INSTITUTO NACIONAL DE APRENDIZAJE
COMISIÓN MAYOR DE GESTIÓN DE COMPRAS

ACTA No. 36-2025

Reunión Ordinaria de la **COMISIÓN MAYOR DE GESTIÓN DE COMPRAS** del Instituto Nacional de Aprendizaje, celebrada a las 09:00 horas del 30 de setiembre del 2025, con la participación de los **Miembros presentes:** Sealtiel Álvarez Sánchez, Subgerente Administrativo, Norbert García Céspedes, Gestor de Normalización y Servicios de Apoyo, Roy Ramirez Quesada, Gestor de Formación y Servicios Tecnológicos, Rocío López Monge, Jefatura de la Unidad de Planificación y Evaluación y Fernando Sánchez Matarrita, Jefe de la Unidad de Fomento y Desarrollo Empresarial. **Asesores:** Gustavo Ramírez de la Peña, Gestor de Tecnologías de información y Comunicación, Allan Altamirano Díaz, Jefe de la Unidad de Compras Institucionales, Jose Alejandro Hernández Vargas, Jefe de la Asesoría Legal, Rosario Vindas Fournier, Jefa de la Unidad de Secretaría Técnica de Junta Directiva, Johan Felipe Medina Badilla, Encargado del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales, Ana Lucía Delgado Orozco, Encargada del Proceso de Contratación Administrativa de la Asesoría Legal, María del Carmen Araya Mena, Encargada de la Unidad de Control Interno, Maikel Gutiérrez Murillo, Abogado del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales, Ramón Chavarría Mendoza, Asesor de la Gerencia General y Yasira Fernández Nuñez, Analista del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. **Miembros ausentes con justificación**: Paula Valenciano Campos, Gerenta General. **Mediante de la plataforma virtual Teams.**

PRESENTACION DEL ORDEN DEL DIA SESIÓN ORDINARIA No. 36-2025.

I. Acta de la Sesión Ordinaria 35-2025, celebrada el pasado de 24 de setiembre del 2025.
II. Decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Mayor para el servicio de alquiler de la solución de SDN (Software Defined Nerworking) para los centros de datos del INA. Por un monto estimado de ₡837.467.585,00 por cuatro años de estimación.

ARTÍCULO I: Acta de la Sesión Ordinaria 35-2025, celebrada el pasado de 24 de setiembre del 2025.

Se conoce el acta de la Comisión Mayor de Gestión de Compras de la Sesión Ordinaria 35-2025, celebrada el pasado de 24 de setiembre del 2025.

Considerando que:

a. Se conoce el acta de la Comisión Mayor de Gestión de Compras de la Sesión Ordinaria 35-2025, celebrada el pasado de 24 de setiembre del 2025.

b. La señora Rocío López Monge, Jefatura de la Unidad de Planificación y Evaluación y el señor Norbert García Céspedes, Gestor de Normalización y Servicios de Apoyo, se abstienen de votar debido a que estuvieron ausentes con justificación en la Sesión Ordinaria 35-2025, celebrada el pasado 24 de setiembre del 2025.

Se acuerda:

a. Aprobar el acta de la Comisión Mayor de Gestión de Compras de la Sesión Ordinaria 35-2025, celebrada el pasado 24 de setiembre del 2025.

Acuerdo aprobado.

ARTÍCULO II: Decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Mayor para el servicio de alquiler de la solución de SDN (Software Defined Nerworking) para los centros de datos del INA. Por un monto estimado de ₡837.467.585,00 por cuatro años de estimación.

Se conoce el pliego de condiciones de la Licitación Mayor para el servicio de alquiler de la solución de SDN (Software Defined Nerworking) para los centros de datos del INA.

Considerando que:

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

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

c. Esta compra, ha sido solicitada por la Unidad de Servicios de Informática y Telemática, la cual ha digitado en el SIREMA la solicitud de compra 406680 y ha remitido la información necesaria para dictar la decisión inicial.

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

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

UNIDAD DE SERVICIOS DE INFORMÁTICA Y TELEMÁTICA (OFICIO USIT-JCS-11-2025)

Se requiere proveer del servicio de alquiler de una solución de SDN (Software Defined Networking) para los centros de datos del INA, con el fin de mantener la infraestructura telecomunicaciones de los Centros de Datos de la Institución funcional en tiempo y forma, según las mejoras practicas del mercado.

Lo anterior con el objetivo de:

- *Realizar una contratación que incluya el Servicio alquiler de una solución SDN.*
- *Contar con una solución de comunicaciones para los Centros de Datos.*
- *Contar con la posibilidad de realizar migraciones o actualizaciones de la plataforma de telecomunicaciones acompañadas de personal técnico certificado y con experiencia externo a la Institución.*

Una de las características de la adquisición de esta solución es la capacidad para crecer y mantener la redundancia en las comunicaciones sin requerir el reemplazo de equipos. Esta arquitectura permite la interconexión a través de múltiples rutas, y el sistema gestiona automáticamente las condiciones óptimas de comunicación mediante el análisis del tráfico.

Así mismo, esta contratación es un Servicio mensual, el cual incluye un soporte por parte del oferente por un periodo de 48 meses en los cuales el mismo se compromete; es importan indicar que, esta modalidad ha traído beneficios a la resolución de incidentes, debido a que este servicio soporta parte de la Plataforma Tecnológica y en momentos críticos, y la estimación de cuantas horas se requiere para la resolución de un incidente, es bastante complejo, por lo que este modelo contribuye a garantizar el Servicio continuo y esto contribuye a que la Unidad siga brindando la continuidad de la plataforma de TIC a nivel institucional.

Por los criterios supra se hace necesario asegurar que se pueda brindar un servicio de este tipo, sin ninguna restricción, con el objetivo de asegurar la continuidad de los Servicios y no afectar el desarrollo de los Servicios de Capacitación Profesional que brinda la Institución, por lo anterior la importancia para la institución contar con este tipo de Servicio como este y poder responder en tiempo y forma a situaciones propias de la plataforma de telecomunicaciones.

f. Descripción del objeto de la contratación: Servicio de alquiler de la solución de SDN (Software Defined Networking) para los centros de datos del INA.

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

- *Se velará por el acatamiento del plazo de entrega establecido en la contratación.*
- *Cumplimiento de todos los alcances solicitados en las especificaciones técnicas establecidas.*

- *Supervisión constante del servicio, establecimiento de un acuerdo de nivel servicio con el contratista, en caso de incumplimiento por parte del contratista, se aplicarán multas según lo establecido en el pliego de condiciones.*

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

La Unidad de Servicios de Informática y Telemática, como prestadora de los servicios TIC´s a las diferentes dependencias institucionales, tales como: Unidades, Centros, Asesorías, que atienden servicios operativos tanto administrativos como de capacitación y formación profesional, aunado a los servicios de intercambio de información interinstitucional producto de convenios, leyes que regulan dicha actividad.

Para lo cual se brindará mediante esta contratación del servicio de alquiler de la solución de SDN para los centros de datos del INA, a fin de garantizar el servicio brindado a nivel institucional, garantizando la evolución de las comunicaciones de los Centros de Datos a plataformas de última generación, las cuales serán capaces de aplicar resoluciones de problemas a nivel de red, por aplicación y no físicas, garantizando un servicio de mayor disponibilidad fuera de la sede central y aumentando la redundancia con la que se cuenta actualmente.

i. Riesgos identificados:

Riesgo:	Causa:
✓ No concretar el proceso de compra del servicio requerido.	✓ No participación de oferentes. ✓ Ofertas fuera de rangos, ruinosas o excesivas.
✓ Mala interpretación de la definición de requerimientos, por parte del oferente para el alquiler de la solución de SDN para los centros de datos del INA.	✓ Que el servicio de alquiler de la solución de SDN para los centros de datos del INA ofrecido no cumpla con las especificaciones técnicas requeridas. ✓ Oferentes no cumplen con los requerimientos técnicos del Soporte Técnico.
Las consecuencias de la materialización de estos riesgos contemplan, pero no están limitados a: - Interrupción de servicios: servidores inadecuados provocan caídas en aplicaciones críticas de la institución. - Afectación a la continuidad del negocio: una falla prolongada puede detener procesos esenciales para que la institución. - Mayor tiempo de inactividad (downtime): por falta de soporte, repuestos o planes de contingencia. - Fallas en el rendimiento: servidores con capacidad insuficiente generan lentitud, interrupciones o imposibilidad de soportar cargas críticas.	

j. La estimación actualizada del costo del objeto, según lo establecido en los oficios USIT-442-2025, USIT-PITEC-259-2025, indican:

Sobre la Metodología para determinar los precios de referencia, en el oficio USIT-PITEC-259-2025 se explica todo el proceso realizado para obtener el precio de referencia (El estudio de mercado se adjunta al final del documento).

Se establece un margen de razonabilidad de precios, por un valor de 30% (treinta por ciento) para determinar precio excesivo, por encima de este porcentaje, o precio ruinoso por debajo de este porcentaje. El porcentaje obedece al interés institucional para la participación de la mayor cantidad de oferentes, y en vista que la diferencia de entre las ofertas con el menor precio y el mayor precio hay una diferencia significativa, se establece ese margen.

En los trámites consultados en SICOP, no se encontró ninguna anotación igual al objeto de esta contratación, por lo que se procedió con el sondeo o estudio de mercado, realizado por este Proceso de la Unidad.

Se hizo publicación de anuncio en SICOP para poder realizar un sondeo y recibir cotizaciones.

Rubro	Costo Mensual (CRC)	Pago Único (CRC)	Costo Anual (CRC)	Total 48 Meses (CRC)
Servicio	¢16,646,247	¢0.00	¢199,754,965	¢799,019,861
instalación y Configuración	¢0.00	¢26,188,220	¢0.00	¢26,188,220
Capacitación	¢0.00	¢12,259,504	¢0.00	¢12,259,504
Total General				**¢837,467,585**

Tabla 2 Montos por rubros de la contratación en colones según costo del dólar incluido en UPE-PPE-216-2025.

k. El monto de presupuesto estimado de ₡837.467.585,00, considerando los 4 años de contrato. No se utilizará presupuesto en el 2025.

l. Se garantizará el contenido presupuestario para el pago de esta compra en el año 2026 y siguientes, según lo indicado por la Unidad de Servicios de Informática y Telemática, mediante el oficio USIT-483-2025.

m. Esta contratación se compone de 1 partida.

n. La vigencia del contrato será de 4 años.

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

p. El estudio técnico lo realizará la persona encargada de la Unidad de Servicios de Informática y Telemática.

q. La supervisión del contrato, lo realizará la persona encargada de la Unidad de Servicios de Informática y Telemática.

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

s. De acuerdo con los plazos estimados de la ruta crítica realizada por el Proceso de Adquisiciones, este trámite de compra se estima puede estar adjudicado en firme a más tardar el 29 de abril del 2026. Esta fecha contempla recursos que puedan interponer los oferentes.

Actividades	Duración	Comienzo	Fin	Responsables
Elaboración y sesión acta de aprobación	1 día	mar 30/9/25	mar 30/9/25	Comisión Mayor
Firma decisión inicial y comunicado de acuerdo	1 día	mié 1/10/25	mié 1/10/25	Comisión Mayor
Publicación de la invitación	1 día	mié 1/10/25	mié 1/10/25	Proceso de Adquisiciones
Fecha de apertura sin aclaraciones ni recursos	15 días	jue 2/10/25	mié 22/10/25	Proceso de Adquisiciones
Aclaraciones y objeciones	8 días	jue 2/10/25	lun 13/10/25	Proceso de Adquisiciones
Plazo resolución aclaración y recurso	16 días	mar 14/10/25	mar 4/11/25	Contraloría General de la República
Apertura de ofertas	15 días	mié 5/11/25	mar 25/11/25	Proceso de Adquisiciones
Verificación Legal y administrativa	15 días	mié 26/11/25	mar 16/12/25	Proceso de Adquisiciones
Elaboración de estudio técnico	15 días	mié 26/11/25	mar 16/12/25	USIT
Convocatoria mejora de precios	3 días	mié 17/12/25	vie 19/12/25	Proceso de Adquisiciones
Razonabilidad de precios de mejora presentada	4 días	lun 5/1/26	jue 8/1/26	Proceso de Adquisiciones
Recomendación y solicitud de adjudicación	5 días	vie 9/1/26	jue 15/1/26	Proceso de Adquisiciones
Elaborar informe a Junta Directiva	2 días	vie 16/1/26	lun 19/1/26	Proceso de Adquisiciones

Solicitud de constancia de legalidad	1 día	vie 16/1/26	vie 16/1/26	Proceso de Adquisiciones
Elaborar constancia de legalidad	5 días	lun 19/1/26	vie 23/1/26	Asesoría Legal
Solicitar espacio a Junta Directiva	5 días	lun 26/1/26	vie 30/1/26	Proceso de Adquisiciones
Sesión de órgano competente para adjudicar	8 días	lun 2/2/26	mié 11/2/26	Junta Directiva
Notificación de acuerdo de Junta Directiva	1 día	jue 12/2/26	jue 12/2/26	Junta Directiva
Publicación de adjudicación	1 día	jue 12/2/26	jue 12/2/26	Proceso de Adquisiciones
Firmeza de la adjudicación	8 días	vie 13/2/26	mar 24/2/26	Proceso de Adquisiciones
Resolución Recurso y audiencia	46 días	mié 25/2/26	mié 29/4/26	Contraloría General de la República
Solicitud de presupuesto detallado y aval de la UTE	8 días	jue 30/4/26	mar 12/5/26	Adjudicatario - USIT
Solicitud de cronograma preliminar y aval del administrador del contrato	8 días	jue 30/4/26	mar 12/5/26	Adjudicatario - USIT
Solicitud y pago de Garantía Cumplimiento	8 días	jue 30/4/26	mar 12/5/26	Proceso de Adquisiciones
Elaborar contrato	10 días	mié 13/5/26	mar 26/5/26	Asesoría Legal
Elaborar Refrendo Interno	15 días	mié 27/5/26	mar 16/6/26	Asesoría Legal
Orden de Inicio	1 día	mié 17/6/26	mié 17/6/26	Administrador del contrato

t. La persona encargada de la Unidad Servicios de Informática y Telemática 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.

u. 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.

