumplimiento del marco jurídico aplicable y del deber de resguardo del interés público.

b. Comunicar el acuerdo a la persona encargada de la Unidad de Servicios de Informática y Telemática.

Acuerdo aprobado en firme por unanimidad.

ARTÍCULO V: Solicitud de prórroga para dictar el acto final de la Licitación Mayor 2025LY-000004-0002100001, para la compra de maquinaria y equipo para hotelería y turismo. Por un monto estimado de ₡472,451,337,00.

Se conoce la solicitud de prórroga para dictar el acto final de la Licitación Mayor 2025LY-000004-0002100001, para la compra de maquinaria y equipo para hotelería y turismo.

Considerando que:

a. La publicación del trámite en SICOP, se realizó el 13/03/2025 a las 15:37 horas.

b. La apertura se realizó el 22/05/2025 a las 07:31 horas.

c. El Núcleo de turismo ha presentado el estudio técnico y ampliaciones.

d. Mediante el oficio NT-PGA-134-2025, el Núcleo de Turismo, solicita lo siguiente:

Para la licitación mayor 2025LY-000004-0002100001 secuencia 1701957 solicitud de revisión y aprobación de pliego de condiciones de la agrupación 3380 para la compra de Maquinaria y Equipo para Hotelería y Turismo. Con base a la Ley General de Contratación Pública y su Reglamento y de conformidad con el principio de transparencia para la contratación y con la finalidad de recabar información para el análisis técnico de las ofertas, se les solicita una prórroga de 15 días hábiles. La solicitud de esta prórroga se fundamenta en la necesidad de recabar información adicional de las empresas participantes, específicamente en los siguientes aspectos:

1. Cláusulas ambientales: Es esencial obtener detalles sobre las políticas y prácticas ambientales de las empresas para asegurar que cumplen con las normativas vigentes y los estándares de sostenibilidad requeridos.
2. Justificación de precios: Necesitamos una explicación detallada de la estructura de costos y los factores que influyen en la fijación de precios oneroso o ruinoso para garantizar la transparencia y la equidad en la evaluación de las ofertas.
3. Estructura de precios: Es importante analizar la descomposición de los precios ofrecidos para entender mejor los componentes y evaluar la competitividad de las propuestas.
4. Experiencia: Requerimos información adicional sobre la experiencia previa de las empresas en proyectos similares para evaluar su capacidad técnica y operativa.

Cabe indicar que, durante el análisis de las ofertas, dos empresas subsanaron voluntariamente ciertos aspectos de sus ofertas económicas. Además, se solicitó a las empresas que técnicamente cumplían la justificación de precios oneroso o ruinoso lo que ha requerido ampliar el tiempo del estudio para asegurar una evaluación exhaustiva y precisa.

Se aclara que la información adicional solicitada se dirigirá únicamente a aquellas empresas a las que no se les hizo la prevención técnica inicial, o en caso de que se requiera algún punto adicional que no esté dentro de los requisitos admisibles.

Cabe mencionar que no se previno a las empresas sobre estos aspectos específicos debido a que el punto 2.14 del pliego de condiciones ya contenía los requisitos admisibles. En esta etapa del análisis, es necesario solicitar esta información para continuar con el estudio de las ofertas bajo: Ley General de Contratación Pública Nº 9986 artículo 8- Principios generales y artículo 135. Aspectos subsanables.

La prórroga solicitada permitirá realizar un análisis más detallado de las ofertas, asegurando que la decisión final se tome con base en información completa y precisa, en conformidad con el principio de transparencia que rige los procesos de contratación pública.

e. Mediante número de secuencia en SICOP 1707419, el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales, solicita ampliar el plazo por *15 dias hábiles adicionales* para dictar el acto final.

f. El artículo 140 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública, indica lo siguiente:

"… Artículo 140. Plazo para dictar el acto final y caducidad del procedimiento. El plazo para dictar el acto final será el dispuesto en el pliego de condiciones, que en ningún caso podrá ser superior al doble del plazo fijado en el pliego de condiciones para la recepción de ofertas. Únicamente en casos excepcionales y mediante acto debidamente motivado, se podrá prorrogar hasta por un plazo igual al de recibir ofertas, acto que será suscrito por el superior jerárquico o a quien éste delegue para dictar el acto final e incorporado en el sistema digital unificado".

g. El plazo para dictar el acto final del trámite de la Licitación Mayor 2025LY-000004-0002100001, para la compra de maquinaria y equipo para hotelería y turismo está establecido para el 07 de julio del 2025.

h. Así las cosas y ante la solicitud del Núcleo de Turismo, es que el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales, solicita una prórroga al dictado del acto final, dado lo ajustado de los tiempos y que por Reglamento este trámite debe ser atendido por la Comisión Mayor de Gestión de Compras.

Se acuerda:

a. Aprobar la solicitud de prórroga para dictar el acto final de la Licitación Mayor 2025LY-000004-0002100001, para la compra de maquinaria y equipo para hotelería y turismo, por 15 días hábiles adicionales (29/07/2025). Según lo expuesto en los considerandos de este artículo y de conformidad con el artículo 140 del RLGCP.

b. Comunicar el acuerdo al Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales para que realice los actos correspondientes.

Acuerdo aprobado en firme por unanimidad.

SESIÓN COMISIÓN MAYOR DE GESTIÓN DE COMPRAS

Paula Valenciano Campos
- Estamos en la Sesión número 24-2025 Sesión Ordinaria de la Comisión Mayor de Gestión de Compras del Instituto Nacional de Aprendizaje, celebrada el a las 8:12 horas del el 02/07/2025, con la participación de los miembros presentes a través de la plataforma virtual teams. Don Norbert García Cespedes.

Norbert García Cespedes
- Buenos días, presente.

Paula Valenciano Campos
- Don Roy Ramírez Quesada no se encuentra. Lo sustituye Ingrid Pamela Zúñiga López.

Ingrid Pamela Zúñiga López
- Buenos días, presente.

Paula Valenciano Campos
- Doña Rocío López Monge.

Rocío López Monge
- Buenos días, presente.

Paula Valenciano Campos
- Don Fernando Sánchez Matarrita.

Fernando Sánchez Matarrita
- Buenos días, presente.

Paula Valenciano Campos
- Paula Valenciano Campos, presente y nos acompañan los asesores: doña Rosario Vindas Fournier.

Rosario Vindas Fournier
- Buenos días, presente.

Paula Valenciano Campos
- Don Sealtiel Álvarez Sánchez.

Sealtiel Álvarez Sánchez
- Buenos días a todos, presente.

Paula Valenciano Campos
- Don Gustavo Ramírez de la Peña.

Gustavo Ramirez de la Peña
- Buenos días, presente.

Paula Valenciano Campos
- Don Allan Altamirano Díaz.

Allan Altamirano Diaz
- Buenos días, presente.

Paula Valenciano Campos
- Don José Alejandro Hernández Vargas.

Jose Alejandro Hernández Vargas
- Muy buenos días, presente.

Paula Valenciano Campos
- Don Johan Felipe Medina Badilla. Estas en mute.

Johan Felipe Medina Badilla

- Buenos días, presente.

Paula Valenciano Campos

- Doña Lucía Delgado Orozco.

Ana Lucia Delgado Orozco

- Muy buenos días, presente.

Paula Valenciano Campos

- Doña María del Carmen Araya Mena.

María del Carmen Araya Mena

- Buenos días, presente.

Paula Valenciano Campos

- Don Maikel Gutierrez Murillo. Don Maikel no está hoy.
- Eh don Ramón Chavarria Mendoza.

Johan Felipe Medina Badilla

- Perdón, perdón Maikel está sacando una cosa que es urgente; entonces le dije que no ingresara.

Paula Valenciano Campos

- Está bien, listo. Ramón.

Ramon Chavarria Mendoza

- Buenos días, presente.

Paula Valenciano Campos

- Y doña Yasira Fernández Núñez.

Yasira Fernández Núñez

- Buenos días, presente.

Paula Valenciano Campos

- Hago la lectura del orden de día para ser aprobada la el primer punto es:

I. El Acta de la Sesión Ordinaria 23-2025, celebrada el 18/06/2025.

II. Segundo punto, la resolución del resolución de recursos de objeción interpuesto por la empresa GRUPO COMERCIAL TECTRONIC SOCIEDAD ANONIMA, cédula jurídica 3101397585 en contra del pliego de condiciones de la Licitación Mayor 2025LY-000010-0002100001, denominada "CONTRATACIÓN DE SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE SISTEMAS DE AIRE ACONDICIONADO TIPO VRF, EXPANSIÓN DIRECTA, MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y CORRECTIVO PARA DIFERENTES EDIFICIOS DEL INA".

III. Tercer punto recomendación a Junta Directiva para la adjudicación de la Licitación Mayor 2025LY-000006-0002100001, para la contratación de servicios de implementación del Centro de Contactos para las iniciativas de Centro de Contacto de la ANE y del Centro de Asistencia del INA, según demanda cuantía inestimada.

IV. Recomendación a Junta Directiva para la solicitud de modificación unilateral por el aumento del contrato 0432021007600048-00 de la Licitación Pública 2020LN-000007-0002100001, correspondiente a la contratación de servicios de desarrollo y mantenimiento de sistemas de información desarrollados en ORACLE, por demanda de cuantía inestimada. Todo de conformidad con el artículo 276 del Reglamento de la Ley General de Contratación Pública.

V. Y el último punto, solicitud de prórroga para dictar el acto final de Licitación Mayor 2025LY-000004-0002100001, para la compra de maquinaria y equipo para hotelería y turismo. Por un monto estimado de ₡472,451,337,00.

- Procedo a la votación del orden del día. Don Norbert García Cespedes.

Norbert García Cespedes

- Aprobado orden del día.

Paula Valenciano Campos

- Pamela Zúñiga López.

Ingrid Pamela Zúñiga López

- Aprobado.

Paula Valenciano Campos

- Doña Rocío López Monge.

Rocío López Monge

- Aprobado la orden del día.

Paula Valenciano Campos

- Don Fernando Sánchez Matarrita.

Fernando Sánchez Matarrita

- Aprobado el orden del día.

Paula Valenciano Campos

- Y don… ¿Ya dije a Fernando verdad? Doña Paula Valenciano Campos aprobado el orden del día. Me desordene.
- Eh empezamos con el artículo uno, perdón, si la aprobación del Acta de la Sesión Ordinaria 23-2025, celebrada el pasado 18 de junio. No sé si tienen algún comentario acerca del Acta, sino para proceder a la votación.

Johan Felipe Medina Badilla

- Ahí, tal vez ahí, tal vez indicar que la señora Ingrid tiene que abstenerse de votar, puesto que no estuvo en la sesión.

Paula Valenciano Campos

- Sí, lo que iba a hacer era poner decir el nombre y que ella diga que se abstiene o no está. Ok, perfecto. Eh don Norbert García Cespedes.

Johan Felipe Medina Badilla

- Sí, correcto.

Norbert García Cespedes

- Aprobada el acta.

Paula Valenciano Campos

- Doña Pamela Zúñiga López.

Ingrid Pamela Zúñiga López

- Sí, me inhibo de aprobar ya que no estuve presente en la sesión, gracias.

Paula Valenciano Campos

- Doña Rocío López Monge.

Rocio López Monge

- Acta aprobada.

Paula Valenciano Campos

- Don Fernando Sánchez Matarrita.

Fernando Sánchez Matarrita

- Aprobado el Acta.

Paula Valenciano Campos

- Paula Valenciano Campos aprobada el Acta
- Como punto dos, vemos la resolución de recurso de objeción interpuesto por la empresa GRUPO COMERCIAL TECTRONIC SOCIEDAD ANONIMA, cédula jurídica 3101397585 en contra del pliego de condiciones de la Licitación Mayor 2025LY-000010-0002100001, denominada "CONTRATACIÓN DE SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE SISTEMAS DE AIRE ACONDICIONADO TIPO VRF, EXPANSIÓN DIRECTA, MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y CORRECTIVO PARA DIFERENTES EDIFICIOS DEL INA".
- Otorgo la palabra la Asesoría Legal para que proceda con la exposición del tema.

Ana Lucía Delgado Orozco

- Muchísimas gracias doña Paula. Efectivamente, este recurso de objeción fue interpuesto por la empresa GRUPO COMERCIAL TECTRONIC SOCIEDAD ANÓNIMA, en contra del pliego de condiciones de la Licitación Mayor 2025LY-000010-0002100001, que es la contratación de Suministros e Instalación de Sistemas de Aire Acondicionado, que fue conocida por esta Comisión en sesiones anteriores.
- El INA promovió esta contratación, esta Licitación Mayor por medio del SICOP. Invitó, a través del sistema el 12/06/2025.
- El 27 de junio, la empresa GRUPO COMERCIAL TECTRONIC SOCIEDAD ANÓNIMA interpuso el recurso de objeción. Hay que recordar que de conformidad con el artículo 95 de la Ley General de Contratación Pública, el órgano competente para conocer los recursos de objeción y los recursos contra el acto final de las Licitaciones Mayores es la Contraloría General de la República y además de conformidad con el artículo 254 del Reglamento de la Ley General de Contratación Pública, el plazo para interponer eventualmente estos recursos es de 8 días hábiles siguientes a esa publicación que citamos que se realizó el día 12 de junio. Eh según los artículos que les acaba de mencionar, queda acreditado que el recurso, que fue presentado por el recurrente GRUPO COMERCIAL TECTRONIC SOCIEDAD ANÓNIMA, se presentó de forma extemporánea y ante la administración, siendo el órgano competente para conocer estos recursos la Contraloría General de la República, si hubiese sido en tiempo. Con lo cual, este recurso es inadmisible, de conformidad con el 87 y el 95 de la Ley General de Contratación Pública y el 244 de su Reglamento, que establece las causales de inadmisibilidad, por tanto, con base en estas consideraciones de derecho se propone resolver, rechazar de plano por inadmisible recurso de objeción interpuesto ante la administración por la empresa GRUPO COMERCIAL TECTRONIC SOCIEDAD ANÓNIMA contra el pliego de condiciones de la Licitación

Mayor 2025LY-000010-0002100001 de la contratación que fue citada de Suministro de Instalación de Sistemas de Aire Acondicionado tipo VRF, expansión directa, mantenimiento preventivo y colectivo para diferentes edificios del INA, de conformidad con los artículos 87 y 95 de la la Ley General de Contratación Pública y 244 inciso b) y c) de su Reglamento y dar por agotada la vía administrativa. Quedo atenta a cualquier consulta.

Paula Valenciano Campos

- No sé si alguien tiene consultas con respecto a este punto. Entonces, en virtud de lo expuesto, el acuerdo sería:

a. RECHAZAR DE PLANO POR INADMISIBLE, el recurso de objeción interpuesto ante la Administración por la empresa GRUPO COMERCIAL TECTRONIC SOCIEDAD ANONIMA contra el pliego de la Licitación Mayor No 2025LY-000010-0002100001"CONTRATACIÓN DE SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE SISTEMAS DE AIRE ACONDICIONADO TIPO VRF, EXPANSIÓN DIRECTA, MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y CORRECTIVO PARA DIFERENTES EDIFICIOS DEL INA, de conformidad con los artículos 87, 95 de la Ley 87,95 de la Ley General de Contratación Pública y 244 incisos b) y c) del Reglamento a la Ley de General de Contratación Pública.
b. Como segundo punto, dar por agotada la vida administrativa.
c. Y como tercer punto, comunicar el acuerdo a la persona encargada del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales.

- Procedo a la votación del acuerdo. Eh don Norbert García Cespedes.

Norbert García Cespedes

- Aprobado y en firme.

Paula Valenciano Campos

- Doña Pamela Zúñiga López.

Ingrid Pamela Zúñiga López

- Aprobado y en firme.

Paula Valenciano Campos

- Doña Rocío López Monge.

Rocío López Monge

- Perdón que tenía el micrófono apagado, aprobado y en firme.

Paula Valenciano Campos

- Don Fernando Sánchez Matarrita.

Fernando Sánchez Matarrita

- Aprobado y en firme.

Paula Valenciano Campos

- Paula Valenciano Campos, aprobado y en firme.
- Procedemos a el tercer punto: Recomendación a Junta Directiva para la adjudicación de la Licitación Mayor 2025LY-000006-0002100001, para la contratación de servicios de implementación del Centro de Contactos para las iniciativas de Centro de Contacto de la ANE y del Centro de Asistencia del INA, según demanda cuantía inestimada.
- Se otorga la palabra a la Unidad de Compras Institucionales para que proceda con la exposición del tema.

Johan Felipe Medina Badilla

- Eh sí, buenos días. Este artículo dos es la recomendación en Junta Directiva para la adjudicación de la Licitación Mayor 6, que es la contratación de servicios de implementación del Centro de Contactos para las iniciativas del Centro de Contacto de la ANE y el Centro de Asistencia del INA, **Caina (la palabra en negrita no se logra entender bien en la grabación),** esto es, según demanda de cuantía estimada.
- Bueno como un antecedente, recuerden que en la Sesión Extraordinaria 10 del 25 de marzo, la Comisión Mayor de Gestión de Compras, aprobó el pliego de condiciones en el artículo uno.
- Este trámite se compone de 1 sola partida.
- La vigencia del contrato es de 4 años.
- El contrato actual vence el 14/06/2026.
- El trámite se publica el día 25/03/2025 a las 19:00 horas 08, y la apertura se realizó el 4 de junio.
- Se recibieron 5 ofertas donde está: GRUPO ASESORES LEITON Y GAMBOA SOCIEDAD ANONIMA, CONSORCIO ITS BCC, ISTMO CENTER SOCIEDAD ANONIMA, CONSORCIO NETCOM y CONSORCIO KONTAC-PRIDES.
- Eh la verificación legal la hizo el Proceso de Adquisiciones, en la secuencia 1690125, dando como resultado de que las 5 empresas cumplen desde la perspectiva legal y administrativa; donde se revisan declaraciones juradas, personería jurídicas, eh, declaración jurada de propiedad de acciones, la vigencia de las ofertas, el tema de eh impuestos sobre los patronales en subcontratistas, acuerdos

consorciales, revisión de prácticas colusorias articulado con el 126 del Reglamento sobre participación única en cada procedimiento, sanciones, inhabilitaciones.

