INSTITUTO NACIONAL DE APRENDIZAJE
COMISIÓN MAYOR DE GESTIÓN DE COMPRAS

ACTA No. 26-2025

Reunión Ordinaria de la **COMISIÓN MAYOR DE GESTIÓN DE COMPRAS** del Instituto Nacional de Aprendizaje, celebrada a las 08:00 horas del 16 de julio del 2025, con la participación de los **Miembros presentes:** Paula Valenciano Campos, Gerenta General, Norbert García Céspedes, Gestor de Normalización y Servicios de Apoyo, Rocío López Monge, Jefatura de la Unidad de Planificación y Evaluación, Roy Ramirez Quesada, Gestor de Formación y Servicios Tecnológicos y Fernando Sánchez Matarrita, Jefe de la Unidad para el Fomento y Desarrollo Empresarial. **Asesores:** Allan Altamirano Díaz, Jefe de la Unidad de Compras Institucionales, Jose Alejandro Hernández Vargas, Jefe de la Asesoría Legal, Rosario Vindas Fournier, Jefatura de la Unidad de Secretaría Técnica de la Junta Directiva, Johan Felipe Medina Badilla, Encargado del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales, Maikel Gutiérrez Murillo, Abogado del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales, Ramón Chavarría Mendoza, Asesor de la Gerencia General y Yasira Fernández Nuñez, Analista del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. **Asesores ausentes con justificación**: María del Carmen Araya Mena, Encargada de la Unidad de Control Interno, Gustavo Ramírez de la Peña, Gestor de Tecnologías de información y Comunicación, Sealtiel Álvarez Sánchez, Subgerente Administrativo y Ana Lucía Delgado Orozco, Encargada del Proceso de Contratación Administrativa de la Asesoría Legal. **Mediante de la plataforma virtual Teams.**

PRESENTACION DEL ORDEN DEL DIA SESIÓN ORDINARIA No. 26-2025.

I. Acta de la Sesión Ordinaria 25-2025, celebrada el pasado de 09 de julio del 2025.
II. Decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Menor para contratación para procesos de acompañamiento para la reconversión del modelo de negocio según demanda de cuantía inestimada. Lo anterior al amparado en el artículo Nº 3, inciso j) de la Ley 6868 “Ley Orgánica del Instituto Nacional de Aprendizaje (INA)”, artículo Nº 41, inciso a) de la Ley 8634 “Ley Sistema de Banca para el Desarrollo” y artículo Nº 30 del Reglamento de Compras Públicas del INA.
III. Decisión inicial y pliego de condiciones del Procedimiento Extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la compra de impresoras, por un monto estimado de ₡286.268.493,00. Todo de conformidad con los artículos del 160 al 165 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública.

ARTÍCULO I: Acta de la Sesión Ordinaria 25-2025, celebrada el pasado de 09 de julio del 2025.

Se conoce el acta de la Comisión Mayor de Gestión de Compras de la Sesión Ordinaria 25-2025, celebrada el pasado de 09 de julio del 2025.

Considerando que:
a. Se conoce el acta de la Comisión Mayor de Gestión de Compras de la Sesión Ordinaria 25-2025, celebrada el pasado de 09 de julio del 2025.

Se acuerda:
a. Aprobar el acta de la Comisión Mayor de Gestión de Compras de la Sesión Ordinaria 25-2025, celebrada el pasado de 09 de julio del 2025.

Acuerdo aprobado.

ARTÍCULO II: Decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Menor para contratación para procesos de acompañamiento para la reconversión del modelo de negocio según demanda de cuantía inestimada. Lo anterior al amparado en el artículo Nº 3, inciso j) de la Ley 6868 “Ley Orgánica del Instituto Nacional de Aprendizaje (INA)”, artículo Nº 41, inciso a) de la Ley 8634 “Ley Sistema de Banca para el Desarrollo” y artículo Nº 30 del Reglamento de Compras Públicas del INA.

Se conoce el pliego de condiciones de la Licitación Menor para contratación para procesos de acompañamiento para la reconversión del modelo de negocio según demanda de cuantía inestimada.

Considerando que:

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

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

c. Que tanto en los artículos Nº 3, inciso j) de la Ley 6868 "Ley Orgánica del Instituto Nacional de Aprendizaje (INA)", artículo Nº 41 , inciso a) de la Ley 8634 "Ley Sistema de Banca para el Desarrollo", así como el 30 del Reglamento de Compras Públicas del INA en términos generales establecen que el INA : "…*En el caso de la atención y el cumplimiento de las disposiciones contenidas en el inciso a) del artículo 41, de la Ley 8634, Sistema de Banca para el Desarrollo, de 23 de abril de 2008, el INA podrá contratar siguiendo el procedimiento de licitación menor previsto en la Ley General de Contratación Pública, independientemente del monto, cuando se determine técnicamente que hay una incapacidad institucional para responder a la demanda en un tiempo oportuno con su propio personal*".

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

e. Esta compra, ha sido solicitada por la **Unidad para el Fomento y Desarrollo Empresarial**, la cual ha digitado en el SIREMA la solicitud de compra: 405818 y ha remitido la información necesaria para dictar la decisión inicial.

f. Existe una finalidad pública por satisfacer, según se indica en el oficio UFODE-151-2025, a continuación:

> *…El INA (como un todo) tiene la misión de apoyar a los beneficiarios de la Ley del Sistema de Banca para el Desarrollo, mediante actividades de capacitación, asesoría técnica y de apoyo empresarial, pudiendo ofrecer los servicios de manera directa, mediante convenios o subcontratando servicios; siendo que se podrá subcontratar, toda vez que se respeten los principios constitucionales y legales de contratación pública.*
>
> *Por lo tanto, la presente contratación, está enfocada en brindar a las personas empresarias de diferentes zonas del país, procesos de acompañamiento para la reconversión del modelo de negocio, mediante la aceleración digital, utilizando herramientas de TI en la empresa. El proceso se divide en tres fases, una primera fase de reconversión básica del modelo de negocio, enfocada en generar valor al cliente, utilizando herramientas de TI básicas. La segunda fase, enfocada en profundizar la aceleración digital de la empresa, que permita generar oportunidades de crecimiento exponencial para el negocio. La tercera fase será el proceso de acompañamiento individual para cada una de las empresas.*
>
> *Dicho proceso de acompañamiento se realizará a grupos de empresas de diversos sectores, tomando en consideración empresas locales, regionales y nacionales. El objetivo principal de esta contratación es lograr que las empresas fortalezcan sus habilidades y capacidades internas para descubrir nuevas oportunidades de negocio, mejoras en los procesos de producción, creación de nuevos productos o servicios, nuevos modelos para hacer crecer su negocio, teniendo como herramientas el uso de las TICs. El programa está diseñado para brindar el acompañamiento a grupos, en modalidad contra demanda, para un mínimo de 15 y un máximo de 30 de empresas por grupo, con dos participantes por empresa de nivel ejecutivo-gerencial…*

g. Descripción del objeto de la contratación: contratación para procesos de acompañamiento para la reconversión del modelo de negocio según demanda de cuantía inestimada.

h. Que Procedimientos de Control de Calidad se aplicarán durante la ejecución de este Contrato.

Fase de Análisis de Ofertas: *Para dicha etapa la Unidad de Fomento y Desarrollo Empresarial ha desarrollado mecanismos que le permiten evaluar las ofertas a presentarse, de manera puntual, oportuna, eficiente y eficaz, mediante el desarrollo de una herramienta de valoración que permite la verificación del cumplimiento de los requerimientos establecidos en el pliego de condiciones, vinculado esto con el establecimiento de parámetros objetivos que permitirán a la institución satisfacer la necesidad y cumplir con el fin público.*

Etapa de ejecución: *Sobre el particular, se indica que la Unidad de Fomento para el Desarrollo Empresarial ha desarrollado una serie de mecanismos que permiten un oportuno control y monitoreo de los servicios a ejecutar, mismos que toman en cuenta la verificación del cumplimiento de todos los requerimientos establecidos en el pliego de condiciones de esta contratación.*

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

Los beneficiarios serán pymes y Emprendedores de todo del país, población prioritaria (para ley de banca para el desarrollo), propietarias de una pyme en desarrollo. Además, se ha establecido que tengan disponibilidad de tiempo para recibir el servicio de acompañamiento empresarial durante la duración de todo el programa. En cuanto al perfil de su actividad económica, este servicio de capacitación y acompañamiento empresarial va dirigido a empresarios produciendo algún bien o servicio (con enfoque de mercado) Que cuenten con un modelo de negocios establecido y el compromiso de realizar labores de campo durante el proceso de acompañamiento. Los efectos para las pymes de no contratar con servicios de acompañamiento empresarial pueden variar dependiendo del contexto y la naturaleza de su situación personal.

j. Los riesgos identificados son:

Riesgo de baja participación o deserción de las empresas beneficiarias: *Existe la posibilidad de que algunas empresas no cumplan con la asistencia o se retiren antes de finalizar el programa, lo que podría afectar los objetivos y la eficacia del proceso de acompañamiento. Para mitigar este riesgo, se establecerán criterios claros de selección, compromisos formales de participación y mecanismos de seguimiento y motivación constante durante el proceso.*

Riesgo de no cumplimiento por parte del proveedor: *El proveedor contratado podría incumplir con los términos y condiciones establecidos en el contrato, en cuanto a calidad, tiempos de ejecución o metodologías propuestas. Este riesgo se mitiga mediante cláusulas contractuales claras, mecanismos de supervisión estricta, evaluación continua de desempeño y sanciones por incumplimiento.*

Riesgo de brechas tecnológicas o limitaciones de conectividad por parte de los beneficiarios*: Dado que el programa se desarrollará en modalidad virtual, algunas empresas podrían enfrentar limitaciones tecnológicas o de acceso a internet. Para abordar este riesgo, se establecerán requisitos mínimos de participación en cuanto a conectividad, así como apoyo técnico inicial para garantizar la efectiva incorporación de las empresas seleccionadas.*

Riesgo de inadecuada adaptación del contenido a las realidades empresariales: *Existe el riesgo de que el contenido del acompañamiento no responda adecuadamente a las necesidades particulares de las empresas participantes. Este riesgo se reduce mediante el diseño personalizado del programa, con diagnóstico inicial y adaptación progresiva de los contenidos según las características del grupo y los sectores productivos involucrados.*

Riesgo legal y administrativo en el proceso de contratación: *Errores u omisiones en el proceso de contratación podrían provocar recursos a la contratación. Para mitigar este riesgo, se garantizará el estricto cumplimiento de la normativa vigente, así como la revisión jurídica y técnica del proceso por parte de las instancias correspondientes del INA.*

j. Esta contratación se compone de 1 partida con 4 líneas (prefase, Fase 1, Fase 2 y Fase 3).

k. El monto presupuestado es inestimado y se cuenta con el contenido presupuestario según consta en el oficio URF-PP-CONS-169-2025, emitido por parte del Proceso de Presupuesto de la Unidad de Recursos Financieros.

l. En el oficio UFODE-153-2025, la Unidad para el Fomento y Desarrollo Empresarial, se compromete a tomar las previsiones necesarias para garantizar el contenido presupuestario durante el periodo 2025 y los años subsiguientes de la ejecución del contrato.

k. La estimación actualizada del costo del objeto, la realiza la Unidad para el Fomento y Desarrollo Empresarial, mediante estudio de mercado realizado en el oficio UFODE-161-2025, reflejando el siguiente resultado:

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

Etapas	Precio de Referencia por Empresa	Desviación Estandar (+,-) por Empresa	Precio de Referencia Máximo por Empresa	Precio de Referencia Mínimo por Empresa
Prefase	¢70 131,90	¢27 864,00	¢97 995,90	¢42 267,90
Fase 1	¢1 610 690,40	¢450 432,00	¢2 061 122,40	¢1 160 258,40
Fase 2	¢1 886 143,90	¢475 204,10	¢2 361 348,00	¢1 410 939,80
Fase 3	¢1 890 076,20	¢463 700,70	¢2 353 776,90	¢1 426 375,50

Consulta banco de precios en SICOP: *Mediante el UFODE-161-2025, indican que no se encontró ninguna anotación igual al objeto de esta contratación y presentan evidencia.*

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

m. La vigencia del contrato será de 4 años.

n. El estudio técnico lo realizará la persona encargada de la Unidad para el Fomento y Desarrollo Empresarial o a quien designe.

o. La supervisión del contrato, lo realizará la persona encargada de la Unidad para el Fomento y Desarrollo Empresarial.

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

q. De acuerdo con los plazos estimados de la ruta crítica realizada por el Proceso de Adquisiciones, este trámite de compra se estima puede estar adjudicado en firme a más tardar el 29 de octubre del 2025. Esta fecha contempla recursos que puedan interponer los oferentes.

Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin	Responsable
Elaboración y sesión acta de aprobación	1 día	mié 16/7/25	mié 16/7/25	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Firma decisión inicial/ acta y comunicado de acuerdo	1 día	mié 16/7/25	mié 16/7/25	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de la invitación	1 día	mié 16/7/25	mié 16/7/25	Proceso de Adquisiciones
Fecha de apertura sin aclaraciones ni recursos	15 días	jue 17/7/25	jue 7/8/25	Proceso de Adquisiciones
Aclaraciones y objeciones	3 días	jue 17/7/25	lun 21/7/25	Proceso de Adquisiciones
Plazo resolución aclaración y recurso	5 días	mar 22/7/25	mar 29/7/25	Asesoría Legal

Apertura de ofertas	15 días	mié 30/7/25	mié 20/8/25	Proceso de Adquisiciones
Verificación Legal y administrativa	10 días	jue 21/8/25	mié 3/9/25	Proceso de Adquisiciones
Elaboración de estudio técnico	10 días	jue 21/8/25	mié 3/9/25	UFODE
Recomendación y solicitud de adjudicación	4 días	jue 4/9/25	mar 9/9/25	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Solicitud de constancia de legalidad	1 día	mié 10/9/25	mié 10/9/25	Proceso de Adquisiciones
Elaborar constancia de legalidad	3 días	jue 11/9/25	mar 16/9/25	Asesoría Legal
Sesión de órgano competente para adjudicar	4 días	mié 17/9/25	lun 22/9/25	Junta Directiva
Notificación de acuerdo de Junta Directiva	3 días	mar 23/9/25	jue 25/9/25	Junta Directiva
Publicación de adjudicación	1 día	vie 26/9/25	vie 26/9/25	Proceso de Adquisiciones
Firmeza de la adjudicación	5 días	lun 29/9/25	vie 3/10/25	Proceso de Adquisiciones
Resolución Recurso y audiencia	18 días	lun 6/10/25	mié 29/10/25	Asesoría Legal
Solicitud de presupuesto detallado y aval de la UTE	8 días	jue 30/10/25	lun 10/11/25	Proceso de Adquisiciones-UFODE
Solicitud y pago de Garantía de cumplimiento	5 días	mar 4/11/25	lun 10/11/25	Proceso de Adquisiciones-Adjudicatario
Elaborar contrato	10 días	mar 11/11/25	lun 24/11/25	Asesoría Legal
Elaborar Refrendo Interno	5 días	mar 25/11/25	mar 2/12/25	Asesoría Legal
Notificación Orden de inicio / Plazo de entrega	1 día	mié 3/12/25	mié 3/12/25	UFODE

r. Este trámite por su cuenta presupuestaria no requiere inscripción en el Banco de Proyectos del SNIP en MIDEPLAN.

s. Se recibe a la señora Yessenia González Molina, de la Unidad para el Fomento y Desarrollo Empresarial, para atender consultas de los señores miembros de la Comisión Mayor de Gestión de Compras Públicas.

t. El señor Fernando Sánchez Matarrita, Jefe de la Unidad para el Fomento y Desarrollo Empresarial, se abstiene de votar dado que firma la justificación de contratación de servicios. De acuerdo con el artículo 21, inciso i) del Reglamento de Compras Públicas del Instituto Nacional de Aprendizaje.

Se acuerda:

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

b. Aprobar el pliego de condiciones de la Licitación Menor para contratación para procesos de acompañamiento para la reconversión del modelo de negocio según demanda de cuantía inestimada y con un plazo contractual de cuatro años.

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

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

e. Comunicar el acuerdo a la persona encargada de la Unidad para el Fomento y Desarrollo Empresarial y del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales.

Acuerdo aprobado en firme por unanimidad.

ARTÍCULO III: Decisión inicial y pliego de condiciones del Procedimiento Extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la compra de impresoras, por un monto estimado de ₡286.268.493,00. Todo de conformidad con los artículos del 160 al 165 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública.

Se conoce el pliego de condiciones del Procedimiento Extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la compra de impresoras.

Considerando que:

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

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

c. Esta compra, ha sido solicitada por CTRO.NAL.ESPEC.EN HOTELERIA Y TURISMO, CTRO.NAL.ESPEC.GRANJA MODELO, COORDINACION Y APOYO (CENTRO DE NARANJO), COORDINACION Y APOYO (REG. HUETAR CARIBE), UNIDAD DE RECURSOS MATERIALES, ASESORIA LEGAL, COORDINACION Y APOYO REGIONAL CARTAGO, COORDINACION Y APOYO (REG. CENT. ORIENT), COORDINACION Y APOYO (REGION CHOROTEGA), COORDINACION Y APOYO (REG.HUERTAR NORTE), PRESIDENCIA EJECUTIVA, CTRO NAC ESP IND GRAF Y PLASTICO, UNIDAD DE RECURSOS FINANCIEROS, UNIDAD DE PLANIFICACIÓN Y EVALUACIÓN (UPE), UNIDAD COORDINADORA FORMAC. Y SERV. TEGNOL, TALLER PUBLICO HATILLO, UNIDAD DE RECURSOS HUMANOS, CTRO.NAL.ESPEC. EN PROCESOS ARTESANALES, COORDINACION Y APOYO REGIONAL HEREDIA, UNIDAD DE COMPRAS INSTITUCIONALES, COORDINACION Y APOYO (REG. BRUNCA). CENTRO FORMACION POLIVALENTE FRANCISCO J. ORLICH, NUCLEO DE METAL MECANICA, TALLER PUBLICO LEON XIII, TALLER PUBLICO DESAMPARADOS, TALLER PUBLICO LA FLORIDA, CENTRO DE FORMACION PROFESIONAL DE TIRRASES, TALLER PUBLICO DE PUNTARENAS, AUDITORIA, CENTRO DE FORMACION BARRANCA, CTRO.NAL.ESPEC.PA RA INDUSTRIA TEXTIL, CENTRO DE FORM. PROF. DE PEREZ ZELEDON. COORDINACION Y APOYO (REG. PACIF. CENTR), SERVICIO AL USUARIO, UNIDAD COOPERACION EXTERNA, CTRO.NAL.ESPEC.GRANJA MODELO y UNIDAD ARCHIVO CENTRAL INSTITUCIONAL, las cuales han digitado en el SIREMA las siguientes solicitudes de compras: 400827, 400907, 400824, 402914, 402891, 402829, 402876, 402839, 400922, 402903, 402892, 400812, 400854, 400823, 400855, 402836, 402873, 402930, 400813, 400822, 400829, 400863, 400865, 402893, 402837, 402869, 402826, 400811, 400856, 400828, 400859, 400843, 402857, 402830, 402840, 400817, 400809, 400906, 400864, 400880, 400820, 400821, 400853, 400810, 400808, 400816, 400932, 400815, 400904, 400862, 400840, 400869, 400852, 400916, 402913, 402900, 402862, 402842, 400857, 400845, 400868, 400826, 400825, 402915, 402924, 402845 y han remitido la información necesaria para dictar la decisión inicial.

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

CTRO.NAL.ESPEC.EN HOTELERIA Y TURISMO, CTRO.NAL.ESPEC.GRANJA MODELO, COORDINACION Y APOYO (CENTRO DE NARANJO), COORDINACION Y APOYO (REG. HUETAR CARIBE), UNIDAD DE RECURSOS MATERIALES, ASESORIA LEGAL, COORDINACION Y APOYO REGIONAL CARTAGO, COORDINACION Y APOYO (REG. CENT. ORIENT), COORDINACION Y APOYO (REGION CHOROTEGA), COORDINACION Y APOYO (REG.HUERTAR NORTE), PRESIDENCIA EJECUTIVA, CTRO NAC ESP IND GRAF Y PLASTICO, UNIDAD DE RECURSOS FINANCIEROS, UNIDAD DE PLANIFICACIÓN Y EVALUACIÓN (UPE), UNIDAD COORDINADORA FORMAC. Y SERV. TEGNOL, TALLER PUBLICO HATILLO, UNIDAD DE RECURSOS HUMANOS, CTRO.NAL.ESPEC. EN PROCESOS ARTESANALES, COORDINACION Y APOYO REGIONAL HEREDIA, UNIDAD DE COMPRAS INSTITUCIONALES, COORDINACION Y APOYO (REG. BRUNCA). CENTRO FORMACION POLIVALENTE FRANCISCO J. ORLICH, NUCLEO DE METAL MECANICA, TALLER PUBLICO LEON XIII, TALLER PUBLICO DESAMPARADOS, TALLER PUBLICO LA FLORIDA, CENTRO DE FORMACION PROFESIONAL DE TIRRASES, TALLER PUBLICO DE PUNTARENAS, AUDITORIA, CENTRO DE FORMACION BARRANCA, CTRO.NAL.ESPEC.PA RA INDUSTRIA TEXTIL, CENTRO DE FORM. PROF. DE PEREZ ZELEDON. COORDINACION Y APOYO (REG. PACIF. CENTR), SERVICIO AL USUARIO, UNIDAD COOPERACION EXTERNA, CTRO.NAL.ESPEC. GRANJA MODELO, UNIDAD ARCHIVO CENTRAL INSTITUCIONAL.

La Ley Orgánica del INA tiene como finalidad principal promover y desarrollar la capacitación y formación profesional de los trabajadores, en todos los sectores de la economía, para impulsar el desarrollo económico y contribuir al mejoramiento de las condiciones de vida y de trabajo del pueblo costarricense.

Dentro de los objetivos del plan operativo institucional para el 2025 se establece que deberán ejecutar servicios de capacitación y formación profesional oportunos y actualizados de acuerdo con la demanda de los sectores productivos, que permiten el fortalecimiento del sector empresarial, organizaciones laborales, comunales, entidades públicas y personas físicas. Para el logro de lo anteriormente dispuesto y en apego al modelo del sistema de gestión de calidad, en el proceso de realización del producto, específicamente en el proceso de administración y ejecución de los servicios de capacitación y formación profesional, se hace necesaria la adquisición de este tipo de materiales, que permitirá satisfacer la necesidad de dotar de insumos a los servicios de capacitación y en apoyo a la actividad docente.
En cumplimiento a esta finalidad y para la atención de las labores administrativas y docentes se requiere dotar a las oficinas administrativas, aulas y procesos de equipo necesario e indispensable para el desarrollo de las actividades asignadas.
Es necesaria la compra de dispositivos de impresión multifuncionales para realizar el reemplazo del equipo obsoleto, nuevo equipo para suplir la necesidad de impresión y equipo en mal estado ubicado en las Unidades Solicitantes.

e. Descripción del objeto de la contratación: COMPRA DE IMPRESORAS.

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

Durante todas las fases del proceso de contratación: solicitud, oferta y ejecución del contrato, se buscará contar con los bienes (impresoras) que permitan satisfacer la necesidad propuesta y cumplir con el fin público. Recibidas las ofertas, la Unidad de Compras Institucional y la (s) Unidad (es) Técnica (s) Rectora (s), verificaran el fiel cumplimiento de todas las condiciones y especificaciones solicitadas en el pliego de condiciones, garantizando que las ofertas recibidas se ajusten estrictamente al objeto de la contratación; en fase de ejecución contractual se aplicarán los procedimientos, instructivos y formularios del Sistema de Gestión de Calidad de la institución, con el fin de recibir los bienes a satisfacción por parte de la dependencia respectiva.

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

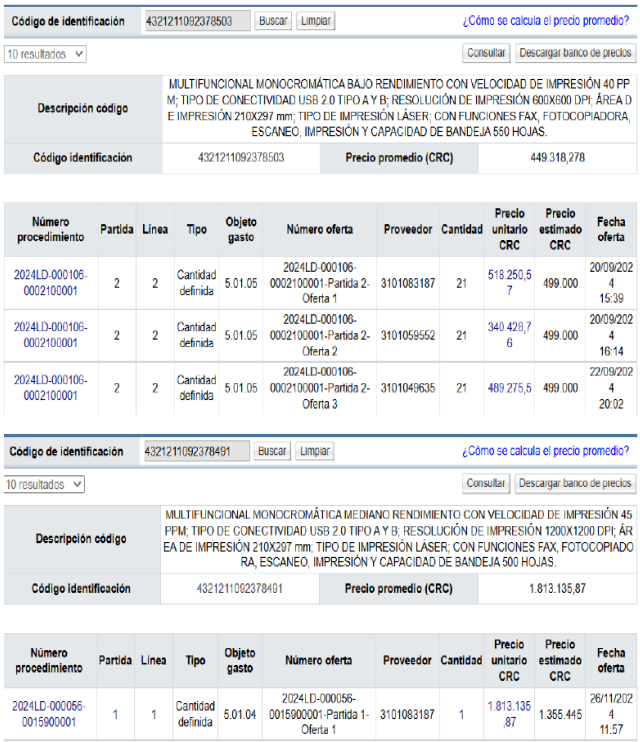
Los afectados directos son los estudiantes, docentes y personal administrativo al no poder contar con la herramienta necesaria para recibir una capacitación acorde a las exigencias del mercado laboral. Los interesados, son las personas funcionarias de las Unidades Solicitantes, los afectados son los clientes internos y externos.

h. Riegos identificados:

El no efectuarse la presente contratación implicaría dejar de imprimir documentación importante como certificaciones de estudio, constancias, títulos o certificados, evaluaciones, documentación diversa a nivel administrativo-docente necesaria e indispensable según las actividades asignadas, se dejaría sin atender a la población estudiantil y eso implicaría que se podrían ver afectado el logro de los objetivos institucionales y las metas establecidas para este periodo 2025.

i. La estimación actualizada del costo del objeto, se realiza oficio USST-226-2025 de fecha 20 de mayo del 2025, donde la Unidad de Soporte de Servicios Tecnológicos indica:

Para realizar la estimación presupuestaria de las partidas 1, 3, 4, 5, 6 y 7 se utilizaron los datos proporcionados por el banco de precios de SICOP. Dichos datos fueron procesados y se logró una estimación conforme a lo recopilado en SICOP y el precio de referencia que el sistema proporciona, luego se estimaron las diferencias entre ofertas para determinar los rangos máximos y mínimos y así poder contar con la mayor cantidad de ofertas dentro de los rangos determinados. La información del banco de precios se muestra a continuación en las siguientes imágenes:



Código de identificación	4321211092378503	Buscar	Limpiar	¿Cómo se calcula el precio promedio?