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

Se acuerda:

a. Solicitar ampliación técnica a la Unidad de Servicios de Informática y Telemática a los estipulado en las cláusulas del pliego de condiciones sanciones económicas, específicamente las multas que tendrá el contrato, los tiempos establecidos en la puesta en marcha, instalación y capacitación del servicio con relación al factor de calificación de plazo de entrega.

b. Solicitar ampliación técnica a la Unidad de Servicios de Informática y Telemática sobre la razonabilidad del 30% establecido como mínimo y máximo en los rangos de tolerancia y el análisis de la empresas analizadas en el estudio de mercado con las cotizaciones dadas y las seleccionadas para la determinación de los rangos de tolerancia. Tomando en consideración el costo de puesta en marcha y capacitación.

c. Solicitar criterio a la Unidad de Servicios de Informática y Telemática como unidad solicitantes de este trámite de licitación que justifique ampliamente por qué se desea adquirir el servicio de alquiler de la solución de SDN (Software Defined Nerworking) para los centros de datos del INA contra otros servicios similares que se podrían contratar.

d. Solicitar al Proceso de Adquisiciones que una vez que se realicen los ajustes y ampliaciones de lo solicitado en el punto a, b, c sean considerados en el pliego de condiciones base y se modifiquen las cláusulas y se proceda a enviar nuevamente a esta Comisión para su atención y potencial aprobación de pliego y decisión inicial.

e. Tomar las previsiones del caso para no dejar desprovisto del servicio de administración de red no se vea interrumpido mientras se tramita la nueva contratación.

f. Comunicar el acuerdo a la persona encargada de la Unidad de Servicios de Informática y Telemática y del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales.

Acuerdo aprobado en firme por unanimidad.

A continuación, se transcribe literal la sesión 36-2025:

SESIÓN COMISIÓN MAYOR DE GESTIÓN DE COMPRAS-20250930_090524
Grabación de la reunión
30 de septiembre de 2025, 2h 7min 31s

- **Yasira Fernández Núñez:** Listo.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Bueno, muy buenos días tengan todos y todas. Bienvenidos a la Comisión Mayor de Gestión de Compras del Instituto Nacional de Aprendizaje. Hoy estamos celebrando una sesión ordinaria, es del número 36-2025, al ser las 9 horas y 05 minutos, del día 30 de septiembre del año 2025. Voy a proceder con la confirmación del quórum de los miembros presentes, como requisito preliminar de la sesión. Eh por favor, cuando les llame se identifican con la cámara encendida. Eh, Sealtiel López Sánchez, quien les habla Subgerente Administrativo presente. Don Norbert García Cespedes, Gestor de Normalización y Servicios de Apoyo.
- **Norbert García Cespedes:** Buenos días, presente.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Don Roy Ramírez Quesada, Gestor de Formación y Servicios Tecnológicos.
- **José Alejandro Hernández Vargas:** Gracias.
- **Roy Ramírez Quesada:** Buenos días, presente.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Buenos días, doña Rocío López Monge, jefatura de la Unidad de Planificación y Evaluación. Doña Rocío, yo no le estoy escuchando, no sé si seré yo, pero creo que la imagen de doña Rocío se quedó congelada así.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Yo creo que está como congelada la imagen ajá.
- **María del Carmen Araya Mena:** Se fue el Internet.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Ok, bueno entonces; por ahora, entonces doña Rocío está teniendo problemas de conexión y don Fernando Sánchez Matarrita, jefe de la Unidad de Fomento y Desarrollo Empresarial.
- **Rocío López Monge:** Buenos días, buenos días, presente.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Buenos días, presente.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Buenas, buenos días y doña, Rocío. Creo que ya se restableció la conexión de internet nos confirma por favor.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Ajá.
- **Rocío López Monge:** Buenos días, presente.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Buenos días, doña Rocío. Ok tenemos el quórum necesario para la sesión de hoy. Ahora voy a proceder a confirmar la asistencia de los y las señoras asesores que son los siguientes: don Gustavo Ramírez de la Peña. A ver, don Gustavo, no lo tenemos el día de hoy. ¿Johan, tenemos alguna justificación de don Gustavo?
- **Johan Felipe Medina Badilla:** No, no tengo.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Ok, entonces, don Gustavo no está y así se queda constando en actas. Don Allan Altamirano Díaz, jefe de la Unidad de Compras Institucionales.
- **Allan Altamirano Díaz:** Presente, buenos días.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Buenos días. Don José Alejandro Hernández Vargas, jefe de la Asesoría Legal.
- **José Alejandro Hernández Vargas:** Muy buenos días para todos y para todas, presente.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Buenos días. Doña Rosario Vindas Fournier, jefa de la Unidad de Secretaría Técnica de la Junta Directiva
- **Rosario Vindas Fournier:** Muy buenos, días presente.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Buenos días. Don Johan Felipe Medina Badilla, encargado del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Buenos días, presente.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Buenos días. Doña Ana Lucía Delgado Orozco, encargada del Proceso de Contratación Administrativa de la Asesoría Legal.
- **Ana Lucía Delgado Orozco:** Muy buenos, días presente.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Doña María del Carmen Araya Mena, encargada de la Unidad de Control Interno.
- **María del Carmen Araya Mena:** Buenos días, presente.

- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Buen día. Don Maikel Gutiérrez Murillo, abogado del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales.
- **Maikel Gutiérrez Murillo:** Buenos días, presente.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Buenos días. Don Ramón Chavarría Mendoza, asesor de la Gerencia General.
- **Ramón Chavarría Mendoza:** Buenos días, presente.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Buenos días. Doña Yasira Fernandez Núñez, analista del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales.
- **Yasira Fernández Núñez:** Buenos días, presente.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Buenos días y vuelvo a llamar a don Gustavo Ramírez de la Peña, Gestor de Tecnologías de Información y Comunicación.
- **Gustavo Ramírez de la Peña:** Buenos días, jefe. Voy, voy de camino a, a, la al Paseo Colón, a la entrevista que me convocó Presidencia.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Ah ok gracias don Gustavo por unirse a la sesión y así queda constatando en el acta. Tenemos ya también; entonces la presencia confirmada de los señores y señoras asesores y el día de hoy solamente tenemos entonces ausente, con justificación a la señora Paula Valenciano Campos, Gerenta General, debido a que está atendiendo otra reunión de la institución. Vamos entonces a dar inicio a la sesión de hoy, que se realiza mediante la plataforma virtual teams, y como primer acto es la presentación del orden del día para valoración de los y los señores directores y consta de 2 puntos: El primero, el acta de la sesión ordinaria 35-2025, celebrado el pasado 24/09/2025, y el segundo, Decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Mayor para el servicio de alquiler de la solución de SDN (Software Defined Nerworking) para los centros de datos del INA. Por un monto estimado de ₡837.467.585,00 por cuatro años de estimación. Esos serian los puntos para hoy. Don Norbert García.
- **Norbert García Cespedes:** Aprobado orden del día.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Don Roy Ramírez Quesada
- **Roy Ramírez Quesada:** Aprobado la orden del día normal.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Doña Rocío.
- **Rocío López Monge:** Aprobado el orden del día.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Don Fernando.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Aprobado el orden del día.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Y Sealtiel Álvarez también aprobado el orden del día; entonces lo tenemos por aprobado.
- Pasamos inmediatamente a la consideración del artículo número 1, es el acta de la sesión ordinaria 35-2025, que se celebró el pasado 24/09/2025. En este caso tenemos por conocida el acta y también que la señora Rocío López Monge, jefatura de la Unidad de Planificación que se tuvo que retirar de esa sesión y que la señora Paula Valenciano Campos tampoco estuvo presente, por lo cual podrían valorar si así lo desean abstenerse de votar en vista de esas circunstancias. Por lo demás, la propuesta de acuerdo sería: aprobar el acta de la comisión de Gestión de Compras en la sesión ordinaria 35-2025, celebrada el pasado 24/09/2025. Procedemos con la votación. Don Norbert.
- **Norbert García Cespedes:** Sí, yo tengo una consulta, a mí me parece que yo me retiré de la sesión; pero necesito corroborarlo nada más para ver si estoy seguro, porque tengo una duda si fue de esa sesión.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Don Johan, por favor.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Sí tienen que abstenerse.
- **José Alejandro Hernández Vargas:** Sí, pero sí había, sí había, sí, estaba el sustituto que creo era María del Carmen, entonces María del Carmen puede votar por, por haber participado en la sesión en, en sustitución de don Norbert.
- **Norbert García Cespedes:** Ok.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Si, María del Carmen.
- **Yasira Fernández Núñez:** Si María del Carmen.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Ok, entonces.
- **Norbert García Cespedes:** Entonces yo me abstendría. Me abstengo de votar por haberme encontrado ausente de esa sesión.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Ok, entonces ahí para que, por favor, también se hagan los ajustes correspondientes en el acta en el considerando B del artículo uno. Don Roy Ramírez.
- **Roy Ramírez Quesada:** Aprobado el acta.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Doña Rocío López.
- **Rocío López Monge:** Eh me tengo que abstener porque tuve que retirarme de la sesión 35.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Don Fernando Sánchez.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Aprobada el acta.

- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Y doña María del Carmen, en representación como directora sustituta de Don Norbert.
- **María del Carmen Araya Mena:** Aprobada el acta.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Y Sealtiel Álvarez Sánchez, aprobado el acta; queda entonces aprobado el acta por la mayoría de los presentes.
- Pasamos al artículo número 2, que es la Decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Mayor para el servicio de alquiler de la solución de SDN (Software Defined Nerworking) para los centros de datos del INA. Por un monto estimado de ₡837.467.585,00 por cuatro años de estimación. Entonces nos presenta por favor, don Johan, adelante.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Sí, buenos días. Este artículo 2 es la decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Mayor para el servicio de alquiler de soluciones de SDN (Software Defined Networking) para los centros de datos del INA por un monto de ₡837.467.585,00, por cuatro años de estimación. Este trámite lo ha solicitado la Unidad de Servicio de Informática y Telemática, la cual ha digitado en Cinema la solicitud 46680 y ha remitido la información para dictar la decisión inicial. Existe una necesidad, prácticamente se requiere proveer el servicio de alquiler y una solución SDN para los centros de datos, con el fin de mantener la infraestructura de telecomunicaciones de los centros de datos de la institución en tiempo y forma según las mejoras las mejores prácticas del mercado, eh teniendo como objetivo realizar una contratación que incluye el alquiler, contar con una solución de comunicaciones para los centros de datos, contar con la posibilidad de realizar migraciones o actualizaciones de las plataformas de telecomunicaciones, acompañada de personal técnico certificado y con experiencia externa. Bueno, como ya lo dije, el objeto es el servicio de alquiler de una solución, SDN, el cual dentro del oficio USIT-442-2025 y el USIT-PITEC-259-2025, se realizó el sondeo de mercado y también la valoración en el SICOP, en el cual no encontraron, digamos en el Banco de Precios. Ellos hicieron un sondeo el cual dio como resultado que la estimación fuera de ₡837.467.585,00 por los 4 años de contrato y no se utilizará presupuesto en el 2025. Es importante indicar que este contrato es nuevo, no existe digamos un contrato como tal actual en el INA, sino que es una, una nueva opción de de contrato para, para el INA; sin embargo, existe un oficio, el USIT-483, donde se comprometen a conseguir el presupuesto 2026 y siguientes años. Esto se compone únicamente de una partida y con respecto al presupuesto. Es importante indicar que existe un pago único que se va a realizar, que son casi 39.000 dólares, los cuales están distribuidos en instalación, configuración y capacitación y existe el pago mensual por servicio que sea digamos, establecido en 16.040.00 millones. Cuando hacemos todos esos cálculos dan los 837.000.000 millones. El estudio técnico y la supervisión del contrato lo va a hacer directamente la Unidad de Servicios de Informática y Telemática y, y somos nosotros quien haremos los actos administrativos y del proceso de licitación en la Sede Central. Si todo sale bien, eso estaría en firme el 26/02/2026 y ese es el resumen de esta compra, ya si quieren alguna cuestión técnica, estoy seguro que Gustavo o Randall pueden apoyarlos. Gracias.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Muchas gracias, Johan. El espacio para consultas o preguntas está abierto. Don Fernando, adelante, por favor.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Sí, yo tengo una, una duda, eh, eh esto es algo bastante técnico; entonces lo que quiero es evacuar esa, esa consulta no sé si está bien o, o no. Dentro de lo que es la parte de la evaluación, está compuesta por 2 rubros: precio y plazo de entrega. Eh, se establece un, un plazo máximo de si no me equivoco son 14, 14 semanas, 98 días naturales y eso se dice que es el tiempo máximo de implementación. Posteriormente, más adelante se establece casi que al puro final del documento el plazo de entrega, también de, de, de, del servicio, pero en esa parte del plazo de entrega de servicio se establece 12 semanas 84 días naturales; entonces no sé porque aquí sí se en el otro se habla de implementación y aquí se habla de instalación y capacitación de servicio, que puede ser que existan otro tipo de actividades que contemplen 2 semanas adicionales. En el otro, en el otro plazo máximo, verdad y, y este otro aspecto en el plazo de entrega para la instalación y capacitación del servicio que sea menor; pero quería nada más corroborar de que es así o hay algún tipo de, de incongruencia, don Gustavo.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez.** ¿Don Gustavo, usted puede responder eso o es preferible si invitamos al equipo técnico?
- **Gustavo Ramírez de la Peña:** Estoy, estoy en el ascensor casi no le, casi no le escucho.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** No es que hay una, una pregunta sobre una aparente incongruencia en los plazos de entrega, entonces no sé si usted puede responderlo o si es preferible invitar al equipo técnico.
- **Gustavo Ramírez de la Peña:** Mejor el equipo técnico, que tiene más detalles sobre esos aspectos y están ahí a la espera. Don Ronald Chávez y don Ronald del Rojas.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Ok, ok, ok gracias, don Gustavo. ¿Doña Rocío sus preguntas también son de naturaleza técnica o desea plantearlas antes de que ingrese al equipo?
- **Rocío López Monge:** Gracias una es de forma nada más. Para Johan, Johan es que en los considerandos eh siempre se pone que no necesita código MIDEPLAN, y ese caso no lo tiene. Tal vez