- El Proceso de Adquisiciones solicitó a la Unidad del Servicio al Usuario, eh para que regálame un momento. Sí a la Unidad de Servicio al Usuario para que revisara para que hiciera el el análisis técnico en la secuencia 1686785, dando como resultado el siguiente panorama, vamos a ver, la hay 2 empresas que están siendo excluidas: una es GRUPO ASESORES LEITON Y GAMBOA S.A; esto porque primeramente no se evidencia que la empresa al momento de la apertura mantenga 2 servicios simultáneos con al menos 10 agentes de operando, que era lo que se solicitaba. Ante esto, la USU hizo la prevención. El oferente presentó 3 cartas de certificación de experiencia por autenticadas por una persona abogada. No obstante, verdad, la USU eh de las 3 certificaciones coinciden en indicar que los servicios concluyeron el 6 de junio, sin embargo, en el primer caso verdad para poder evidenciar eh con llamadas etcétera**,** hizo un caso en el que no se no obtuvo respuesta, se llamaron y los teléfonos no no eran los correspondientes, no se recibió y en el segundo que aquí digamos hay una bandera roja, porque es parte de lo que debería también ir en el acuerdo, es que la persona que atendió indicó que no tiene relación alguna con la empresa y luego lo volvieron a llamar y se negó a estar contestando y entonces cuando revisan las páginas web proporcionadas, esos esos, digamos contactos o los sitios web no existen y no se encuentran activos. Entonces claro que podría haber aquí una información falsa dada por la oferta, por lo cual hay que activar alguna investigación para que se pueda sancionar a dicha empresa por información falsa que esté dando. Y también hay un incumplimiento porque la empresa cotiza erróneamente lo solicitado en el cuadro de cotización establecido en el pliego de condiciones. Este pliego de condiciones recuerde que se había una tabla que se cotiza por agente, sin embargo, eh hay dentro de cada fila y se tienen que cotizar, por ejemplo, creo que era el orientador. Son por 3 agentes, no se puede hacer por precio individual. Entonces eso ocasionó verdad de que se cotizara mal y que entonces diera como resultado de que se diera un precio incierto a la hora de de de contestar de que es que lo hizo individual.
- La otra empresa que está siendo excluida es la empresa oferta ISTMO CENTER SOCIEDAD ANONIMA**.** El oferente no presenta las autenticaciones que se pedían en el pliego de condiciones que tenían que venir por por abogado. Se hizo la prevención y, sin embargo, lo que dijo es que él no iba a modificar porque pierde la validez de la firma digital y que y di no se adjuntó la autentificación autenticación, perdón, por lo tanto, la administración no pudo corroborar ese requisito. Además, se le previno el precio excesivo y, sin embargo, el oferente eh modificó el precio porque también cotizó mal y entonces están declarando que el precio es incierto, puesto que el precio está cambiando y no es el mismo de la oferta. Además, no cumple con la certificación de norma técnica de la empresa para que determine que tiene buenas prácticas en la prestación de los servicios tipo Call Centers verdad; entonces, esas son las 2 digamos exclusiones que se tienen de las empresas que no están cumpliendo.
- Por otra parte, el consorcio CONSORCIO ITS BCC cumple desde la perspectiva técnica con todas las especificaciones y condiciones de admisibilidad que se solicitaron. Eh aquí es bueno verdad indicar que si se generaron prevenciones ITS BCC, el cual también se le previno sobre qué norma está usando para las buenas prácticas de manejo del Call Center. Aquí, en este caso, ellos aportaron una, una ISO que ellos tienen y la cual el técnico está dando como válida. Recordemos que en el pliego de condiciones se solicitó que se podría presentar una certificación tal o un ISO tal o cualquier otra certificación que diera como resultado que maneja buenas prácticas. Ante esto el, eh, eh la, la USU, está avalando.
- Por otra parte, el CONSORCIO NETCOM también cumple de la perspectiva legal, con razonabilidad del precio, y también se le previno, y sobre esa prevención, hace que tenga que esté cumpliendo de la verificación técnica.
- Y, por último, también cumple un CONSORCIO KONTAC-PRIDES. Que, una vez realizada la revisión, pues también eh determinan que cumple desde la perspectiva técnica. ¿Qué es lo que pasa? que, a nivel de puntaje, verdad, recordemos que aquí no es 100% precio si no hay precio, experiencia y certificaciones. Quien está obteniendo el 100 de nota es ITS, el CONSORCIO ITS BCC, por segundo lugar, como 85 de puntaje NETCOM y con 76 de puntaje KONTAC-PRIDES.
- Ante esto, la recomendación que hace el Proceso de Adquisiciones es que este trámite se tiene que adjudicar por un monto inestimado a la oferta consorcio ITS BCC, PRIDES.
- Esto cuenta con bueno se encuentran las obligaciones sobre patronales al día y se cuenta con contenido, con el compromiso presupuestario en el oficio dado por la USU, el 324.
- Ese es el resumen de esta compra, gracias.

Paula Valenciano Campos

- A ver, procedemos eh a hacer las consultas. Lo que yo sí creo por lo menos creería que deberían de entrar los técnicos, porque si hay varias consultas específicamente de mi lado tiene que ver con el tema de las certificaciones. Dime Rosario.

Rosario Vindas Fournier

- Gracias. La mía es muy sencilla y es un poco en la línea que nos expresaba al inicio doña Paula y es el tema de los plazos, porque incluso bueno, algunas personas que están presentes aquí sabrán que el próximo lunes no hay Junta Directiva, verdad; entonces me gustaría saber cómo estamos con los plazos en este en este, en esta adjudicación, gracias.

Johan Felipe Medina Badilla

- Bueno, tal vez ahí el contrato vence, vamos a ver, el contrato vence hasta el 14/06/2026; entonces no hay, digamos, un desfase del plazo. Lo que sí conviene aquí indicar es que sí puede haber un vencimiento del plazo de Ley del artículo 140, verdad, ¿por qué? porque el artículo 140 dice que la Administración tiene que adjudicar, declarar el acto final de un trámite por el doble del plazo de apertura y si nosotros hacemos el cálculo, si no me equivoco, esto tiene que estar adjudicado, declarado final por la Junta Directiva el 18 de junio. ¿Qué es lo que pasa? que en dado caso la Junta Directiva podría dar una una prórroga por la cantidad puesta en el plazo de apertura, que serían 15 días más, pero creo que no da chance porque habría que llevarla hasta que haya Sesión y quien da esa Sesión es quien aprueba esa prórroga. es el órgano competente adjudicar, que es la Junta Directiva, entonces probablemente este trámite pueda que vaya vencido por artículo 140.

Paula Valenciano Campos

- Doña Ana Lucía.

Ana Lucía Delgado Orozco

- Gracias doña Paula, tal vez una adición a lo que comentaba don Johan si es el 18 y el 14 hay Junta Directiva perfectamente se podría pedir en tiempo, es decir, antes de que se venza, que es uno de los requisitos, el otro es la motivación, una eventual ampliación, si fuese el caso el 14 como para tener esa esa, esa holgura; porque tenemos que recordar que después de la recomendación de esta Comisión tiene que pasar una constancia de legalidad a este departamento para que pueda subir este por parte de los compañeros ya Junta Directiva, entonces ahí tendríamos ese espacio para poder generar esa prórroga que mencionaba Johan del 140. Indistintamente de ello, no se agota la competencia la Junta Directiva, verdad que eso es un elemento importante, en especial si existen, digamos dudas razonables que requieran mayor ampliación. Eso eso como un comentario al pie.
- En el caso mío, yo sí tengo una consulta a la parte técnica, verdad, sobre la aplicación precisamente del modelo de evaluación y la información en aras de la transparencia dentro del informe técnico, entonces, yo sí esperaría la parte técnica, muchas gracias.

Paula Valenciano Campos

- Sí, yo también. Listo Ana, gracias.
- Eh, don Jose.

Jose Alejandro Hernández Vargas

- Muchas gracias, muchas gracias, buenos días. Tal vez nada más, porque también yo sé que hay cuestiones de la parte técnica que van a resultar de relevancia. Johan y nada más es para que me puedas ayudar un un brevemente en en la en la aclaración de un de un punto. Bueno, yo oí que usted hizo una corrección, entendería que la hizo porque se dio cuenta que decía de recursos, Unidades de Recursos Materiales.

Johan Felipe Medina Badilla

- Sí, correcto, sí, correcto.

Jose Alejandro Hernández Vargas

- OK, gracias y la otra es porque en los casos de las empresas que cumplen en el en el cuadro que ustedes señalan en cuanto al tema de la razonabilidad del precio, entendería entonces que es la misma justificación del análisis de la razonabilidad de precios, perdón. Es el mismo, el mismo, la misma justificación porque me llama la atención, por ejemplo, que cuando se hace el análisis del CONSORCIO ITS BBC en el análisis de razonabilidad del precio se deja constancia de una situación específica del CONSORCIO KONTAC-PRIDES, y lo mismo en en las sucesivas, este entonces entendería Que es el mismo fundamento de análisis de razonabilidad de precios para todas.

Johan Felipe Medina Badilla

- Ajá. Sí, es lo mismo. Sí, sí, correcto, correcto, o sea, las 3 cumplen con razonabilidad del precio. El tema es la evaluación. ¿Por qué? Porque ITS, si no me equivoco, es la que es más barato.

Jose Alejandro Hernández Vargas

- Sí es la que le dan el precio del creo creo que del 100.

Johan Felipe Medina Badilla

- Ajá, correcto, aja correcto, por eso es que gana, pero en realidad todas cumplen ahí. El tema predominante es el precio.

Jose Alejandro Hernández Vargas

- Ok,ok,ok de acuerdo, no, perfecto. Gracias.

Paula Valenciano Campos

- ¿Doña Rosario, usted tiene levantada la mano otra vez, ¿sí?

Rosario Vindas Fournier

- Sí, perdón, muy rápido, nada más. El próximo lunes no hay Junta, pero el 10 sí; entonces que sería ideal incluirla para el 10, verdad, creería yo.

Paula Valenciano Campos

- Gracias.

Johan Felipe Medina Badilla

- Ujum.

Paula Valenciano Campos

- Eh, Ramón.

Ramon Chavarría Mendoza

- Gracias, buenos días otra vez. Tengo una consulta, pero no sé si le correspondería más a la parte técnica; entonces la hago ahorita para que Johan me diga, si él puede responderla o no. Es sobre la aplicación de la mejora de precios. En la fundamentación, digamos sería, se concluye que no es necesario hacer aplicación de mejora de precios porque de las ofertas de las 3 que son admisibles, todas están dentro de los precios razonables ¿es así?

Johan Felipe Medina Badilla

- Sí, correcto. Bueno, la mejora de precios es algo opcional. La Ley lo permite y tiene que quedar en el en el pliego de condiciones. Si en el pliego de condiciones no se ha establecido que se diera permitida la mejora de precios, no se puede aplicar. Habría que ver, verdad, pero si el técnico considera necesario aplicar la mejora de precios, no es algo que tiene que ser obligatorio.

Ramon Chavarría Mendoza

- Ok, ah entonces sí se lo sí se lo puedo preguntar a los técnicos; entonces.

Johan Felipe Medina Badilla

- Sí.

Paula Valenciano Campos

- Yo tengo una consulta en la línea de Ramón de preguntarlo aquí internamente antes de que entren los técnicos. ¿El tema de las certificaciones se pide en el cartel una certificación especial, esa la 18295-2017?

Johan Felipe Medina Badilla

- No, no, sí ellos lo que dicen es que se puede presentar y es más por aquí lo tenía, no me acuerdo, ellos piden 3,3, 3 tipos, digamos de de opción. Ya le digo ISO ya aquí lo encontré. Eh aquí están, ellos piden dentro de la certificación en el punto C de evaluación que el oferente deberá demostrar mediante la documentación respectiva, que cuenta con una de las siguientes certificaciones, en cuyo caso se hará acreedor de 20% máximo que se asigna para este rubro. Una es la ISO 18995-122017; otra podría ser la COPC para Centros de llamada u otra podría ser otra certificación de industria que acredite buenas prácticas en materia de gestión y atención al cliente, para lo cual el oferente deberá aportar la información de esto.

Paula Valenciano Campos

- Ahí está mi punto, la ISO 9001, y aquí voy a hacer la ISO 9001 que presenta ITS es una, ustedes saben, es un ISO reconocido en el mundo por Gestión de Calidad que no específicamente tiene que ver con el tema de servicio al cliente. Es que de verdad yo me puse a revisar la ISO 18295 y la otra y sí tienen que ver con Centros de contacto específicamente, o sea, con la gestión de buenas prácticas de Centros de Contacto y tienen una especificación. Después a lo que entiendo ITS presentó una certificación de una de las empresas del CONSORCIO que no sé si eso es válido, no es de todas las empresas del CONSORCIO, porque el el CONSORCIO lo lo unen, lo conforman 3 empresas.

Johan Felipe Medina Badilla

- Sí, lo que pasa es que cuando cuando se participa en CONSORCIO, precisamente eso hace que cada uno pueda aportar la de los requisitos para poder cumplir y no hay problema, a no ser de que usted diga en el en el pliego de condiciones que todos deberán cumplir por sí mismo todos los requisitos y eso no está establecido así.

Paula Valenciano Campos

- Okey, bueno, si quieren entran que metamos a los, ¿pido aprobación, cierto, don Alejandro? ¿Cómo es para que puedan entrar los técnicos eh sino nadie tiene alguna objeción para que puedan ingresar? ¿Entonces, si alguien tiene alguna objeción?

Paula Valenciano Campos

- Ok listo, Johan, si quieres nos ayudas con el ingreso. No sé quiénes van a ingresar, sinceramente.

Johan Felipe Medina Badilla

- Sí es, creo que es Clara, Alejandro y Jose.

Paula Valenciano Campos

- OK, si quieren van levantando la mano quienes tengan consultas para después irles dando la palabra conforme ellos van ya van ingresando.
- Hola doña Clara.

Clara Guido Chavarría

- Buen día.

Paula Valenciano Campos

- ¿Cómo está?

Clara Guido Chavarría

- ¿Bien y usted?

Paula Valenciano Campos

- Todo bien gracias a Dios.

Clara Guido Chavarría

- Vamos a llamar a José Arturo también.

Johan Felipe Medina Badilla

- Ya lo estamos llamando.

Clara Guido Chavarría

- A ya, ok, gracias.

José Arturo Aguero Pérez

- Buenos días.

Clara Guido Chavarria

- Hola.

Paula Valenciano Campos

- Hola, buenos días.
- Eh aquí es importante que las personas que ingresan deben de activar la cámara para que sepan por favor. Muchas gracias.
- Creo que estamos Yasira o Johan, no sé quién está haciendo el ingreso de las personas. Confirmen, porfa.

Alejandro Sandi Calderón

- Hola, hola. Buenos días.

Clara Guido Chavarría

- Buen día.
- Ahí está Jose Arturo y está Alejandro. Ok, gracias.

Paula Valenciano Campos

- Hola, buenos días. OK si me ayudan activando la cámara por favor, por procedimiento, muchas gracias.
- Buenos días, espero estén muy bien. Eh tenemos varias consultas específicas acerca del tema de la contratación de los servicios de implementación del Centro de Contactos para las iniciativas del Centro de Contacto de la ANE, el Centro de Asistencia del INA. Entonces entiendo que el procedimiento Johan es que empecemos a hacer las consultas o cómo sería directo empezamos con las consultas estás.

Johan Felipe Medina Badilla

- Sí, nada más de sí que hay consultas técnicas y pues entonces los los los miembros van a iniciar a, a consultar.

Paula Valenciano Campos

- Okey, perfecto. Eh, Ramón

Ramon Chavarría Mendoza

- Gracias. Hola buenos días, este doña Clara y compañeros. Yo tengo un par de consultas una es respecto a la aplicación de la mejora de precios. En la fundamentación, se entiende que todos los precios están dentro de los márgenes o de los precios de razonabilidad y entonces sería esto por lo que no se estaría pidiendo la aplicación de la mejora de precios esa sería una y la otra es respecto a la certificación que aporta la empresa que se está recomendando para adjudicar. Eh en el pliego se lee que bueno hay 3 opciones, la ISO 18295, la COPC para Centros de Llamadas o cualquier otra certificación de Industria que acredite buenas prácticas en materia de gestión de Centros de Atención al Cliente para el cual el oferente deberá aportar la información de esta. Eh la certificación que aporta ITS INFO COMMUNICATION S.A, es la ISO 9001 del 2015, pero dice que esta es Consultoría, Consultoría, Comercialización Gerencia de Proyectos Implementación entrega y soporte de soluciones y servicios integrados de InfoComunicación. ¿Esta certificación, digamos en el informe técnico, sí se lee como alguna fundamentación de que como que engloba, digamos el tema de de buenas prácticas en materia de Gestión de Centros de atención al cliente, pero a mí digamos en lo personal, no me parecería que estaría aplicando, como por ejemplo sí sería la ISO 18295, que esa sí es específica, digamos eh para temas, digamos de buenas prácticas en en Centros de Llamadas, igual que pasaría con la COPC,COPC perdón, entonces sería como para que nos ayuden un poco más con la fundamentación de por qué esta certificación que estaría aportando ITS, que es a quien se está recomendando adjudicar, si cumple con este requisito técnico de esta certificación.

Clara Guido Chavarría

- Sí, buenos días. Le voy a dar el pase a, a, a José, Arturo y Alejandro para que ellos se refieran a eso, pero en el pliego de condiciones el 23.3 tenemos 3 tipos de certificaciones que pueden ellos presentar verdad que consideramos desde la parte técnica pueden servir para servicio al cliente y también para las buenas prácticas que debe de tener un Centro de Contacto o un Call Center y entonces ese ITS, eh pues cumple con una de esas 3, creo que es el, el, el inciso c), verdad. Este los compañeros se van a, a referir sobre ese punto, José Arturo, adelante.

José Arturo Aguero Pérez

- Si, buenos días. Eh bueno, primero Ramon con con su primera pregunta, este la Administración, nosotros colocamos el tema de la mejora de precios inicialmente porque al ser un un contrato tan costoso Y,Y obviamente cuando realizamos el estudio de mercado después de cuando se presentan las ofertas, pueden participar muchas otras empresas que se pueden salir de los rangos del del precio que nosotros habíamos obviamente tomado en el en el estudio de mercado; entonces, previendo eso, se se puso el tema del, del, del, de la mejor de precios en caso y que fuera requerido. Cuando ya revisamos las ofertas, pues están dentro del margen. Entonces es entendible que no, no necesitamos la mejor de precios porque ya eh, no, no, no tenemos un precio excesivo que consideramos que se sale de lo que nosotros habíamos presupuestado por eso no.

Clara Guido Chavarría

- Esta dentro de los rangos, exactamente.

José Arturo Aguero Pérez

- Sí entonces por eso, entonces no, no, no vamos a proceder con esa, con ese, con esa opción.
- Con respecto a la certificación, como como bien lo decía doña Clara. Hay 3 opciones, obviamente, la primera es la 18295, que es específica para Centros de Contacto, la otra también la COP, la tercera es cualquier otra certificación que garantice que la la empresa tiene buenas prácticas en el servicio. La 9001 eso lo que hace es garantizar buenas prácticas en los servicios eh que tenga la empresa y les voy a poner un ejemplo, nosotros y **Permea (la palabra en negrita no se logra entender bien en la grabación)** digamos a todos, a todos los niveles de la organización. Nosotros aquí en el INA este tenemos 9001, tenemos un Centro de Llamadas y permeaba **(la palabra en negrita no se logra entender bien en la grabación)**, el Centro de Llamadas, verdad, como como parte del Centro no era que quedaba este por fuera. ¿Entonces, con esa certificación, qué nos garantiza la empresa? que sí tenga buenas prácticas en todos, en todos sus procesos, que tenga calidad en sus procesos, entonces por eso es que nosotros eh consideramos que es válida la la certificación y por eso queda abierta la opción C a que sea este una certificación que, a criterio de la Administración, este pueda garantizar ese tipo de servicios para para para darle un poquito más de de contexto. Si hubiera si hubiese habido un empate en en en las calificaciones uno de los criterios de desempate sería darle más porcentaje o más. esta ponderación a la empresa que tuviera una 18295, verdad, porque obviamente está especifica en lo que son Centros de Contacto; pero no es el caso, verdad; entonces, contestando su pregunta, es por eso que la Administración consideró que sí que sí aplica.