10 resultados — Consultar — Descargar banco de precios

Descripción código	MULTIFUNCIONAL MONOCROMÁTICA BAJO RENDIMIENTO CON VELOCIDAD DE IMPRESIÓN 40 PPM; TIPO DE CONECTIVIDAD USB 2.0 TIPO A Y B; RESOLUCIÓN DE IMPRESIÓN 600X600 DPI; ÁREA DE IMPRESIÓN 210X297 mm; TIPO DE IMPRESIÓN LÁSER; CON FUNCIONES FAX, FOTOCOPIADORA, ESCANEO, IMPRESIÓN Y CAPACIDAD DE BANDEJA 550 HOJAS.		
Código identificación	4321211092378503	Precio promedio (CRC)	449.318,278

Número procedimiento	Partida	Línea	Tipo	Objeto gasto	Número oferta	Proveedor	Cantidad	Precio unitario CRC	Precio estimado CRC	Fecha oferta
2024LD-000106-0002100001	2	2	Cantidad definida	5.01.05	2024LD-000106-0002100001-Partida 2-Oferta 1	3101083187	21	518.250,57	499.000	20/09/2024 15:39
2024LD-000106-0002100001	2	2	Cantidad definida	5.01.05	2024LD-000106-0002100001-Partida 2-Oferta 2	3101059552	21	340.428,76	499.000	20/09/2024 16:14
2024LD-000106-0002100001	2	2	Cantidad definida	5.01.05	2024LD-000106-0002100001-Partida 2-Oferta 3	3101049635	21	489.275,5	499.000	22/09/2024 20:02

Código de identificación	4321211092378491	Buscar	Limpiar	¿Cómo se calcula el precio promedio?

10 resultados — Consultar — Descargar banco de precios

Descripción código	MULTIFUNCIONAL MONOCROMÁTICA MEDIANO RENDIMIENTO CON VELOCIDAD DE IMPRESIÓN 45 PPM; TIPO DE CONECTIVIDAD USB 2.0 TIPO A Y B; RESOLUCIÓN DE IMPRESIÓN 1200X1200 DPI; ÁREA DE IMPRESIÓN 210X297 mm; TIPO DE IMPRESIÓN LÁSER; CON FUNCIONES FAX, FOTOCOPIADORA, ESCANEO, IMPRESIÓN Y CAPACIDAD DE BANDEJA 500 HOJAS.		
Código identificación	4321211092378491	Precio promedio (CRC)	1.813.135,87

Número procedimiento	Partida	Línea	Tipo	Objeto gasto	Número oferta	Proveedor	Cantidad	Precio unitario CRC	Precio estimado CRC	Fecha oferta
2024LD-000056-0015900001	1	1	Cantidad definida	5.01.04	2024LD-000056-0015900001-Partida 1-Oferta 1	3101083187	1	1.813.135,87	1.355.445	26/11/2024 11:57

Descripción código	MULTIFUNCIONAL MONOCROMÁTICA ALTO RENDIMIENTO CON VELOCIDAD DE IMPRESIÓN 55 PPM; TIPO DE CONECTIVIDAD USB 2.0 TIPO A Y B; RESOLUCIÓN DE IMPRESIÓN 1200X1200 DPI; ÁREA DE IMPRESIÓN 210X297 mm; TIPO DE IMPRESIÓN LÁSER; CON FUNCIONES FAX, FOTOCOPIADORA, ESCANEO, IMPRESIÓN Y CAPACIDAD DE BANDEJA 550 HOJAS.		
Código identificación	4321211092378490	Precio promedio (CRC)	963.127,787

Número procedimiento	Partida	Línea	Tipo	Objeto gasto	Número oferta	Proveedor	Cantidad	Precio unitario CRC	Precio estimado CRC	Fecha oferta
2024LD-000106-0002100001	3	3	Cantidad definida	5.01.05	2024LD-000106-0002100001-Partida 3-Oferta 1	3101474385	17	941.922,52	1.320.749	20/09/2024 14:49
2024LD-000106-0002100001	3	3	Cantidad definida	5.01.05	2024LD-000106-0002100001-Partida 3-Oferta 2	3101059552	17	1.230.138,28	1.320.749	20/09/2024 16:24
2024LD-000106-0002100001	3	3	Cantidad definida	5.01.05	2024LD-000106-0002100001-Partida 3-Oferta 3	3101049635	17	717.322,56	1.320.749	22/09/2024 20:04

Código de identificación	4321211092378497	Buscar	Limpiar	¿Cómo se calcula el precio promedio?

10 resultados — Consultar — Descargar banco de precios

Descripción código	MULTIFUNCIONAL A COLOR MEDIANO RENDIMIENTO CON VELOCIDAD DE IMPRESIÓN 50 PPM; TIPO DE CONECTIVIDAD USB 2.0 TIPO A Y B; RESOLUCIÓN DE IMPRESIÓN 600X600 DPI; ÁREA DE IMPRESIÓN 210X297 mm; TIPO DE IMPRESIÓN LÁSER; CON FUNCIONES FAX, FOTOCOPIADORA, ESCANEO, IMPRESIÓN Y CAPACIDAD DE BANDEJA 500 HOJAS.		
Código identificación	4321211092378497	Precio promedio (CRC)	1.228.727,67

Número procedimiento	Partida	Línea	Tipo	Objeto gasto	Número oferta	Proveedor	Cantidad	Precio unitario CRC	Precio estimado CRC	Fecha oferta
2024LD-000106-0002100001	4	4	Cantidad definida	5.01.05	2024LD-000106-0002100001-Partida 4-Oferta 1	3101049635	1	1.228.727,67	2.010.460	22/09/2024 20:05

Código de identificación	4321211092378271	Buscar	Limpiar	¿Cómo se calcula el precio promedio?

10 resultados — Consultar — Descargar banco de precios

Descripción código	MULTIFUNCIONAL A COLOR BAJO RENDIMIENTO CON VELOCIDAD DE IMPRESIÓN 40 PPM; TIPO DE CONECTIVIDAD USB 2.0 TIPO A Y B; RESOLUCIÓN DE IMPRESIÓN 600X600 DPI; ÁREA DE IMPRESIÓN 210X297 mm; TIPO DE IMPRESIÓN LÁSER; CON FUNCIONES FAX, FOTOCOPIADORA, ESCANEO, IMPRESIÓN Y CAPACIDAD DE BANDEJA 250 HOJAS.		
Código identificación	4321211092378271	Precio promedio (CRC)	1.151.682,59

Número procedimiento	Partida	Línea	Tipo	Objeto gasto	Número oferta	Proveedor	Cantidad	Precio unitario CRC	Precio estimado CRC	Fecha oferta
2024LD-000106-0002100001	6	6	Cantidad definida	5.01.05	2024LD-000106-0002100001-Partida 6-Oferta 1	3101083187	5	2.234.194,27	1.126.800	20/09/2024 15:40
2024LD-000106-0002100001	6	6	Cantidad definida	5.01.05	2024LD-000106-0002100001-Partida 6-Oferta 2	3101059552	5	629.166,65	1.126.800	20/09/2024 16:28
2024LD-000106-0002100001	6	6	Cantidad definida	5.01.05	2024LD-000106-0002100001-Partida 6-Oferta 3	3101049635	5	591.686,85	1.126.800	22/09/2024 20:09

Código de identificación	4321211092378500	Buscar	Limpiar	¿Cómo se calcula el precio promedio?

10 resultados — Consultar — Descargar banco de precios

Descripción código	MULTIFUNCIONAL A COLOR ALTO RENDIMIENTO CON VELOCIDAD DE IMPRESIÓN 60 PPM; TIPO DE CONECTIVIDAD USB 2.0 TIPO A Y B; RESOLUCIÓN DE IMPRESIÓN 1200X1200 DPI; ÁREA DE IMPRESIÓN 210X297 mm; TIPO DE IMPRESIÓN LÁSER; CON FUNCIONES FAX, FOTOCOPIADORA, ESCANEO, IMPRESIÓN Y CAPACIDAD DE BANDEJA 550 HOJAS.		
Código identificación	4321211092378500	Precio promedio (CRC)	3.127.860

Número procedimiento	Partida	Línea	Tipo	Objeto gasto	Número oferta	Proveedor	Cantidad	Precio unitario CRC	Precio estimado CRC	Fecha oferta
2024LD-000106-0002100001	5	5	Cantidad definida	5.01.05	2024LD-000106-0002100001-Partida 5-Oferta 1	3101049635	2	3.127.860	2.792.000	22/09/2024 20:08

Para la partida 2 se utilizaron los datos proporcionados por el Núcleo de Industria Gráfica en oficio NIGR-PGA-127-2024.

Partidas	Código	Precio de Referencia	Precio mínimo	Precio máximo
1	50105-0110-0125	₡ 3 127 860,00	₡ 2 658 681,00	₡ 3 597 039,00
2	50105-0110-0205	₡ 375 968,00	₡ 338 371,00	₡ 413 564,00
3	50105-0110-0225	₡ 1 228 728,00	₡ 1 044 419,00	₡ 1 413 037,00
4	50105-0110-2025	₡ 1 813 136,00	₡ 1 541 166,00	₡ 2 085 106,00
5	50105-0110-2116	₡ 963 128,00	₡ 818 659,00	₡ 1 107 598,00
6	50105-0110-2117	₡ 449 318,00	₡ 359 454,00	₡ 539 181,00
7	50105-0110-2118	₡ 1 151 683,00	₡ 806 178,00	₡ 1 497 188,00

j. El monto presupuestado de esta compra es de ₡286.268.493,00. Se cuenta con 01-0525-25, 01-0340-25 y 01-0405-25 por ₡286.268.493,00 y certificación presupuestaria en oficio URF-PP-CONS-158-2025 de fecha 25 de junio 2025 emitida por el Proceso de Presupuesto de la Unidad de Recursos Financieros.

k. Esta contratación se compone de 7 partidas.

l. La subasta inversa electrónica y presentación de pujas: al momento de presentar las pujas en el SICOP deberán de realizar por el precio unitario de los bienes.

m. Se aceptarán en esta subasta inversa electrónica un total de 5 pujas.

n. Este trámite al ser una subasta inversa electrónica dicho procedimiento extraordinario según lo tutelado en el artículo 65 de la LGCP podrá interponerse recurso de revocatoria ante la Administración, debiendo resolverse según las regulaciones del recurso de revocatoria establecido en el artículo 99 de la LGCP.

o. El sistema de evaluación de esta subasta inversa electrónica será de 100% precio.

p. El plazo de entrega para esta contratación se establece en 30 días hábiles, no obstante, los oferentes podrán ofrecer un plazo menor, el cual podrá utilizarse como criterio de desempate según la cláusula respectiva.

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

r. El estudio técnico lo realizará la persona encargada de la Unidad de Soporte de Servicios Tecnológicos o quien esta designe.

s. La recepción técnica de los bienes, la realizará la persona encargada de la Unidad de Soporte de Servicios Tecnológicos o quien esta designe.

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

u. De acuerdo con los plazos estimados de la ruta crítica realizada por el Proceso de Adquisiciones, este trámite de compra se estima puede estar adjudicado en firme a más tardar el 24 de septiembre del 2025. Esta fecha contempla recursos que puedan interponer los oferentes.

Actividad	Duración	Comienzo	Fin	Responsable
Elaboración y sesión acta de aprobación	1 día	mié 16/7/25	mié 16/7/25	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Firma decisión inicial y comunicado de acuerdo	1 día	jue 17/7/25	jue 17/7/25	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de la invitación	1 día	vie 18/7/25	vie 18/7/25	Proceso de Adquisiciones
Fecha de apertura sin aclaraciones ni recursos	5 días	lun 21/7/25	lun 28/7/25	Proceso de Adquisiciones

Aclaraciones	1 día	mar 29/7/25	mar 29/7/25	Proceso de Adquisiciones
Verificación Legal y administrativa	7 días	mié 30/7/25	jue 7/8/25	Proceso de Adquisiciones
Elaboración de estudio técnico	7 días	mié 30/7/25	jue 7/8/25	USST
Recomendación y solicitud de adjudicación	3 días	vie 8/8/25	mar 12/8/25	Proceso de Adquisiciones
Sesión de órgano competente para adjudicar	5 días	mié 13/8/25	mié 20/8/25	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Notificación de acuerdo	1 día	jue 21/8/25	jue 21/8/25	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de adjudicación	1 día	jue 21/8/25	jue 21/8/25	Proceso de Adquisiciones
Firmeza de la adjudicación	5 días	vie 22/8/25	jue 28/8/25	Proceso de Adquisiciones
Resolución Recurso y audiencia	18 días	vie 29/8/25	mié 24/9/25	Asesoría Legal
Solicitud y pago de Garantía Cumplimiento	3 días	jue 25/9/25	lun 29/9/25	Proceso de Adquisiciones
Elaborar contrato	1 día	mar 30/9/25	mar 30/9/25	Proceso de Adquisiciones
Plazo de entrega	30 días	mié 1/10/25	mar 11/11/25	Contratista

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

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

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

y. Se recibe a Juan Pablo Fallas González y Alejandra Angulo Barquero de la Unida de Soporte de Servicios Tecnológicos para atender consultas de los señores miembros de la Comisión Mayor de Gestión de Compras Públicas.

Se acuerda:

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

b. Aprobar el pliego de condiciones del Procedimiento Extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la compra de impresoras, por un monto estimado de ₡286.268.493,00 y con un plazo de entrega de 30 días hábiles. Todo de conformidad con los artículos del 160 al 165 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública.

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

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

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

Acuerdo aprobado en firme por unanimidad.