sería bueno que le agregues en los considerandos, verdad que este tipo de alquiler no lleva código MIDEPLAN. La otra es una consultita sobre las condiciones generales con el equipo técnico.

- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** ¿Ok, don Ramón sus consultas son de naturaleza técnica o desea evacuarlas antes de que ingrese al equipo?
- **Ramón Chavarría Mendoza:** No, no serían técnicas, me parece que es más el tema del, del de aquí la conformación, digamos la ruta crítica que dice que estaría en firme la adjudicación el 26/02/2026, pero revisando el plazo que dice la ruta para la apertura de ofertas, dice que del lunes 22 de septiembre al 10 de octubre, pero hoy estamos 30 de septiembre; entonces estaríamos fuera de ese plazo con la aprobación del pliego, entonces habría que ver; entonces si esto va a hacer que se tenga que correr la fecha de la adjudicación en firme que se estaría proyectando.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Si habría que actualizar la ruta crítica entonces.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Sí habría que actualizar la ruta, sí, correcto.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Ok. ¿Esa, esa actualización; entonces se haría en, en el acta Johan, ¿igual que la que solicita doña Rocío?
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Sí, sí, antes de, de, de publicar.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** ¿Cuándo quedaría entonces la, la fecha ok?
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Si quiere, la hago ya, tranquilo. Llamen al técnico y ya la ya les digo la, la fecha.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Ok, perfecto; entonces ya casi contestamos la inquietud, don Ramón sobre este tema también, y en mi caso yo sí tengo también preguntas de naturaleza técnica, entonces, si no hay oposición podríamos invitar al equipo técnico a pasar adelante. Ok, no veo manitas levantadas entonces, invitemos al equipo a pasar adelante, por favor. Ok, ahí tenemos ya a don Randall.
- **Yasira Fernández Núñez:** Sí.
- **Randall Rojas Castro:** Buenos días.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** ¿Hola, don Randall, ¿cómo está?
- **Randall Rojas Castro:** Bien, gracias.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Me alegro, creo que también don Gustavo mencionó a una segunda persona para unirse como parte del equipo técnico.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Ronald.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Ajá.
- **Gustavo Ramírez de la Peña:** Don Ronald Chávez.
- **Yasira Fernández Núñez:** No me contestó.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** ¿Don Randall, vemos las preguntas con usted o intentamos de nuevo con don Ronald también para que se una?
- **Randall Rojas Castro:** Y es que él tiene la presentación, no la tengo yo don Sealtiel; si lo pueden intentar de nuevo, por favor.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Ok, intentemos volver a llamarlo.
- **Yasira Fernández Núñez:** Ok, voy a volver a intentarlo.
- **Ronald Chaves Agüero:** Buenos días. buenos días.
- **Yasira Fernández Núñez:** Ahí está.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Ah ok. ¿Hola, Don Ronald Cómo está?
- **Ronald Chaves Aguero:** Bien, pues hay una falla técnica.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Tranquilo, no se tranquilo, no se preocupe, estamos en este momento en comisión mayor viendo la solicitud para aprobación del pliego de condiciones de una nueva solución de servicios SDN y en la discusión surgieron algunas consultas que queremos ver si ustedes nos pueden ayudar aclarar. Tal vez antes, antes de iniciar con la consulta de don Fernando a, a, a mí también me gustaría añadir, si es posible, tal vez como dar una breve introducción, porque es un tema bastante técnico, verdad, dar una breve introducción a la comisión de qué es lo que se está pidiendo, por qué se está pidiendo esto y también al ser un contrato nuevo, cuál es la razón, digamos, de esta necesidad que antes aparentemente no existía y ahora sí, digamos como para que la comisión tenga una, una idea general de, de cuál es la idea de esta, de esta solicitud, y después entonces empezamos con unas consultas adicionales que don Fernando y doña rocío tienen y un servidor de ustedes, pero no sé si tienen alguna presentación breve que puedan hacer sobre el tema para explicar la realeza de la solicitud que se hace en este momento a comisión.
- **Ronald Chaves Agüero:** Sí, voy a voy a presentarles.
- **Randall Rojas Castro:** Mientras Ronald, mientras Ronald pone la presentación ahí este vamos a ver, esto no es una nueva necesidad jefe, esto es esto es un cambio en la forma en que estamos atacando una necesidad Institucional. En realidad, el SDN es la nueva versión o es la tecnología nueva que se está utilizando para eh todo lo que tiene que ver con comunicaciones, los equipos de borde de comunicación para centros de datos, verdad; entonces nosotros actualmente tenemos 2 equipos nexus que adquirió la institución hace algunos años, verdad y entonces ya se hace necesario cambiarlos porque ya están terminando su OL y este se hace necesario renovarlos, por tanto es que se tramita

esta, esta contratación para poder obtener la tecnología, la tecnología de punta, la tecnología que se está utilizando en este momento. Adelante don Ronald.

- **Ronald Chaves Agüero:** Sí, dicho eso, bueno, este eso hace que este esta filmina ya Randall la resumió, verdad; que básicamente adquirir este un servicio nuevo. La tecnología se conoce de manera general como SDN, o sea, básicamente lo que estamos haciendo aquí es colocando equipos de comunicación a nivel de Centros de Datos; entonces, a nivel comercial este, la tecnología se conoce así. Cada fabricante le tiene un nombre a esa tecnología, verdad; entonces lo que hace es que divide, por decirlo así, en cuatro componentes, cuatro grandes componentes; donde uno de los componentes define políticas de servicio, verdad; dónde vamos a colocar esas políticas donde qué usuarios pueden entrar, qué servidores tienen privilegios a nivel de red. Este hay un tema de control, verdad que ya aquí es un poco más de colocar políticas de seguridad a nivel de red y a nivel de acceso de los usuarios, verdad. Hay un plano de datos que esto es meramente físico, verdad; de estos son cables, por así decirlo, son, son, son este dispositivo que sirven para hacer la conectividad y las interfaces que sigue siendo un tema físico, o sea, es donde vamos a conectar nosotros los servidores y a dónde se van a conectar los usuarios. Esto este lo podemos resumir acá un poco más gráfico del lado del lado izquierdo tenemos lo que hoy con lo que hoy cuenta la institución y este, como podemos ver, hay un, hay una imagen que se llama Core, hay otra que se llama Aggregation y hay otra que se llama Access. Todo eso en este momento es sólo un equipo, que es lo que coloquialmente llamamos como nexus verdad; es más, el proyecto nace como un cambio de nexus y así se heredó durante vario tiempo, pero básicamente lo que tenemos es eso. Tenemos 2 equipos en cada uno de los Centros de Datos, hay interconectividad entre los mismos, pero esta tecnología que hace 10 años era este, lo que estaba en boga cambió a una tecnología que da mayor redundancia a nivel de sitios, entonces, ¿qué es lo que vamos a adquirir? lo que está del lado derecho en la primera parte básicamente es la interconectividad a nivel este lógico de la solución si ustedes ven las líneas hay redundancia hacia todos los extremos, verdad. ¿Qué vamos a ganar con esto? Lo que vamos a ganar es una inteligencia a nivel de redes para que los usuarios si hay un problema con un equipo, sea por mantenimiento, sea por actualización, sea por cualquiera de los elementos que puede pasar, pues es un dispositivo que puede fallar, verdad, es un componente electrónico; entonces esta solución nos ayuda a que no importa si falla uno de los cuatro elementos; la interconectividad entre los mismos no va a faltar, entonces los usuarios que básicamente se conectan a los servidores donde están los servicios que actualmente brinda el INA este, pues básicamente no van a resentir esa conectividad. ¿Qué ganamos acá? Si hay un mantenimiento que ustedes han visto que en ocasiones este la gestión manda comunicados de qué mantenimiento y que quedan fuera servicios este por este mantenimiento. ¿Por qué? Porque tenemos que apagar el equipo, porque hay que hacer una actualización, porque el fabricante lo, lo define o porque la tecnología nos hace este generar estos mantenimientos con estas soluciones ya esos mantenimientos se pueden hacer en, en cualquier momento y sin afectación para los usuarios. ¿Por qué? Porque la redundancia que vamos a tener hace que este, este tipo de, de soportes o este tipo de averías, pues básicamente el usuario no se va a dar cuenta. Es muy similar a lo que nos pasa hoy, con muchas tecnologías que este es frecuente, averías en dispositivos, pero por la redundancia de los mismos nosotros como usuarios no nos damos cuenta. Pasa en los bancos actualmente, la verdad que normalmente los bancos no salen de línea. ¿Por qué? Porque ellos ya han implementado este ese tipo de soluciones. Hay algo importante acá que tenemos con referencia a los 2 proyectos, es que el digamos el nexus que está en este momento en la imagen del lado izquierdo es es un equipo que es del INA, verdad, en su momento se compró como una solución y lo que estamos haciendo ahora es adquiriendo un servicio en el cual nosotros dejamos de pensar en temas de contratos para mantenimiento de licencias, contratos para mantenimiento del equipo como tal, ya no interactuamos directamente contra fábrica, ya no tenemos problemas de obsolescencia, verdad porque al ser un servicio donde estamos adquiriendo esta tecnología o esta esta solución nos ayuda a no generar otros contratos, verdad, sino que es un solo contrato de alquiler por los dispositivos. Lo que aquí sí es importante es que conozcan que a hoy verdad este sondeo de precios que se hizo para esta contratación es del 2025 y nos dice que el costo total del proyecto por 48 meses, con un tipo de cambio, según la UPE, el último documento que tenemos en el que se basó este este cálculo en colones verdad de los ₡837,467,585 está basado en el costo del dólar 521, porque las ofertas de los 3 oferentes que se consideraron vienen en dólares, verdad andan alrededor de la más baja, está en 1,102,000 y la más alta en 1,864,000. El precio promedio, verdad en colones ronda los 837,467 ya, ya se me enredó el, el, la lectura, pero lo importante acá es que el margen de razonabilidad, según el estudio que hicimos, se establece en un 30%. Ese 30% considera las 3 ofertas, o sea, si yo me voy al precio más alto es un 30% por encima de los 837,000,000 millones y el precio más bajo está igualmente a un 30% por debajo de esos 837,000,000, eso quiere decir que si a hoy esto fuera y a una evaluación de costos, las 3 ofertas estarían dentro de los costos asociados a ese servicio verdad; entonces, permitiendo una competitividad de diferentes proveedores y estas diferentes marcas podrían brindar el servicio, verdad. Aquí es importante decir que no, no hay un solo faltante, verdad, hay varios faltantes y por lo menos

en el sondeo precio este tuvimos estos 3 proveedores que este nos propusieron 2 marcas diferentes de, de, de este servicio. En resumidas cuentas, vamos a tener este el servicio basado en lo siguiente: una mensualidad, verdad, por 48 meses de 16,646,247 un pago único por instalación y configuración de 26,188,220, también un pago único por capacitación de 12,259,504 colones, verdad. Es importante que ellos van a hacer, va a dentro de lo que se pide el proveedor hacen un diagnóstico de lo que tenemos en este momento, verdad, en conjunto con el fabricante y este nos lleva a podríamos decir que en llave en mano, verdad, donde ese costo de instalación y configuración este incluye todos estos rubros, o sea, nosotros vamos a recibir un producto ya listo para utilizar, simplemente hacemos una ventaja de mantenimiento para apagar un equipo y encender el otro verdad y poder, ahora sí, empezar a facturar y esa mensualidad esos 48 meses, verdad. Aquí hay 2 tiempos, por así decirlo: uno es la instalación, configuración y capacitación, verdad, y otro una vez que terminen estos 2 tiempos, empezamos a pagar una mensualidad de lo que se define aquí, que son 16,646,247, importante al tipo de cambio que este tenemos de referencia de la UPE, verdad que está sujeto a alguna modificación del mercado según lo que nos indica.

- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Don Ronald disculpe que la interrumpa, falta muchas diapositivas, es que hay varias manitas levantadas.
- **Ronald Chaves Agüero:** No ya con esto, con esto termina mí, mi presentación. No sé si Randall tiene algún elemento a, a involucrar antes de responder, ahí si vi cuatro manitas.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Ajá. Ok, pareciera que, que no por ahora; entonces vamos a proceder a evacuar las, las inquietudes que tienen los directores y los asesores también y, y asesoras, empezando por don Norbert adelante, por favor.
- **Norbert García Cespedes:** Sí, gracias, Ronald Ronald. Doc, doc este, este bien un gusto saludarte.
- **Ronald Chaves Agüero:** Todo bien.
- **Norbert García Cespedes:** Ronald este vamos a ver en mi primera pregunta, bueno, son 2 preguntas y tiene que ver con esta diapositiva y la anterior. En esta diapositiva mi pregunta es vamos a ver cómo es esa capacitación, me puedes explicar esa capacitación, digamos para entender ese monto de 12,000,000 millones.
- **Ronald Chaves Agüero:** Sí, básicamente la capacitación va a ser para al menos 3 funcionarios, verdad que son los que van a tener acceso a la plataforma. Hay 2, básicamente hay 2 niveles de atención, la idea de la capacitación es que nos enseñen a utilizar esta tecnología para resolver problemas en casa, o sea a nivel de redes hay 3 niveles de atención: el nivel uno, que sería, digamos usuario final verdad, es un usuario especializado que va a ser una resolución de problemas a nivel local. Cuando este usuario ya no puede este; entonces, ahora sí se abre un tiquete donde ahí hay un nivel 2, pero aquí ya entra el fabricante dentro de la ecuación; entonces la capacitación va a estar dada, eh son 48 horas de capacitación, 3 funcionarios para que estemos en la capacidad de resolver temas de nivel uno, digamos, sería como que el que arregla la computadora, verdad, o sea, es un soporte nivel 1, pero a nivel de la de la tecnología, verdad; porque esto es una tecnología nueva. Nosotros tenemos experiencia en resolución de problemas de redes, pero en la tecnología que tenemos actualmente verdad, o sea, tenemos más de 10 años de experiencia en ese tema y este si se requiere que, aunque tenemos bases para resolución de problemas de redes es importante conocer de mejor manera esta esta nueva tecnología.
- **Randall Rojas Castro:** Ahí, perdón para agregarle a lo que está diciendo Ronald dice al menos 3 personas, verdad. Esto es porque estamos contemplando mínimo, el equipo de infraestructura también se, se contempla cuando ellos hagan el análisis de, de que hablaba Ronald para poder migrar de la plataforma actual a esta nueva plataforma eh y con los resultados que se obtengan de ahí vamos a poder tomar la decisión de si incluimos a **los DBA, el DB a de SQLY el DBA de Oracle (al minuto 34 no se entiende claro la grabación)**. ¿Por qué? Porque estamos hablando de que el, el, el, el Spain, es totalmente diferente y recordemos que nosotros tenemos Cloud tanto en SQL como en Oracle. En ese QL tenemos cuatro nodos y en Oracle tenemos cuatro nodos también; entonces, el comportamiento que hay a la hora de, de la configuración de, los de los Cloud y la carga de trabajo verdad es totalmente diferente con esa en ese tipo de tecnología; entonces por eso son al menos 3 personas principales los los de infraestructura, verdad; todos los que tienen que ver los muchachos de data center y este, dependiendo de los resultados del análisis que haga la empresa, estaría también 2 o 3 personas más, que serían los **DBAS** (**al minuto 34 no se entiende claro la grabación)** tanto de Oracle como SQL.
- **Norbert García Cespedes:** Sí, sí, tal vez ahí mi pregunta va por el tema de los costos. Vamos a ver, o sea, si son 3 personas son 4,000,000 millones una capacitación nada más para tener claro esa cifra, este que me parece muy alta, incluso no sé si o sea por 4,000,000 millones sacan una carrera, o sea, pero igual no quiero demeritar en términos de lo especializado que pueda ser este la capacitación sobre todo por 6 horas al día, digamos por 8, yo lo saqué por 6 días, que es lo que le estarían llevando si hacen una capacitación de 8 horas, o sea 12,000,000 millones, me parecen muy elevados, o sea, no sé, voy al punto, perdón por mi desconocimiento, pero tengo que ser honesto en ese punto. Luego

me voy a devolver a las, a las, a las ofertas, a las; no son ofertas al estudio de mercado. Ahí con respecto al estudio de mercado, nada más era sobre ITS, digamos, y, y cuando ustedes analizaron la cotización de ITS sí se revisó que estaba ajustada la realidad de lo que se necesitaba, digamos para considerarla dentro del promedio que se está haciendo; porque es lo que viene a distorsionar; entonces eso es para efectos de mi estudio de mercado, nada más.

- **Ronald Chaves Agüero:** Sí, Norbert cada uno es más lo que está aquí incluido, son las que se consideraron bajo esos bajo esos parámetros, o sea, no, no estamos; es más, fue la que inclinó la balanza a que bajara este el 30%, el porcentaje de rentabilidad de, de razonabilidad verdad para incluir las 3 las 3 ofertas, verdad, porque si este vimos que de y, pues nos están dando otra marca, verdad diferente a las de ITS y Datasys entonces para evitar temas de que nos diga un fabricante que estamos beneficiando a y o a z es que ITS se está incluyendo, y ese es el que básicamente está inclinando esa balanza para bajar la, la razonabilidad a un 30%.
- **Norbert García Cespedes:** ¿Oki, vuelvo al tema de las, de las ofertas con respecto a la capacitación y el promedio de la capacitación, es la suma de los 3 entre 3 también?
- **Ronald Chaves Agüero:** Correcto.
- **Norbert García Cespedes:** Ok, ok, ok, ok, o sea, lo que quiere decir que sí porcentaje, o sea, está mucho más alto; entonces; ok, está bien, no más preguntas. Gracias.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Gracias, perdón, don Fernando, adelante.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Eh estaba Ana Lucía antes en la manita. No sé si respetamos eso.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Ah, perdón sí, disculpe adelante, doña Lucía.
- **Ronald Chaves Agüero:** Creo que sí, sí.
- **Ana Lucía Delgado Orozco:** Muchísimas gracias don Sealtiel y muy buenos días a Ronald y a Randall por esta presentación. Vieras que yo, yo tengo algunas consultas que me parece importante plantearlas acá en algún momento Ronald vos comentaste que eso nos iba a permitir ahorrar algunos contratos. ¿Hay algunos contratos que actualmente se encuentran vigentes que tengan alguna relación con este objeto que sé que se está buscando aprovisionar si están vigentes, qué plazo quedan, cuál es el tratamiento que ustedes le van a dar?
- **Ronald Chaves Agüero:** A hoy no tenemos verdad un contrato similar a, a lo que se está contratando. ¿Por qué? Porque resulta ser que los equipos ya están, según fabricante, están obsoletos; entonces; no hay algún proveedor que diga, verdad, que ellos tienen capacidad de soportar este equipo bajo un contrato, entonces este sería decirles que, o sea, el ,el fabricante en este momento diga que puede darle soporte al equipo que tenemos, básicamente está mintiendo, porque tenemos referencias de fábrica donde dice que el equipo salió hace ya hace 5 años, cumplió todas sus, sus funciones como equipo, por eso es que nosotros empezamos antes de que nos pasara eso a, a investigar tecnologías nuevas y ver qué nos salía más fácil, si comprar una actualización del mismo fabricante o cambiar de tecnología, y todas este toda la investigación que nosotros hicimos y validación con fabricantes nos indicaron que pues este era la mejor opción para la institución con, con ese, con todo ese montón de, de beneficios, verdad que vamos a tener por una mensualidad despreocuparnos de nosotros, estar buscando de que, que se mezcló eso mismo que decía Ana que se mezcló un contrato con otro y que se quedó fuera el equipo o este no se contrató el, el mantenimiento del fabricante para actualizaciones, no se contrató el mantenimiento para partes y entonces nos despreocupamos de eso porque en ese momento, pues básicamente no lo tenemos, verdad, por temas administrativos, pero sí hay.
- **Ana Lucía Delgado Orozco:** Ok, ok; entonces no hay ningún, ningún contrato que haya quedado por ahí rezagado con algún plazo cero. Una preguntita adicional, hablamos del plazo de entrega, ustedes lo establecieron como parte del elemento de evaluación final de las ofertas, pero también ese mismo plazo forma parte del pliego cartelario dentro de las condiciones, ¿porque se estableció plazo como elemento de evaluación, si ya lo tenían en el otro lado?
- **Ronald Chaves Agüero:** La experiencia este de otro contrato y como incentivo para las empresas porque hemos sabido que hay fabricantes que si uno les dice 18 semanas, pues básicamente no se salen de ese rango y este por recomendación de, de los que estaban en el estudio dijeron que este ellos podían hacer una evaluación y pueden entregar antes, verdad, de lo definido o lo recomendado; entonces esto lo hacemos con el fin de vernos nosotros beneficiados en que la tecnología va a estar antes del tiempo establecido, verdad y tratar de darle ese incentivo al, al, a los oferentes para que ellos validen de que no sea un tema solo de precio, porque muchas veces este se va muy a temas técnicos y no temas tanto de precio, sino que dando esta este incentivo a las, a los oferentes pues nos puede ayudar en, en encontrar un, un oferente que diga sí, yo lo puedo hacer en menos tiempo, verdad, bajo las condiciones que ya tenemos que de todos es sabido que hay, que si el oferente no cumple, pues tiene sus, sus tiene una multa, verdad; entonces ya no va a ser tan, no va a ser una decisión así tan sin, sin conciencia, verdad de decir sí, yo instalo en 5 semanas o en 8 semanas, verdad, porque hay un riesgo que ellos deben asumir. ¿No sé si durante tiene alguna otra?
- **Ana Lucía Delgado Orozco:** Tal vez tal vez te, te la voy a replantear, no voy a entrar en, en lo, en los tiempos, porque yo sé que eso es parte de lo que va a mencionar ahora don Fernando, pero si ya

ustedes dentro del estudio de mercado les arrojó que efectivamente hay una consideración importante respecto a establecer un plazo de entrega muchísimo menor al que ustedes estaban estableciendo y hay forma de establecerlo como una condición invariable que ya de por si va a quedar previsto como parte de las cláusulas del contrato para eventualmente hacer alguna exigencia de sanción económica por el no cumplimiento o por, por el no eventual cumplimiento; por qué establecerlo como parte de ese sistema de evaluación si ya lo tenemos arriba como uno una serie de requisitos admisibilidad, condiciones invariables, condiciones propias del pliego. Te lo pregunto porque tener un margen de razonabilidad del 30%, y eso es un criterio muy personal, verdad, es un porcentaje muy amplio, verdad, más en estas cuantías, es decir, cuando vemos los montos es suficiente un margen como para hacer subir de manera exorbitante los precios, por lo que implica este objeto que se está aprovisionando, por eso por eso se lo pregunto, verdad, porque puede incluso generar una balanza a partir de un plazo de entrega previsto dentro del pliego dentro de estas condiciones invariables estos requisitos de admisibilidad y no llevarlo nuevamente al sistema de evaluación que puede generar más bien una afectación en la parte de la oferta propiamente, si ya ustedes tienen suficientes elementos que te se arroja, el estudio de mercado para determinar que el plazo que ustedes tenían previsto es muchísimo mayor a lo que ellos están generando. Dentro de esta verificación que están haciendo de mercado.