Clara Guido Chavarria

- Sí, bueno, yo también quería referirme a esa, a esa norma. Este a esa certificación que ellos presentaron. Nosotros comenzamos también a investigar por nuestra parte, es una norma internacional, es una ISO, verdad que es importante, cumple con los requisitos del cliente, la satisfacción del cliente, los procesos internos y que además de eso es aplicable también a cualquier organización, verdad. Este y por supuesto, pues al Centro de Llamadas. No se limita solo a empresas industriales manufactureras, verdad, sino a cualquier tipo de organización que brinda servicio al cliente, y que, además este, pues contempla mejoras continuas; entonces por eso es que no la podemos excluir. Es una norma ISO internacional y está incluida dentro del punto C. Eso es lo que este, pues les tenemos que decir al respecto.

Alejandro Sandi Calderón

- Y, y nada más ahí para acotar todo lo que mencionó doña Clara y y José Arturo, hay que tomar en cuenta que esta empresa hoy es la que está, digamos liderando el el cartel, verdad. Hoy es la que está con nuestro Centro de Servicios actualmente y esas mismas 3 preguntas que ustedes vieron, las hicimos inicialmente cuando en el cartel que está adjudicado hoy en día; entonces no estamos tampoco incluyendo nada nuevo que no esté, digamos, en el cartel actual. Eh han cumplido con todas las normas en su momento con el cartel que tenemos actualmente, y por eso es que también pues el histórico de las cosas que hemos trabajado con ellos, pues también, eso nos hace eh validar que pues cumple con todas las normas que se están realizando; entonces no estamos tampoco digamos, inventando nada nuevo que no esté ahí en el cartel actualmente adjudicado, que están operando hoy en día la la empresa también, verdad.

Ramón Chavarría Mendoza

- Entendido. Muchísimas gracias a los 3G.

Clara Guido Chavarría

- Con todo gusto.

Paula Valenciano Campos

- No sé si alguien tiene alguna otra consulta. Doña Ana Lucía.

Ana Lucía Delgado Orozco

- Muchas gracias doña Paula y muy buenos días a doña Clara, Alejandro y a José Arturo. Vieras que es que yo quería ver si nos podían explicar la aplicación del Sistema de Evaluación. Yo realice el estudio técnico que ustedes adjuntaron al SICOP para hacer la valoración de las empresas. Efectivamente, hacen la asignación de los porcentajes según la triada que ustedes establecieron de precio, experiencia y certificación en cada una de las ofertas y luego concluyen con un un cuadro general, verdad con montos generales eh y un pequeño acápite de de razonabilidad; pero no se ve, digamos, esa aplicación de los porcentajes 40, 30, 30, digamos en una tabla sería importante que tal vez para que conste dentro de la grabación de la Comisión, el día de hoy que la puedan, que la puedan explicar o si la tienen para que nos las puedan presentar y que quede y que quede visible, verdad. ¿Tengo entendido que la empresa que ustedes están recomendando adjudicar es la que se mantiene hoy en atención de ese Centro?

Clara Guido Chavarría

- Sí, sí, es la la, la proveedora actual; pero bueno, igual cuando nosotros hicimos mientras José, pues este busca ahí el el cuadro. Eh cuando hicimos nosotros la, la, la revisión de las ofertas se hizo, ni nos fijamos en eso, o sea, la que cumple, cumple, la que no cumple es la que es la que eh vamos a excluir y ITS no hubiera cumplido, inclusive si no presenta el mejor precio, pues se excluye, o sea, o, o no se califica como se calificó y el asunto es que sí, sí cumplió con todo el puntaje que que tiene y bueno casualmente es la que está actualmente brindando los servicios. Adelante José.

Ana Lucía Delgado Orozco

- Sí, tal vez incluso puedo aprovechar y lo incorporan en la en la respuesta que me van a dar una consulta adicional y es precisamente con la parte de razonabilidad. La razonabilidad está dada por el precio unitario de cada uno de los puestos, de los ítems que conforman esta gran partida. Eso quiere decir que nosotros establecimos desde el pliego de condiciones un precio de referencia, un mínimo y un máximo y sobre eso, obviamente la razonabilidad está dada por cada uno de estos ítems. Eh efectivamente, como aparece en el orden del día nuestro y aparece en el pliego de condiciones hay ciertos puestos con un asterisco que no se contabilizan por personas sino por plaza. ¿Qué quiere decir? que los montos que eventualmente este presenta son montos que conforman 3 personas, verdad es así, me imagino porque la atención debe ser extendida en una serie de jornadas, entonces aparecen digamos los salarios correspondientes a 3 personas o cuantía de 3 personas. Cuando verificamos la oferta de la que está hoy propuesta por ustedes, por la recomendación de ustedes, ellos en el cuadro no le ponen plaza, sino que le ponen personas. Yo asumo que probablemente lo tienen este claro porque el pliego es lo suficientemente transparente, en ese en ese entendido de que no están cotizando por persona, sino que están cotizando por plaza, verdad, de manera muy, muy concreta. Sin embargo, viene en la propuesta de acuerdo viene en el pliego, no lo vimos, no lo vi tan claro en la parte de razonabilidad, porque toman la total verdad, no, no lo toman por cada uno de los ítems, como en el pliego, sino que lo hacen en total. El el acuerdo sí está claro, el pliego, sí está claro y, y asumiría que la empresa lo tiene así de claro. No sé si ellos refirieron alguna consulta respecto a este tema, pero lógicamente cuando uno ese puesto lo eh divido entre 3, sí da dentro de los parámetros de razonabilidad que ustedes mismos establecieron y que están incorporados en el pliego, pero sí quería señalarlo porque me parece que el estudio técnico es fundamental en esto y eh necesariamente hay que acudir a otros elementos para terminar de llenar eh esa parte de razonabilidad de poder tenerla completa. Gracias.

José Arturo Aguero Pérez

- Sí, eh nada más me confirma que están viendo la presentación.

Alejandro Sandi Calderón

- Sí se ve.

Ana Lucía Delgado Orozco

- Sí.

José Arturo Aguero Pérez

- Sí, bueno, sí, como bien lo decía este, doña Lucía el criterio de evaluación, nosotros lo determinamos con un 50% precio y experiencia adicional al al la que se tenía para el criterio de admisibilidad en un 130 y certificaciones en un 20%; entonces, una vez que tenemos este eso los oferentes, bueno, aquí están los oferentes que llegaron, eh no sé si estos cuadros son los que los que a los que se refiere doña Ana Lucía, obviamente los de las ofertas que que consideramos admisibles tomamos el precio con menor con el precio menor para como base para calcular los porcentajes de esa, de ese rubro del 50%. Aquí pueden ver cómo es la oferta de ITS. Fue la que tenía un menor precio y esa es la base que se toma para otorgar los siguientes puntajes. Obviamente, ITS va a tener el 50% de ese rubro

porque es la menor. La siguiente NETCOM que que optó un 45% y KONTACT-PRIDES un 36%, verdad. Este después hicimos otra tablita, que también está en el estudio técnico, para el que el criterio de experiencia, tenemos el criterio de experiencia con un 15% para la cantidad de agentes adicionales y la un 15% para la cantidad de años de experiencia adicional que podía tener la empresa. Okey, entonces así fue como fuimos determinando. Aquí, aquí en este cuadrito podemos ver la cantidad de agentes que cada una de las empresas certificó al momento de apertura de ofertas para para poder este sacar cuántos agentes adicionales tenían en el momento de la apertura; entonces decía que de 100 a 200 agentes tenía un 5%, verdad. En este caso, por ejemplo, KONTACT-PRIDES y NETCOM, que están acá, tienen entre 100 y 200 agentes adicionales; entonces eso les otorga un 5% de de calificación. ITS certifica que tiene 279 agentes adicionales; entonces, obviamente de 200 a más era un 15% de lo que tenía en nota. Eh los años de experiencia, si tenían hasta 3 años adicionales, les daba este un 5%, pero en este caso las 3 empresas certifican que tienen más de 3 años adicionales a la experiencia; entonces les otorga un 15%. Ese 15% más este, el porcentaje que obtienen aquí les daba el el, lo que correspondía al 30% de experiencia. El siguiente punto era simplemente tenía certificaciones este las que ya vimos en el punto a,b,y c; entonces si las tenía les otorgaba un 20% de, de, de ponderación. Al final todo eso, ese es el todo eso que ya vimos en cada uno de los rubros, eso es lo que representan cada empresa que fue lo que obtuvo. ¿Cuál es el puntaje por rubro que se puede obtener? ¿la empresa cómo lo obtuvo cada una de ellas, según la la la la calificación que que se dio. Por ejemplo: ITS, que ya vimos que cumplió con todo, es un 100%, KONTAC-PRIDES el tema del precio que le dio un 36% en tema de experiencia, como solo tenía 123 de 124 adicionales; le daba un 5% más el 15 de los años 120, igual que NETCOM y el tema de certificaciones, los 3 obtuvieron la el 20%. No sé si hasta ahí sí logré contestar la pregunta que tenía Ana Lucía para, para seguir con la siguiente.

Ana Lucía Delgado Orozco

- Sí, más bien, muchísimas gracias. Me parece que es importante incorporar esta presentación al Acta e incluso subirla como parte de la recomendación de este órgano hacia la Junta Directiva, verdad, de parte de ustedes, porque me parece que desglosa muchísimo mejor esa acápite que ustedes incorporaron en el estudio y lo único, perdón, perdón, perdón ahí José, ¿ustedes toman el precio total ofertado?

José Arturo Aguero Pérez

- Sí, sí.

Ana Lucía Delgado Orozco

- Pero cuando revisaron, digamos, el precio unitario por item. Eh yo sé, porque yo verifiqué, digamos, la la empresa que eventualmente está siendo recomendada. Yo le vi que estaba dentro de esos parámetros, ¿las otras también?

José Arturo Aguero Pérez

- Ajá sí, ya ya le explico más o menos eso del del precio del **personal (la palabra en negrita no se logra entender en la grabación).** Nada más para aclarar que estos datos que tenemos están en el estudio técnico que entregamos, verdad eso, eso está ahí. No, no, no es no, no es que haga falta, sí todos los cuadritos que acabo de presentar están entonces, igual sería, digamos repetir la presentación es lo mismo.

Ana Lucía Delgado Orozco

- Gracias.

Alejandro Sandi Calderón

- Correcto.

Ana Lucía Delgado Orozco

- Ese sí, ese sí, ajá.

Alejandro Sandi Calderón

- Todos.

Johan Felipe Medina Badilla

- Ahí están todos.

Ana Lucía Delgado Orozco

- Ok.

Alejandro Sandi Calderón

- Correcto.

José Arturo Aguero Pérez

- Pero si la quieren con mucho gusto.
- Vamos a ver, sí, doña Ana Lucía, digamos, vamos a ver el tema de de por qué nosotros, a la hora de, de poder ver la razonabilidad del precio del precio total, nosotros le, le presentamos un escenario de cómo sería el costo de, de, de, la implementación a, a, como lo tenemos hoy en día para poder equiparar este y que fuera, que fuera igual para todas las empresas. ¿Por qué? Porque, por ejemplo, si una empresa a mí me cotizaba el gerente en 4.000.000 millones y otra empresa me lo cotizaba en

3 y yo tenía solo valores unitarios, pero no lo llevaba a la realidad, podría ser que la una empresa me gane porque me presenta, por ejemplo, un precio menor, Pero a la hora que yo multiplico eso por la cantidad de agentes, entonces resultaba mayor a, a las otras empresas, porque por ejemplo, el el precio de de los agentes, que son los que más tenemos, era, era, era superior al que presentaba la otra empresa. No sé si logré explicarme en ese sentido, entonces, por eso nosotros pusimos eh, eh un escenario en lo que podía presentarse para llegar a los a las ofertas finales; pero si este evaluamos las ofertas también en la razonabilidad por precio individual, verdad, eso, eso para poder este determinar que todas las empresas se cumplieran o estuvieran dentro de ese rango que nosotros habíamos estimado. Eh podía presentarse, por ejemplo, que como cada, como tiene varios puestos que alguno de los puestos sobrepasaran, la la razonabilidad que nosotros habíamos determinado, por ejemplo, que una empresa nos nos justificó que por el tipo de perfil que ellos querían ocupar en en la, en la en un Gerente de Contactos, entonces para ellos les resultaba más caro, porque obviamente, las, el, el, la política de de la empresa de tener un salario más alto para ellos; entonces, pero a la hora que los llevamos a la a la al cuadro general, pues obviamente se mantenía dentro del monto total que nosotros habíamos estimado. Entonces hicimos como el análisis de punto por punto, lo pedimos, prevenimos a los precios que estaban digamos por encima por debajo para poder entender por qué, por qué, por qué se salían de ese rango y las justificaciones, básicamente nos, nos, nos parecieron eh válidas y ahí fue donde tomamos el precio final, el monto total.

Ana Lucía Delgado Orozco

- Ok, entonces sí hay audiencia, digamos en algunos casos de estas 3 que pasaron, ajá.

José Arturo Aguero Pérez

- Sí y nosotros preguntamos en algunos precios, por ejemplo, básicamente creo que eran los líderes y, y gerentes de contacto que se pasaba un poquito, pero las justificaciones fue por el perfil que ellos esperaban contratar.

Ana Lucía Delgado Orozco

- ¿Y está claro que la oferta que ustedes recomiendan en esos precios que no se cotizan por persona sino por plaza se entienden por plaza a pesar de ellos indican en el título persona?

José Arturo Aguero Pérez

- Sí, eso, eso quedó súper claro y lo, lo, lo, lo dejamos claro también en las prevenciones, donde, por ejemplo, que tenía que quedar claro que era que era por, por, por, por clase y que esas plazas eran de 3 personas y que los otros eran individuales. De hecho, prevenimos a una empresa porque cotizó por persona y claramente el pliego era por plaza, decía, debería presentarse por plaza; entonces, de ahí, obviamente, ya ahí nos, nos variaba la la oferta; entonces tuvimos que no pudimos admitir porque obviamente los precios eran muy muy por debajo.

Ana Lucía Delgado Orozco

- ¿Ustedes tienen una estimación de crecimiento por año? Yo estaba viendo un cuadro que ustedes metieron en alguna en alguno de los oficios, verdad, lo tienen con un umbral de hasta 4 años, tienen esa, digamos, esa estimación presente de cómo, aunque es una contratación según demanda, por supuesto

José Arturo Aguero Pérez

- Ajá.

Alejandro Sandi Calderón

- Correcto.

José Arturo Aguero Pérez

- Sí, sí, sí, sí, sí, esa esa estimación.

Ana Lucía Delgado Orozco

- Digamos, para justificar, para justificar precisamente esta experiencia que ustedes están calificando más de 200, más de 100 etcétera.

José Arturo Aguero Pérez

- Justamente por esa proyección fue que determinamos la importancia de la cantidad de agentes que tenía que tener la empresa, que tenía que tener experiencia en el manejo de de grandes cantidades de agentes, pero sí sí la hicimos precisamente pensando en eso. Obviamente, di es una proyección, verdad, pero depende de la, de la demanda de los servicios, tanto de INA como ANE, pues obviamente puede, puede mantenerse, ser menor o, o, o, llegar a esa proyección.

Ana Lucía Delgado Orozco

- más bien, muchísimas gracias. Yo les agradezco porque también vimos un oficio que hicieron ustedes a raíz del recurso de objeción que se había presentado, verdad que no tenía la fundamentación y que fue rechazado, pero hicieron un oficio que quedó también subido en el SICOP este que aclara eso; entonces más bien, muchísimas gracias.

Alejandro Sandi Calderón

- Correcto.

José Arturo Aguero Pérez

- Ajá.

Alejandro Sandi Calderón

- A usted Ana Lucía.

José Arturo Aguero Pérez

- Con gusto.

Paula Valenciano Campos

- Tenemos más consultas. Sealtiel.

Alejandro Sandi Calderón

- Don Sealtiel.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Gracias. Buenos días. José, vos puedes regresarte un momentito a la tabla de los agentes con la experiencia adicional, nada más para confirmar algo.

Alejandro Sandi Calderón

- Buenos días.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Ok, gracias. Eh en esta en esta página yo lo que entiendo que hay es la fila que está como en grisito es el total de agentes que ellos presentaron desglosado como se indica arriba y era el requisito de participación tener 100 ¿correcto debería de haber al menos 2,2 experiencias. ¿No era obligatorio que cada una de esas experiencias tuviera más de 100, sino más bien que sumadas fueran 100, así es?

Alejandro Sandi Calderón

- No, el acumulado, correcto.

José Arturo Aguero Pérez

- Sí, el requisito de admisibilidad era que tuviera por lo menos 2 servicios, eh, que estuviera operando por lo menos 2 servicios y que en total sumaran por lo menos 100, ese era el requisito, si sumaban 80, pues no, no, no, no nos funcionaba.

Alejandro Sandi Calderón

- Activos.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- ¿Ok y se confirmó que todos esos servicios se estaban dando en forma simultánea, como solicita el pliego?

José Arturo Aguero Pérez

- Correcto las cartas de, de experiencia que presentaron eran, por ejemplo, decían que se presenta del servicio, se presta desde el 2023 y se mantiene en la actualidad, por ejemplo, entonces así lo confirmamos. De hecho, por ejemplo, hay empresas que presentaron muchas otras más certificaciones de experiencia, pero ya eran contratos o, o servicios que habían terminado. ¿Para qué nos servía eso? Pues para confirmar la experiencia en años de más de 3 años, verdad que, que, que de hace mucho tiempo lo estaban, lo estaban brindando, no les no les no les sumaba puntos para este rubro, pero sí por lo menos la experiencia en años.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Para, para la experiencia.

Alejandro Sandi Calderón

- Don Seal, perdón, no, y nada me lo puse ahí en el chat. Es importante aclarar que todas esas experiencias tenían que venir autenticadas por un abogado, eso también lo pusimos claramente en el pliego, que es la única forma en que nosotros garantizamos que un un abogado que tiene fe pública podía decirnos que realmente lo que nos están diciendo es verdad.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Ok. Eso era confirmado entonces que las experiencias son actuales y que no era necesario tener más de 100 individual, sino 100 sumado. Listo, ok.

José Arturo Aguero Pérez

- Sí, correcto. De hecho, don Sealtiel, tuvimos que que desestimar, bueno, no sé si la palabra es esa, no admitir una, una carta, porque, por ejemplo, nos decía el, el, el servicio se brinda desde el 2019, pero no nos decía hasta cuándo; entonces yo no puedo ir y se le previno a la empresa, pero no dijo hasta cuándo se, se, se le estaba brindando el servicio y si fue hasta 2023, 2024, hasta el momento; entonces de esa de esa no la pudimos considerar.

Alejandro Sandi Calderón

- Correcto.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Ok, listo, muchas gracias.

Paula Valenciano Campos

- Eh, don Norbert.

Norbert García Cespedes

- Lo mío es una pregunta, eh a José. José, pudiste verificar nada más dentro de la certificación porque no recuerdo la fecha, si la vi, que esté vigente ¿cuándo vence?

José Arturo Aguero Pérez

- Sí, las, las 3 certificaciones que nos, nos presentaron están vigentes. La ISO está vigente hasta octubre de este año.

Norbert García Cespedes

- Ok, ok, ok, perfecto. Eh vamos a ves, tal vez Ana y ahí la pregunta sería para Legal. A esto hay que tener cuidado, ¿nada más después de que es un requisito que esté a la hora del contrato, verdad?

José Arturo Aguero Pérez

- Sí.

Alejandro Sandi Calderón

- Ah, por supuesto.

José Arturo Aguero Pérez

- Sí, sí, de hecho, de hecho, nosotros tenemos que validarlo cuando en la, en la implementación también que esté vigente, ajá, sí, correcto, sí.

Norbert García Cespedes

- Ok, perfecto, perfecto, José, excelente respuesta, gracias.