A continuación, se transcribe literalmente la sesión ordinaria 26-2025:

SESIÓN COMISIÓN MAYOR DE GESTIÓN DE COMPRAS-20250716_091010

Grabación de la reunión

16 de julio de 2025, 01:12 min 24 s

- **Jose Alejandro Hernández Vargas:** Ok.
- **Paula Valenciano Campos:** Ya Johan.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Buenos días.
- **Maikel Gutierrez Murillo:** Ahora sí. Ahora sí.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Ahora sí.
- **Paula Valenciano Campos:** Ok, listo, voy a iniciar. Buenos días a todos, iniciamos con la sesión número 26-2025 sesión ordinaria de la Comisión Mayor de Gestión de Compras del Instituto Nacional de Aprendizaje, celebrada a las 9:10 horas del 16/07/2025, 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:** Doña Rocío López Monge.
- **Rocío López Monge:** Rocío López, presente, buenos días.
- **Paula Valenciano Campos:** Buenos días. Don Roy Ramírez Quesada.
- **Roy Ramírez Quesada:** Buenos días, presente.
- **Paula Valenciano Campos:** Don Fernando Sánchez Matarrita.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Buenos días, presente.
- **Paula Valenciano Campos:** Paula Valenciano Campos, presente y los asesores que nos acompañan, eh don Allan Altamirano Díaz.
- **Allan Altamirano Díaz:** Buenos días, presente.
- **Paula Valenciano Campos:** José Alejandro Hernández Vargas.
- **José Alejandro Hernández Vargas:** Muy buenos, días presente.
- **Paula Valenciano Campos:** Doña Rosario Vindas Fournier.
- **Rosario Vindas Fournier:** Buenos días, presente.
- **Paula Valenciano Campos:** Don Johan Felipe Medina Badilla.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Buenos días, presente.
- **Paula Valenciano Campos:** Maikel Gutiérrez Murillo.
- **Maikel Gutiérrez Murillo:** Buenos días, presente.
- **Paula Valenciano Campos:** Ramón Chavarría Mendoza.
- **Ramón Chavarría Mendoza:** Buenos días, presente.
- **Paula Valenciano Campos:** Yasira Fernández Núñez.
- **Yasira Fernández Núñez:** Buenos días, presente.
- **Paula Valenciano Campos:** Y se encuentran miembros ausentes con justificación, don Sealtiel Alvarez Sánchez, don Gustavo Ramírez de la Peña, doña Ana Lucía Delgado Orozco, María del Carmen Araya Mena.
- Iniciamos con la lectura del orden del día: el primer punto: el acta de la sesión ordinaria 25-2025, celebrada el 09/07/2025. Como segundo punto: la decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Menor para la contratación para procesos de acompañamiento para la reconversión del modelo de negocio, según demanda de cuantía inestimada. Lo anterior al amparo en el artículo número 3 inciso (j) de la Ley 6868 “Ley Orgánica del Instituto Nacional de Aprendizaje”, artículo número 41 inciso (a) de la ley, La Ley 8634 “Ley Sistema de Banca para el Desarrollo” de artículo número 30 del Reglamento de Compras Públicas del INA. Y como tercer punto: la decisión inicial y pliego de condiciones del Procedimiento Extraordinario de Subasta a la Inversa Electrónica para la compra de impresoras, por un monto estimado de 286.268.493,00 colones, todo de conformidad con el artículo 160 al 165 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública.
- Eh someto a votación el orden del día. Don Norbert García Cespedes.
- **Norbert García Cespedes:** Aprobada orden del día.
- **Paula Valenciano Campos:** Doña Rocío López Monge.
- **Rocío López Monge:** Aprobado orden del día.
- **Paula Valenciano Campos:** Don Roy Ramírez Quesada.
- **Roy Ramírez Quesada:** Aprobado orden del día.
- **Paula Valenciano Campos:** Fernando Sánchez Matarrita.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Aprobado orden del día.
- **Paula Valenciano Campos:** Paula Valenciano Campos, aprobado el orden del día.
- Como primer punto: el acta de la sesión ordinaria 25-2025, celebrada el pasado 09/07/2025. No sé eh, conociendo que se conoce el acta de la sesión de Compras de la Comisión de Mayor de Gestión de Compras de la sesión ordinaria. No sé si alguien tiene algún comentario acerca de esa acta. Sino para

leer el acuerdo. Sin que, sin comentarios; entonces vamos a proceder a: aprobar el acta de la Comisión Mayor de Gestión de Compras de la sesión ordinaria 25-2025, celebrada el pasado 09/07/2025. Don Norbert García Cespedes.

- **Norbert García Cespedes:** Aprobado.
- **Paula Valenciano Campos:** Doña Rocío López.
- **Rocío López Monge:** Aprobada el acta.
- **Paula Valenciano Campos:** Don Roy Ramírez Quesada.
- **Roy Ramírez Quesada:** Aprobado el acta.
- **Paula Valenciano Campos:** Fernando Sánchez Matarrita.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Aprobada el acta.
- **Paula Valenciano Campos:** Paula Valenciano Campos aprobada el acta.
- Como segundo punto tenemos: la decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Menor para la contratación para procesos de acompañamiento para la reconversión del modelo de negocio, según demanda de cuenta inestimada. Lo anterior al amparo en el artículo número 3 inciso j) de la Ley 6868, "Ley Orgánica del Instituto Nacional de Aprendizaje", artículo número 41 inciso a) de la Ley 8634 "Ley Sistema de Banca para el Desarrollo" y artículo 30 del Reglamento de Compras de Compras Públicas del INA. Se le otorga la palabra a la Unidad de Compras Institucionales para la exposición.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Sí, buenos días. Este artículo 2 es la decisión inicial de pliego de condiciones de la Licitación Menor para la contratación de procesos de acompañamiento para la reconversión del modelo de negocios, según demanda de cuantía inestimada. Esto de acuerdo con el artículo 3 de la Ley 6868 "Ley Orgánica del Instituto Nacional de Aprendizaje", el artículo 41 inciso a) de la Ley 8634, de la "Ley de Sistema de Banco para el Desarrollo" y el artículo 30 Reglamento de Compras Públicas del INA. Bueno, esta, esta, esta compra la ha solicitado la Unidad para el Fomento y Desarrollo Empresarial, el cual eh ha digitado la solicitud de compra 405818 y ha remitido la información necesaria para dictar orden inicial. Bueno, prácticamente, verdad, en la finalidad, el INA tiene la misión para apoyar a los beneficiarios del Sistema de Banca y Desarrollo, por lo tanto, la presente contratación está enfocada en brindar a las personas empresarias de diferentes zonas del país, proceso de acompañamiento para la reconversión del modelo de negocio mediante la aceleración digital, utilizando herramientas que hay en las en las empresas. El proceso se divide en 3 fases: la primera fase de reconversión básica del modelo, enfocada en general valor del cliente utilizando herramientas de TI básicas. La segunda, enfocada en profundizar la aceleración digital de la empresa, que permita generar oportunidad de crecimiento exponencial en el negocio, y la tercera, una fase del proceso de acompañamiento individual para cada una de las empresas. Dicho proceso de acompañamiento se realizará a grupos de empresas de diversos sectores, tomando en consideración empresas locales, regionales y nacionales. El objetivo principal de esta contratación es lograr que las empresas fortalezcan sus habilidades y capacidades internas para descubrir nuevas oportunidades de negocio, mejoras en los procesos de producción, creación de nuevos productos o servicios, nuevos modelos para hacer proceso de negocio teniendo como herramientas el uso de los tics. Bueno, el objeto pues es la contratación de procesos de acompañamiento. Eh la estimación la ha realizado eh la UFODE, mediante oficio eh UFODE-161; en el cual realizaron bueno la búsqueda en el Banco de Precios y también hicieron un, un estudio de mercado, el cual dio como base eh en los precios de referencia que se mencionan por cada etapa de prefase, fase 1, fase 2, fase 3.
- La vigencia de contratos será de 4 años. Esta contratación se compone de 1 partida, con 4 líneas.
  El estudio técnico y la supervisión del contrato lo va, lo va a realizar UFODE y el proceso de licitación y actos administrativos los realizamos en el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras. Si todo sale bien, esto estaría en firme el 29/10/2025, en un dando como, como orden de inicio, verdad, el 3 de diciembre aproximadamente. Eh y este trámite por la cuenta presupuestaria pues no, no, no tiene que estar inscrito en el Banco Proyecto de MIDEPLAN. Eso sería el resumen de esta compra. Gracias.
- **Paula Valenciano Campos:** No sé si alguien tiene algunas consultas. Entiendo que hay consultas técnicas, entonces eh podemos proceder. Fernando, inicialmente.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Si, ahí un poco para ampliar eh aspectos de este, de este proceso que nosotros estamos iniciando. Dentro de los servicios que establece la Ley del Sistema Banca para el Desarrollo, se indican diferentes tipos en los cuales vayan algunos, principalmente para lo que son personas emprendedoras, para eso la la, la UFODE ya tiene algunos programas como lo que es la impulsa, pero también se establece algunos ya para lo que son empresas formales que necesitan remodelar el modelo de negocio. Este programa va dirigido específicamente a ese servicio, a la, a la reformulación del modelo de negocio para ya empresas que están eh formadas, que tienen más de 2 años de estar en en la parte del negocio y trabajarlo con otras organizaciones del ecosistema**; como** bien indica también la Ley de Sistema Banca para el Desarrollo, que nosotros somos como esa parte de todo el sistema que tiene que dar la parte de servicios no financieros a las otras entidades del, del

ecosistema emprendedor; entonces este programa va dirigido principalmente a atender esa necesidad específica que establece la Ley de Sistema de Banca para el Desarrollo, con el fin de poder, poder atender a empresas ya conformadas en la, en la reformulación de su modelo de negocio utilizando herramientas tecnológicas y como soporte a otras organizaciones del ecosistema emprendedor. Ya tuvimos en el pasado eh un programa que fue dinámica empresarial, muy similar a este, eh que se trabajó con municipalidades, con bancos, con ministerios y otras instituciones del ecosistema emprendedor, donde ellos remitían grupos ya conformados que necesitaban esa reconfiguración de su modelo de negocio, pues se trabajaba eh, esos, esos grupos. Es importante indicar que este es un modelo extramuros, no es un modelo que está eh centrado en un lugar en específico, si no es completamente virtual, y eso nos pues permite abarcar una gran cantidad de población en todo, en todo el país.

- **Paula Valenciano Campos:** ¿No sé si alguien tiene consultas? Don José Alejandro.
- **José Alejandro Hernández Vargas:** Vamos a ver este, yo sé que, que de todos modos va a ser necesaria la integración de, de la parte técnica por, por alguna serie de preguntas que creo que son necesarias hacer. Eh nada más que sí, como como tal vez no sé si sea una pregunta o un comentario, pero para Fernando en cuanto al tema de ustedes, lo determinan como una contratación de cuantía inestimada. Eso quiere decir que han identificado el o tienen un número antecedente, a pesar de que usted dice que se ha venido dando como un producto de una u otra forma de tiempo atrás, ustedes tienen datos que eventualmente justifiquen el, la, la necesidad que se vaya a, a ir requiriendo. ¿Y por qué y por qué planteo esto? Porque yo sé que ya dirán ustedes, ahí viene otra vez la Asesoría Legal, verdad; pero sí creo que nosotros tenemos la obligación de advertirlo, porque a razón de la naturaleza, de una contratación de este tipo de cuantía inestimadas salir como licitación mayor, utilizar el mecanismo de la licitación menor que, aunque habilitada por Ley y, y obviamente ahí no nos estamos oponiendo, porque seguimos estando en el marco de la legalidad. Pues sí queremos advertir, verdad, de que eventualmente por la naturaleza propia del negocio, eventualmente, independientemente del número de, de, de, de empresas que puedan eventualmente estar necesitando este acompañamiento que es esta otra inquietud importante que, que estoy seguro ahora otros compañeros la van a plantear; en el caso específico de la administración, para nosotros es muy importante señalar, verdad, que si estamos utilizando este mecanismo también que no queremos, nos pase lo que nos ha estado sucediendo, y yo sé que ya esto se dijo en la sesión anterior donde se aprobó para los para los Centros de Desarrollo Empresarial, eh por una decisión de este tipo, después, tener que estar corriendo, verdad, como dicen ¿por qué? porque obviamente, y no es porque queramos eludir el control de la Contraloría General de la República, sino que sí, que tengamos absolutamente claro que en nuestra obligación como Administración Pública es precisamente tener claro de que este mecanismo nos va a permitir cumplir satisfacer una necesidad, y cuando digo esto nada más es para que quede claro que nosotros como institución tenemos la obligación de eh estar siempre ajustados a ese Marco de Legalidad y que no queremos decir que estamos utilizando solamente la Licitación Menor para eludir un control como es el contralor por el tipo de naturaleza de, de, de, de decisión que estamos ahorita eh tomando como una licitación de cuantía inestimada verdad; entonces, es importante señalarlo solamente para efectos de que quede dicho de nuestra parte y evidentemente ahora lo último que señaló Fernando con relación al tema de, de, del de que es una contratación virtual, diay obviamente; entonces aquí uno y lo planteo, porque ahora sí me gustaría a mí saber cómo es más o cuáles son los tipos de servicios que se vayan a dar o que se vayan a requerir para ver si de todo efectivamente, no va a haber, por ejemplo, que reconocer viáticos, porque si después nos vamos a terminar dando cuenta que vamos a requerir el traslado, pero que no estaba contemplado originalmente, entonces, cómo justificamos que era una contratación, como lo dijeron ustedes, en la justificación de la contratación que es importante indicar que los procesos se desarrollarán completamente virtual o en la modalidad virtual. Entonces este son solamente 2 comentarios que quería desarrollar al frente de, de, de, de esta contratación.
- **Paula Valenciano Campos:** ¿Doña Rocío o Fernando, no sé si le vas a contestar, no sé si tenemos que hacer ingresar a más gente eh **para…? (Se coloca puntos suspensivos al minuto14, porque habla el señor Fernando Sánchez Matarrita)**
- **Fernando Sánchez Matarrita:** No sé. Eh, podríamos tener una presentación de cómo se va a desarrollar el modelo, si quieren ustedes visualizarla eh o quieren hacer las preguntas y después realizamos esa, esa presentación que sería ingresar a, a doña Yesenia González, pero como ustedes así gusten.
- **Paula Valenciano Campos:** Eh, yo que sería bueno a ver la presentación para entender mejor los modelos, o sea porque al, al ser el tema virtual y con las consultas de José Alejandro de, de qué es verdad, porque el nombre no da más detalle; entonces yo diría que podemos ingresar a doña Yesenia para que nos explique mejor.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Ok; entonces sí, para que ingrese, para que se solicite el ingreso.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** ¿Solo a Yesenia Fernando?