- **Ronald Chaves Agüero:** Y aquí hay un tema porque digamos, hay tiempos que ya fabricante establece que este. Según lo que nos dijeron y conversamos, son 8 semanas, pero de 8 semanas en adelante nos dijeron que mucho era el tema del del proveedor, verdad, o sea, qué músculo tenga para tener los profesionales que definan una buena solución en el tiempo que nosotros estamos pidiendo, entonces como requerimiento mínimo el tiempo máximo, verdad, pero tratamos de también de que sea más atractivo para las para los oferentes, verdad, de que no sea un solo un tema solo de precio, porque este nos puede pasar el mismo efecto que vimos basados en la experiencia del de enlaces, verdad que el estudio del sondeo de precio dio unos números y la realidad fue otra totalmente diferente, verdad, entonces; este basado en esa experiencia que tuvimos con enlaces, que son que era también un tema de montos altos, aquí estamos este de utilizando la misma metodología, verdad que nos funcionó en enlaces y eso hizo que los costos fueran bastante considerables a favor del INA, verdad; porque se bajaron más de lo que se había definido como, como monto mínimo para la contratación, entonces estamos utilizando la misma metodología, ahora ya no funcionó en el de enlaces que estamos hablando también de una mensualidad y montos considerables y entonces, bajo esa misma estamos aplicando lo lo que lo que vimos que funcionó, verdad de esas lecciones aprendidas de un contrato
- **Randall Rojas Castro:** Ana, ahí lo que estamos, lo que estamos tratando de hacer o no sé si ya Ronald logró, logró hacer que ustedes entendieran es que una cosa es el tiempo, el tiempo máximo que estamos dispuestos a aceptar, verdad, y por otro lado le estamos diciendo, si usted me lo entrega en menos tiempo o el que me lo entregue en menos tiempo va a tener un puntaje extra además del precio, verdad; entonces ahí lo que se está buscando es precisamente de que ellos coordinen con fábrica y reciban los equipos en el menor tiempo posible y lo y, y nos lo entreguen en el menor tiempo posible. Esa es ese es el espíritu de, de haberlo hecho de esa forma.
- **Ana Lucía Delgado Orozco:** Bueno, yo les dejo ahí planteada mí, mi interrogante, verdad, que, que o sea, trato como de enlazarla con todos los elementos. Por ahí vi que escribió Norbert el tema de la mejora de precios, que también es un elemento que entra a jugar en esta en esta contratación máxime que estamos hablando de un contrato que tiene una estimación y ahora los 837,467,000 colones por los 48 por los 48 meses, o sea, es un es una cuantía importante, verdad. Eh esto me genera la otra duda de por qué definir un 30% como porcentaje de razonabilidad hacia arriba o hacia abajo, verdad, tomando en consideración esos rubros. Aunado a la pregunta que ya Norbert les comentó del tema de capacitación esos 12,000,000 millones para al menos 3 personas por 48 horas lo que implica, sin embargo, yo sí quisiera ver si estos rubros fueron también tamizados en el estudio de mercado.
- **Ronald Chaves Agüero:** Sí, correcto, este aquí estamos teniendo datos promedio, verdad, o sea, hay datos promedio en el oficio, hay un oficio donde sí se ve, voy a presentar.
- **Randall Rojas Castro:** Está bien Ronald. Ahí el, el, el asunto Ana, es que vamos a ver sí es cierto que son 800 duran. Podrías Ronald dejar la, la filmina, porfa para ver los, los 827,857,000 millones, pero vamos a ver, el y ustedes son testigos de que generalmente las ofertas vienen siempre sin descuentos verdad; entonces los precios que está dando la filmina anterior Ronald, porfa. Los precios que está dando ITS son sin generalmente son sin descuento de la marca que le está ofertando y ese **PCY data Asis (no se logra entender claro en la grabación)** deben estar haciendo lo mismo, son precios de lista, están poniendo los precios de lista, porque ellos siempre llegan a participar, verdad, para este siempre llegan a participar y en, en la oferta final es cuando comienzan a aplicarle todos los descuentos que fábrica les dé, verdad, Incluso el tema de la mejora de precios, de ahí habrá que pedírselas en el momento en que en que en que ingresen las ofertas, verdad?; pero difícilmente se van a ir hacia arriba, verdad. Se van a ir hacia abajo precisamente, porque es cuando comienzan a aplicar los descuentos y ese ha sido la tendencia en todas las contrataciones que hemos sacado. No hay una sola.
- **Ana Lucía Delgado Orozco:** Correcto.

- **Randall Rojas Castro:** No hay una sola contratación en la que hayamos pagado más del precio promedio o del precio de referencia, perdón, verdad; siempre hemos pagado menos del precio de referencia, incluso, como decía Ronald, el, el, el, la contratación de enlaces estuvo un millón y resto de dólares por debajo del precio de referencia, verdad; entonces, bajo la misma expectativa, es que nosotros vemos que todos esos valores van a estar por debajo y con respecto al 30% Ana, si yo pongo menos, si yo pongo un 10%, ninguna de y yo saco ese mismo promedio con esas 3 empresas, ninguna de esas ninguna de las 3 empresas podría participar en el concurso porque sus, sus valores están por fuera, verdad; entonces hay un tema ahí de, de, de que les estoy pidiendo una cotización, estoy diciendo, pues estoy poniendo un precio de referencia y resulta que los estoy dejando por fuera a ellos mismos, que fueron los que me cotizaron, verdad; entonces, para poder entender de que al menos esas 3 empresas que fueron las que mostraron interés y nos pasaron la cotización pueden participar en el en, en, en la posible contratación es que se establece en un 30% porque si no, nosotros lo hemos establecido en un precio menor, pero si no, no hubieran los valores y que ellos ofertaron estarían por fuera de ese precio, de ese, de ese de ese cálculo de razonabilidad.
- **Ana Lucía Delgado Orozco:** Gracias Randall. ¿Ya con esto termino cuando revisaron las posibles contrataciones en los últimos meses dentro del SICOP hay precios similares a estos, o sea, tomaron ese dato importante para presentar este, este estudio de mercado, o sea, para presentar este oficio a la comisión?
- **Ronald Chaves Agüero:** No hay alguien, por lo menos en SICOP de lo que pudimos realizar no encontramos una institución pública que tenga algo que se acerque a lo que nosotros estamos colocando acá, o sea, no, no, no encontramos.
- **Ana Lucía Delgado Orozco:** Ok, ok, ok.
- **Ronald Chaves Agüero:** Probablemente hay otras empresas que tienen, pero soluciones más pequeñas o ahí hablando con otros colegas de empresas estatales, ni siquiera conocen la tecnología.
- **Ana Lucía Delgado Orozco:** Ok, perfecto, más bien muchísimo. Agradezco las respuestas, muy buenos días. Gracias don Sealtiel.
- **Randall Rojas Castro:** Gracias.
- **Ronald Chaves Agüero:** Gracias.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Muchas gracias. Doña Rocío.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Don Sealtiel doña Rocío bajo la manita, entonces; no sé si si continuó sí ajá para para continuar. Bueno, yo tengo varias consultas eh primero en la parte de lo que son capacitaciones y si me voy a lo que es el pliego de condiciones en la página 12, verdad, en el punto 2.12.7, que habla de la parte de capacitaciones, se habla que la capacitación en el equipo activo y software, la cual deberá incluir al menos y el segundo ítem dice un mínimo de 2 personas. Ustedes hablan de 3, pero en números está 4 personas verdad; entonces hay que yo creo que corregir ese, ese ítems, porque en letras habla de 2 y en número habla de 4 personas, pero ustedes en la exposición hablan de 3 personas, mínimo, verdad, en lo que es la parte de capacitaciones, entonces para, para eh ver esa parte de corrección y después en el tema de lo que es la parte de tiempo de entrega, ajá.
- **Randall Rojas Castro:** Perdón, perdón, me podrías repetir en qué, ¿en qué ítem?
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Es en la página, en la página vamos a ver 12 en el ítem 2.12.7, el que habla de capacitación ahí, dice la capacitación en el equipo activo y software, la cual deberá incluir al menos dice: primero un mínimo de 48 horas y en número 48 horas de capacitación. El segundo ítem dice un mínimo de 2, pero entre paréntesis habla de 4 personas, verdad, y ustedes en la en ahorita en la exposición al hablaron de 3 personas como mínimo, verdad, entonces di hay que hay que arreglar esa, esa partecita.
- **Ronald Chaves Agüero:** Es un tema de reacción.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Sí, pero sí en general.
- **Randall Rojas Castro:** Me parece extraño porque no es lo que yo veo en el documento don Ronald.
- **Fernando Sánchez Matarrita**: No es el que el el que subieron, verdad, por lo menos, ajá.
- **Ronald Chaves Agüero:** Sí, sí, por eso es, es revisar ese a ver si estamos hablando del mismo documento, pero entonces.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** ¿Si quieren proyecto yo para que puedan?
- **Ronald Chaves Agüero:** Sí, sí.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Eh entonces aquí hablamos, es el item 2.12.7, capacitación, verdad, y dice la capacitación en el equipo activo y software, la cual deberá tener al menos un mínimo de 48 horas en capacitación y un mínimo de 2 habla aquí y 4 personas.
- **Ronald Chaves Agüero:** Ajá.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Entonces ahí para para ver eso.
- **Ronald Chaves Agüero:** Ese es el borrador del cartel, sí.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Sí, y después en la parte.
- **Randall Rojas Castro:** Ok porque sí, porque no coincide con el documento que nosotros mandamos. De hecho, si puedo presentarlo dice 4 personas.

- **Fernando Sánchez Matarrita:** Sí, entonces nada más, para verificar esos, esos aspectos, don Randall y Ronald, nada más para verificar que lo que vaya a salir en SICOP verdad esté, esté correcto y después otro, otro tema que yo tengo de duda y por eso lo consulto, hablan en la parte de la evaluación, que el 20% es por tiempo de entrega y aquí se habla que la implementación que lo que le entendí a don Ronald está dividido completamente en dos: El Proceso de Contratación, uno para que lo que es la parte de instalación, capacitación, verdad y todos los, los aspectos para arrancar y el otro en el alquiler. Aquí hablan de que esa primera parte me imagino yo en la implementación es de 98 días naturales, 14 semanas como máximo, como el tiempo máximo se habla verdad; pero posteriormente más abajo, en el plazo de entrega, lo que se habla es de 84 semanas naturales, 12 semanas, verdad. Igual hay 2 semanas que están de diferencia en esta parte del plazo de instalación y capacitación del servicio, que es como es decir, la primera la parte que hablaba don Ronald y en el otro en la, en la en la parte de evaluación se establecen 2 semanas de más verdad, entonces ahí para, para tener en, en consideración.
- **Ronald Chaves Agüero:** Sí, sí son. Son temas de, de validar los datos el, el, el dato, primero que revisaste es el que debe estar reflejado en la parte inferior, eso sí, y son 2 procesos, verdad, son 2 tiempos, uno es el tiempo cuando se le dice al proveedor instale y configure, digamos, se recibe, usted me entrega el hoy. Hoy 30 de septiembre me está entregando la instalación y la configuración validamos, damos el ok y a partir de mañana verdad; empieza ahora sí, el tiempo de la mensualidad no es que esta semana se incluye, o sea, yo no voy a estar pagando por un servicio que no estoy recibiendo, verdad; entonces ahí sí, sí es sí establecemos esa línea, que cuando se, se, se recibe, a partir de ahí empieza lo que se define como orden de inicio de la mensualidad, pero sí, exacto, exacto, exacto, sí, correcto, correcto.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** El alquiler, verdad, pero para corregir, porque si hay 2, 2 fechas, entonces que hay una de 12 y otra de 14 y después otra duda, no sé si es que así funciona y por eso también igual consulto en la parte de multa por defecto en la ejecución del contrato. Aquí se dice que el máximo permitido fuera de servicio es de 43,2 minutos al mes, verdad, para llegar a un 99,9% de disponibilidad. Si se se da un segundo más a lo que entiendo en la redacción la penalización equivale al 25% de la factura mensual.
- **Ronald Chaves Agüero:** Eh, mmm, vamos a ver esta reacción no era la que yo había visto. La idea es que hay una penalización por un porcentaje por disponibilidad, pero.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Es que aquí yo lo leí una y otra vez y lo que entiendo sí es, dice, dará lugar a la aplicación de una penalización equivalente al 25% del valor total del servicio en la factura mensual, el máximo permitido fuera de servicio es de tanto lo que corresponde al 99%, pero no me dice aquí que por cada minuto adicional, verdad o, o no sé por cada tiempo adicional, me, me va a llegar hasta un 25%, verdad; va, va, va, va siendo ahí, va a ir aumentando, verdad.
- **Ronald Chaves Agüero:** Hay que revisar la redacción, sí no, no, y, y por Ley, yo no puedo cobrar más de un 25%, entonces estamos exacto.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Es que a eso es a lo que iba, verdad; entonces, si a mí me, me genera esa duda porque ya un segundo adicional, verdad, de 43,3 ya hay multa y, y según lo que dice aquí es del 25% del valor de la factura mensual.
- **Ronald Chaves Agüero:** Sí, entendido. Ese es el punto, tal vez, si lo subís para para ver validar, bien.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Perfecto, este es el en la parte de cláusulas penales y de multas.
- **Ronald Chaves Agüero:** ¿El 4.2.1?
- **Fernando Sánchez Matarrita:** El 4.2.2.
- **Ronald Chaves Agüero:** Listo, ya lo tengo anotado, para la con la, con la reacción que nosotros hicimos, sí, correcto.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Bueno, perfecto, más bien, muchas gracias, Ronald.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Muchas gracias. Doña Rocío adelante, por favor.
- **Rocío López Monge:** Muchas gracias. Saludos a Ronald y Randall. Bueno una de mis consultas ya don Fernando la planteó. La segunda tiene que ver con el costo mensual que se paga de 16,646,000 ¿qué incluye? Es como para que me explico un poquito más, que incluye que le paga el INA por esos 16,000,000, es el alquiler de los, de los equipos, hay, hay mantenimiento, algunas visitas mínimas por mes, eh incidentes, o sea, todo va dentro de los 16,000,000 o, o, o cómo se maneja para que me explique un poquito mejor.
- **Ronald Chaves Agüero:** Es correcto, o sea, el cartel está orientado a que el fabricante bueno, el que el que de el el brinda el servicio, se tiene que encargar de mantenimiento de los equipos, licenciamiento de los equipos, soporte contra fabricante, cualquier incidente y además, tiene que estar disponible este con un SLA para atención de cualquier incidencia que nosotros ya no podamos resolver, verdad, o sea, básicamente esos rubros son los que los que están definidos dentro de esa mensualidad.
- **Rocío López Monge:** ¿Ok incluye todo, no importa la cantidad de, de incidentes, no importa la, la cantidad que tenga que venir?