Paula Valenciano Campos

- Don José Alejandro.

Alejandro Sandi Calderón

- Creo que estaba Ramón antes.

José Alejandro Hernández Vargas

- Si es correcto, estaba Ramon.

Ramon Chavarría Mendoza

- Eh ok, voy a hablar, entonces es sobre él, el, el cuadro este que Ana había preguntado, porque escuché que José dijo a partir de este cuadro que permite determinar la cantidad de agentes para el tema de la evaluación de puntos que se dan. ¿Ese cuadro viene desde que se estaba construyendo el pliego de condiciones o fue que se aportó cuando la Contraloría hizo como la consideración de oficio al respecto?

José Arturo Aguero Pérez

- Perdón, ¿cuál cuadro? ¿De la proyección?

Ramon Chavarría Mendoza

- Eh, sí, digamos por…

Johan Felipe Medina Badilla

- El de la cantidad de personal José, de 100 a tanto de 200 a tanto.

José Arturo Aguero Pérez

- Ajá.

Ramon Chavarría Mendoza

- Ajá, ajá, ajá.

José Arturo Aguero Pérez

- Sí, no, eso lo lo incluimos en la respuesta que, que nos hicieron este de la Contra, ajá.

Ramon Chavarría Mendoza

- ¿Ok, entonces, ese ese, digamos análisis técnico sobre la, digamos, el crecimiento de la cantidad de agentes y demás no viene del pliego, sino una vez que la Contraloría lo de oficio, lo lo menciona?

Alejandro Sandi Calderón

- Correcto.

José Arturo Aguero Pérez

- Sí, correcto, vamos a ver, sí, sí lo hemos contemplado, eh, eh la, la información para ese tipo de crecimiento y cuál era la necesidad o la importancia de que una empresa tuviera experiencia en cantidad de personas en manejo de personas; pero el cuadro como tal, el que me estás diciendo, sí, lo incluimos hasta ese momento.

Ramon Chavarría Mendoza

- Y en y antes, porque te entendí que dijiste que una vez que tuvieron ese cuadro fue que pudieron ver como la importancia para darle un puntaje a cada cantidad de, pero entonces, antes de que la**…(puntos suspensivos porque en la grabación queda cortado y habla el señor Jose Arturo Agüero Pérez)**

José Arturo Aguero Pérez

- No, no, no, o sea, la la importancia ya la conocíamos porque obviamente conocemos que, que podemos podíamos crecer lo que hicimos ahí fue poner en el cuadrito cuál era la estimación de crecimiento que podemos tener.

Ramon Chavarría Mendoza

- Ok, gracias.

José Arturo Aguero Pérez

- Pero sí digamos, sí, sabíamos la importancia de que, de que, de que una empresa pueda manejar grandes cantidades, porque sabemos el el, el, el, el crecimiento que puede presentar especialmente cuando, por ejemplo, en el tema del del centro de contacto de la ANE depende de, de, de, de políticas públicas, entonces eso nos puede y tenemos que tener, tenemos que tener una empresa que esté preparada a crecer bastante.

Alejandro Sandi Calderón

- Y nada más ahí para acotar perdón. Ramon, que una vez que que la nos hace la observación la Contraloría se incorpora de nuevo en el pliego y hasta ahí es cuando empiezan a cotizar ya las empresas formalmente su precio, verdad; no es que cotizaron precio antes de que incluyéramos este cuadro, verdad; entonces para que sepas que también se les dio chance a que lo pudieran ver y pues hacer sus ajustes y sus proyecciones, verdad.

Ramon Chavarría Mendoza

- ¿Ok, entonces, para que quede claro, digamos el análisis si existía antes de que la Contraloría lo solicitara, era que no constaba en el expediente? ¿o entonces, sin, sin antes del análisis, cómo se llegó a la conclusión de los puntajes y la cantidad de, de agentes?

Johan Felipe Medina Badilla

- Precisamente por un recurso de objeción; entonces, el recurso de objeción… **(puntos suspensivos porque en la grabación queda cortado y habla el señor Ramon Chavarría)**

Ramon Chavarría Mendoza

- ¿Por eso, pero ese dato venía antes del Recurso? ¿O sea, antes del Recurso ya se estaba pidiendo, digamos, ya estaba el Sistema de Evaluación? La Contraloría dice agreguen al expediente algún análisis técnico o estudio que demuestre un crecimiento en la cantidad de agentes que sea acorde con los rubros de evaluación. ¿Entonces ese análisis ya existía, pero no estaba en el expediente o fue que se hizo una vez que la Contraloría lo, lo, lo solicita, y si es así, entonces cuál fue el análisis técnico para hacer este este, este modo de evaluación?

José Arturo Aguero Pérez

- Vamos a ver, digamos el análisis, ya lo habíamos hecho, ya conocíamos que de que que necesitamos una empresa o que tuviera esa capacidad. Lo que nosotros lo que hicimos fue demostrar con este cuadro que con esa proyección que es, es totalmente apegada a la realidad este demostraba la necesidad de que una empresa tuviera esa cantidad de, de personas o que estuviera en capacidad de, de manejar esa cantidad de personas. Pero, pero por eso... **puntos suspensivos porque en la grabación queda cortado y habla la señora Clara Guido Chavarría)**

Clara Guido Chavarría

- José era, era más que justificar ahí por qué es que nosotros estábamos pidiendo esa cantidad de esa cantidad de gentes como experiencia, verdad. ¿Por qué? Bueno, porque porque a nivel de proyección podíamos crecer. Hicimos ese, ese cuadro que la, la Contraloría dice, verdad, inclúyalo. Ok, vamos a incluirlo para sustentar todavía más esa necesidad que nosotros vimos de la experiencia de, de estos Centros, de estas empresas.

Ramon Chavarría Mendoza

- Entiendo, gracias.

Paula Valenciano Campos

- No sé si alguien más tiene alguna consulta, sino para don José Alejandro.

José Alejandro Hernández Vargas

- Muchas gracias, muchas gracias. Este no, no primero quiero nada más resaltar, pues la la, la seguridad con la que don José Arturo, don Alejandro y Clara, pues creo que han abordado las inquietudes, todas muy válidas y como ocasión, precisamente Clara de la primera experiencia, porque este apenas va a ser el segundo contrato de este objeto contractual; pero con la experiencia de esta primera donde supimos que efectivamente hubieron situaciones que mejorar durante la el transcurso de esa primera, por ejemplo, el tema de la inclusión de las multas y otras actividades que fueron, pues poco, poco a poco eh teniendo que que ir siendo incorporadas, verdad; unas porque la auditoría las, las determinó como válidas, como efectivamente terminaron siendo. Mi pregunta muy en concreta, para efectos de esta segunda contratación, es a partir de esa experiencia de la primera ejecución ustedes perfeccionaron el pliego de condiciones, no solo para incluir aspectos que eran trascendentales que quedaran incluidos sino todas aquellas oportunidades de mejora que a razón de estos primeros 4 años casi bueno 3 cumplidos hasta este momento, que el pliego de condiciones que ustedes hoy están sacando tienen la seguridad o tenemos la seguridad como comisión y la administración como tal, que reúne las verdaderas necesidades que la institución no solamente requiere, sino también las oportunidades de mejora que a razón de estos primeros años de ejecución del contrato que tenemos nos fue, nos fue diciendo que teníamos que mejorar. Es una pregunta, tal vez para efectos de la claridad de esta Comisión, verdad que quede claro que ustedes perfeccionaron el servicio, la razón de las especificaciones del contrato de la realidad del mercado, porque ya sabemos que no es lo mismo, verdad. Ya ahora tener un Call Center para llamadas telefónicas cuando tenemos, por ejemplo, eh

también que estar respondiendo las redes sociales, verdad; entonces nada más es como que ustedes puedan a nosotros decirnos o darnos esa respuesta en cuanto a si este pliego perfecciona de acuerdo la experiencia vivida de esta primera ejecución, todos de este servicio o estos servicios que se pretenden lograr.

Clara Guido Chavarría

- Si don José, muchas gracias por darle ahorita la palabra, también a, José y Alejandro. Este está contratación que se vence en Julio de 2026 y por eso que estamos haciendo este trámite, pues como institución nos da una gran experiencia en la primera vez. Nosotros como Unidad también en una experiencia de esta magnitud, por lo tanto, yo creo que es muy, muy importante, muy válida para poder perfeccionar ahora este este cartel de todas las experiencias que hemos vivido, verdad, eh advertencias, que hemos tenido, recomendaciones que hemos tenido y eso pues este lo que nos da es más vivencia, más, más escuela, más experiencia y todo se va hacia el cartel que nos permita en esta nueva contratación superar eso que que nos recomendaron, que nos advirtieron y nos facilite pues una mejora una mejor administración de este tipo de servicios y miren, cuanto más experiencia, más vamos perfeccionando de eso se trata. Hemos estado muy atentos a, a lo que salga a lo que vaya saliendo y, y fijándonos siempre en, en el pliego de condiciones, ir anotando para que en el próximo ir incluyéndolo, entonces ahora, José, otra vez le cuenta y lo que hemos perfeccionado verdad, a partir de esta de estos años que hemos estado ejecutando de este servicio y que a criterio a nosotros y creo que no solo nosotros piensa de que ha sido un éxito, realmente si el INA no tuviera este Centro de Contacto que lo sustenta un decreto, el decreto del Sistema de Empleo Nacional de Empleo y el CAINA al Centro que el INA este y gracias a Dios que lo tiene, puesto que antes se nos quedaban muchos clientes sin responder y ahora no, no solamente atendemos, sino que llamamos y colaboramos con las campañas, o sea, los resultados son impresionantes, que me gustaría algún día, pues presentárselos y yo creo que eso nos ha ayudado, pues a madurar y a madurar este, este pliego condiciones que salió hoy, verdad que sale hoy día entonces José, para que tal vez me ayudes a complementar. Gracias.

José Arturo Aguero Pérez

- Sí, Jose Alejandro, sí, lo que usted dice es muy cierto de que tratamos de aprender de lo de la de lo vivido en la construcción del pliego de condiciones tratamos de que cualquier persona que lo lea pueda entender lo que estamos pidiendo, porque hoy estamos mañana, no sabemos y lo que nos pasó, por ejemplo, con el pliego actual es que a veces no entendíamos que, que querían las personas que fueron fabricando este el pliego entonces desde ahí, fuimos como agregándole mejoras, le agregamos, por ejemplo claramente el tema de multas que fue fue un tema como usted lo lo tiene claro, no solo para el tema del servicio, sino también para el para incumplimientos en, en, en espacio físico o equipo, verdad de lo que estamos pidiendo. Eh hicimos mejoras, por ejemplo, en los espacios que estamos requiriendo para que algunos puestos tengan privacidad a la hora de atender, que hoy en el pliego no se exigía, entonces no podíamos exigirlo y que sí es muy muy importante, por ejemplo, para la atención de de algunos de algunos servicios como orientación. Implementamos también el el hecho de de la de la de la de la cantidad de de personas o la reposición de personas en el tiempo que sea más ágil, más rápido y que la institución esta pues no pierda ahí personas por estar incapacitadas o estar en vacaciones o por permiso, sino que que tengamos la mayor cantidad de los agentes disponibles para, para la atención que está en producción. Eh, pero si se la hicieron, esas son las mejores que ahorita me puedo acordar, pero se la hicieron bastantes. La idea es que digamos que que quien lo tenga en la en la Administración pueda llevarlo sin necesidad de de interpretar de qué está, de qué está hablando quien lo construyó.

José Alejandro Hernández Vargas

- Ok, sí, perfecto. Me queda muy claro, nada más, este de frente a terminar mi intervención Jose, Clara y Alejandro. ¿Eh sí fueron incorporadas todas esas oportunidades de mejora, esas advertencias que señala Clara, verdad porque he sabido que pues la Auditoría hizo muchas advertencias en en su en la ejecución; pero entonces, para la la claridad de la Comisión, esta recomendación que eventualmente se hace desde luego, pues sí reúne verdad, todo esa, esas esas circunstancias para, para satisfacción, verdad, eventualmente no solo de quienes van a ejercer el voto aquí a la hora de hacer la deliberación, sino también de emitir el acto oficial de adjudicación para que eh tengamos todos, verdad, certeza de qué se incorpora todas esas oportunidades de mejora?

José Arturo Aguero Pérez

- Sí, correcto sí se incorporaron y hasta algunas que nosotros mismos este fuimos detectando.

José Alejandro Hernández Vargas

- Perfecto, muchísimas gracias, José.

José Arturo Aguero Pérez

- Con mucho gusto.

Paula Valenciano Campos

- Fernando.

Fernando Sánchez Matarrita

- Bien, yo nada más para ya terminar y tener mucho más claro cuando leí el el informe técnico, el tema de la parte precio, si hay rectificar, rectificar algunos algunos aspectos en la parte de precios eh no se hicieron mejoras y aquí lo han indicado, porque todas las ofertas estaban dentro del rango, verdad de razonabilidad y por lo tanto, no eran necesario acudir a ese aspecto que fue incorporado dentro del pliego de condiciones. ¿En la parte de experiencia se logró y ahí para que para que me lo digan, y con el fin de que quede bien en actas se logró determinar de que todas las certificaciones aportadas se encuentran hoy al día de la revisión de de este pliego en esta Comisión se encuentran vigentes verdades con el fin de certificar y de que pueda y de que todas se ejecutan en forma continua en el rango de fechas establecidas en el pliego de condiciones, verdad es así?

Alejandro Sandi Calderón

- Correcto.

Fernando Sánchez Matarrita

- Sí, ajá, y en la parte de certificación, que era la duda que por lo menos yo tenía mayor, pero ahí lo ha lo lo tocó tanto eh doña Clara como en Alejandro, pero para que me quede claro. En el tema de la certificación de la empresa que están recomendando aunque no estaba en los 2 primeros ítem, ustedes consideran que por los aspectos incorporados en esa certificación, cumplen con requisitos establecidos en el pliego de condiciones en esto y tal vez con la intervención que hizo Alejandro una, una recomendación, dado que si ustedes creen que cumple y ya ha sido reiterado tanto en el contrato anterior, esa valoración de esa norma para el cumplimiento de este punto específico, incorporarlo taxitamente en el en el pliego de condiciones en la próxima contratación, verdad con el fin de que no quede nada más sujeto a una valoración dado que ya lo hemos pasado en en 2 procesos de contratación, pero ustedes sí establecen que esa norma cumple los aspectos específicos de calidad de la parte de servicio al cliente que ustedes incorporen, ¿verdad es así?

Alejandro Sandi Calderón

- Ajá correcto.

Clara Guido Chavarría

- Sí, señor.

Clara Guido Chavarria

- Sí.

José Arturo Aguero Pérez

- Y su recomendación es muy válida. De hecho, tal vez en las explicitad porque eh no la tomamos en cuenta, porque tal vez ha habido otras certificaciones o que puedan presentar las empresas que tal vez nosotros no conocemos, pero queda en nosotros valorarla. Dentro de esas estaba la ISO 9001, pero es muy válida para el próximo pliego anotarlo específicamente con nombres y apellidos verdad.

Clara Guido Chavarría

- Jose y, no obstante, está dentro del ítem C, verdad está incluida dentro de ese rango. Ok, gracias.

José Arturo Aguero Pérez

- Sí, correcto.

Alejandro Sandi Calderón

- Sí, correcto.

Fernando Sánchez Matarrita

- Perfecto, me queda completamente claro, más bien ahí muchas gracias por por estos respectos.

Clara Guido Chavarría

- Con todo gusto, gracias a ustedes.

José Arturo Aguero Pérez

- Lo importante tal vez es entender perdón, este la la que que es una 9001 que lo que lo que brinda es este o lo que asegura es que los que la empresa brinda servicios de Calidad en servicios, verdad que es obviamente lo que estamos contratando, entonces por eso es que la valoración es positiva, digamos.

Paula Valenciano Campos

- Perfecto, muchísimas gracias. Creo que nadie más tiene consultas, por ende, les doy las gracias, Clara, José y don, Alejandro de haber ingresado a la sesión para las las consultas que teníamos.

Alejandro Sandi Calderón

- A usted, doña Paula, gracias por la invitación y un placer a la orden, hasta luego hasta luego, buenas tardes.

José Arturo Aguero Pérez

- Con mucho gusto, saludos, hasta luego.

Paula Valenciano Campos

- Que pasen un buen día, hasta luego.

Clara Guido Chavarría

- Muchas gracias, muchas gracias. Buen día a todos. Bueno, hasta luego.

Paula Valenciano Campos

- Listo. Procedemos a la votación. ¿Eh, Johan, entiendo que aquí hay que agregar un punto que me pasó? Ramon también cierto?

Johan Felipe Medina Badilla

- Sí, sí que es solicitar a la USU. Eso es bueno, verdad porque dentro del estudio técnico se está diciendo de que hay alguien que está negando la relación de una certificación que se dio y pues… (puntos suspensivos porque queda cortado y habla la señora Paula Valenciano Campos)

Paula Valenciano Campos

- Sí, me voy a leer los puntos a, b y lo voy a poner, no voy a leer el punto a el punto A, el punto B agrego este que me dijiste y agrego el punto C, que es el punto B en este momento, o sea como para que no se me olvide. Estamos.

Johan Felipe Medina Badilla

- Ajá, sí, correcto, correcto.

Paula Valenciano Campos

- Ok en virtud del expuesto, se acuerda:

a. Recomendar a Junta Directiva adjudicar la Licitación Mayor 2025LY-000006-0002100001, para la contratación de servicios de implementación del Centro de Contactos para las iniciativas de Centro de Contacto de la ANE y del Centro de Asistencia del INA, según demanda cuantía inestimada y por un plazo contractual de 4 años, según el dictamen técnico, administrativo y legal e informe de recomendación, realizado por la dependencia responsable de analizar las ofertas, así como en los elementos de adjudicación, de la siguiente manera:
   - Adjudicar totalmente la partida #1 al oferente **CONSORCIO ITS BCC**, por un tope presupuestario anual inestimado, por presentar precios unitarios mensuales para cada puesto por plaza con IVA razonables, tal como se detalla a continuación:

PARTIDA 1	
Puesto del Centro de Contacto	**Costo Unitario**
Gerente del Centro de Contactos	₡2 899 312,18
Líder de equipo	₡2 014 893,91
Agente u operador *	₡2 893 542,55
Técnico Especializado *	₡3 137 200,74
Especialista de servicios	₡1 578 743,13
Agente de Orientación *	₡5 683 666,63
Agente Empresarial *	₡5 683 666,63
Agente de Articulación *	₡5 683 666,63
Agente de Intermediación *	₡5 683 666,63
Capacitador	₡1 932 874,79
Intérprete de Lesco (precio por demanda por hora)**	₡92 203,94
* Los puestos marcados con asterisco se manejan por plaza, cada plaza estará compuesta por tres personas.	
Los puestos sin asterisco corresponden a plaza de una (1) persona	
** La estimación del intérprete de LESCO se hizo con una proyección de 50 horas anuales.	

b. Recomendar a la Junta Directiva solicitar a la Unidad de Compras Institucionales que realice un estudio integral para en caso de aplicar, iniciar un procedimiento sancionatorio a la oferta en consorcio Grupo Asesores Leitón y Gamboa S.A, ante lo mencionado en el estudio técnico elaborado por la Unidad de Servicio al Usuario, mediante oficio USU-317-2025, todo de conformidad con lo normado en la Ley General de Contratación Pública y su Reglamento.

c. Comunicar el acuerdo a la persona encargada del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales para que realice los actos correspondientes ante Junta Directiva.