- **Paula Valenciano Campos:** Doña Rocío.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Solo Yessenia González.
- **Paula Valenciano Campos:** Doña Rocío, si quiere esperamos la presentación y hacemos las consultas del caso perfecto.
- **Rocío López Monge:** Si señora, sí señora, eso le iba a decir yo bajo mientras tanto la mano y esperamos la presentación.
- **Paula Valenciano Campos:** Perfecto, muchas gracias.
- **Norbert García Cespedes:** Doña Rocío, puedes ver algo que te escribí pendiente, porfa. Gracias.
- **Rocío López Monge:** Oki, ya voy a ver.
- **Paula Valenciano Campos:** ¿Hola Yessenia, ¿cómo está?
- **Yessenia González Molina:** ¿Buenos días, ¿cómo están todos y todas? Muy bien doña Paula, buenos días a todos.
- **Paula Valenciano Campos:** ¿Bien y usted? Eh, les damos el espacio para que, por favor, hagan la presentación correspondiente y cualquier cosa se queden un ratito para consultas Yessenia, igual, aunque esté Fer.
- **Yessenia González Molina:** Perfecto, muchísimas gracias, más bien. La presentación es rapidita, pero es un resumen de lo que este están viendo el día de hoy respecto a la contratación que, que queremos exponer. Denme un segundito para compartir. ¿Ya está verdad? Ok, buenos días eh nosotros tal y como se les ha explicado un poco en años pasados, tuvimos un proceso, un programa de acompañamiento denominado Dinámica Empresarial, donde lo que propusimos era en más que hacer una capacitación normal en un tema específico ser un programa de acompañamiento, verdad; el cual realmente tuvo pues muy buenas este expectativas por parte de nuestros clientes. Súper agradecidos eh pensaron que de verdad que era un programa diferente, verdad. No era aquel, doy un curso, etcétera, sino que teníamos, pues, mentores al lado de ellos. Eh, se nos ocurre, pues para este año, si todo sale bien, pues hacer un proceso, una contratación para procesos de acompañamiento para la reconversión del modelo de negocio, utilizando mucho el tema de aceleración digital, que como ustedes saben, pues es un tema que ahorita está en boga, verdad, y definitivamente este es donde tenemos que apuntar este un poco más al acompañamiento a las pequeñas y medianas empresas. ¿Que buscamos? Es brindar a las personas verdad, diferentes zonas del país y eso es muy importante, por eso lo estamos proponiendo con una metodología totalmente virtual, porque definitivamente acá podemos armar estos talleres o armar grupos de todo el país, verdad, y no centrarnos solamente en diferentes zonas; entonces por eso pues queremos llegarles a varias personas, eh al todo el país. Eso mediante la aceleración digital, utilizando herramientas tecnológicas para empresa. Es un proceso de acompañamiento, es modalidad contra demanda, eso también nos ha resultado mucho. ¿por qué? porque tenemos por ejemplo solicitudes y así hemos trabajado con muchos de los programas que se imparten desde la UFODE que definitivamente en cuanto nos llega una solicitud, pues tenemos cierto tiempo, muy un margen muy, muy pequeño para poder estarles atendiendo. Entonces, al ser por demanda no tenemos eh, prácticamente como, como tiempos limitados de matrículas ni nada de esto, sino simplemente pues vamos este tratando de atender definitivamente conforme nos va llegando, pues este atender las, las necesidades de las empresas. Mínimo de 15 empresas, un máximo de 30 empresas y con 2 participantes por empresa. Eso también nos ha resultado bastante importante, verdad, ¿por qué? porque ha permitido que no haya tanta decepción. ¿A qué me refiero? cuando son 2 personas por empresa, pues si una persona, si los 2 pueden estar genial, pero si una de ella no puede estar, el proceso no es interrumpido, verdad. Son eh es por fases. Aquí realmente son 4 fases, aquí no son 3 fases, son 4 fases. En estas cuatro fases nosotros lo que vamos a hacer es un diagnóstico pre inicial para evaluar el inicio del proceso, hacemos una sesión de conocimiento y aquí ya es una sesión donde nos reunimos con todo el grupo y les explicamos, bueno, ustedes están aquí porque ya pasaron un diagnóstico pre inicial y ahora sí ustedes vienen a esto y ahí si nos ponemos, como decimos nosotros pues este bastante estrictos diciéndoles cuál es el compromiso, verdad, cuál es el contrato que vamos a tener nosotros. socialmente con la atención de ellos, pero ellos también la respuesta verdad de los empresarios. Al ser un, un proceso totalmente serio, verdad de compromiso. No es que me matriculé o me inscribí y mañana no vengo. Aquí todo les va a quedar, pues muy, muy claro, para que haya este, este buen proceso, verdad, y llevarlo a un buen final**.** Después de eso, ya si tenemos pronóstico inicial, aquí sí, ya nos vamos a dar realmente, verdad de aspectos muy, muy, muy específicos en la parte de todo el modelo de negocio que tiene este perdón esta empresa ¿por qué? porque la idea es ver cómo está su modelo, pero lo que queremos es llevarlo más allá, verdad, reestructurar ese modelo, ver qué está bien, qué tenemos que cambiar, etcétera, ¿para qué? para poderlos hacerle este plan de atención este que conlleva este proceso. Vamos a hacer foros virtuales, soluciones eh de aceleración digital y gestión empresarial. Vamos también a, a hacer talleres virtuales. Hacemos también trabajo en terreno y cuarto de síntesis, y aquí es muy importante, tampoco es que todo es virtual, verdad, los empresarios también van a tener, pues, que hacer su trabajo, verdad, sus estudios en el mercado en el que se desenvuelven en la región donde están, verdad**.** No, es que

solamente es computadora. Eh hacemos mediciones y eso es muy importante, verdad, vamos midiendo también conforme se va avanzando en el programa de, de, de acompañamiento, pues vamos a ir midiendo verdad también para ver bueno cómo vamos, ¿cómo le está yendo a usted, vamos bien, eh tenemos que reforzar en algún tema, pues ahí para eso es este acompañamiento. Mentorías personalizadas, que esto yo creo que ha sido lo que lo más importante de estos programas de acompañamiento; tener un mentor para cada una de estas empresas que se sienta con ellos, verdad, incluso adecuándose a, a las a las agendas de los empresarios, sentándose con ellos, y este así un tú a tú, vamos por aquí y hay que mejorar esto. El mentor le dicen que estamos mal, el mentor le dice, cómo vamos, en que en que estamos bien, verdad. También y los trabajos, irlos revisando, verdad. La idea acá y le decimos eso mucho a los empresarios no es sólo que usted sepa qué bonito, verdad, esto es un modelo de negocio, no, este es mi modelo de negocio y así los he reconvertido y así tengo que cambiarlo y así tengo que ir avanzando, verdad. También, mentorías grupales. ¿Por qué esto es importante? eso nos dimos cuenta este basados en el trabajo que ya tuvimos en años pasados, de que cuando nos reunimos verdad, varios empresarios entre ellos mismos se van dando ideas, se van apoyando, van diciéndole, mira, a mí me pasó esto y lo resolví así, pero entonces creo que las mentorías grupales entre todos los empresarios, pues realmente les va a dar un peso bastante importante para la mejora. Seguimiento constante durante el proceso, pero también vamos a dar y eso no lo teníamos un seguimiento después de que se termina este proceso, verdad, un seguimiento de bueno ahora sí terminaron este programa, vamos a darles un seguimiento, vamos a hacer un estudio de impacto cómo nos está yendo de verdad, alcanzaron sus metas de verdad, el programa les funcionó, para lo que ustedes están necesitando. ¿Por qué? porque eso, obviamente para ellos es importante, pero para nosotros, como comunidad, relativamente este más importante todavía, perdón ¿por qué? porque así es como hemos ido mejorando servicios y creando servicios y un plan de trabajo que básicamente sí con este seguimiento y este plan de trabajo es lo que nosotros podamos ir haciéndoles, tomándoles el pulso, verdad de cómo vamos**.** Eso es muy general. En realidad, el programa es bastante grande, tiene bastantes temas. ¿Estamos también solicitando y poniendo perfiles de de las personas mentoras, pues bastantes importantes eh, eh altos, verdad, no cualquier mentor puede atender una PYME, no cualquier persona puede sentarse con un empresario que de verdad está ahí el día a día, verdad y conoce bien el, el mercado, entonces realmente eso eh también es importante que ustedes lo sepan, el nivel, el perfil que estamos nosotros solicitando para mentores de este programa y básicamente, pues eso sería porque ahorita acá lo que estamos era un poquito los pasos que estamos, verdad, bueno, ya aquí llevamos más pasos, ya tenemos justificación de compra, ya tenemos este cartel, especificaciones y todos los documentos que ustedes, pues por ahí van, van teniendo. Muchísimas gracias.

- **Paula Valenciano Campos:** Muchas gracias, Yessenia. Iniciamos con las consultas. Don Norbert.
- **Norbert García Cespedes:** Hola Jess, todo bien, pura vida, qué gusto, saludarte.
- **Yessenia González Molina:** Hola Norbert igualmente.
- **Norbert García Cespedes:** Pura, pura vida, pura vida. Fernando, todo bien, este vamos a ver mi pregunta, va en el tema, cuál es la diferencia entre esto y los Centros de Desarrollo Empresarial para que nos quede claro, digamos.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Ajá. Muy buena pregunta. Ahí, ajá. Los Centros de Desarrollo Empresarial es una atención individual, aquí la atención es grupal, son grupos de sectores específicos que vamos a atender en conjunto, van a tener esos foros virtuales donde vamos a donde se le pide a la empresa contratada que presente temas de actualidad con empresas nacionales que expongan esos esos diferentes temas y permitan generar ahí sinergias en el modelo de negocio que, que tienen esa parte de las empresas. En, en los Centros de Desarrollo Empresarial es yo empresario vendedor individual; voy para ver cuál es mi necesidad y me realizan un diagnóstico de diversas cosas dentro de ellas, como yo puedo eh inscribir mi producto en, en el en el registro sanitario del Ministerio de Salud, como yo puedo poner códigos de barra como yo puedo, digamos, eso es una parte de ahorita, pero es individual y el trabajo del asesor en el Centro de Desarrollo Empresarial es completamente individual**.** Aquí en el este programa de acompañamiento, lo que vamos a tener son grupos, reconvirtiendo el modelo de negocio, verdad, con el fin de generar una mayor capacidad en su mercado mediante diferentes formas, conexión con el cliente, mejor posicionamiento del producto o servicio, reformulación de sus procesos productivos que generen entonces, ventajas competitivas, verdad; entonces aquí es un trabajo grupal, van a ser de 15 a 20 empresas, que en conjunto vamos a llevarlas, entonces va a haber ahí sinergias, pueden establecerse encadenamientos, que eso no se permite en el modelo de Centros de Desarrollo Empresarial, porque ahí es el trabajo individual, verdad yo no sé qué el Centro de Desarrollo Empresarial lo que está haciendo el emprendedor, la persona emprendedor o emprendedora que está a la par con el otro y otro con el otro asesor. Yo nada más llego y conozco mi plan de trabajo y no el de toda la demás verdad; entonces aquí es un trabajo grupal, entonces es un modelo que te permite, pues establecer esa parte de sinergias, verdad, y encadenamientos en, en la parte del mercado, entonces sí la atención es completamente.