- **Ronald Chaves Agüero:** No, no es no son horas; o sea, aquí no estamos pagando por horas de servicio como hay una gente que lo ha que lo ha querido interpretar, o sea, no son horas de servicio, no hay un paquete de horas, no hay un paquete de incidentes, no hay un paquete de mantenimientos verdad, o sea, no, no, no está definido eso.
- **Rocío López Monge:** ¿Pero sí, sí incluye sí incluye visitas mínimas Ronald por mes?
- **Randall Rojas Castro:** Por eso, sí es que son, son los o sea, no incluye un paquete, o sea, no es que tenemos 10 o y ya el 11 lo tenemos que pagar diferente. Si, si hubieron 5 en el mes se atienden los 5, si hubieron 15 en el mes se atienden los 15 y pagamos el mismo monto y ellos tienen que venir y estar monitoreando que los equipos estén total rotundamente a punto, verdad; entonces incluye todo las visitas y de que ya eso es algo que después, dentro del mismo, dentro del dentro de la misma dinámica del contrato, nosotros vamos definiendo si es una visita quincenal, si es una visita mensual, o sea, le vamos dando el soporte y el seguimiento a todo el equipo.
- **Rocío López Monge:** ¿Pero en el cartel no se establece un mínimo de visitas?
- **Randall Rojas Castro:** No, no hay mínimo, no hay mínimo ni máximo.
- **Rocío López Monge:** Gracias.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** ¿Esas eran las consultas, doña Rocío?
- **Rocío López Monge:** Sí, señor, básicamente.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Sí, ok gracias. Don Ramón
- **Ramón Chavarría Mendoza:** Gracias, buenos días. Tengo 3 consultas: en primera en palabras sencillas, lo más sencillas posible, que hasta yo lo pueda entender, podrían explicar cuál sería la necesidad o la problemática Institucional que esta nueva solución vendría a corregir verdad o atender si es que la existe; ese sería una. La otra, es cuál sería o cómo sería la experiencia de los usuarios, digamos funcionarios o estudiantes de la Institución, que sentirían o cuáles son los cambios positivos o mejoras que esta solución es que se podrían percibir por los usuarios quienes digamos, usamos los sistemas todo el tiempo y los estudiantes y todo lo demás en qué mejoraría la experiencia, digamos para los usuarios básicamente.
- **Randall Rojas Castro:** Bueno, vamos a ver, ah, bueno, perdón.
- **Ramón Chavarría Mendoza:** Y la tercera es con respecto a la mejora de precios. El pliego dice respecto a la mejora de, de, de precios, perdón, que, bueno, de acuerdo con el artículo 99 del Reglamento, la institución podrá aplicarlo, dice el Instituto de Nacional de Aprendizaje aplicará este procedimiento de licitación la mejora, precio exclusivamente sobre aquellas ofertas que cumplen plenamente con los requisitos de admisibilidad. Luego habla de que se realizará la mejora de precios por parte del Proceso de Adquisiciones mediante SICOP. Una vez mejorados serán considerados para efectos comparativos. También deberán ser sometidos al respectivo análisis de razonabilidad de precio de parte de la Unidad Técnica y que no se debe, digamos, por bajar el precio, arriesgar temas como de la calidad es todo lo que dice, digamos el punto 2.11 del pliego. ¿Quería consultarles si comunidad técnica, ustedes tienen uno o los escenarios sobre los cuales ustedes recomendarían la aplicación de la mejora de precios?
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Ramón es que el escenario es general, o sea, se va a aplicar independientemente de lo que se presente en oferta. El punto 2, digamos así se quedó acreditado; entonces no hay un escenario de que solo a los a lo sobre excesivo o no se va a aplicar en todo aun así, se pongan bajo.
- **Ramón Chavarría Mendoza:** Sí, yo lo veo por eso. ¿Ok, pero, entonces; entonces no hay, ¿no hay criterios sobre los cuales se van a aplicar, simplemente se está manteniendo de forma igual?
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Igual correcto.
- **Ramón Chavarría Mendoza:** Ok, listo.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Y creo que así tienen que entenderlo, porque así van a venir todos después del lineamiento que dio Gerencia y Subgerencia, verdad. Ya no hay escenarios, por más que usted venga lo va a aplicar, aunque me se vayan a un precio ruinoso, ¿verdad? Por eso yo en algún momento dije de que lo mejor era establecer escenarios, pero las los superiores no quisieron entonces.
- **Ramón Chavarría Mendoza:** Ajá.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Podría ser también causante de objeción correcto, correcto.
- **Ramón Chavarría Mendoza:** Bueno, pero eso es un tema que se podría conversar en, en otro momento, no ahorita, pero te lo agradezco, entonces me quedo con las primeras 2 consultas, gracias.
- **Randall Rojas Castro:** Ok vamos a ver, no es un tema de que viene a mejorar algo o hacer, vamos a ver si viene a mejorar, pero tenemos que hacer una separación, una cosa es la infraestructura tecnológica de comunicación que tiene la institución y por la cual debemos velar para que esté siempre sea siempre deficiente, y otra cosa es los servicios que se le ofrecen al usuario, ok; entonces esto no es un equipo para dar un servicio específico o para o para para que el usuario sienta una experiencia diferente. Esto es un equipo. Estos son equipos de comunicación necesarios para que la institución pueda asegurar la comunicación entre Centros de datos Unidades Regionales, Centros de Formación y que podamos nosotros dentro de los servicios que tiene que brindar la USIT, mantener la alta

disponibilidad de los servicios, ok; entonces; qué beneficios vamos a tener, bueno, en, en principio deberíamos tener el principio de que no deberían o deberían minimizarse las ventanas de mantenimiento. Deberíamos poder tener una otro beneficio que vamos a tener es tener una, buscar la alta disponibilidad entre centros de datos. La otra es tener una, una replicación entre centros de datos que le permita a la institución, ante cualquier eventualidad, mantenerse arriba, verdad, con los servicios activos. Que podamos nosotros también asegurarle a la institución que en la información de las bases de datos está duplicada y replicada entre los centros de datos y que va a estar disponible, verdad, que son funciones específicas que tenemos que dar nosotros como comunidad de servicios y que la institución lo requiere como parte de su trabajo normal, verdad; entonces no es que esto viene a cambiar el tema de los sistemas, no es que viene a a darle una mejora en algún servicio a los, a los estudiante. Los servicios siguen siendo los mismos. Vamos a tener mayor disponibilidad. No necesariamente significa una percepción ya para el ojo humano, es difícil, y si yo le digo a usted que vamos a pasar de, de, de, de Bas Bond, de, de, de 100 megas a un giga verdad, es prácticamente imperceptible para usted porque usted va a transferir su documento hacia el SSC de la misma forma que lo ha estado haciendo y el sistema le va a dar el mismo las mismas respuestas y las mismas cosas, entonces es prácticamente imperceptible, pero es parte de las cosas que necesita la institución porque este es uno de los equipos de la columna vertebral de comunicación verdad, entre data center más importantes que hay. Bueno, entonces así específicamente que si hay algún beneficio para los estudiantes, sí vamos a mantener toda la información que tenemos de todos los de todos los los, los títulos que hemos entregado, vamos a mantener todos los sistemas, vamos a mantener alta disponibilidad Data Center vamos a vamos a mantener todo eso así, pero específicamente como lo estás preguntando de cuál es el beneficio específico para para estudiantes así no se puede ver, porque no es ese tipo de servicio lo que es lo que brinda el equipo. No sé si con eso te responda.

- **Ramón Chavarría:** Sí, gracias, sí entiendo la respuesta. Este entonces, igual en cuanto a la necesidad o problemática que se pueda estar teniendo, ahorita que haga que esta contratación sea necesaria, digamos, no hay ninguna problemática específica que se venga atender, digamos.
- **Randall Rojas Castro:** Vamos a ver, es que es que la delgada línea roja que estás trazando es, es, es sumamente complicada, yo te puedo decir que si ese equipo hoy, que Dios no lo quiera, se revienta un tubo y hace cortocircuito ahí en el Centro de Dato la institución se queda sin poder dar servicios, se queda sin central telefónica, se queda sin CO, se queda sin, sin sistema, se queda sin todo, porque ese es el equipo que comunica la parte de las computadoras con los servidores, verdad; ¿entonces es sensible? sí, es muy sensible, verdad, es muy sensible, porque es, es ese equipo, es el equipo que transfiere toda la comunicación de nuestras computadoras hacia los servidores, verdad; entonces nadie se va a poder autenticar, nadie se va, nadie va a poder conectarse por VPN, nadie va puede hacer teletrabajo, nadie puede consultar sistemas, o sea, a a ese ese ese equipo que es el equipo que no se ve nunca. Ese es el equipo que estamos tratando de mejorar y traerlo a tecnología actual, ¿verdad?
- **Ramón Chavarría Mendoza:** Ok perfecto eso era, muchísimas gracias don Randall.
- **Randall Rojas Castro:** Con todo gusto.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Don Norbert. Don Norbert tiene el micrófono apagado por aquello.
- **Norbert García Cespedes:** Sí, sí, gracias. Vamos a ver, yo me gustaría nada más entender el tema de las multas. Ahora que esto está, se ha desarrollado tanto y ha habido tanta explicación y yéndome un poco por el tema de lo que preguntó Fernando, lo que preguntó Rocío y ahora lo que preguntaba un poco este Ramón, quiero entender lo de multas. ¿pueden ampliarme el tema de multas por favor?
- **Ronald Chaves Agüero:** Vamos a ver el tema de multas está básicamente orientado a incidentes, está también en la resolución de problemas y en este los repuestos como tal, o sea, se dañó o empezamos por lo más básico. Hay un incidente, nosotros lo revisamos. Eh, el personal no llega a esa respuesta ok levantamos un ticket, verdad; y empieza a correr el, el, el tema de multas, como se ha hecho en otros contratos después de 30 minutos de que Randall Rojas, que es el, el dueño del contrato, no me contacto, entonces yo le aplico un 1% a la facturación del mes porque en, en esos 30 minutos no me contacto. Resulta que me contacta a los 45 minutos y **entonces (al minuto 01:14 queda cortado porque habla don Norbert).**
- **Norbert García Cespedes:** Ok, ahí te voy a interrumpir. ¿Cuál es, cuál es la forma de contactarte nada más para entender?
- **Ronald Chaves Agüero:** Es por correo electrónico o llamada telefónica; porque ellos tienen un sistema, lo que se conoce como un OC o un centro de llamadas.
- **Randall Rojas Castro:** Ellos tienen un OC, exacto, ellos tienen un OC.
- **Randall Rojas Castro:** 24/7.
- **Ronald Chaves Agüero:** Donde yo llamo y este me contactan. En 22 años, yo por lo menos multas por el tema no he tenido por esa situación, porque ellos tienen un OC 24/7 y siempre hay alguien ahí que está este y además no es un servicio solo para nosotros, verdad, o sea, son empresas que tienen su, su centro de llamadas este esperando a que se den estos eventos. se corta ahí el tiempo, ahora sí