- Procedo a la firma. Don Norbert García Cespedes.

Norbert García Cespedes

- Aprobado y en firme.

Paula Valenciano Campos

- Doña Pamela Zúñiga López.

Ingrid Pamela Zúñiga López

- Aprobado y en firme.

Paula Valenciano Campos

- Doña Rocío López Monge.

Rocío López Monge

- Aprobado y en firme.

Paula Valenciano Campos

- Don Fernando Sánchez Matarrita.

Fernando Sánchez Matarrita

- Aprobado y en firme.

Paula Valenciano Campos

- Paula Valenciano Campos, aprobado y en firme.
- Procedo al siguiente artículo, Recomendación a Junta Directiva para la solicitud de modificación unilateral por el aumento del contrato 0432021007600048-00 de la Licitación Pública 2020LN-000007-0002100001, correspondiente a la contratación de servicios de desarrollo y mantenimiento de sistemas de información desarrollados en ORACLE, por demanda de cuantía inestimada. Todo de conformidad con el artículo 276 del Reglamento de la Ley General de Contratación Pública.
- Le doy espacio a la Unidad de Compras para que haga la explicación.

Johan Felipe Medina Badilla

- Sí, este artículo cuatro es la recomendación a Junta para la solicitud de modificación unilateral para el aumento del contrato eh 0432021007600048-00 de la Licitación Pública del 2020-7, que es la concerniente a la contratación de servicios de desarrollo y mantenimiento del sistema de información de Desarrollo en ORACLE. Esto es por demanda de cuantía inestimada todo de conformidad con el artículo 276 del Reglamento de la Ley General de Contratación Pública.
- Bueno, el Proceso de Adquisiciones recibió el oficio USIT-288 de fecha 27 de junio, por parte de la Unidad de de Servicios de de Información y Tele, ay juepuña ya no me acuerdo cómo se dice USIT. Bueno, la USIT eh concerniente a esta solicitud de modificación.
- Bueno como un antecedente, recordemos que en la sesión 22-2021. La Junta Directiva, el el 05/07/2021 tomó el acuerdo, verdad de adjudicar este trámite a la empresa ATESA. Esto tenía 1 hora, verdad establecida de desarrollo, la cual era para la línea 1 y 2. 1 era por 25.63 dólares y la otra línea era de 25.63 dólares, o sea, las 2 tenían el mismo precio.
- Eh la orden de inicio de este trámite, después de todo ya en firme, se dio para el día el 01/09/2021.
- El contrato verdad actual vence el 01/09/2025. La garantía, bueno, la garantía se tiene que está en efectivo, entonces no tiene vencimiento, y recibimos de parte de la USIT a la Unidad de Servicios de Informática y Telemática. Eh recibimos de la USIT una solicitud de eh de de modificación del contrato para el aumento del 40%, 19 meses adicionales esta contratación, manteniendo lo demás eh, eh incólume.
- Bueno parte de la de la de la justificación, verdad y parte del criterio técnico que están eh analizando es que es de motivo de interés institucional el obtener un producto final, para lo cual ha generado fuertemente durante los últimos 4 años y se está ampliando, verdad; entonces ahorita se está manejando mucho varios proyectos que está teniendo la USIT y por ende se necesita concluir con estos desarrollos eh puestos inclusive verdad, sabemos y conocemos que está el SIF en en producción o en en en establecimiento, pero también verdad tiene relación directa este proyecto tanto con el SIRH, con el SIREMA y con el SIBI, con el SIJD, todas las estas interfaces que nosotros tenemos a nivel de de sistemas. El no contar con esta ampliación prácticamente impactará de forma directa con la posible interrupción a una cantidad considerable de servicios y tramites que se realizan a lo interno, verdad y pues, bueno, eso, eso es importante destacar que la USIT está realizando las actividades previstas y pues la fiscalización del contrato se mantiene tal cual se ha hecho y a la fecha no se ha presentado, digamos, ninguna desviación de los objetivos del INA ante esta ante estas del contratista.
- El plazo de contrato está ampliándolo por 19 meses, lo cual representa un 40% del contrato. Recordemos que la Ley permite de 20 y hasta un 50% de poder ampliar el contrato, en este caso 19 meses, corresponde con un 40%. Eh y yo creo que eso es lo que yo podría indicarles sobre la ampliación, verdad, es importante indicarles que se que se cuenta con contenido presupuestario. Tenemos las notas emitidas por el por la USIT. también tenemos la anuencia del contratista. En una nota de mayo y una hace poco del 25 de junio; el cual está indicando que esta ampliar 19 meses esta contratación y se eh cuenta con el compromiso presupuestario del para los siguientes años dado en el oficio 288 del 27 de junio y actualmente la empresa se encuentra al día con las las obligaciones obrero patronales y tributarias, y ese es el resumen, porque supongo que van a querer que la USIT entre a exponer más técnicamente esta solicitud, eso sería.

Paula Valenciano Campos

- ¿Alguien tiene alguna consulta? Doña Ana Lucía.

Ana Lucía Delgado Orozco

- Gracias, doña Paula. Vieras que yo sí tengo algunas consultas, probablemente van a necesitar a la parte técnica, sin embargo, puedo esbozar algunas acá. Lo primero es que esta licitación del 20-21,

pues uno entiende cuando hace lectura de la justificación, los motivos. Tiene 2 líneas, una de mantenimiento, una de desarrollo, ¿no sé cuál de las 2 están requiriendo esa esa eventual ampliación? Este contrato, según nos indican, tiene fecha de vencimiento, 31 de agosto. ¿Hay algún proceso licitatorio que este me imagino yo avanzado para que se genere el acto final, en esta Licitación? Asumo que por la importancia que externan en ese oficio, es un objeto con elementos bastante importantes para la institución, verdad, principalmente porque tiene 2 ejes, uno de mantenimiento, que es en lo que mencionaba ahora Johan, donde se sostienen ciertos sistemas. Luego que me a mí me llama la atención eh esa ampliación de 19 meses y sí me gustaría que me puedan acreditar todas esas razones o circunstancias, verdad, eh en en relación con esa planificación de la Licitación que estaba prevista para terminar eventualmente el 31 de agosto y en qué estado está la nueva Licitación. Que yo asumo que debe estar ahí cerrando un poco.

- Luego quería consultar si está. Es la misma Licitación, en la cual se le dio una colaboración a la Presidencia Ejecutiva para eh un recurso de apelación, enlazada de un reajuste de precios importante sobre un tipo cambiario, verdad, eh y algún otro elemento adicional que se tiene en relación con con con esto.
- Luego en el Proceso de Fiscalización vi que hay una nota importante de Financiero, que es uno de los temas esenciales sobre los cuales están requiriendo la ampliación, de hecho, es uno de los motivos más, más importante sobre los que requiere la ampliación. Eso es conocido ese sistema, en que estado está, los 19 meses nacen de ahí, quién determina, digamos esos 19 meses, verdad, porque uno pensaría que este tipo de Licitaciones tan importantes deberían tener ya, digamos, otra Licitación atrás; pero eh para poder verificar la totalidad de los ítems del 276, que es la modificación, sí es importante entender que no estamos frente a una modificación, digamos normal, sino que estamos en un estadio de una modificación excepcional, porque supera ese 20%. No sobrepasa como nos nos indicó Johan el 50%, pero sí estamos en un umbral del 40. Ellos indican que mantienen todas las mismas condiciones, pero por eso es que mencionaba lo de lo del recurso de alzada, verdad. ¿No sé si hay alguna gestión pendiente en trámite en relación con esto si esta verificado; entonces, yo creo que son como varias consultas, ¿en especial porque esto tiene que pasar al al venir a recomendación de Comisión tiene que pasar también a constancia de legalidad antes de llegar a Junta Directiva y sí tiene que quedar claro la totalidad de los presupuestos que conforman el 274 del Reglamento de la Ley para poder generar una modificación contractual de este tipo Gracias?

Johan Felipe Medina Badilla

- Si tal vez ahí yo pueda contestar. Vean ese trámite el 20 de junio, verdad, nosotros íbamos a traerlo, de hecho, hoy el trámite nuevo para aprobación de pliego, ¿la qué quiere decir esto? Que apenas está en una etapa de que se iba a aprobar el pliego para publicarlo. Claramente está a destiempo. ¿Qué pasa? Yo tengo una ruta cronológica en el cual les puedo decir que la USIT hasta el 12 de marzo digitó la compra del trámite nuevo con recordatorios que ya se habían hecho en años pasados. Esta solicitud se envió el 14 de marzo a revisar el pliego de condiciones. La USIT envía la revisión el 28 de marzo y sin embargo se solicitaron unas aclaraciones del Proceso porque teníamos dudas el 2 de abril. Luego se envió a mí y a un funcionario que trabaja para mí, que se llama Álvaro Octavia, para realizar aportes al pliego el 8 de abril. Vino Semana Santa y entonces se envió la revisión final con ciertas dudas a la USIT El 14 de mayo. El 27 de mayo se envió un recordatorio porque no lo había enviado a la revisión USIT. Se envió otro recordatorio porque el 3 de junio la USIT no había enviado la revisión del pliego. El 16 de junio recibimos ya el pliego final. Se pasa a comisión el 19 de junio y se solicitó una información a Randall el el 20 de junio y el 25 de junio, verdad por un correo que yo hice ehhh, bueno el, el Gestor de Tecnologías de la Información solicita de que el trámite nuevo se saque de Comisión por motivo de la ampliación del 276 porque yo ya tenía listo para traerlo aplicar. Es claro que la ampliación iba porque iba porque di no puede ser de que yo venga a tramitar el pliego y no va a salir mentiras que un mes un pliego de condiciones de cuantía inestimada que tiene que ir a, a Contraloría y que tiene que ser adjudicado por la Junta Directiva. Eso es lo que yo podría decir del trámite nuevo, nosotros lo tenemos listo, sin embargo, se dio una orden de stand by para no traerlo aprobar. Segunda eh ruta crítica de la modificación del 276. Sí, digamos si todo sale bien, me parece que esto ya por ahí de un 15 de agosto, 14 de agosto, ya podría estar, digamos, la modificación del 276 empleada. Creo que Ana preguntó a ok, sí, esta es la misma empresa que presentó un Recurso. Les cuento un poco el asunto. La empresa ATESA que es la de la actual eh contratación. Esta empresa solicitó un reajuste de precios, un reajuste de precios que estaba solicitando 300.000.000 de colones para ser reajustados y pagados a él. ¿Qué es lo que pasa? Que bueno eh mi posición siempre fue que no se podía reajustar porque su cotización siempre fue en dólares y los reajustes en dólares no se pueden reajustar, por ende, también en el periodo de condiciones se había dejado que el reajuste solo aplicaba en colones, etcétera. La empresa estaba diciendo de que estaba teniendo un daño eh porque su precio estaba siendo ruinoso, porque el tipo de cambio también **adojo (palabra en negrita no se logra entender bien en la grabación)** del tipo de cambio. El tipo de cambio no es una razón para poder, digamos, reajustar un precio, verdad, porque si usted cotiza en dólares el riesgo cambiario lo asume usted por cotizar en dólares porque

otro, otro gallo cantaría si el dólar ahorita estuviera explotado a 900, verdad; ¿entonces qué es lo que pasa? Que eh ante eso en las revisiones yo le negué el reajuste de precios, porque soy yo el que tiene la competencia de de hacer el reajuste de precios. Él me pone a mí un recurso de revocatoria en alzada. ¿Qué es lo que pasa? que lo ponen por la Ley General de Administración Pública, porque en reajuste de precios no cabe el Recurso de Revocatoria, digamos como en multa o en una o en una o en una cláusula penal. Ante esto, bueno, con la colaboración de Legal, etcétera, etcétera, y el abogado de nosotros Maikel, pues hicimos una resolución. Esa resolución, eh nosotros dimos, sin lugar el Recurso y subió en alzada Presidencia que Presidencia verdad también le dice, no, no lleva razón, verdad; entonces ya ahorita el panorama es que eso se cierra y la empresa tiene que buscar otras vías legales para poder hacerlo, ya sea en tribunales y que los tribunales nos digan INA pague los trescientos y resto que está pidiendo el, el proveedor. Ese, digamos, es lo que yo podría indicarte las 2 preguntas que que hizo Ana Lucía.

Ana Lucía Delgado Orozco

- Muchas gracias, Johan sí, clarísimo. ¿Y lo otro es conocer por qué 19 meses, este cuáles son, digamos, esas causas de, de caso fortuito, fuerza mayor, entendido lo que nos estás indicando ahora que la licitación, aja?

Johan Felipe Medina Badilla

- Si, ya eso ya sí, ya eso del plazo si yo le dejo la palabra Randall o a Gustavo que ellos son los que lo establecen en el en la en la solicitud.

Paula Valenciano Campos

- Eh no se si las consultas que vienen competen a sola el área de Compras o hacemos la inclusión de las he personas que tienen el tema para que le hagamos las consultas de una vez a ellos. No se Fernando, Norbert, Rocío, Gustavo. Bueno Gustavo es parte. ¿Mejor los hacemos ingresar?

Fernando Sánchez Matarrita

- Por favor, sí, sí.

Rocío López Monge

- Sí, señora, por mi parte sí.

Gustavo Ramírez de la Peña

- Correcto, correcto.

Paula Valenciano Campos

- Ok; entonces eh don Johan y Yas ustedes me ayudan, por favor con el ingreso de las personas para que las consultas ya sí entiendo que sí.

Johan Felipe Medina Badilla

- ¿Eh, Gustavo, solo sería Randall?

Gustavo Ramírez de la Peña

- Sí, correcto, correcto.

Johan Felipe Medina Badilla

- Ok, ya lo voy a llamar.

Paula Valenciano Campos

- Gracias.

Yasira Fernandez Núñez

- Ya esta Randall.

Paula Valenciano Campos

- Perfecto, muchas gracias. ¿Buenos días, don Randall, cómo está?

Randall Rojas Castro

- ¿Qué tal? ¿buenos días, cómo están?

Paula Valenciano Campos

- ¿Bien, y usted?

Randall Rojas Castro

- Bien por dicha.

Paula Valenciano Campos

- Tenemos varias consultas con respecto al tema de la Licitación Pública para el la Contratación de Servicios de Desarrollo y Mantenimiento del Sistema de Información desarrollados en ORACLE por demanda de cuantía estimada. Hay bastantes personas que tienen consultas, entonces vamos a empezar con don Fernando que tiene consultas; entonces listo.

Fernando Sánchez Matarrita

- Sí, yo yo tengo 2 y, y mucho, lo que lo que indicó Ana, Ana Lucía anteriormente a que ingresara don Randall. Bueno, muy buenos días, Randall. Un aspecto fundamental en el proceso de ampliación a de de un contrato en la Ley en la Ley anterior estaba y lo que pone José Alejandro en el chat nuestro que dice el artículo 276 del Reglamento de Contratación Administrativa, que debe acreditarse en circunstancias de fuerza mayor o caso fortuito, verdad y que deben de estar bien acreditadas a este, al proceso a la hora de solicitar esa ampliación. Yo quería conocer cuáles eran esas razones que

debían de acreditarse para poder realizar esa ampliación de hasta un 50% y porque la cantidad de de de meses, ¿cómo se establece eso de acuerdo a la programación para un nuevo contrato? entonces son parte de las de los que de los puntos, entre otros que, que estableció doña Ana Lucía, pero en mi caso puntualmente son esos 2 elementos.

Randall Rojas Castro

- Ok, Buenos días a todos. Eh vamos a ver, a institución tiene cerca de 5 o 6 años de estar desarrollando el Sistema Financiero y no solamente eso, también está dando apoyo a otros sistemas, tanto como SIREMA, como SIBI, como SICOI, eh verdad, SEMS, eh qué tienen que hacer diferentes, que brindar diferentes servicios para el cumplimiento de la Institución. Eh lo que se está haciendo aquí es haciendo una ampliación, debido a que la Institución ha hecho un gasto bastante alto en tiempo, verdad y en dinero también para poder cumplir eh con un Sistema que se adapte mejor a las necesidades que tiene la Unidad de Recursos Financieros, verdad. En este momento, eh con todo el tiempo que tenemos de de desarrollo, estamos muy cerca de finalizar verdad y si nosotros eh comenzamos con otro proveedor, vamos a tener una curva de aprendizaje que no nos va a no nos va a permitir tener en tiempo y cumplir con los eh, eh con los tiempos que le han solicitado a,a,a,a la institución en diferentes cosas, llámese SIRH APEX, llámese tema de, de, de, de, de, SIRH, verdad, eh entonces por ahí anda. El tiempo que nosotros establecimos en un principio era de 9 meses, verdad, ahora se estableció en 19, porque hubo un gran esfuerzo por parte de la Unidad de Recursos Financieros y sus Procesos y la oficina de Administración de Proyectos, donde definieron una ruta crítica, verdad, eh, eh que conlleva aproximadamente 16 meses para poder terminar, estamos en las pruebas funcionales, eh en las, en las en las pruebas y aceptación de módulos. Luego vienen las pruebas funcionales que ya están por arrancar. Yo esperaría que a como venimos trabajando a mediados de este mes, ya podamos comenzar, eh, eh con esas pruebas funcionales. Después de eso, vienen ciertos módulos que hay que, que, que la Unidad de Recursos Financieros ha, ha determinado que necesitan ciertos, ciertos cambios para hacer cumplimientos con, con leyes que han estado, han salido en los últimos, en los últimos tiempos, verdad y este obviamente una puesta en producción no es nada más que decir, ya sale verdad y para eso se ocupa un acompañamiento obviamente de las personas que ya han estado trabajando de los programadores que saben y entonces ahí nos vamos a estar ahorrando un montón de tiempo y un montón de problemas que que podrían presentarse en la puesta en producción. Entonces ese acompañamiento para la puesta a punto, ya definitiva se estimó en 3 meses, por eso es que se piden 19.

Paula Valenciano Campos

- Eh, gracias, Randall. Entiendo hay más consultas Fer, por lo menos de tu punto, sí.

Fernando Sánchez Matarrita

- Sí, no, pero digamos yo lo que lo, lo, lo que tengo entendido, El tema de importancia de duración, pero el aspecto, digamos, para que, que facilita o que genera la posibilidad de hacer una ampliación son circunstancias de fuerza mayor o casos fortuitos, verdad, ¿entonces, ¿cuál es ese aspecto fortuito de causa mayor que no pudo preverse con anterioridad para poder generar esta parte de ampliación? Yo lo que quiero que quede completamente claro a esta Comisión y que, y que quede constancia en esta grabación, en esta Acta, ¿ese ese aspecto verdad? Para que nos a nosotros nos, nos genera la posibilidad de, de, de aprobar esta o de solicitar la, la, la, la aprobación de este 50%.