- **Norbert García Cespedes:** Sí, sigo en la misma línea, sigo en la sigo en la misma línea, perdón.
- **Paula Valenciano Campos:** No, perdón, Norbert, pensé que no iba a volver a hablar, pero tranquilo, terminé.
- **Norbert García Cespedes:** No eran 2 preguntas es en la misma línea, digamos de la, de la respuesta, Vamos a ver me hablas de un personalizado contra un, digamos, grupal. Ahora no sé, vamos a ver, voy a tratar de volver la idea para plantearme una pregunta ¿eh cuál es la diferencia en términos de costos entre este y el el y la estrategia de, de los Centros de Desarrollo Empresarial en términos de efectividad y en términos de costo, digamos para, para efectos de para es, es que yo o sea vamos a ver, yo entiendo que uno es grupal, el otro es individual, pero al final los estoy llevando en un proceso de acompañamiento de capacitación, les estoy asesorando, les estoy dando todo hasta bueno Jess puso ahí como 9 ítems o 7, 8 ítems que, que, que se benefician, que para mí se dan también en el Centro de Desarrollo Empresarial; entonces llevo 2 productos muy similares, la única diferencia es que este es grupal y este es eh personalizado, entonces, tal vez para entender un poco el costo y el modelo de, de efectividad de uno y de otro; porque uno podría decir por qué no desaparecer uno; voy a hacer la pregunta tal vez incómoda, ¿por qué no desaparecer uno? ¿por qué tenemos que ir por los dos?
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Porque son 2 objetivos diferentes Norbert.
- **Norbert García Cespedes:** Ok.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Reitero, este es reformular el Modelo de Negocio de la empresa. Yo en el Centro de Desarrollo Empresarial, si yo tengo problemas en la parte de etiquetado, yo puedo ir para como ira, para que me ayuden en esa parte de etiquetado, no en la reformulación del Modelo de Negocio; verdad, este es específicamente para reformular Modelos de Negocio en la parte de, de sectores. Centros de Desarrollo Empresarial trabaja todos los diferentes tipos de problema, pero no se enfoca necesariamente en la reformulación del Modelo de Negocio; entonces, los objetivos son completamente diferentes. Yo tengo un problema para poderme instalar y en, en un sector específico, con, con trámites administrativos, me ayudan en el Centro de Desarrollo Empresarial a llevar esos diferentes elementos. En este no se hace eso, verdad. Se trabaja la, la reformación del Modelo de Negocio mediante instrumentos de aceleración digital, verdad. Eso es el objetivo específico de este, de este programa y grupal, con el fin de que como ira de que yo pueda generar encadenamientos productivos en, en los diferentes sectores de la economía, verdad, y nos y en el programa anterior que tuvimos dinámica eso se generó entonces, los unas empresas podían hacer venderle sus productos a otras porque ahí se vieron, verdad, eh vieron sus diferentes necesidades, verdad; entonces establecieron, generaron alianzas, verdad, y eso es lo que me facilita. El objetivo es completamente diferente.
- **Norbert García Cespedes:** Gracias.
- **Paula Valenciano Campos:** Don José Alejandro.
- **Jose Alejandro Hernández Vargas:** Gracias. Eh, Fernando y Yessenia un gusto saludarlos. Con esta última respuesta que da Fernando de frente a que eh nos enfoca refiriéndose a los Centros de Desarrollo Empresarial; ¿pregunto, podría llegar a enfocarse el día mañana para hacer un servicio más integral el que de los Centros de Desarrollo Empresarial, sin necesidad de tener que estar contratando este otro tipo de objeto contractual? Pregunto porque de hecho vienen las otras preguntas, verdad. Si no se está haciendo discriminatorio con empresas que no son tan tecnológicas porque usted dice aquí que solamente es virtual, pero hay empresas y son una gran mayoría que no tienen mecanismos de, de tecnología como o, o conocimientos en tecnología y obviamente, verdad este, que es donde lleva entonces el que era la otra pregunta. ¿Qué pasa si existen esas otras empresas que no hacen uso de la tecnología, como sí un, un, un gran número, pero no la totalidad?
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Pero para ese caso tenemos otros programas como lo que es INA impulsa; donde INA impulsa tenemos cursos para aquellas personas que todavía no tienen tanto la parte de acceso. Este programa es una aceleradora y en él, en la parte de atención a PYMES, tenemos procesos de pre-incubación, de incubación y de aceleración. Esto, este programa se enfoca en la parte del proceso de aceleración. Si podemos tener un servicio que eh, eh abarque todas las fases, lo que nos ha dicho la experiencia en el ecosistema es que las incubadoras en, en, en la red nacional de incubadoras se van enfocando en, en diferentes sectores y en diferentes fases. Caricaco se enfoca en la parte de aceleración. Hay otras que se enfocan más en la parte de pre-incubación, de establecer cómo la idea de negocio la convierto en un, en, en un modelo de negocio. Otras en la parte de incubación. ¿Cómo hago para que empiecen a vender constantemente? Entonces si usted me dice eh la experiencia en el ecosistema emprendedor, tiende más a la especialización en los diferentes sectores que a generar un solo servicio para todo el ecosistema, y si usted lee, digamos, la Política Nacional de Emprendimiento eso es lo que se desprende y usted va viendo con cuáles son las instituciones que están en cada una de las diferentes fases, con cada uno de los diferentes programas, entonces, no sería recomendable establecer un solo programa para abarcar todo el mundo porque tienen necesidades y habilidades que son diferentes, y yo tengo que irlas llevando de una parte a otra. Lo que tenemos que tener son servicios para cada una de esas diferentes fases y cada uno de esos

diferentes sectores verdad; entonces aquí es principalmente la atención de eh empresas pequeñas y medianas. No micro, ni personas emprendedoras, verdad, el programa está diseñado a otro sector específicamente, y recordar que en la Ley se nos dice que tenemos que atender todos los diferentes sectores y en uno de los incisos ahorita no recuerdo bien del, del artículo 41 dice que tenemos que tener programas para pre-incubación, incubación y aceleración. Entonces, aquí tener claro ese punto.

- **José Alejandro Hernández Vargas:** Ok, no, no, perfecto Fernando, muchas gracias. Entonces yo creo que sí sería importante, incluso hasta para nosotros mismos de, de la Administración, verdad; que ustedes mismos empiecen a hacer una estructura donde le digan bueno para atender, este es el para atender este grupo, este es el mecanismo de no sé del tipo de servicio verdad, para ir, para ir entendiendo esa diferenciación, porque cuando y era una las inquietudes que originalmente se tenían un poco, lo que ya ha planteo Norbert, verdad, o sea, bueno, por qué no se puede atender por Centros de Desarrollo Empresarial, bueno, si usted da una justificación como la que ha venido a desarrollar, yo creo que también es importante para, para que todos sepamos cómo eventualmente pueden o tienen que ser más bien atendidas, entendiendo esa diferenciación entre uno y otro, verdad; pero de mi parte, muchas gracias Fernando.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Con mucho gusto.
- **Paula Valenciano Campos:** Doña Rocío y después don Roy.
- **Rocío López Monge:** Muchas gracias. Bueno la pregunta número uno y la número dos que tenía ya de alguna manera tanto Norbert como como José Alejandro la han abordado, pero siempre en esta misma línea don Fernando, entonces para tenerlo claro. Un contrato como el que la, la institución ha venido generando para los Centros de Desarrollo Empresarial. ¿En ese mismo contrato no es posible una línea específicamente para este tipo de objetivo que se tiene, que es todo este acompañamiento? nada más para tenerlo claro por ahí. Esa es una verdad. La otra es era un poco también ya lo había mencionado José Alejandro en el tema de cuantía estimada y sobre esto a mi consulta yo estuve viendo la justificación, el UFODE-151 y me parece muy amplio; sin embargo, no logro ver ahí, verdad, algún estudio, algunas investigaciones que de alguna forma puedan fundamentar verdad, la justificación de, de este tipo de, de contratación, verdad. Sí, obviamente plantea temas de Ley que son muy varios, pero no logro ver verdad, estudios que puedan fundamentar esta necesidad y si de eso sí de pronto algunos de esos estudios se hubieran dado como, como resultado poder estimar de alguna manera más la necesidad y, y lo que se va a contratar, verdad, de alguna manera. Luego nada más son algunas cuestiones de forma, porque en algunos casos se habla de cuatro fases y en otra son cuatro líneas, verdad, es la prefase (fase 1, 2 y 3), pero se ha venido trabajando de, de, se, se ha venido hablando de 3 fases, nada más la 1, la 2 y la 3, es un tema ahí como de forma que tal vez me puede explicar y bueno, básicamente esas serían como las, las consultas que yo tengo verdad. Gracias Fernando y Yessenia.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Con mucho gusto. En el tema de que si esto lo podemos abordar con los Centros de Desarrollo Empresarial eh reitero hay como sabores, diferentes aspectos y son “x” cantidad de sesiones que tiene cada una de las diferentes empresas eh para la parte de la atención en los Centros de Desarrollo Empresarial, el tratar de abarcar la, la reformulación de su Modelo de Negocio, más los otros problemas que pueda tener la empresa generaría que sería muy pequeño esa parte de transformación del modelo de negocio; entonces, quedaríamos sumamente por la superficie. Aquí queremos profundizar en que ellos puedan identificar realmente cuáles son las diferentes necesidades, alegrías y frustraciones que tiene el cliente con el fin de poder determinar cómo satisfacerlas con el producto o servicio; entonces, esa vinculación clara de conocer cuál es el cliente y como yo con la determinación de eh esas alegrías, necesidades y frustraciones que tiene el cliente, puedo yo reformular mi propuesta de valor y después cómo conecto verdad, con el cliente en esa parte de la propuesta de la propuesta de valor; eh entonces es una diferenciación, digamos que ahí importante y ver después cómo reconfiguro mi proceso productivo al interno para poder generar esa propuesta de valor y los ajustes en costos y en la parte de ingresos, verdad; entonces abarcar todo eso en una cantidad muy limitada de sesiones, en el, en con el fin de abarcar también otros temas que se ven en los Centros de Desarrollo Empresarial estaríamos llegando a la, a la parte superficie. Aquí vamos a profundizar en un proceso que duraría algunos 5 meses, verdad; entonces, ahí para tener en consideración ese aspecto. En la parte de diferenciación, nosotros sí tenemos y la vemos expuesto en Junta Directiva eh cuáles son tenemos como decir una bola donde vienen todos los diferentes beneficiarios que dice la Ley del Sistema Banca para el Desarrollo y cuáles son los servicios que tiene verdad que están asociados a cada uno esos diferentes sectores y fases y fases productivas. Y con respecto a la pregunta de cuantía inestimable. Eh lo que pasa es que estamos atendiendo un sector que es poco atendido actualmente principalmente es nada más la parte privada que atiende medianas y pequeñas empresas, pero entonces por lo general, si usted va y es y es, y esto fue algo que surgió a la, a la, lectura del plan nacional de incubación. Si usted se va a, a ver toda la atención se enfoca en las ,en el ecosistema emprendedor, se enfoca en la en la fase de pre incubación y en la fase de incubación, muy poco en la fase de aceleración y lo que hay de aceleración son organizaciones

privadas, qué sé yo Universidad de Costa Rica con su fundación, donde y a veces cobran por esos servicios o CARICACO verdad o algunos otros productos pero muy específicos del ecosistema, como MISID o PROCOMER, pero no hay una atención para la el régimen, no el régimen definitivo, que es el que más de lado está verdad, entonces, al no existir tanta experiencia en la atención de pequeña y mediana, porque se enfoca mucho en el empresariado y en la micro, en la, en la en la subsistencia eh estamos generando más bien esa parte de cómo llevar esa, esa estadística y tener de cuánto se pueden ir atendiendo por año, verdad, entonces por eso es cuantía inestimada porque y vamos a, a empezar a incursionar. Cuando empezamos con dinámica el primer año fue muy poco, verdad, y ya conforme fuimos avanzando, ya entendimos a cerca de 900 empresas, pero ahí van micro también, por eso es que decidimos ahora abarcar específicamente lo que es pequeña y mediana empresa y no en esa otra parte micro. Y no recuerdo había otra consulta más.

- **Rocío López Monge:** Si don Fernando respecto a cómo se fundamenta esta Contratación. Si hay algunos estudios, bueno ustedes hablaban de antecedente de dinámica empresarial, verdad que incluso les permite de alguna manera cuantificar, porque no por lo menos no viene la justificación alguna fundamentación en ese sentido que justifique una Contratación de esa naturaleza.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Sí, lo que decimos inestimada es lo que le, le venía diciendo, porque no tenemos en dinámica tendimos también micro empresa y ahora queremos abarcar solamente lo que es pequeña y mediana empresa, y no sabemos cuánto vamos a lograr abarcar en esa parte del sector y por eso lo estamos determinando y como es a 4 años de una cuantía inestimada.
- **Rocío López Monge:** Gracias.
- **Paula Valenciano Campos:** Don Roy y después Ramón.
- **Roy Ramírez Quesada:** Gracias. Buenos días, Fernando y Yessenia. Vamos a ver, bueno, parte de las consultas o el enfoque de la consulta estaba muy en la línea de lo que preguntaba don Norbert y doña Rocío. Tal vez quisiera agregar que vamos a ver si veo el, el vamos a ir viendo lo que se busca y viendo cómo está planteado tal vez no sé si el mismo objetivo, verdad, pareciera que es muy similar o si leo el objetivo lo aíslo como tal y el propósito pareciera que es podría ser el mismo de un Centro de Desarrollo Empresarial, por ahí tal vez nace mucho la confusión, verdad, porque se presenta muy similar y ahí tal vez se me agrega algo que me genera una duda, y es que eh acá se habla tal vez de un acompañamiento poco más masivo, verdad, empresas mínimo 15, máximo 30, eh pero también se habla de que aquí se trabajaría de forma con más profundidad en la empresa; entonces, tal vez la confusión que tengo es que porque algún inicio, tal vez donde escuché de que yo será que aquí hay un traslape pequeño, por ejemplo con, con lo que puede llegar hacer una beca de CBD, por ejemplo, pero entiendo que no es un tema de capacitación, actualización, es un tema de acompañamiento muy específico. Cuando vi ese tema masivo, pero este acá se me confunde un poquito el tema de trabajar en grupos, pero hablar también de que se va a profundizar más, entendiendo de que ese proceso de acompañamiento más individual es también el que hace un Centro de Desarrollo Empresarial como tal, verdad, entonces siento no sé si es la metodología o algo, una mezcla entre lo que se habla acá de acompañamiento un poco más masivo en grupos de 15 a 30 personas y al mismo tiempo de hablar de más profundidad, lo que suena más a individual y me acerca un poquito más a lo que hace un Centro de Desarrollo Empresarial; entonces me genera por ahí esa, ese ese traslape o esa confusión, el traslape de la atención individual más personalizada de un Centro de Desarrollo Empresarial, que entiendo que tiene el componente presencial y demás, y este que se habla un poquito de ya más masivo, de 15 a 30 personas, 30, perdón, empresas de hasta 2 personas por empresa; pero se habla de que también al mismo tiempo se va a profundizar individualmente eh y entonces, bueno, me, me, me generó esa confusión y igualmente si esto no podría ser un componente que se escale en los Centros de Desarrollo Empresarial de entonces, que sea un componente que se amplie en cuanto a la estrategia de atención. Eh por ahí, por ahí la duda.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Sí, reitero, digamos en la parte de la diferenciación. En los Centros de Desarrollo Empresarial, se hace un diagnóstico y se abarcan diferentes tipos eh de problema, registro de producto, eh trámites ante diferentes instituciones, eh cualquier tipo de problema en la parte de lo que es marketing en otros aspectos, colocación de productos, trabajo en la parte del manejo de inventarios. Aquí en este programa se enfoca simple y sencillamente en el modelo de negocio. El modelo de negocio tiene 9 componentes, lo que es cliente, conexiones a cliente, conexiones a proveedores, ingresos, costos, eh los procesos productivos y propuesta de valor, digamos, son esos, en este se enfoca solamente en es en esos diferentes aspectos, verdad, que tiene el modelo CANVAS de Modelo de Negocio que es popularmente, digamos, utilizado a nivel, a nivel mundial. Hacemos un diagnóstico para evaluar esos componentes del CANVAS del modelo empresarial. En el Centro de Desarrollo Empresarial ven otros aspectos adicionales. Si metemos esto dentro de un centro de desarrollo empresarial, no profundizamos en analizar cada uno de esos diferentes 9 componentes, verdad; entonces yo no puedo dar todo, verdad que toda la problemática que pueda tener una empresa o una persona emprendedora en un solo programa. Este se enfoca solamente en la parte de modelo de negocio, al igual que vamos a tener en futuras convocatorias, uno que se enfoca específicamente