llegan y pasamos a la segunda condición, que es el tiempo de tiempo de resolución o diagnóstico, verdad, o sea, ellos tienen 2 horas para diagnosticar cuál es el problema, verdad; ¿por qué? Porque ya ahí están entrando los expertos de la empresa y este y como les decía al principio, ya es el fabricante que se está metiendo a tratar de encontrar el inconveniente; entonces hay 2 horas para que ellos diagnostiquen ah ok, sí, don Norbert, hay que mandar a traer este, hay que actualizar el sistema operativo. Eso representa que el equipo se tiene que sacar de línea 3 horas, verdad, hay como son cuatro equipos este por la oferta que nosotros presentamos. Eso significa que usted como cliente no va a tener que hacer una ventana de mantenimiento, porque con acompañamiento del fabricante yo hago este mantenimiento, se hacen las pruebas y después se actualizan, o sea y eso es lo que me llegan a contar en esas 2 horas, y si después de eso, verdad. Hay un evento mayor y dicen, no es una tarjeta de la fuente de poder y es lo que está alimentando la electricidad del equipo, hay que cambiarla, entonces ellos tienen 72 horas hábiles para mandar a traer la parte que corresponde y hacer el cambio. Entonces está bajo ese principio y también hay una multa que fue la que este no recuerdo. Quién fue el que el que dijo que hay un tema que hay que revisar ahí en el en el punto 2.12.7, donde por el servicio como tal o sea, el equipo tiene que estar. Nosotros estamos diciendo con básicamente 3 nueves, un 99 arriba el, el servicio como tal; o sea, aquí estamos involucrando todos los dispositivos que hay para tener nosotros el servicio como tal; entonces si hay una multa de un 1%, porque ya este es este es un tema de disponibilidad de toda la solución y cosa importante, como decía Randall, o sea, aquí lo importante es que eh todos puedan accesar, verdad; a lo que llamamos sistemas sin ningún inconveniente, verdad, porque ya nos hemos dado cuenta que este las contingencias a veces más bien nos generan un retrabajo, entonces estamos ayudando como parte del de ese de esa solución que debemos darle a los usuarios para tratar de colocar una infraestructura de punta, verdad, que al usuario básicamente le elimine esa condición de tener que volver a, a realizar temas de, de continencia, de que ya las cosas, porque el, el equipo no está dando el servicio y de ahí pues tengan que hacer todo a mano, como ha pasado en otros, en otros tiempos, verdad.

- **Randall Rojas Castro:** Norbert, no, no, no sé si a te quedó claro, verdad; o sea, estamos hablando de 2 cosas, o, o, o 2, 2 tiempos diferentes, verdad. El que dijo Fernando es el servicio común, todo son todos los equipos que presentó Ronald de cómo iría a quedar la solución, verdad, y las multas que habló Ronald de por los tiempos es por cada uno de los equipos, como tienen alta disponibilidad, se puede quitar uno y todo lo demás sigue funcionando, verdad que eso es al final lo que lo, que lo que queremos, verdad, pero para ese, para esa parte que está, que está específicamente revisando, también le estamos dando tiempos y también le estamos diciendo tiene que cumplirme con esa la edad muy eficiente, porque no somos cualquiera, somos el INA verdad; entonces tiene tanto tiempo para decirme y tanto tiempo para resolverme, para que vuelva a poner ese equipo a trabajar. Eh la ventaja de toda esta tecnología es que ese equipo se apaga, todo sigue trabajando, se le cambia la tarjeta, se vuelve a encender, se pone en línea e inmediatamente sigue trabajando, como si no pasara nada, verdad; entonces eso es lo que estamos buscando que todos los equipos siempre estén en alta disponibilidad, verdad y otra cosa es, ahora sí, sí, todos los equipos fallaron, verdad; entonces ahí viene los el, el 999 que hablaba que hablaba don Fernando, verdad, que ahí es donde ya le decimos suave un toque usted me dijo, me convenció y me está dando un servicio donde se supone que todos los equipos no van a fallar al mismo tiempo y yo no voy a dejar de darle servicio a toda la institución, verdad, y ahí es donde los castigamos con ese otro.
- **Norbert García Cespedes:** Ok una última pregunta, perdón, una última pregunta, sé la respuesta, pero nada más necesito confirmarla. ¿Esto está vinculado con el tema de arquitectura empresarial, lo ven vinculado de otra forma?
- **Randall Rojas Castro:** Por supuesto que sí, porque está es parte de, de, de todos los servicios que se quieren comenzar a dar. Vamos a ver, nosotros ocupamos tener una eficiencia de comunicación, acuérdese que, que parte de lo que se quiere hacer es un middleware para poder conectar las bases de datos Oracle con las bases de datos de SQL. Queremos que ese middle wabe, precisamente sea ventanilla única, queremos que a través middle web, podamos tener servicios nuevos de del, del aplicativo de, de, de cómo se llama, de, de, de, de celular, etcétera, etcétera; entonces ahí es donde donde nosotros estamos, preparando la infraestructura con las nuevas tecnologías, porque ya nos tocaba hacerlo. Pero además de eso, está lo suficientemente dimensionado para poder cubrir los servicios que, que, que toda esta estrategia y, y nos va a, a, a nos va a presionar, verdad, por, por parte de todas las por parte de todas las gestiones.
- **Norbert García Cespedes:** Muy bien, muchas gracias a ambos. Gracias por la respuesta. Gracias don Sealtiel.
- **Randall Rojas Castro:** Con gusto.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Don Roy y don Johan para ir cerrando. Don Roy, adelante, por favor.
- **Roy Ramírez Quesada:** Gracias. Sí mi consulta está dirigida al tema de la capacitación. Tenía una duda ahí, en este tema vamos a ver, quería saber si el de alguna forma la capacitación está vinculada directamente, no sé con la garantía del servicio en cuanto a las personas contacto INA, personas

contacto empresas verdad; o si no, pensando en el costo que tiene la capacitación y pues lo que tenga la institución que prever en el caso, por ejemplo de las personas capacitadas, no sigan en la institución o se muevan para otro puesto y demás y qué tal vez, no sé si la capacitación o esa vinculación se tiene que dar estrictamente por, por, por la capacitación que la empresa implicaría un costo adicional. Era más o menos como entender esa dinámica del, del, digamos, del, del requerimiento verdad, y de la función de la capacitación en sí.

- **Randall Rojas Castro:** Claro don Roy. Vea primero, gracias por la pregunta. La primera respuesta es, es que la la rotación que nosotros tenemos en USIT es por 2 razones: una por pensión y 2 por muerte, verdad, después de ahí la rotación que nosotros tenemos es bajisisisima, más bien tenemos problemas de que no, de que no. No estamos reemplazando eficientemente, digamos o no hemos podido reemplazar eficientemente personal que sea pensionado o que está en los brazos del señor verdad; entonces en cuanto a eso la capacitación, digamos, el expertise no se va a perder, gracias a Dios, verdad; entonces por ahí yo creo que salvo que Dios tenga dispuesto a otra cosa, ninguno, ninguno tiene expectativas de irse. Eso por ese lado. Segundo con respecto a lo que usted comenta, vamos a ver, entendamos 2 cosas, verdad o, o, o, o, o le voy a tratar de explicar 2 cosas: la parte de capacitación específica, digamos de, de la gestión que usted tiene a cargo, verdad, y todo, nosotros tenemos separado todo lo que es docencia en una red y ya, gracias a Dios, cada uno sale a su, a sus, a sus, a, sus cómo se llama por sus Centros de Formación, salen a internet, utilizan todo eso; entonces, y las facilidades que nosotros les estamos dando a través de Office 365 con el OneNote, con el, el OneDrive, con el teams y todo eso, son servicios que están en nube, entonces no tienen que venir aquí a los Centros de Datos, verdad que sí trabaja aquí en los centros de datos, por ejemplo, el sistema SINAFOR, el sistema de SIFA, el sistema de SIAE, el sistema de SISAE, o sea, todo lo que es becas, todo lo que tiene que ver con centros colaboradores, con centros acreditados y todo esto de formación de formación dual, que son ellos los que ingresan información, verdad, eh sí tiene este servicio, sí tiene que ver con eso, verdad; entonces ahí es donde no sé si por ahí anda la pregunta que estabas haciendo, verdad; donde, efectivamente a nivel de capacitación y a nivel del servicio que estamos dando para para todo el tema de capacitación de los muchachos, verdad, eh entra por ese lado, por el lado de los sistemas que tienen que utilizar los, los entes que, que, que le dan servicios al INA. No sé si, si por ahí estaba tu pregunta.
- **Roy Ramírez Quesada:** Íbamos por el tema de esa vinculación, por ejemplo, de para la interacción con la empresa, únicamente, por ejemplo, no sé si las personas capacitadas por la empresa son las que no sé las que generan no sé las que dan el tema de garantía con el servicio o si por ejemplo alguien que no haya sido capacitado por la empresa y que pero que si haya sido por ejemplo capacitado por la gente que recibió la capacitación, podría continuar los procesos sin ningún problema en cuanto a la garantía y de base por ello.
- **Randall Rojas Castro:** Sí, señor, sí, señor la, la respuesta es, vamos a ver mucho del trabajo que ustedes no ven, verdad, y, y, y Ronald lo decía ahora nosotros todos estos servicios son 24/7 y el Nov es 247, verdad, y los únicos que trabajan 24/7 aquí en la institución a nivel USIT somos Ronald y yo, que son los que nos llegan los mensajes y todo eso, entonces nosotros abrimos ticket, nosotros hacemos todo eso. Cuando nosotros cuando yo salgo de vacaciones Ronald no puede salir de vacaciones, cuando Ronald sale de vacaciones yo no puedo salir de vacaciones, verdad, y generalmente, cuando alguno de los muchachos va a salir de vacaciones, verdad, tienen un backup que son los que nos ayudan, verdad; entonces, cuando, cuando va a salir el Elieser queda Mario, cuando va a salir Mario queda el Elieser, cuándo va a salir Allan, queda Gerardo, cuando, cuando Allan; entonces todos estamos hasta cierto punto eh, eh, eh cuál será la palabra. La que se me ocurrió fue embarrados, pero suena muy feo. Esta verdad, todos estamos ligados al, al tema verdad, y no solamente para abrir tickets con esta empresa. Lo hacemos con otros servicios que también nos están, nos están brindando, por ejemplo, el servicio de enlaces, lo todos los muchachos saben cómo abrir un un ticket de enlaces, de monitoreo, de data center, todos están en capacidad, verdad, y este todos sabemos que es lo que hay que mandar a pedir, cómo es que se manda a pedir, verdad; entonces por ahí sí estamos, creo yo o estamos bien, bien cubiertos en, en la recepción del servicio.
- **Roy Ramírez Quesada:** Muchas gracias.
- **Randall Rojas Castro:** Con todo gusto.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Muchas gracias don Roy. Eh creo que en la mayoría de los temas ya se han discutido, yo solamente tengo algunas preguntas complementarias adicionales. ¿Esto que estamos contratando es una una solución para la arquitectura de la red que mezcla software y hardware para efectos de gestionar la red?
- **Randall Rojas Castro:** Sí, señor.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Porque, porque razón estamos eligiendo este modelo SDN, cuando también hay otros modelos de arquitectura que, que, qu,e que, que es la necesidad de ir específicamente a través de este modelo de gestión, no, no sé si fue que se lo recomendó **mi SID (al**

minuto 01:27 no se logra entender claro que dice en la grabación) o, o por qué razón este modelo de arquitectura de red, específicamente cuando hay otros.