Randall Rojas Castro

- Vamos a ver lo que no pudimos nosotros prever es que el, el cronograma de trabajo se fuera a ampliar tantísimo verdad, porque el cronograma estaba para el 2025, eh para finalizarlo en 2025, verdad. De hecho, estaba todo estaba planeado para que se pusiera a, a, a trabajar el diciembre del 2024, o sea que iniciaremos 2025 con el nuevo sistema. ¿Qué es lo que pasa? que las nuevas Leyes hicieron que tuviéramos que modificar muchos módulos, verdad; no solamente de, de, de la Unidad de Recursos Financieros, sino que también de la UPE, donde, donde tuvimos que hacer cambios de cosas que ya se tenían terminadas, tuvimos que volverlas a replantear y eso ese es el caso fortuito, o sea, nosotros no no lo no lo podíamos tener previsto en el cronograma de trabajo y todo eso ha hecho que se corra la ruta crítica, verdad; tanto así que hay módulos que, que, que, que, que, que quedaron digamos que son módulos que no están dentro de la ruta crítica para cumplimiento de todo esto, verdad y este y eso es lo que ha hecho que, que digamos que sea fortuito, nosotros lo teníamos planificado todo para terminar en diciembre del año pasado, como les digo, con la OAP estaban, estaban los datos. De hecho, cuando eso comenzó a moverse, don Sealtiel pidió una actualización del cronograma. El cronograma este se ha venido moviendo y se ha venido optimizando. La última versión del cronograma se obtuvo la semana pasada, que es la que nos permitió determinar de determinar, terminar de determinar que eran más o menos a agosto, agosto, septiembre del año 2025, 26 para poner en, en ya ponerlo todo en producción y arrancar en diciembre enero del 20 del 2027, verdad con el sistema nuevo.

Paula Valenciano Campos

- Gracias, don Randall. ¿Entiendo que usted trae una presentación? que podría tal vez no sé si quieren, vemos la presentación y después seguimos con las consultas. ¿Les parece para poder tal vez haya más claridad de ciertas cosas? Muchas gracias.

Randall Rojas Castro

- Sí, señora.

Randall Rojas Castro

- Me confirman si pueden ver.

Paula Valenciano Campos

- Sí, ya la estamos viendo.

Randall Rojas Castro

- Ok, bueno, vamos a ver. La contratación actual inició el 1/9/2021, vence el 30/08/2025.
- Consta de 2 líneas: una de Desarrollo de Sistemas en ORACLE y otra que es la de Mantenimiento de Sistemas que ya poseemos. Ambas tienen un costo por hora unitario de 25 dólares con 63; impuestos incluidos.
- La solicitud de ampliación inicia el proceso en abril del 2025. La empresa solicitó un aumento de precios por disminución de sus utilidades por tipo de cambio, lo cual no fue aprobado. Eh se analiza en primera instancia por parte de esta Unidad una ampliación del 20% o sea, 9 meses y eh se pide una, una actualización del cronograma de trabajo la ,la , la como les decía ahora la Unidad de Recursos Financieros y la, la Administración de Proyectos se ajusta al cronograma para finalizar en diciembre del 2026; entonces se pide una ampliación de 19 meses;16 meses que se componen de la propuesta de la de la puesta en producción del, del, Sistema de Información Financiero y 3 meses más de acompañamiento para estabilización del Sistema.
- Además de eso, estaríamos dándole atención al caso de mantenimiento que se han estado solicitando en SIERMNA, en SIRH y en SIBI, que tiene que ver tanto con recomendaciones de Auditoría como con cumplimiento de de diferentes instituciones que nos están pidiendo cosas, verdad. En todo eso igual estamos contra reloj. Para la satisfacción del interés público tenemos lo que decía ahora, más de 5 años de estar desarrollando el Sistema de Información Financiera es de alta complejidad e impacto Institucional. Tenemos más del 85% de los módulos que ya están aprobados y están en pruebas integrales. Eh estamos próximos, como les decía a iniciar las pruebas funcionales, la vinculación del del Sistema de Información Financiero, con SIRH, con SIREMA, con, con SEMS, con SISAE, SIBI, SICOI todo eso. Ya están listos, verdad, pero este es parte de las pruebas funcionales, y ahí es donde puede haber una una reprogramación de cosas. Debe cumplir con una entrada de Leyes, se debe cumplir con una entrada de Leyes como es el manejo eficaz de liquidez, el superávit específico para el Sistema de Banca para el Desarrollo, lo que es formación dual, la implementación de las **NICSP**, la modificación de la Ley de la Caja del Seguro Social y la interfaz para el pago de proveedores a través de SICOP, además de la modificación de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Todas estas son cosas que no teníamos en, en, en cuando se hizo el cronograma de trabajo, verdad. No se tenía, no se tenía contemplado verdad y es extremadamente necesario para la para la Unidad de, de, de, de Recursos Financieros tenerlo para así que la Institución cumpla con, con todo esto, verdad.
- A nivel de criterio técnico estamos previendo también satisfacer lo que es que lo que ya traemos con la empresa es un conocimiento profundo del sistema. Cuando los compañeros de los Procesos de Financiero hablan con ellos o los compañeros del SEMS o los compañeros de SIBI hablan con ellos, ya ellos están ubicados y entonces tenemos un, un promedio de respuesta más, más, más eficiente, verdad. Hay una consistencia tecnológica porque ellos traen la, la programación de todos los módulos, entienden la forma en que está documentado y todo esto entonces es más fácil para ellos entender el, el, el flujo de programación en caso de ser necesario. La Gestión Técnica de mejoras por aplicar, eso es todo lo que nos ha dicho eh Tesorería, Presupuesto, Contabilidad de que podríamos meterle mejoras y todo eso; entonces esa parte también a la hora de hacer la implementación de la **NICSP**. Todo eso nos, nos, nos lleva a una, una mayor eficiencia. Hacemos un mejor manejo de Gestión de Riesgos, porque no estamos perdiendo conocimiento, estamos conservando el conocimiento que han que ha adquirido la empresa y los desarrolladores a través de estos 4 años. Eh hay una alineación completa con la visión del proyecto, no solamente a nivel de SIF, sino también a nivel de SIREMA y de y de SIRH y los otros Sistemas, y además de eso, como como estamos previendo también una puesta en producción y un acompañamiento, ahí tendríamos parte también de lo que es la garantía y el soporte del servicio que estamos del producto que estamos recibiendo, verdad.
- Actualmente, para el presupuesto 2025 para la línea 1, que es Desarrollo de Sistemas al mes de abril hemos pagado 185.000.000 millones para todo lo que es desarrollo y lo que ha sido mantenimiento, que es mejorar los sistemas y poner hacer las interfaces y todo eso hemos pagado 36.000.000 casi 37.000.000 millones. Se tiene previsto el presupuesto para poder terminar septiembre, octubre y noviembre del 2025 y además se hizo la previsión este respectiva ya en la formulación 2026, verdad. Además de eso ya nosotros habíamos iniciado lo que son las especificaciones técnicas, ya se tienen

listas. Ya se hizo el estudio de mercado, ya está la justificación en SIREMA y la actualización y homologación del código en SICOP. Eh se suspendió, ya estaba listo para, para, para la decisión inicial en, en Comisión, pero como se está tramitando esta ampliación, entonces se, se suspende. Si se acepta la ampliación en el 2026 estaríamos realizando la actualización del estudio de mercado y retomando el Proceso Licitatorio verdad, porque ya, ya está prácticamente todo listo. Eh eso con respecto a, a lo que yo traía, no sé si hay más más dudas o, o, o algo al respecto.

Paula Valenciano Campos

- No sé si procedemos ahora sí a las consultas. Don Sealtiel.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Muchas gracias y, y gracias por la exposición Randall. Sí, yo, yo tengo varios puntos que me gustaría precisar. Como se indica o como ya se indicó en el 276 se establece que para una ampliación mayor al 20% se necesita tener una condición de excepcionalidad o fuerza mayor o caso fortuito, en el entendido de que es algo que uno no pudo haber previsto Visto anticipadamente que ocurriera. En este caso, entiendo de su exposición que hay nuevas Leyes que implican cambios, obviamente en los Sistemas Organizacionales y también pues implican requerimientos que no existían inicialmente. ¿No sé si puede ampliar en eso, en el sentido de por qué las condiciones pueden considerarse en fuerza mayor o caso fortuito?

Randall Rojas Castro

- Sí, gracias jefe. Eh, bueno, no soy especialista en la Unidad de Recursos Financieros, verdad, pero tengo entendido que hay una fecha límite para la implementación de la **NICSP**, con lo cual tiene que cumplir la Institución. Eso conlleva a que la información desde que ingresa en almacén tiene que tratarse de cierta forma verdad; para después llegar a, a Contabilidad de la forma en que se tiene en que se tiene que presentar a las diferentes Instituciones. Eso conlleva a que las recomendaciones, por ejemplo, de Auditoría, que tiene que ver con **PEPS** verdad, y para lo que son almacenes y también nos está, nos está afectando la forma en que se están registrando los activos que ingresan, verdad y las depreciaciones y todo eso, entonces afecta desde el Almacén hasta la parte de Contabilidad y Financiero cuando se hacen los cierres, verdad; entonces ya por ahí está eso. Está la modificación de la Ley de la de, de, de, de, la caja, verdad, que ahí yo, si no, podría definirle más, más de eso. Sí sé que sí sé que está contemplado y que estaban dentro de los requerimientos, solicitándolo. Eh también está lo de lo de la interfaz para el pago con SICOP, recordemos que eso también fue un, una, una disposición gubernamental de que ahora todas las empresas tenemos que todas las Instituciones Públicas tenemos que pagar a través de SICOP, verdad. Eso tampoco está contemplado, no estaba contemplado verdad. Eh, eh igual viene también un cambio fuerte ahora con la situación de Recursos Humanos que también no, no, no estaba contemplado en ninguna parte y es un requerimiento que nos va a tomar también contra el reloj, verdad, que es el, el, recálculo de, de las horas y todo ese tipo de cosas, verdad; entonces eso son cosas que han estado saltando verdad y que este dé y no son predecibles por parte de nosotros, verdad.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Ok, ok; entonces todo esto que usted menciona, don Randall, bueno, obviamente para claridad de la exposición va mucho más allá del SIF, o sea el SIF es un componente importante, verdad; pero todo esto que usted menciona de informes de auditoría, de nuevas Leyes, etcétera, verdad implica mayor tiempo de desarrollo implica mayor esfuerzo, mayores ajustes en el Sistema que no, no se sabía antes de que ocurrieran los hechos. ¿Así es?

Randall Rojas Castro

- Correcto don Sealtiel, porque no solo, no solo afecta perdón, no solo afecta al SIF como tal, sino acordémonos que el SIF al final es un receptor de toda la información que generamos en SEMS, en, en SINAFOR, en, en SIFA para el pago de becas para el pago de, de, de becas 21 bits, lo que son el pago a proveedores, porque viene desde, desde cómo se llama desde SIREMA, verdad; entonces, al final en el, el SIF, está recibiendo todos los cambios de todos los demás departamentos, al final terminan de caer en el SIF; entonces digamos que es, es, un efecto dominó.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Ok. Eh luego se habló acerca de una nueva contratación, eventualmente vamos, que haya un nuevo contrato y que obviamente en ese nuevo contrato pues quede la empresa que resulte adjudicada en su momento. ¿Cuál sería la implicación desde el punto de vista técnico de que una nueva empresa asumiera la programación y ajustes de todos estos sistemas?

Randall Rojas Castro

- Vamos a ver ahí el tema pasa porque los analistas que traiga la empresa nueva tienen que comenzar a revisar el código, verdad; entonces ya, ahí, ya ahí módulo por módulo, tienen que comenzar a entender cómo ingresa la información, cómo se procesa, qué proceso es el que se realizan, las fórmulas, eh hacia dónde, hacia dónde se dirige esa información, o sea, todo el todo el flujo de, de, de, de, de, de, como, de, de trasiego del dato, verdad tiene que este tiene que comenzar a entenderlo; entonces que primero se ingresó en el SIREMA, que el SIREMA generó una, una reserva, que la

reserva tiene que ir a dar a, a, a Financiero, que si financiero no tiene, no tiene la, la, la la, la reserva comprometida o la plata reservada, verdad. Todo ese es el flujo verdad de, de conocimiento que tendría que comenzar a entender la, la empresa nueva. Estamos hablando de que no solamente a nivel de Sistema, sino a nivel interno, que si, que si Tesorería, que si Presupuesto, que si, que si es un vale por caja chica, que si es un vale de son 6 tipos de vales, cada vale tiene diferentes formas. Son varios tipos de pago que también, también, tienen diferentes formas; entonces, el programador que asuma cada uno de esos módulos tiene que comenzar por, por entender y los compañeros de Financiero tendrían que comenzar por explicarles, verdad y enseñarles cómo funciona el INA. Recordemos que, que, que, a pesar de que es una la Contabilidad es Contabilidad en todo, todo lado; en el INA hay ciertas particularidades, a nivel de Tesorería hay particularidades, a nivel de Presupuesto hay particularidades, los niveles de, de, de aprobación, los niveles de revisión, todo eso es algo que no es de todas las Instituciones, entonces ellos, a pesar de que traigan conocimiento básico en la parte Financiera no necesariamente significa que inmediatamente se pueden poner a programar.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Ok, ¿implicaría eso un riesgo; entonces, en el tema de cumplir con las fechas, ¿tanto de Informes de Auditoría como los compromisos hechos por la Institución en relación con el uso de los Sistemas?

Randall Rojas Castro

- Sí, señor, directamente porque no podríamos asegurar que la empresa este vamos a ver vuelvo y repito, puede que caigan un cambio en el módulo al principio del flujo, pero no sabían que eso afecta parte del final del flujo también y entonces, al no saberlo, al no tener ese esa, esa, ese conocimiento va a generar errores, verdad, posteriores, que después puede ser muy difícil de revertir.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Ok, y una única pregunta adicional. ¿Me parece que alguien habló? Si no, la, la, la. La última pregunta de mi parte, sí.

Gustavo Ramírez de la Peña

- Yo, yo, jefe. Para ampliarte ahí es que vamos a ver recordemos que el equipo actual de ATESA lo conforman más de 20 personas que trabajan para para el desarrollo de este proyecto. Este proyecto es de los más complicados que tiene la Institución, esto está conformado por cientos de tablas de información y decenas de miles de líneas de código; entonces, a la pregunta que mencionabas vos, respecto a qué impacto tendría que una nueva empresa venga y retome este proyecto, el riesgo es sumamente alto, no solo por el incumplimiento de, de las fechas y los compromisos que debe, que debe asumir la, la Institución de cara a NICSP, nuevas Leyes y demás, sino porque eso postergaría la entrada de implementación del proyecto que de acuerdo lo que nos ha dicho la Unidad de Recursos Financieros, lo ideal es que arranque en enero y no a medio, en ningún momento del año más, sino que coincida con el cierre fiscal. Esto probablemente estaría arrancando a inicios de 2029, verdad, imagínese en el atraso que esto causaría, verdad, por eso es que es una situación de, de, de, de de altísima prioridad que los que el que la ampliación la podamos aplicar con y, y la implementación con, con esta empresa, porque si no tendría un impacto sumamente serio sobre el cumplimiento de muchas de las del de los compromisos que tiene la institución, entonces por ahí va el tema también.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Gracias.

Gustavo Ramírez de la Peña

- Gracias**.**

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Ok, gracias y, y la última pregunta, porque obviamente los compañeros también tienen más inquietudes, es la siguiente: este contrato se compone de 2 líneas, ¿la necesidad de ampliar es en las 2 líneas y por qué? ¿y también por qué no se puede hacer con un 20%, por qué nos tenemos que ir a un 40?

Randall Rojas Castro

- Ok, son las 2 líneas las que se piensan ampliar, porque una cosa es el desarrollo y otra cosa es el mantenimiento. El Desarrollo sería el o la línea 1, que es la parte de Desarrollo sería para seguirle haciendo los cambios a la Sistema Financiero qué es el Sistema nuevo. No es un sistema que está en producción, es un es un programa que está en desarrollo y la línea 2 es para dar mantenimiento, o sea, los casos que necesitemos de interfaces de, de interconexión o de corregir o de mejorar, corregir, no mejorar Módulos que ya existen tanto en SIREMA como en SIBI, como en todo eso, eso es, eso es mantenimiento, verdad; entonces por eso se solicita la ampliación de los de las 2 líneas y el tiempo, se definió, no se pudo definir en 9 meses, porque hay un interés de parte de la Unidad de Recursos Financieros, de la puesta en producción. Si, si, si, si se lleva el, el a solo 9 meses y, y entra, una, una empresa nueva verdad y posiblemente a ellos les toque terminar de programar, porque según la ruta crítica que nos dieron, verdad, están terminando de programar en 15 meses 15, 16 meses verdad. Esa esa es la ruta que nos dio la Unidad de Recursos Financieros basados en el cronograma, quitando módulos, quitando cosas que, que no consideran críticas, verdad, con el producto mínimo esperado

entonces, según los datos que nos dio la Unidad de Recursos Financieros, no nos alcanza el tiempo con 9 meses y por eso se solicitaron los 19 para poder terminar de programar y de este poner en producción y a punto.

Sealtiel Álvarez Sánchez

- Ok, por ahora son las consultas, gracias.

Paula Valenciano Campos

- Doña Ana Lucía.

Ana Lucía Delgado Orozco

- Muchas gracias, muy, muy buenos días, Randall. Vieras que yo tengo algunas dudas, eh vamos a ver, voy a irlas con lo que usted ya nos ha presentado, irlas exponiendo. Lo primero es que ahí por lo menos a, a esta funcionaria hay una preocupación de que no tenemos todavía la licitación de este tema en camino, verdad; lo cual implica a que nos movamos en la totalidad de las líneas a esto que usted está exponiendo. ¿Por qué le comento esto? Porque usted aclara, acaba de decir que hay 2 líneas, 1 de mantenimiento y 1 de desarrollo. Cuando uno revisa la justificación hay una justificación muy importante que viene del tema del SIF, que es el que plantea la necesidad en virtud de estos objetivos Institucionales de poder sacar, verdad, en tiempo y forma de poder sacarlo y ellos hacen una justificación. Sin embargo, en el tema de mantenimiento, visto el porcentaje que ustedes están modificando, que alcanza hasta el 40%, eh yo quisiera entender cuál es la circunstancia de fuerza mayor, el no tener la licitación no es un elemento de fuerza mayor, caso fortuito, verdad, es un tema de planificación. Entonces yo sí quisiera poder entenderlo porque nos va a tocar a nosotros, generar una constancia, eventualmente de legalidad sobre un tema que va para Junta Directiva este de poder dar fe y cumplimiento de todos esos requerimientos que se establecen en el artículo 274. Yo lo escucho, verdad, en el tema de las leyes. Las leyes no son leyes actuales, de hecho, usted me dice, SICOP pagar con SICOP. Yo sé que, hasta ahora, eventualmente el INA va a entrar, pero es una ley que está desde el 2021 y puesta en vigencia en diciembre del 2022, entonces digamos que yo sí quisiera entender cuál es el elemento de fuerza mayor, caso fortuito desde un punto de vista claro, contundente que se le va a llevar incluso a esta Comisión y eventualmente a la Junta Directiva para generar una ampliación en una contratación de cuantía inestimada de este tipo en ambas líneas. En el tema del SIF usted nos señalaba que el cronograma corre por parte de Financiero y que se establecía una puesta en marcha con el tema del cierre fiscal a 16 meses. Yo leí el oficio que nos mandó don Armando, verdad. De hecho, esa es la base del requerimiento principal de modificación, pero no lo encuentro que vaya a trasladarse en la parte de mantenimiento, verdad, sino que lo que estoy yo observando y tal vez ahí me corrige, es que como la licitación no salió y termina el 31 de agosto, probablemente esta línea va a estar sostenida en esta ampliación, entonces lo que me preocupa es eso, porque estas modificaciones son modificaciones excepcionales, porque superan el 20% de lo que establece de lo que establece la Ley. También entiendo lo que usted dice del tema de las curvas de aprendizaje, verdad, pero probablemente va a llegar en 9, 16, 19 meses, necesariamente una nueva licitación que va a generar esto mismo. Entonces, lo que yo no quisiera es que metamos en ausencia del tema de circunstancias de fuerza mayor o caso fortuito debidamente acreditadas, porque esto es un tema muy importante, tienen que estar debidamente acreditadas dentro del expediente de SICOP porque supera el 20%, verdad. Estos elementos que se establezca la oportunidad de hacer una ampliación hasta el 40%, eso es un tema. Luego el segundo es que ahora usted nos mostró unos números muy interesantes en relación con las ejecuciones que ha tenido esta licitación, lo cual va a ser una base importantísima para poder empezar a estimar esas contrataciones según demanda, verdad, porque estas son inestimadas; entonces se ven sumamente amplias, sin ese techo. Lo otro es en relación con el precio. ¿Don Randall ellos mantienen el precio como lo tienen actualmente? Esas eran mis consultas, gracias.