en la profundidad del Modelo de Gestión de Innovación, no en generar innovación, sino en establecer un Modelo de Gestión de Innovación dentro de las empresas; entonces vamos atacando aspectos puntuales que nos dice la Ley de Sistema de Banca para el Desarrollo con programas específicos para atacar esos diferentes elementos, verdad**.** Yo puedo tener un súper donde venda de todo, pero la, la, la, el, el estante mío de productos orgánicos va a ser muy limitado, mientras, si yo soy un comer a un supermercado orgánico, ahí voy a tener toda la diversidad, verdad; porque ahí me especializo solamente en esa parte, verdad. En el Centro de Desarrollo pueden ver algunos elementos, pero de del Modelo de Negocio, pero más, más eh la parte liviano. Cuando decimos individual en Centro de Desarrollo Empresarial es porque ahí yo no junto a diferentes empresas y las atiendo en conjunto y ellas ven las experiencias que tienen eh las otras empresas. No ahí yo saco una cita y soy Fernando Sánchez, persona emprendedora, con mi profesional eh, eh Asesor del Centro de Salud Empresarial. Aquí realizamos grupos donde exponemos cada uno de sus diferentes componentes, pero cada una empresa va a tener un mentor, después horas mentor individual y horas mentor grupal, pero en grupos de 5 nada más, con el fin de que sea más reducido para que puedan ir trabajando individualmente su Modelo de Negocio; entonces; aquí está, es algo más, más conjunto tenemos como lo expuso Yes foros donde exponemos cada uno de los componentes del modelo de negocio, eh talleres virtuales, donde traemos empresas que ya han tenido experiencia en y que son emblemáticas en algunos de los diferentes componentes del modelo de negocio, para que ellas expongan como han solucionado y otras empresas puedan visualizar esos diferentes elementos. Tenemos obras, mentores individuales, tenemos obras, mentores grupales, pero de 5 no con todo el grupo de 15 o 30, sino de 5 para que ellas puedan exponer. Tienen trabajo en campo, esas empresas donde no va un profesional de la empresa para que, digamos, no digan que son viáticos, si no es el el trabajo que tiene que realizar y que después lo tiene que exponer en 1/4 de síntesis, donde igual eh cada una de las empresas, expone el resultado de cómo ellos han ido adaptando cada uno de los diferentes componentes del modelo de negocio y ahí pueden entonces ir visualizando tips, verdad y tenemos después un proceso de medición de cada empresa para ver con el diagnóstico inicial cómo han ido avanzando en, en, en los diferentes componentes, en cada una de esas diferentes mediciones y después un seguimiento final de esa transformación del modelo de negocio, verdad; pero eso sí lo enmarcamos que lo vaya a ser el Centro de Desarrollo Empresarial no va a poder tener la profundidad de, de tocar los 9 eh componentes del CANVA verdad, porque ahí tiene que abarcar también otros temas, entonces son soluciones diferentes que le estamos dando a las empresas en el ecosistema emprendedor. Centro de Desarrollo trabaja con emprendedores y trabaja con PYMES. También aquí nos enfocamos mediana, no micro mediana y, y eh pequeña empresa.

- **Roy Ramírez Quesada:** Gracias.
- **Paula Valenciano Campos:** Gracias. Gracias Fer. Ramón.
- **Ramón Chavarría Mendoza:** Gracias, buenos días otra vez. Eh lo mío es una consulta respecto a los requisitos mínimos de admisibilidad del punto 2.12 del pliego. Estamos pidiendo, bueno en el pliego estamos diciendo que lo que se atenderían son entre 15 y 30 empresas, pero en el perfil requerido estamos pidiendo empresas que hayan tenido en los últimos 5 años 2 procesos al menos en donde uno haya atendido a 20 participantes y otro en el otro 50. Cómo estaría o si podríamos ampliar en la justificación técnica para pedir esta experiencia que está por encima de lo que el pliego dice que se va a hacer o que se les pediría A los a los oferentes, verdad, porque pensando en que si estamos diciendo que van a tender entre 15 y 30 una empresa podría tener de sus 2 procesos en los últimos 5 años, pero atendiendo uno 18 y el otro 35, pero esta empresa estaría quedando excluida, por ejemplo, verdad; entonces, como tal vez para ampliar un poco más técnicamente esa necesidad de que en experiencia se les pida más de lo que estarían haciendo de acuerdo el pliego, gracias.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Es muy muy buena pregunta Ramón en ese sentido, porque podemos tener más de un grupo a la vez, verdad, entonces, como es por demanda, eh lo que queremos es ver la viabilidad de atender eh grandes cantidades de una sola en una sola empresa; entonces sí tenemos ahí, eh di lo que ideamos para poder verificar en ese, en ese caso es di que hayan tenido grupos de 50 verdad; porque pueden haber más de un grupo, más de un, más de un grupo en un mismo momento, entonces de, de, de, de cómo era imagínese de 30, o sea, no quisimos poner 60, pero por eso pusimos 50 por el hecho de tener posibilidades de mantener más de un grupo a la vez. Es simultáneo.
- **Ramón Chavarría Mendoza:** De acuerdo, gracias.
- **Paula Valenciano Campos:** Doña Rocío y ya para poder pasar a revisar.
- **Rocío López Monge:** Gracias, muchas gracias doña Paula es un par de consultas que tiene que ver también con el cartel. Precisamente Fernando vos hablabas de que se pueden atender varios, 1 o 2, o varios en simultánea, yo sí vi en el cartel, verdad, incluso el cómo tiene que estar conformado el equipo de trabajo que un líder habla también de consultores. Vi en algunos casos número, pero en el caso de consultores cuántos, verdad, como para que la, la empresa pueda plantear su oferta económica, verdad y también no, no logré ver horarios, yo sé que es virtual, va a ser como una base

robusta y de una plataforma tecnológica, pero también para que una empresa se ordene ¿cuál, ¿cuál va a ser la atención, verdad, como para que ellos también puedan organizarse en su oferta?

- **Fernando Sánchez Matarrita:** Sí, en el cartel se establece que deben de acreditar eh en cada una de las diferentes componentes del modelo de negocio, pero cuando hablábamos de cliente, cuando hablábamos de propuesta de valor, cuando hablamos en la parte financiera al menos un consultor; pero entonces sí se establece, pero aquí no quisimos poner número, porque puede haber un consultor que aborde propuesta valor y cliente, verdad; pero que nos digan que ese consultor es experto, verdad en, en cada uno de las, de la parte de los componentes. No sé si me logro explicar, verdad. Un consultor puede tener 2, puede atender 2 bloques, verdad, no las fases, sino los bloques del modelo de negocio eh y no quisimos limitarlos en ese, en ese punto, pero yo necesito que la empresa me acredite que tiene consultores para todos los bloques.
- **Rocío López Monge:** Ah, ok don Fernando y nada más, nada más para terminar, y si una empresa me ofrece 1 y por ejemplo otra me ofrece 3 a la hora de yo hacer el análisis de las ofertas, ¿cómo, ¿cómo?
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Lo, lo que yo estoy haciendo es el, el costo por el proceso y por empresa; pero entonces, ¿por qué? y eso es una, una muy buena práctica que nosotros vimos, solamente pagamos empresas terminadas, verdad; entonces yo, yo costeo el proceso y eh por cada una de las diferentes empresas.
- **Rocío López Monge:** Gracias.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Y solamente se paga y ahí eso está bien estipulado y eso nos sirvió montones; porque así la empresa se pone muy atrás de cada uno de los participantes, solamente pago empresas terminadas, empresas finalizadas, verdad, en, en, en la parte de los bloques, aunque empiecen 30, pero sólo finalizaron 20, pago solamente las 20 verdad y por eso son los procesos de medición y en la parte de los horarios se establece en el en, en la primera parte después de que se de que la convocatoria se realice la selección, quiénes van a fase 1, fase 2 y fase 3 que la empresa me tiene que presentar un cronograma para la atención de cada uno de los diferentes procesos. Esto no sirvió mucho porque hay momentos en los cuales entramos en Semana Santa, por poner un ejemplo, entonces de esa semana no se no se considera verdad; entonces yo no puedo decir todo el proceso va a durar 20 semanas, específicamente porque hay momentos en los cuales hay días que no se pueden contabilizar; entonces se pasa para otra, para otra semana y los horarios eso también es importante, como eso lo trabajamos con otras organizaciones en adecuación con esas otras organizaciones y eso nos permitió en dinámica tener horarios nocturnos para la atención de empresas, porque solamente en la noche se podían atender y en otros casos más que todo la parte diurnos y en muchos casos atendimos con dinámica y eso lo queremos seguir sábados y domingos, porque es cuando el empresario puede; entonces nos adecuamos a esa parte del sector.
- **Rocío López Monge:** Listo, muchas gracias.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Con mucho gusto.
- **Paula Valenciano Campos:** Muchas gracias. Ya voy a leer los acuerdos, pero Fernando creo que la anotación que dio Jose Alejandro al inicio de podernos explicar, creería, yo que podemos hacer una reunión, verdad, donde nos expliques todas las cosas que ustedes hacen, como atacan cada uno de los procesos para poder nosotros tener claro y no tener que estar preguntando qué diferencia hay entre esto y esto, verdad que creo que fue así como iniciaron las consultas. Pues nos haría bien y sería saludable, verdad; entonces creo que esa anotación está buena. Nos convocas, tratamos de estar en la mayoría que podemos. A mí me interesa muchísimo que estén las personas votantes de la Comisión para que entendamos todos bien cómo es que ustedes trabajan, cómo ustedes se manejan y cómo es que dividen todos los procesos, entonces eso te lo pido por favor.
- **Fernando Sanchez Matarrita:** Con todo el gusto.
- **Paula Valenciano Campos:** Listo. Voy a proceder a leer los acuerdos.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Yo creo que Yes.
- **Yessenia González Molina:** Muchas gracias. Buenos días, hasta luego, gracias a ustedes, chao.
- **Paula Valenciano Campos:** Ah, sí Yes, muchas gracias, hasta luego, chao.
- **Paula Valenciano Campos:** En virtud de lo expuesto, se acuerda: Dictar la decisión inicial para contratar considerando lo dispuesto en la Ley General de Contratación Pública y su Reglamento. Así como también por lo regulado en el Reglamento de Compras Públicas del INA en los artículos 14 inciso a) y 22 inciso b). Acompañar el pliego de condiciones de la Licitación Menor para contratación para procesos de acompañamiento, para la reconversión del modelo de negocio según demanda de cuenta inestimada y con un plazo contractual a 4 años. Comunicar a la persona encargada de la Unidad para el Fomento y Desarrollo Empresarial que será responsable de dar seguimiento y supervisión a este trámite, esto con el propósito de verificar el cumplimiento en los tiempos dados para realizar el procedimiento de contratación. La dependencia administrativa que realizará los trámites y actos de comunicación respectivos será el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales y comunicar el acuerdo a la persona encargada de la Unidad para el Fomento y Desarrollo Empresarial

y del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. Someto a votación el acuerdo. Don Norbert García Cespedes.

- **Norbert García Cespedes:** Aprobado y en firme.
- **Paula Valenciano Campos:** Doña Rocío López Monge.
- **Rocío López Monge:** Aprobado y en firme.
- **Paula Valenciano Campos:** Don Roy Ramírez Quesada.
- **Roy Ramírez Quesada:** Aprobado y en firme.
- **Paula Valenciano Campos:** Don Fernando Sánchez Matarrita. Creo que se tiene que abstener.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Me abstengo, dado que es un proceso que, que, lo, lo llevo yo.
- **Paula Valenciano Campos:** Paula Valenciano Campos, aprobado y en firme.
- Pasamos al artículo número 3, decisión inicial y pliego de condiciones del Procedimiento Extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la compra de impresoras, por un monto estimado de ₡286.268.493,00. Todo de conformidad con los artículos del 160 al 165 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública. Se le otorga la palabra a la Unidad de Compras Institucionales.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Sí, este artículo es la decisión inicial y pliego de condiciones para el proceso de Subasta Inversa Electrónica para la compra de impresoras. Esto tiene eh un monto estimado de ₡286.268.493,00y todo de conformidad con el artículo 160 al 165. Esto lo ha digitado eh, eh varias Unidades solicitantes; en las cuales han digitado un total de 46 solicitudes de compra y han remitido la información necesaria para dictar la, la, la decisión inicial. Dentro de esas Unidades hay tanto Administrativas, verdad, como, como también de Didácticas, por así, centros, talleres, Unidades Regionales y también digamos procesos de la Sede Central. Por lo tanto, eh existe una necesidad, pues es claro verdad de que se necesita ese tipo de equipamiento eh para poder cumplir con los objetivos institucionales, también para el reemplazo de obsolescencia de equipos y también para equipo nuevo para la impresión multifuncional y realizar, digamos, toda la necesidad de impresión; tanto para el cliente externo como interno, y pues la, la estimación actualizada a este del costo de estos de estas partidas lo ha realizado la USST en el oficio 226 y el cual realizó la estimación utilizando el Banco de Precios y lo que no pudo hallar en el Banco de Precios, pues se hizo también un sondeo de mercado, el cual también el, la, el Núcleo, también de Industria Gráfica, apoyo en la realización de este, por tanto, como resultado, un rango mínimo y máximo que se está interponiendo. Recordemos que esto es subasta inversa, verdad. Ellos van a tener que bajar el precio, nunca lo van a poder subir; sin embargo, por un tema de mínimos y máximos que, que hay que respetar, se realiza, sin embargo, nunca habrá un máximo; entonces, más bien siempre va a ir a la baja. El monto presupuesto, como le dije son 286.000.000 millones. Teniendo reserva suficiente y el monto completo para poder realizar la, la, la subasta y hay una certificación en el oficio 158 de la constancia del Proceso de presupuesto ese trámite se compone de 7 partidas. La subasta va a tener un total de 5 pujas con 3% de descuento sobre cada puja, y también se tiene que realizar la, las pujas por precio unitario, el cual viene estipulado, digamos, en el pliego electrónico**.** Eso tiene recurso revocatorio, independientemente del, del, del monto que se tenga. ¿Por qué? Porque bueno, la Ley lo establece así en el artículo 65, el cual la subasta inversa tiene recursos revocatorios en administración y no procedería si lo realiza en la contra. El plazo de entrega es de 30 días. El estudio y la inspección técnicos de los bienes lo va a realizar la Unidad de Soporte Servicios Tecnológicos. Nosotros en el Proceso de Adquisiciones realizamos los actos del administrativos y de la licitación y de acuerdo a los plazos, si todo sale bien, esto estaría en firme el 24 de septiembre, teniendo como proyección la entrega de estos bienes, el 11 de noviembre. Bueno, esto, esto es importante porque la subasta inversa electrónica eh si reduce tiempos considerables por lo cual digamos, este tipo de equipo que es estandarizado, pues lo más recomendable es que pueda hacerse, digamos por subasta la baja tanto para generar ahorro como para tener un tema de ejecución, digamos resguardado y que se pueda dar toda la ejecución presupuestaria. Por la cuenta presupuestaria de, de este trámite no necesita la inscripción en el Banco de Proyectos, ese sería el resumen de esa compra. Cualquier duda aquí estamos.
- **Paula Valenciano Campos:** No sé si alguien tiene alguna consulta con respecto a esto. Don José Alejandro.
- **José Alejandro Hernández Vargas:** Si una nada más Johan. Este es que cuando se hace la revisión de parte de los otros, la compañera que la hace me dice que en el pliego propiamente dicho no está la cantidad de pujas. Sí dice la que del**… (se colocan puntos suspensivos porque don Jose Alejandro no termina la frase y don Johan es el siguiente en hablar).**
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Es que queda en el pliego electrónico José, porque una cosa es el documento general, pero recuerden que el pliego es electrónico.
- **José Alejandro Hernández Vargas**
- Ok, pero sí se ha dicho, sí, pero sí se ha dicho.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Sí, ahí queda. Sí, sí, sí, sí, queda**.**
- **José Alejandro Hernández Vargas:** Ok, listo. No, esa era, esa era la que, porque estábamos revisando eso, pero no se indica, pero listo con la aclaración de Johan queda.

- **Paula Valenciano Campos:** Perfecto. Doña Rocío.
- **Rocío López Monge:** Gracias, nada más es una consulta muy rápida, yo puedo votar esto, dado que yo también estaba en, en las justificaciones de compra, es que es grupal esta, esta, esta compra siempre la hago, pero mejor que me lo digan otra vez. La puedo votar.
- **Paula Valenciano Campos:** Don José Alejandro nos, nos contesta.
- **José Alejandro Hernández Vargas:** Sí, creo que todos firmaron verdad. Eh este bueno no sé Norbert también firmó, sí, sí, sí, en este caso no, no es una solicitud específica, verdad, al final de cuentas.
- **Rocío López Monge:** Ok, Ok, ¿listo?
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Es un trámite centralizado que di que independientemente van a tener que firmar todos.
- **Rocío López Monge:** OK, listo.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Si.
- **Paula Valenciano Campos:** Don Ramón.
- **Ramón Chavarría Mendoza:** Gracias. Eh no sé si Johan podría contestarme; pero es lo siguiente en el tema del convenio, en el pliego que se pide que los oferentes tengan vigente un convenio establecido con algún ente oficializado para el manejo de residuos y se pide que este convenio no tenga más de 3 meses de emitido. Yo, validando, digamos, o valorando que los convenios pueden hacerse por 6 meses, 1 año 2 años, ¿cuál sería la importancia técnica o la necesidad técnica de que no se pueda aceptar convenios mayores a 3 meses ya en firme, digamos? porque es que detalles como estos, perdón, detalles, detallitos como estos implican que alguna empresa se queda fuera, verdad; entonces sería como bueno, tal vez aclararlo.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Sí, ya eso sería con Alejandra Angulo. Yo en eso no me voy a meter.
- **Paula Valenciano Campos:** Tenemos para que pueda ingresar.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Sí, la podemos llamar.
- **Paula Valenciano Campos:** Ok, llamémosla para hacerle la consulta.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Bueno, en realidad hay que llamar a la jefatura, no Alejandra ¿cierto, porque Alejandra no es la jefa?
- **Paula Valenciano Campos:** ¿Quién es la jefa?
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Entonces llamo, llamo a Juan Pablo.
- **Yasira Fernández Núñez:** Juan Pablo, sí.
- **Paula Valenciano Campos:** OK.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** ¿O no sé, me dicen por qué es complicado?
- **Paula Valenciano Campos:** No sé quién debería de ser, ajá.
- **Norbert García Cespedes:** Yo llamaría a la jefatura, yo llamaría a la jefatura y que él asuma como responsable correcto, si él necesita, como hizo Fernando, digamos sumar a Alejandra la suma, perfecto.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Sí, ok, voy a llamarlo.
- **Paula Valenciano Campos:** Ok, gracias.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Ya está Alejandro con nosotros.
- **Paula Valenciano Campos:** No, Juan Pablo. Hola,
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Juan Pablo, perdón.
- **Juan Pablo Fallas González:** ¿Hola, buenos días, ¿cómo están todos y todos?
- **Paula Valenciano Campos:** ¿Bien, y usted? Estamos revisando un punto de un pliego de condiciones del procedimiento extraordinario de subasta de interés electrónica para la compra de impresoras y tienen una consulta técnica; entonces no sé si vos nos puedes ayudar o involucras a una persona de tu equipo para que nos pueda contestar.
- **Juan Pablo Fallas González:** Gracias. Ok, vamos a llamar a Alejandra, si no, Christopher.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** ¿Llamo a Christopher o Ale, Juan?
- **Juan Pablo Fallas González:** Puedes llamar a, a Alejandra tal vez o los 2 manejan bastante bien,
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Listo.
- **Paula Valenciano Campos:** Gracias. Hola, Alejandra. buenos días.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Esta en silencio Ale por aquello.
- **Paula Valenciano Campos:** Sí.
- **Alejandra Ángulo Barquero:** Gracias Johan. Buenos días, compañeros.
- **Paula Valenciano Campos:** Hola, buenos días, Alejandra. Estamos revisando en la Comisión Mayor de Compras el procedimiento extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la compra de impresoras y hay una consulta técnica que tiene Ramón y ocupamos ver si nos ayudas contestándola; entonces Ramón se la va a hacer y vos nos ayudas con la respuesta.
- **Alejandra Ángulo Barquero:** Con mucho gusto.
- **Paula Valenciano Campos:** Gracias Ramón.
- **Ramón Chavarría Mendoza:** Gracias, buenos días a ambos. Este sí, la consulta es la siguiente: en el punto 2.14. 4 del pliego sobre cláusulas ambientales, dice el oferente deberá presentar junto con su

oferta copia vigente del convenio establecido con algún ente oficializado para el manejo de residuos. Sin embargo, más abajo, en este mismo párrafo, dice, todos los convenios o cartas aportadas deben estar vigentes con no más de 3 meses de emitido a la apertura del concurso. Cuál, o sea, validando o más bien, pensando yo en que uno puede hacer convenios por plazos de 1 año o más. ¿Cuál sería la necesidad técnica para establecer en el pliego de que estos convenios no pueden tener una vigencia o, más bien perdón, no pueden ser más viejitos que 3 meses, digamos?

- **Alejandra Ángulo Barquero:** Es que lo que pasa es lo siguiente: por lo general hay empresas que establecen convenios con municipalidades, con algunas, hasta con el mismo TEC para la recolección y manejo de residuos, tanto electrónicos como de embalaje, y a veces son por 3 meses o solamente por una contratación; entonces este si yo, si a mí me dan una notita de que mantienen un convenio, desde qué sé yo desde el año 2000, ¿qué me garantiza que a la fecha esté aún vigente? O sea, yo lo que quiero garantizar es que el convenio se encuentre vigente, que no tenga más de 3 meses de emitida, verdad que no nos vayan a luego a salir como un domingo 7, verdad en cuanto a eso y eso es lo que estamos más que todo garantizando verdad que tenga una vigencia y que esté vigente en ese momento, como se lo digo, verdad; ya si me presentan notas muy viejas, pues me haces dudar un poco a menos de que algún proveedor ha presentado de que mantiene un convenio desde el año, tal y tal y que tiene una vigencia por 10 años o que tiene una vigencia por 2 años; pero esos son excepciones. Por eso es que pedimos que la nota sean más recientes.
- **Ramón Chavarría Mendoza:** ¿Entiendo los documentos de los convenios, me imagino que tienen la fecha en que ya no van a estar vigentes, correcto?
- **Alejandra Ángulo Barquero:** No, señor, por lo general no, porque hacen una nota y hacen un certificado y por lo general tienen que estar los validando o los tienen que estar volviendo a realizar; qué sé yo cada año, cada 2 años, cada 3 años, pero eso depende mucho de lo que haya establecido una empresa privada con un ente recolector, o sea, eso ya son otras políticas, otras, otras limitantes que desconocemos del todo porque cada quien se maneja de manera como le, como le plazca, verdad o como le sea más beneficioso. Por eso es que yo tengo que garantizarle al INA que esos convenios están vigentes y que la nota no tiene más de 3 meses de estar emitida.
- **Ramón Chavarría Mendoza:** ¿No sería bueno también incluir en esta cláusula de ambientales, entonces que la empresa se asegure de mantener vigente durante el plazo de la contratación ese convenio?
- **Alejandra Ángulo Barquero:** No puedo exigírselo así porque podría ser que esté incurriendo en que no haya participación de oferentes, o que malinterpreten esa instrucción, digamos de la forma en que lo hemos utilizado, que ya es histórico, verdad, este y nos ha funcionado.
- **Ramón Chavarría Mendoza:** OK, perfecto, muchas gracias, eso era.
- **Alejandra Ángulo Barquero:** Ok.
- **Paula Valenciano Campos:** Gracias Ale, no sé si alguien más tiene alguna consulta a Alejandra o a Juan Pablo. Listo, muchísimas gracias a los 2 por ingresar. Que pasen un buen día igualmente, hasta luego.
- **Alejandra Ángulo Barquero:** Con todo gusto, lindo día.
- **Juan Pablo Fallas González:** Gracias.
- **Paula Valenciano Campos:** Eh listo procedo a, no sé si alguien más tiene algo para leer los acuerdos, listo. En virtud de lo expuesto, se acuerda: Dictar la decisión inicial para contratar considerando lo dispuesto en la Ley General de Contratación Pública y su Reglamento. Así como también por lo regulado en el Reglamento de Compras Públicas del INA en los artículos 14 y 22 inciso b). Aprobar el pliego de condiciones del Procedimiento Extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la compra de impresoras, por un monto estimado de ₡286.268.493,00 y con un plazo de entrega de 30 días hábiles. Todo de conformidad con los artículos del 160 al 165 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública. Comunicar a la persona encargada de la Unidad de Soporte de Servicios Tecnológicos, que será responsable de dar seguimiento y supervisión a este trámite, esto con el propósito de verificar el cumplimiento de los tiempos dados para realizar el procedimiento de contratación. La dependencia administrativa que realizará los trámites y actos de comunicación respectivos será el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales y comunicar el acuerdo a la persona encargada de la Unidad de Soporte de Servicios Tecnológicos y del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. Proceso a la votación. Don Norbert García Cespedes.
- **Norbert García Cespedes:** Aprobado y en firme.
- **Paula Valenciano Campos:** Doña Rocío López.
- **Rocío López Monge:** Aprobado y en firme.
- **Paula Valenciano Campos:** Don Roy Ramírez Quesada.
- **Roy Ramírez Quesada:** Aprobado y en firme.
- **Paula Valenciano Campos:** Don Fernando Sánchez Matarrita.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Aprobado y en firme.

- **Paula Valenciano Campos:** Aprobado y en firme. Al ser las 10:22 del 17 de julio de 2025, se da por terminada la sesión ordinaria de Compra. Agradeciendo a todos los participantes. Yasi me ayudas o Johan.

Sin más asuntos que tratar finaliza la sesión ordinaria a las 10:22 horas del día 16 de julio del 2025.

Paula Valenciano Campos
Gerenta General