Gustavo Ramírez de la Peña

- Ana Lucía, si quieres te contesto, yo, y, y, y, y, y, segunda Randall. Vamos a ver, y, y usted tiene razón, verdad, porque no, no se ve cuál es la relación del, del mantenimiento con el SIF, verdad. Hay que hay que entender algo, el SIF, si nosotros desarrollamos un producto gracias a los requerimientos de la parte usuaria de Financiero y demás, no lo podemos poner en producción de manera aislada. Es un sistema que tiene alta nivel de integración con todos los Sistemas que hay en él, en, en, en la Institución. Eso significa y lo mencionaba Randall antes, verdad. Cualquier cosa que se haga en SIREMA, cualquier cosa que se haga en SIRH, cualquier cosa que se haga, se haga en becas, cualquier todos van a, a, a, a terminar de manera indudable en el SIF para pago de las compras, para becas, para lo que sea ahora. Entonces el hecho de que se haga este esfuerzo grande para poner en producción a finales e inicios del 2027 de manera necesaria, pero de manera sí necesaria requiere de una gran cantidad de cambios en los en los Sistemas que están en la periferia y ese y la forma de, de tratar esos cambios como la GTIC no tiene los recursos suficientes para atender la gran demanda de cambios en los otros sistemas, es necesario apoyarnos en la, en la segunda línea que tiene esta esta licitación, verdad que o la licitación actual, que lo que nos permite es que recursos adicionales nos

vengan y nos apoyen para atender esa gran cantidad de cambios en las interfaces, en los datos que van y vienen desde, desde los sistemas de la periferia hacia el SIF viceversa, verdad; entonces la única forma de atenderlos es a través de eso, verdad; entonces no es el hecho de que estemos, digamos que, que, que pareciera que fuera la única razón la generación de un nuevo Sistema SIF no implica que no tenga cambios y que no nos no nos arrastre, digamos a toda la demás gama de Sistemas que ya están en producción, con cambios que surjan producto de esos de los nuevos requerimientos que va que va a tener el, el SIF. Por ahí no sé si, si, si, te aclaro esa parte de esa duda Ana Lucía.

Ana Lucía Delgado Orozco

- Sí, solamente para tener claro, porque yo creo que eso sí se tiene que reforzar bastante. La estamos ampliando de manera muy concreta para esto que vos acabas de mencionar.

Gustavo Ramírez de la Peña

- Correcto para las 2 cosas.

Ana Lucía Delgado Orozco

- ¿O sea, el SIF y eventualmente lo que pueda generar esa esas modificaciones en el resto de los Sistemas alrededor del SIF, no para algo más?

Gustavo Ramírez de la Peña

- No, no para algo más, para lo que para lo que sea que venga de, de, de la que no podamos atender por nuevos desarrollos y que tengamos que hacer por mantenimiento, tenemos que hacerlo con, con el contrato porque el equipo, el Recurso Humano de la GTIC, no es suficiente para atender ese tipo de, de demandas que va a tener la, la, la, la todo, el culminar este desarrollo YY puesto en producción.

Ana Lucía Delgado Orozco

- ¿Y por qué entonces, parar la nueva licitación?

Gustavo Ramírez de la Peña

- Porque por la conveniencia que decía Randall antes técnicamente, o sea, la tenemos que parar, porque si no la paramos, entonces qué vamos a hacer vamos a traer una ampliación de casi 2 años para una licitación actual y por otro lado, estamos gestionando la, la, la nueva compra. Yo preferiría hacer un, ya habíamos hecho el estudio de mercado estábamos listos para la traerlo a Comisión para la orden de inicio, verdad, perdón, para él, el inicio del trámite que salga a la calle, entonces lo vamos a hacer ahora y hasta dentro de casi 2, 2 años, 19 meses, podría darse orden de inicio de ese nuevo contrato, mejor esperamos, damos un chance y dentro del el momento oportuno del 2026 empieza a traerlo ya con un nuevo este mercado de, de precios y más actualizado para sacar ese nuevo contrato, verdad, porque no es, no es por las razones que mencionábamos antes, verdad. Existe un riesgo muy alto de que una nueva empresa pudiera asumir esta esta entrada de puesta en producción del del producto que está a punto de terminarse. Por una conveniencia técnica también Ana Lucía. Por eso lo, lo, lo detuvimos dejándolo en stand by.

Ana Lucía Delgado Orozco

- Gracias. ¿Y respecto al tema del precio?

Randall Rojas Castro

- El precio es el mismo, se mantiene el del precio actual, no hay aumento.

Gustavo Ramírez de la Peña

- Sobre eso es, es importante, verdad; nosotros hablamos con la empresa porque tampoco nosotros y me imagino que es una duda que ustedes tienen y es una duda razonable, verdad de por qué la empresa eh solicitando una, un aumento de precios y no se los dan, pero están anuentes de hacer una ampliación. Claramente es una duda súper razonable, ¿verdad? nosotros hablamos con la empresa y la empresa lo que nos dijo fue, vean nosotros porque cuando iniciamos este contrato, el tipo de cambio estaba en 680, 80 600 y resto y ahora está en 500, está casi 180 colones, 150, 160 colones menos. No es que estemos trabajando con pérdidas, pero si hemos tenido una disminución en el margen de utilidad nuestra, ¿entonces nosotros preguntábamos, pero estarían anuentes a una ampliación? dice, sí, sí, sí, sí, estamos, anuentes, verdad, evidentemente, porque no es que estamos trabajando con pérdidas, pero el margen de utilidad nuestro se ha visto afectado, verdad, se ha disminuido y de manera importante, pero, pero esa es la razón, por eso ellos aun cuando no se aprobó el la solicitud de aumento de precios están a no empezar continuar con el proyecto sin problemas, manteniendo las mismas condiciones.

Ana Lucía Delgado Orozco

- Gracias Gustavo y Randall.

Gustavo Ramírez de la Peña

- Con gusto, con gusto a la orden.

Randall Rojas Castro

- Un gusto.

Paula Valenciano Campos

- Doña Rocío.

Rocío López Monge

- Muchas gracias doña Paula y compañeros. Bueno, tal vez debo empezar diciendo que comprendo de verdad la complejidad de ese contrato. Ese contrato es sumamente complejo porque involucra a muchos Sistemas Institucionales y son un montón de clientes y los requerimientos surgen incluso sobre la marcha. Nosotros lo hemos vivido también con la implementación del SIF, los módulos que corresponden a planificación verdad que tiene que ver incluso con estamos como en el eslabón, ¿verdad? también con el tema de evaluación. Sin duda son sumamente complejos, tanto don Sealtiel como Ana Lucía han planteado interrogantes en relación con el por qué no el 20, por qué, por qué el 40% de ampliación del contrato ahora y reconozco que ustedes incluso han hecho un esfuerzo muy importante para explicarlo y quiero nada más como para entenderlo yo nuevamente verdad; entonces es ese la justificación del aumento, verdad de, de, de 120 a 140 obedecen a que con la implementación del SIF con la puesta en marcha del nuevo SIF te podrían derivar una serie de mantenimientos que es necesario prever en estos meses ¿verdad? que se está solicitando ampliar. Eso es como una consulta para ver si me si estoy entendiendo bien el tema, verdad, todo lo que se pueda derivar de la implementación del desarrollo y puesta en marcha del nuevo SIF. Eso, por un lado.
- ¿Lo otro, lo otro que tengo dudas; siempre es verdad, igual Gustavo, sé que ahorita lo acaba de retomar con el tema de por qué no se sacó la nueva contratación, a mí me sigue generando duda, si un tema técnico puede estar por un tema sobre sobre un tema legal, verdad que esa es la parte que a mí sí me, me preocupa, ¿derivada de, de los trámites que como Institución tenemos que hacer para tener las contrataciones en tiempo?
- La otra consulta derivada del nuevo contrato es si va a tener las 2 líneas, si va a tener la línea de mantenimiento y si va a tener la línea de, de desarrollo y la, la, la otra, otra inquietud que más que una inquietud, es una reflexión, verdad, y no sé si son ustedes. La empresa dice que tiene alrededor de 20 analistas y realmente indudablemente esos analistas han tenido una curva de aprendizaje sumamente amplia de que lamentablemente son contrataciones porque viene una nueva empresa y vuelven con una curva de aprendizaje **y no se han hecho gestiones verdad, para que este tipo de de contrataciones tan complejas, ya sea a nivel de mantenimiento o de desarrollo, se hagan con con personal contratado para el INA, verdad que es ya más que todo, una reflexión. Yo sé que esos contratos son muy importantes y todo, pero sobre todo por la da la importancia de los contratos eh r**ealmente gestionarlos y administrarlos sobre un sobre un una serie de sistemas que en la práctica son tan cambiantes, verdad y requieren, plantean nuevos requerimientos y nuevos mantenimientos. Realmente a veces como una caja de Pandora, verdad lo que se puede encontrar sobre la marcha. Entonces eso era, pues, una consulta también por ahí y muchas gracias, y para ver si me queda un poco más claro este tema. Gracias, Randall y Gustavo.

Randall Rojas Castro

- Gracias doña Rocío, vamos a ver si a la primera consulta si hay que hacerle un mantenimiento, por ejemplo, los cambios que están solicitando ustedes en la UPE conllevan entre 3 meses y 4 meses por el tema de las de las pruebas funcionales, verdad, para poder terminar de hacer las pruebas funcionales, a pesar de que el módulo de ustedes ya está funcionando verdad; entonces hay ciertos requerimientos con todo lo que les ha pedido MIDEPLAN y lo de proyectos y lo de lo, de lo de cómo se llama la cosa de proyectos que hay que, que poner allá y todo eso. Eso ha venido a generar nuevos requerimientos. verdad si la ruta crítica de ustedes se ampliara verdad; entonces al final, al final sí es un mantenimiento, pero es un mantenimiento sobre el desarrollo nuevo, verdad es que ahí entramos en terminología técnica, muy verdad una delgada línea roja, verdad, porque no es sobre algo, no es sobre algo nuevo, no es sobre los sistemas, digamos, veámoslo así el el, el mantenimiento lo estamos haciendo sobre los sistemas LEGACY, los que hemos visto siempre los que son cero amigables, los que los que verdad, los del SCC, los de los de SIRH, los de SIREMA verdad, que son sistemas muy viejos, a eso les damos mantenimiento y tiene que comunicarse con el sistema nuevo, que es por ejemplo el sistema de ustedes, verdad, el módulo de ustedes qué es un es, es ,es una pantalla diferente, es web, es todo eso verdad, la base datos, todo se conforma de manera diferente; entonces al final si hay que hacer todas esas, esas, interacciones finales. Tenemos que hacer las pruebas funcionales, verdad y la prueba funcional es Allan y su equipo. Don Allan y su equipo comienzan ingresando un artículo en el Almacén y terminamos haciendo la prueba en Contabilidad con el asiento contable, verdad. Esa la prueba funcional, pero vea que estamos arrancando en SIREMA, estamos pasando información a SIBI, estamos pasando información a, a Tesorería, estamos pasando información a Presupuesto y de último estamos pasando información a, a Contabilidad. Entonces eso tenemos que verlo, si todo está bien ya la prueba funcional fue un éxito; entonces ya digamos que ese módulo estaría para, para poderlo ponerlo en producción verdad. Entonces digamos a la, a la, a la pregunta concreta si es un mantenimiento de lo que ya tenemos hecho para aprobar que efectivamente esté bien, entonces dentro del mismo desarrollo, nueva verdad, entonces ahí no se usa la línea 2, es solo la línea 1 de acuerdo en la Contratación**.**
- La otra consulta que hacía de de si la nueva Contratación va a tener las 2 líneas; sí, porque una cosa son los programadores en FORMS de ORACLE y otra cosa son los programadores en APEX de

ORACLE, que son las 2 herramientas que estamos utilizando en este momento. El el, el módulo de UPE está hecho en APEX, verdad por eso se llama SIF, APEX, verdad. Este y el, el SIF actual está hecho en FORMS, verdad, por eso son 2 tipos de programadores y no necesariamente el mismo programador sabe programar en la en las 2, en los 2 tipos de lenguaje. Eh y luego con respecto a la curva de, de, de, de aprendizaje, que decía usted y, y de personal; no le entendí muy bien si la pregunta es si, si, es nosotros adquirir personas que puedan trabajar con nosotros y hacer la parte de mantenimiento o si es contratar una empresa para que nos dé que sería esta misma Contratación, verdad, que nos dé que nos dé personal que esté disponible para el INA. Ahorita los 20 programadores que están trabajando con ATESA están dedicados 100% al INA verdad; entonces digamos que ellos están total y rotundamente dispuestos para nosotros. Con respecto se, se la, se la, se la respondo en las 2 vías y con respecto a la contratación de personal estamos, tenemos ya 3 plazas que vamos a, a que estamos en concurso, verdad; para, para, para contratar personal, en el experto APEX, verdad. No ha sido fácil; eh tampoco es que tenemos muchas plazas. De las 10 plazas que nos dieron, 5 nos pidió la Gerencia General en su momento que fueran para Punto net específicamente para darle soporte a todo lo que tiene que ver con la Agencia Nacional de Empleo, verdad, y las otras 5 plazas son las que estamos utilizando para la la parte de ORACLE y los que nos están haciendo falta, verdad. Entonces no sé si con eso le, le, le aclaro.

Rocío López Monge

- Sí, gracias, Randall, nada más la última era verdad, si lo sí, como te decía si lo técnico, porque ustedes decían que tenían el nuevo contrato en stand by, verdad por temas técnicos básicamente explicaba Gustavo, verdad; entonces de que todavía no me quedaba bien esa clara, esa parte clara, verdad; porque verdad la parte Legal está por vencerse un contrato y pues no se habían hecho las gestiones, verdad. Si la parte técnica este no sé qué tan conveniente es que esté por encima de la parte Legal, verdad; porque es parte de lo que nos ocupa ahora, verdad, porque no ha llegado el nuevo contrato, y, y no lo otro que te decía del personal es, era una reflexión, verdad que qué, qué importante sería que la Institución pueda tener ese personal, porque realmente estas contrataciones son sumamente complejas y son como una caja de pandora, sobre la marcha se van presentando una serie de situaciones que prácticamente van alargando verdad, van, van haciendo más complejos cada día estos contratos verdad y el manejo, la gestión y todo el tema legal que, que tiene de trasfondo. Muchas gracias, Randall.

Randall Rojas Castro

- Con mucho gusto. ¿Don Gustavo, no sé si usted le quiere ampliar a doña Rocío?

Gustavo Ramírez de la Peña

- Perdón, quería mencionarle a Rocío sobre el tema del personal. Hay un proyecto que forma parte de el del proyecto de Arquitectura Empresarial, que se refiere justamente a eso, al fortalecimiento de la GTIC de cara a las nuevas necesidades y entonces ahí se va, va a ser abordado ese tema como para ver cuáles son las necesidades y en, en qué áreas hay que fortalecer el capacidad, conocimiento y cantidad de Recurso Humano.

Rocío López Monge

- Gracias Gustavo.

Gustavo Ramírez de la Peña

- Con gusto a la orden.

Paula Valenciano Campos

- Don José Alejandro.

Jos Alejandro Hernández Vargas

- Muchas gracias, muchas gracias. Vamos a ver, yo, yo yo sé que que ya todos han tenido la oportunidad de de clarificar dudas, muchas de las que yo también voy a señalar pues ya fueron de una u otra forma abordada, pero tal vez para efectos de, de, de la claridad, creo que no solo para mí, sino también para para mayor sustento del de lo que al final va a tomar la Comisión. Es una pregunta yo sé que ustedes ya explicaron, más bien le agradezco mucho Gustavo la intervención que, que hizo con relación a la duda específica de Ana Lucía, pero cuántos sistemas están en ORACLE con al día de hoy, más allá de los que están vinculados al SIF, porque ya me queda claro, verdad ya si si hay un desarrollo específico en cuanto a la justificación del por qué eh más allá de la vinculación, ¿cuántos sistemas hoy tenemos nosotros en base a ORACLE?

Randall Rojas Castro

- Ya te digo porque no me los sé de memoria.

Jose Alejandro Hernández Vargas

- Gracias.

Randall Rojas Castro

- Ahí estoy, presentando en pantalla tenemos, eh perdón, 22 sistemas.

Jos Alejandro Hernández Vargas

- 22, 22 y de los que tienen relación con el SIF. Ya vimos que estaban dichos ahí en la presentación.

Randall Rojas Castro

- El SIVEN, el SESER, el SIBI, eh, SICO, SICOI, SIRH, SIRH-APEX, SIC. No los voy contando, pero se los se los estoy diciendo.

Jose Alejandro Hernández Vargas

- Ok, no, no importa, no importa.

Randall Rojas Castro

- SINAFOR, SINFOR, SIAE, SIMA, SIREMA y además de eso, el SIL, la ANE, el SISAE, el SIFA, que esos están desarrollados en punto net, el, el SBBD, el SIMAS, el INOCUIDAD, el de SINAFOR y este de, de ganadería. Hay unas solicitudes, hay unos casos que están que tienen que ver con becas y ayudas económicas y no sé qué entonces en determinado momento va a estarse también conectando con…

Jose Alejandro Hernández Vargas

- Ok, gracias, Randall, porque aquí es donde quiero también verdad, o sea, yo en cuanto al tema de la justificación, porque todo lo hemos visto relacionado al SIF, pero esa vinculación a otros sistemas; entonces creo que sí es justificado y, y además de justificado necesario ampliar la ampliar su relación, verdad acerca del impacto que tendría o no en cuanto a estos otros Sistemas. ¿Por qué? Porque si nos vamos a ir solamente por la justificación del SIF podría sí cuestionarse, por qué motivos se está tomando una decisión de prolongar 19 meses un contrato que no solamente el SIF o a los que se le vinculan, porque hay otro montón de sistemas importantes que están quedando fuera verdad; entonces creo que desde ese punto de vista, por lo menos este sí, sí, sí, estimo verdad que es importante poder hacer esa, esa ampliación en la justificación.
- Después hay otro aspecto que no es menor y que de frente, precisamente a todo lo que se ha dicho, vuelvo a decir agradeciendo a quienes han antecedido el uso de la palabra. A mí me preocupa también el tema de lo que decía Ana Lucía, verdad porque yo sé que tienen un nombre técnico, el tema de la de, de los de los bitácoras, huellas, ese paso de una empresa a otra eventualmente si se da, si lo sí, lo estamos justificando ahora como un elemento para justificar, motivar por qué vamos a, a proponer la, la extensión del contrato más allá de todavía todos los elementos que están pendientes de determinar diay es una situación que se va a dar ahora y que se va a dar en unos meses si no es en 9, que era la propuesta original, se va a dar a los 19 meses, si no se ha concluido el sistema porque tampoco creo yo, salvo que se plantea una ruta crítica ya lo suficientemente holgada que permita eventualmente no solo terminar, sino establecer un periodo de pruebas para tener la seguridad de que a los 19 meses ya tiene que estar en producción, evidentemente también vamos a estar en 19 meses, teniendo que valorar las opciones para eso y eso es otro aspecto que aunque lo trato de entender, verdad. sí me plantea esa esa preocupación.
- La otra Randall, usted al inicio de la exposición señalaba que inicialmente el SIF estaba para diciembre, me corrige si estoy equivocado o sea para diciembre el 24 o por lo menos, sí. Gracias.

Randall Rojas Castro

- Sí, señor es correcto.

Jose Alejandro Hernández Vargas

- ¿Para diciembre del 24, muchas de la motivación legal que cuando digo motivación legal entiéndase leyes, verdad que están dichas que eran justificación Ya habían sido aprobadas, entonces mi pregunta es, por qué motivo no se hace una justificación o por lo menos se empieza la justificación para la extensión del contrato bajo por la modalidad, por la justificación de que la implementación de las Leyes y todas estas otras situaciones desde aquel momento, sino que se viene a hacer bueno hasta hoy que lo estamos conociendo, verdad, o sea, pudo haber sido obviamente anterior a esto. Más allá de también toda la intervención que, que, que da la perdón que Johan al inicio trató de, de darnos en función de las gestiones que a nivel de la Unidad de Compras Institucionales se habían hecho, ¿entonces la pregunta es, por qué motivo no se empezó a gestionar y me corrigen si estoy equivocado, pues también verdad, ese es la la, la, el, el espacio para que me lo me lo hagan saber, por qué no se gestionó desde diciembre y no si no es sino hasta ahora cuando estamos verdad, no solamente agosto a prácticamente 2, 3 meses de concluir, sino que se pudo haber hecho desde antes? Esa es otra de las preguntas.

Randall Rojas Castro

- Eh vamos a ver, la primera en cuanto a lo que es la la ampliación o, o la curva de aprendizaje entre comenzar ahorita y dentro de 19 meses, si es que se aprueba, es que la diferencia es que la empresa que ingrese no va a continuar desarrollando ningún sistema nuevo verdad, o sea, no le va a dar continuidad a ningún sistema. Iniciaríamos sistemas con ellos verdad. Aquí la problemática y la curva de aprendizaje es sobre el sistema que ya estamos desarrollando y lo que es mantenimiento verdad ya nosotros tenemos a nuestros analistas que son Rosa, que ve SIREMA, eh cómo se llama eh, eh, Jaime que ve SIMS verdad, etcétera, etcétera, SINAFOR que lo ve Estrella, SIFA y ANE, que los ve Stephanie. Ellas pueden hacerle transferencia de conocimiento a los desarrolladores y con eso ir más

rápido. Por eso en el mantenimiento, si ustedes ven es diferente, verdad; pero en la parte de desarrollo no; en la parte de desarrollo hay que entenderlo. No hay ningún analista INA. el, el, el, no hay un analista.

Gustavo Ramírez de la Peña

- Suave que esto me están preguntando ahora.

Randall Rojas Castro

- Jefe, tiene el micrófono abierto.
- Este de, el, el; no hay un analista de SIF, porque el analista que es Nancy Hall sabe del del sistema actual, del sistema en FORMS, no del sistema en APEX. No, no, todavía en esa, ese, ese conocimiento, esa, esa, ese llevar las cosas no es no, no es tan sencillo y por eso se hace importante poder hacer la continuidad. ¿Eh jefe no sé si ibas a hablar de lo, de la lo del tiempo o, o lo hablo yo?

Gustavo Ramírez de la Peña

- Sí, yo quería referirme un poco más que en lo del tiempo, tal vez para dejar un poco más claro el tema de caso fortuito, que, que siento que por ahí quedó el tema, tal vez no tan claro y, y no sé si, si Alejandro tenía una duda con porque lo, lo, lo, lo pego con algo de lo que dijo Alejandro, verdad. Vamos a ver, recordemos una cosa, cuando el sistema empezó la Unidad de Recursos Financieros hizo un gran esfuerzo y generó de manera formal los oficios con los requerimientos, verdad. Eso dio pie para que se estableciera el cronograma y se empezara a trabajar. Cuando la empresa va terminando el desarrollo se empiezan a hacer las pruebas funcionales y luego las pruebas integrales surgen un montón de, de requerimientos adicionales y requerimientos adicionales que son funcionales, que no podemos dejar de considerarlos verdad, porque si no el sistema va a salir a producción y, y, y Financiero dice, oiga, pero esto es más o menos lo que hacia la anterior, solo que con una cara más bonita, pero todavía no cumplo con ciertas normativas con ciertas y cosas que han salido y que necesito y que hacienda me está pidiendo y la caja y, y NICSP y una serie de cosas que entiendo también lo que decía Ana Lucía, cuando yo decía, bueno, sí, pero es que esa normativa que usted me está diciendo fueron aprobadas hace 2 o 3 años. Sí, lo que pasa es que la incorporación de ciertas normativas en la Institución no es a partir del momento en que salen a, a, a en que son, son aprobadas, verdad y que entran a regir. Desgraciadamente no tenemos tal vez la capacidad y hay que hacer algunos cambios y algunas implementaciones para poder adoptarlas; entonces eso ha hecho que y además el otro tema es que cuando nosotros planteamos hacer un 20% de, de ampliación, que daba para 9 meses, era porque en ese momento el cronograma estaba dando, no se Randall ahí me, me ayudas de 2028, una cosa así es gracias a un gran esfuerzo y, y, la ayuda de parte de, de, de GNSA y de la Subgerencia Administrativa que para que los equipos de trabajo hicieran un esfuerzo extraordinario y pudiésemos priorizar qué eran las cosas mínimas, funcionales, para que, para que tuviéramos un producto terminado y que fuera y que pudiera trabajar y cumplir con la mayoría de las cosas, entonces ese esfuerzo se terminó hace 8 o 10 días y se derivó en un cronograma que da finalización en octubre, noviembre del 2026 para realizar unas pruebas y ya a partir del 2027 arrancaríamos con la con el nuevo sistema; entonces lo que hicimos fue, ok, si ya tenemos el cronograma, pues antes no lo teníamos y por eso habíamos dicho diay va hasta 2028, entonces que no podemos a hacer más. Hagamos una ampliación para esos 16 meses y démosle 3 meses adicionales para estabilizar la puesta en producción verdad para, para tener un sistema, porque sabemos que todas las implementaciones siempre tienen problemas. Veamos lo que está pasando en la caja con el ERP, verdad, y todo eso, entonces somos conscientes de ese tipo de cosas; de camino a la puesta en producción pueden salir muchas cosas y la idea es que haya un acompañamiento al menos de 3 meses de la empresa para poder tener una línea más estable y porque solo 8 meses alguien podría decir verdad y si vea lo que está pasando en la caja, bueno, es que las pruebas que se han hecho durante todo este año han sido exhaustivas y tienden a asegurar que cuando terminemos en, en 2026, en octubre, noviembre tengamos un nivel bastante alto de certeza de que la implementación no es que no va a tener problemas, pero va a tener pruebas perdón, errores o problemas menores y que no dificulten la, la entrada en, en, en ejecución del del nuevo sistema. Entonces un poco por ahí para, para que para que entendiéramos por qué, por qué es que se da esta situación y por qué para realmente es una cosa que era totalmente impredecible, verdad, eh como les dije, verdad, Financiero había responsablemente documentado los requerimientos, pero en el camino surgieron, y ahí, de Randall, me, me, me ayuda. Cuántos cambios surgieron de cosas y que fuimos fueron vistas en los en los diferentes Comités, donde muchas de ellos se dijeron de esto no lo podemos hacer ahora, es debido a muerte, no esperemos a que este el sistema de producción; pero hay cosas que sí son de vida a muerte y, y el levantamiento de esos requerimientos si la memoria no me falla, eran casi 2000, Randall.

Randall Rojas Castro

- Sí, señor.

Gustavo Ramírez de la Peña

- Verdad; entonces para que tengan una idea de la magnitud de y complejidad y, y de este sistema y este proyecto, verdad.

Jose Alejandro Hernández Vargas

- No, no y, y gracias, Gustavo, porque vamos a ver tal vez a la hora de dar lectura de los documentos, no queda claro esto que ustedes están señalando y esto es lo que precisamente nos tiene que dar la seguridad jurídica razonable, no solo para quienes estamos aquí en la Comisión, aunque como asesores y más a quienes ejercen el, el, el voto y también máxime qué, verdad, o sea esto implicaría eventualmente un conocimiento de cualquier instancia fiscalizadora, no solo de una instancia probadora, si fuese, si es Junta Directiva, verdad, pero que tiene que quedar absolutamente claro todos estos elementos. vea que yo señalaba por ejemplo el tema de la y sí es cierto, o sea, el, el manejo eficiente de la liquidez. El famoso caja única verdad que ahora, bueno, ese y el de caja única, verdad que también es otra Ley que por ahí anda ya, ya aprobada y que evidentemente fueron aprobadas al término del año anterior y, y por eso era que, y por eso también precisamente señalaba, cuántos sistemas tienen buena relación, porque usted aquí solamente está señalando SIRH, SIAE, SIREMA, SIBI, SICO**,** verdad, pero usted me dijo Randall en la exposición hay otros que también tienen una, una relación directa o por lo menos indirecta con el sistema, porque se van a comunicar, entonces, a, a, a mi criterio a mi criterio, verdad obviamente hay que terminar de ampliar el tema del del, lo que establece el 276 en cuanto a eso y agradeciendo el esfuerzo, vuelvo a decir que ustedes han hecho para justificar por lo menos si creo en lo personal, que es importante una ampliación Para poder tener los elementos no sólo de la votación de la Comisión, sino también para que cualquier instancia que venga después del día de mañana a hacer una fiscalización determine que están los elementos que justifica el 101 y 276 de la Ley del Reglamento, respectivamente de Contratación Pública, verdad; porque no, no quiero abordar más ya, ya todo lo han dicho, creo que las intervenciones anteriores han sido muy elocuentes y, y, y decir más sería repetir, pero por lo menos sí considero que es importante verdad hacer una ampliación o lograr una ampliación.

Paula Valenciano Campos

- Muchas gracias, José Alejandro. Don Norbert y pasamos al acuerdo. Gracias.

Norbert García Cespedes

- Bueno, yo la verdad es que ya José Alejandro al final sintetizó en lo que yo iba a decir que iba mucho por el tema de que para mí cosas que están bien y yo los entiendo, pero debe para mí quedar más documentado el tema de por qué se detuvo la Contratación original; porque se pasó al otro; porque el tema caso fortuito es clave o sea definitivamente es lo que sustenta el 276 o sea yo, yo, yo siento que y le entiendo a Gustavo, pero para mí el tema de caso fortuito cuando uno lee los documentos debe quedar más, más fundamentado. El tema de, de, de que por qué es que realmente esto se convierte en una urgencia, digamos en menos de 3 meses, qué es lo que consta en documentos, porque si uno se va a ver el expediente, lo revisé, o sea yo veo que la nota con el proveedor arranca el 6 de marzo, hasta la tengo memorizada el 6 de mayo, perdón, pero de ahí para atrás pareciera que hay un vacío, verdad, y yo sé que hubo, hubo reuniones y hubo gestiones, pero no quedan documentadas dentro del expediente y entonces pareciera que se arrancó tarde y es la sensación que queda por en base al expediente, que es lo que tenemos en este momento a vista; entonces yo creo que es importante documentar un poquito mejor el tema de, de cómo se venía trabajando el tema de la ampliación y de por qué se considera caso fortuito para efectos de que no quede duda. Ahora, recordemos que nosotros no vamos a adjudicar y eso tampoco nos exonera de responsabilidad de una recomendación a un órgano en alzada, donde definitivamente tiene que ir fundamentado porque van a hacer preguntas similares y este va, va, va a requerir, pues otras dudas diferentes a las que nosotros planteamos; entonces, creo que el tamizaje que tuvimos hoy para mí es importante y va a blindar cualquier pregunta del órgano en alzada que se pueda generar. Gracias.

Paula Valenciano Campos

- Muchas gracias eh, Randall, muchísimas gracias, muy amable por la intervención, que pase un buen día, hasta luego, gracias igual.

Randall Rojas Castro

- Hasta luego, muchas gracias que pasen muy bien todos gracias, chao.

Paula Valenciano Campos

- Ok, creo que lo más saludable por el bienestar de toda la Comisión, tanto los que votamos como los que nos votamos, es hacerle tomar el criterio legal indicado por José Alejandro en este momento de hacer una devolución para que haya más sustentación, más que esto es cuanto inestimada va Junta Directiva y en Junta Directiva ocupamos que vaya bien sustentado el objetivo principal no es de tener ningún proceso ni nada, es ir y que lo aprueben cierto, o sea, que llevemos todo el sustento, toda la explicación para que pase fluido en Junta; entonces creo que la devolución hace que esto sea saludable para tener más sustento, para que en Junta sea aprobada, porque nuestra recomendación como Comisión es enviar a Junta para solicitud, entonces necesito que vaya bien. Entonces voy a leer el acuerdo porque hicimos un cambio, yo sé que ustedes tienen la agenda y demás para poder hacer

esta ampliación y solicitud de ampliación. Eh no sé si alguien tiene algo más, sino para pasar a leer el acuerdo. ¿Johan solo leo lo que me mandaste ya lo demás no lo leo cierto?

Johan Felipe Medina Badilla

- Sí, correcto y un B sería comunicar el acuerdo a la persona encargada de la USIT, pero el B digamos, ya se lo paso.

Paula Valenciano Campos

- Ok, ok, ok, listo, voy a ir leyendo el primero; entonces, como acuerdo uno sería:

a. Solicitar a la persona encargada de la Unidad de Servicios de Informática y Telemática que amplíe la solicitud de modificación contractual, con el fin de que se justifiquen de manera expresa y debidamente acreditada las razones que fundamentan la aplicación de circunstancias de fuerza mayor o caso fortuito, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 101 de la Ley General de Contratación Pública (LGCP) y el artículo 276 de su Reglamento. Lo anterior, en virtud de que la modificación propuesta implica una ampliación de 19 meses para ambas líneas del contrato, lo cual representa un 40% de aumento del plazo originalmente dispuesto en el contrato original. Esta información resulta indispensable para valorar la procedencia de la modificación contractual planteada, en cumplimiento del marco jurídico aplicable y del deber de resguardo del interés público. Esa sería la primera.

- Y la segunda sería comunicar sí, perdón, doña Lucía.

Ana Lucía Delgado Orozco

- Sí, solamente que es el artículo es 101 no 100, 101 de la Ley.

Paula Valenciano Campos

- Ok, ok, con lo dispuesto en el artículo 101 de la Ley General de la Contratación Pública y el artículo 276 del Reglamento.
- Listo y como siguiente punto:

b. Comunicar el acuerdo a la persona encargada de la USIT para que realice los actos correspondientes y después se pueda enviar esta Junta Directiva. ¿Johan, estoy bien?

Johan Felipe Medina Badilla

- Si señora.

Paula Valenciano Campos

- Ok, procedo a el acuerdo y a la votación del acuerdo. Don Norbert García Cespedes.

Norbert García Cespedes

- Aprobado y en firme.

Paula Valenciano Campos

- Doña Pamela Zúñiga López.

Ingrid Pamela Zúñiga López

- Aprobado y en firme.

Paula Valenciano Campos

- Doña Rocío López Monge.

Rocío López Monge

- Aprobado y en firme.

Paula Valenciano Campos

- Don Fernando Sánchez Matarrita.

Fernando Sánchez Matarrita

- Aprobado y en firme.

Paula Valenciano Campos

- Paula Valenciano Campos, aprobado y en firme.
- Procedemos al último punto que tiene que ver con la solicitud de prórroga para dictar el acto final de la Licitación Mayor 2025LY-000004-0002100001, para la compra de maquinaria y equipo para hotelería y turismo. Por un monto estimado de ₡472,451,337,00.
- Se le otorga la palabra a la Unidad de Compras Institucionales para que proceda.

Johan Felipe Medina Badilla

- Si este último artículo es la solicitud de prórroga para dictar el acto de la Licitación Mayor 4 de este año, para la compra de maquinaria y equipo de hotelería y turismo.
- Bueno como un antecedente, la publicación se realizó el 13 de marzo.
- La apertura el 22 de mayo.
- El Núcleo de Turismo ha presentado el, el estudio técnico y se presentaron también unas ampliaciones. Y también solicitó de que se le diera una prórroga, verdad, porque el estudio vamos a ver, son muchas líneas, se presentaron muchos proveedores y esto ocasionó que, en realidad, o sea, se haya dado mucho tiempo para tomar el estudio técnico y también que cuando enviaron el primero, nosotros lo devolvimos para que hicieran unas ampliaciones y sobre esas ampliaciones tuvieron que hacer unas subsanaciones. Entonces, claramente, o sea, esto no está dando tiempo para cumplir con el 140; entonces lo más sano es verdad, y eso ya lo hizo el analista del Proceso de nosotros está solicitando 15 días adicionales para dictar el acto final. Mismo plazo que estaría en firme, verdad, o sea, ahorita

sin la Ley, digamos, sin la prórroga eso tendría que adjudicarse el 7 de Julio, verdad; sin embargo, apenas hoy hemos recibido ya lo último y se está haciendo el informe de recomendación, pero no nos jugamos el chance porque tenemos que revisar y entonces estamos solicitando 15 días más para poder tener la prórroga y poder tener el acto final antes del 29 de Julio. Como les digo, o sea, este proceso puede venir este trámite, como ya lo tenemos casi listo, puede venir el otro miércoles, pero es que el lunes que viene vence; entonces es mejor darle la prórroga y estar así todos tranquilos. Eso sería, digamos el, el, el resumen.

Paula Valenciano Campos

- ¿Alguien tiene alguna consulta al respecto?
- Listo entonces, en virtud de lo expuesto, se acuerda:

a. Aprobar la solicitud de prórroga para dictar el acto final de la Licitación Mayor 2025LY-000004-0002100001, para la compra de maquinaria y equipo para hotelería y turismo, por 15 días hábiles adicionales (29/07/2025). Según lo expuesto en los considerandos de este artículo y de conformidad con el artículo 140 del RLGCP.
b. Comunicar el acuerdo al Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales para que realice los actos correspondientes.

- Someto a votación. Don Norbert García Cespedes.

Norbert García Cespedes

- Aprobado y en firme.

Paula Valenciano Campos

- Doña Pamela Zúñiga López.

Ingrid Pamela Zúñiga López

- Aprobado y en firme.

Paula Valenciano Campos

- Doña Rocío López Monge.

Rocío López Monge

- Aprobado y en firme.

Paula Valenciano Campos

- Don Fernando Sánchez Matarrita.

Fernando Sánchez Matarrita

- Aprobado y en firme.

Paula Valenciano Campos

- Paula Valenciano Campos aprobado y en firme.
- Al ser las 10:53 del 02/07/2025, doy por terminada la Sesión Ordinaria, agradeciendo a todos, muchísimas gracias. Yasira me ayudas cerrando la grabación.

Sin más asuntos que tratar finaliza la sesión ordinaria a las 10:53 horas del día 02 de julio del 2025.

Paula Valenciano Campos
Gerenta General