- **Ronald Chaves Agüero:** Sí, ahí este vamos a ver la tendencia de la tecnología nos está llevando a incluir inteligencia en la toma de decisiones a nivel de redes. Hay 2 vertientes, una es sin esta inteligencia, por así decirlo, y la tradicional que es llegar y yo me meto a una consola donde a don Sealtiel le doy acceso a ciertos perfiles a nivel de red, verdad, lo que estamos haciendo aquí con esto es que al darle inteligencia a la red, la red puede generar diagnósticos y decir ah ok don Sealtiel es el servidor más recargado; entonces a ese ancho anda, que por definición se le asignó, le vamos a aumentar el ancho banda y este cuando el servidor de don Sealtiel vuelve a tener el comportamiento normal, pues básicamente vuelve a sus condiciones de origen, o sea, la tendencia es esa es eliminar la decisión humana para solucionar en tiempo real los inconvenientes, verdad? O sea, ya la tendencia de que todos tenemos que digitar código y que soy muy bueno digitando código y conectando cables ya esa tendencia va de salida y ahora, más bien este hay tecnologías que instan o que fuerza, pues, básicamente son los fabricantes los que nos llevan a eso, a tener más bien menos operatividad de la parte humana, verdad, y que sea una inteligencia la que decida cuándo aumentar, cuándo dividir, cuándo mejorar las rutas de acceso, verdad, por configuraciones básicas y este esto hace esta nueva tecnología, como les decía al principio es tecnología muy nueva, verdad. Lo mismo nos pasó hace bueno al momento de adquirir esta tecnología. Nosotros teníamos un equipo Cisco 6500 que en ese momento era el mejor producto que tenía Cisco en el mercado; pasamos a un equipo Nexus, verdad que es lo que tenemos hoy que este en aquel momento de mercado sólo la Caja tenía dispositivos con esas capacidades, verdad. Nosotros fuimos la segunda institución a nivel país en obtener la tecnología y hemos tratado siempre de ser esa primera institución, verdad. La idea aquí es pensar más en función de mantener todos esos servicios que Norbert decía que, que ellos están proyectando verdad, preparar la infraestructura para poder tener las condiciones para no llegar y decirles no, la verdad es que resulta ser que lo que tengo hoy no me sirve o no te puedo dar el servicio que estás pidiendo, entonces tenés que darme chance un año para sacar una contratación para hacer, porque eso que me estás pidiendo con lo que tengo hoy no lo cumplo, entonces estamos previendo unas cosas, la verdad, para este un poco de conocimiento más gerencial que, que Randall tiene, pero yo le puedo dar la parte técnica, verdad, o sea, la nueva tendencia es equipos con inteligencia, soluciones con inteligencia.
- **Randall Rojas Castro:** Ahí para sumarle a, a, a esa, a esa, a esa afirmación que está haciendo Ronald jefe. Vamos a ver MISID como tal, no dice que vamos de tener ciertas tecnologías o no; nos da recomendaciones, verdad. Nosotros estamos con la tendencia de, de cada vez tener más servicios en nube; verdad; entonces, en determinado momento podemos, podemos llegar a tener necesidades, ya tenemos necesidades de esta inteligencia que es la que es la que dice Ronald, por ejemplo, no voy a ir largo, pero cuando estamos haciendo las planillas de, del SIAE verdad de, de, de las nóminas de, de, de de becas, verdad, eh, eh si el servidor, si la comunicación del servidor se está viendo limitada, este mismo equipo puede hacer que ese ancho de banda suba; entonces vamos a tener un cuello, un cuello, botella menos. Además de eso, este tipo de tecnología también nos permite conectarnos al centro de datos en nube de manera más eficiente, porque ella también va a tener perdón, niveles de seguridad con inteligencia, verdad, y no, solamente vamos a ser nosotros los que tomamos la decisión de abrir el puerto el, el 1025 para hacer la VPN, y, y establecer una VPN contra la nube, sino que aquí la podemos hacer dinámica y podemos hacer 2 o 3 rutas alternativas, eh, eh podemos configurar un montón de cosas que de otra forma sería bastante, bastante difícil. Entonces, al final jefe para nosotros, es más, la palabra seria es más eficiente para la Institución pensar en esta tecnología que es más dinámica que las otras soluciones, que son más estáticas, son más tradicionales, más estáticas y para lo que viene, para la Institución y los cambios que se quieren hacer y, y, y los cambios de modalidades y todo lo que se está haciendo, eh nosotros tenemos que estar preparados para cualquier tipo de movimiento y esta tecnología nos lo puede permitir, mientras que con la otra podríamos sufrir un poquito más, porque tendríamos que hacerlo más a pie, verdad; pero sí le mete, sí, le mete seguridad, le mete inteligencia a la comunicación, le mete inteligencia, las bilandx le mete inteligencia a las, a las este cómo se llama a la a los segmentos y a las rutas, verdad; entonces también es capaz de, de, de, de, de generar alertas con respecto a, a, a tráfico no conocidos, verdad; entonces eso también nos va a permitir a nosotros tener cierta visibilidad que, que en determinado momento no estaríamos viendo o no, no seríamos conscientes de que podríamos de que podríamos ver.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Ok. A mí me parece que si pues ustedes nos están explicando acerca de la importancia, utilizar inteligencia artificial para definir el tráfico de red, para hacer análisis en tiempo real, etcétera, etcétera, etcétera, es importante que se justifique, porque si hay otras soluciones, digamos más más baratas para decirlo de alguna manera esto obviamente es más oneroso, porque es más tecnológica, es más reciente, verdad; pero por lo menos en los documentos que le comparten a la comisión, me parece el análisis, es un poco distinto. Todo esto que ustedes acaban de explicar sería importante digamos, tenerlo bien documentado de por qué la necesidad de una solución que es

más cara, habiendo otras soluciones más baratas en función de todo lo que ustedes ya explicaron. ¿Luego otra, otra cosa en el estudio de mercado participó 3 empresas o participaron 4?

- **Ronald Chaves Agüero:** Hay una 4 que no se considera, porque los, los promedios superan el 58%, o sea, más bien están por encima disparados. Son costos, no al revés, son costos por debajo del 58%; verdad; entonces, es más, hay un cuadro que se, que se adjunta con temas de referencia. Les digo que la mensualidad que ellos propusieron está en 13,000 dólares, verdad; o sea, todos andan en 37, 21 y ellos dicen que ese servicio lo dan con 13,000 dólares, entonces aquí es basados en esos en esa media del 30% de estamos hablando de que un proveedor nos dice que con, con 13,000 dólares da lo da el mismo servicio que uno de 21 y uno de 37,000 mil dólares, entonces, por razones de, de, de análisis, esta cuarta opción queda fuera, porque es de es, es bastante amplio el margen mínimo, verdad; porque que, que, que está arrojando ese promedio, o sea, estamos hablando de menos 58.2% verdad; por debajo de la media, por eso es que se desestima esta oferta, porque probablemente es como que yo llegué a vi que INA, y entonces tiré precios así a mano alzada como para ver las ofertas o ver cómo se se ver si puedo entrar, verdad; pero este sí está muy lejos de la realidad, aunque está diciendo que cumple con todo, pero el estudio de mercado está arrojando valores que lo dejan fuera, por eso no fue considerado.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Ok, sí a, a mí sí me, me gustaría que se razonara mejor o analizará, digamos ese, ese asunto; porque digamos si se considera, puede que haga sentido el 30% que hablaba antes doña, doña Ana Lucía, digamos al ser un margen más ancho, obviamente es porque hay más variabilidad en los datos, verdad; entonces ahí que, que se revisara el tema y si es que no se va a considerar; porque quienes participaron fue ITS, SPS, DATASYS y SONDA, verdad; entonces, si es que no se va a considerar, digamos que se explique o o se justifique, bien por qué razón no, no se considera, porque eso traería un valor de referencia más bajo del que actualmente existe. ¿Verdad? Lo que eventualmente permitiría aplicar niveles un poco más, más anchos en los precios mínimos y, y, y, y máximos, pero ahí habrá que habrá que analizarlo. Luego sí.
- **Randall Rojas Castro:** No jefe, pero es que si, si lo tomamos dentro del promedio, eh, eh, imagínese que di ninguno, ninguno de los vamos a ver más de un 30% a mí me parece sumamente excesivo, verdad. De hecho, ya yo he hablado con ellos y el 30% para mí es el tope máximo que podemos permitir como institución o como USIT para, por ejemplo, para cualquier tipo de contratación. Si yo lo meto dentro del promedio para que todos estos proveedores cumplan y puedan sentir que, que ofrecen, que, o sea que, que pueden ofertar y ese, ese en la campana de gauss, ese ese es un valor de la esquina, verdad, de la esquina izquierda y no me lo no me está dando el valor un valor real, verdad, es totalmente contrario a lo que están diciendo las otras empresas; entonces eso me está cotizando mal o este me está mintiendo en algo, porque es demasiada la diferencia con nosotros, pero igual tomamos su consejo y lo, y lo, y lo, y lo, y lo valoramos.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Sí, razónenlo y analícenlo más, verdad. Lo, lo que sí me, me parece importante es que nosotros no deberíamos de tomar decisiones en función de acomodar un valor de referencia para que ciertas empresas puedan participar, digamos, debería ser lo que lo que sea, verdad; entonces analícenlo, y lo y lo razonan, más en ese en ese sentido, verdad. Eh, luego, por lo que yo vi en la justificación, hay equipos de 2021, son los equipos que estamos intentando reemplazar esos equipos de 2021, cuya vida útil ya expiró el fabricante ya anunció en el 2021 que terminaba su, su periodo de, de soporte, ese periodo termina en febrero del 26 de febrero. ¿Del 26 a eventualmente a abril del 26 hay un periodo de tiempo de algunos meses que, que va a pasar con eso, yo entiendo que es un servicio nuevo, pero qué va a pasar con ese periodo entre el fin del soporte de los equipos nuevos, perdón de los equipos viejos y este nuevo contrato, qué pasa si un equipo falla?
- **Randall Rojas Castro:** Diay jefe lo mismo que pasaría lo mismo, o sea, estamos en la misma situación que pasaría ahorita, vamos a ver fábrica es el que nos está diciendo que no puede conseguir o que no nos puede dar el soporte es fábrica, nosotros estamos tratando de tener este contrato directamente certificado por fábrica, que fábrica nos diga, tengo los repuestos y tengo las cosas. Son equipos muy específicos, son equipos, eh, muy buenos, verdad; son equipos que prácticamente nunca se pagan. De hecho, la recomendación de fabricante es no apagarlos, verdad; porque no se sabe si se van a, si van a encender o no, más bien son de tan alto tránsito que no, no es necesario apagarlos, verdad, o sea, no, no estoy diciendo que, que es que es malo apagarlos; pero este lo que sucede es que sí existen repuestos en el mercado, sí existen especialistas en el mercado que pueden darnos el servicio que podrían darnos el servicio, verdad; no hay un contrato, como lo dijo Ronald ahora, específicamente que, que esté ligado a, a esto, verdad; pero este tenemos, tenemos 2, tenemos 2 fuentes y tenemos unos repuestos ahí que de un de otro equipo que nos habían donado, verdad; entonces digamos que estamos en este momento, estamos, estamos tranquilos.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Ok**,** a mí me gustaría que eso se, se, se, se mencione, verdad, ok cómo se manejaría actualmente ese desfase, o si más bien hay que ajustar más la ruta crítica para efecto de que los tiempos nos, nos den, porque este servicio es esencial para la Institución; o sea, si eso se cae, se acabaron las comunicaciones en la Institución, o sea, no hay nada verdad, entonces no, no, no, no

hay, no, no hay forma de que de que usted utiliza la computadora si que está conectado a la red; entonces es un servicio demasiado crítico y ahí hay un desfase de algunos meses que deberíamos de, de analizar esa situación, de cómo lo vamos a, a, a manejar verdad, y bueno, el tema de la capacitación ya lo mencionaron. El tema de la mejora de precio, ya lo, lo mencionaron. Eh, solo una pregunta adicional es nada más ampliar un poco lo que ya fue analizado previamente sobre el tema l 80, 20, del 80%, precio 20% tiempo de entrega. Con base en lo que acabamos de hablar supongo que por ahí va el 20% de los tiempos de entrega, para que me entregue más rápido; pero a mí sí me hace sentido lo que doña Ana Lucía proponía, verdad; digamos, si es una condición tan importante, verdad, eh no sé si más bien debería incluirse como una condición invariable, verdad, dentro de la oferta. Ocupo que me lo entreguen en, en este tiempo, igual como ya se ha hecho con otras contrataciones, verdad; o sea, ocupo que me entreguen en este tiempo si es digamos, tan digamos la premura, en función de lo que acabamos de, de comentar, verdad; para que ustedes valoren esa, esa distribución del 80, 20, verdad; considerando que ella y esto son es una solución extremadamente cara, verdad; **entonces… (puntos suspensivos porque a la hora 1:34 minutos, habla don Randall)**

- **Randall Rojas Castro:** Sí, lo que pasa, lo que pasa ahí jefe es que vamos, vamos a ver, también son equipos muy específicos, verdad; entonces fábrica no necesariamente es que los tiene ahí en bodega, entonces ahí está contemplado el hecho de que, de, de si fábrica tiene que ensamblar parte de los equipos, verdad, y, y que se los entregue el fabricante, verdad.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Claro, claro, digamos es parte de lo que hay que analizar y que ustedes lo, lo analicen.
- **Randall Rojas Castro:** Entonces, entonces ahí es donde es donde, donde, donde, donde estamos con esos con eso es lo que estamos tratando de aprovechar, diciéndole que hay un tiempo máximo de entrega; verdad que, que se supone que fábrica, si tiene que rehacerlos, eh, si tiene que ensamblarlos, los ensambla y se los pueda entregar y no los pueda entregar a nosotros en tiempo. Ahora si, si, si ellos pueden presionar a fábrica para que, para que, para que cómo se llama, para que le entregue, para que le entregue antes verdad; o le o el, el ensamble antes y lo puede entregar antes de ya eso es un tema que nosotros salimos ganando, pero efectivamente está incluido en el en el requerimiento mínimo, verdad.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Si, mi punto es y ya es una opinión muy personal, me parece que es una contratación donde es tantísima plata, eh a mí me parece que debería de, de, de darle otro pensamiento a eso del 80, 20, verdad; eh si 80% para precio, siendo tan caro, no sé, ya es una opinión muy, muy personal me parece que debería ser más alto y, y por lo menos la experiencia que hemos tenido con, con las entregas, es que cuando nosotros presionamos a los proveedores para que entreguen, que puede ser vía pliego de, de condiciones, ellos entregan por lo menos los que yo recuerdo, más bien nos entregan antes cuando se sienten presionados, verdad. Obviamente cuando ellos dan sus tiempos originales los dan con ciertas holguras y ciertas consideraciones, pero a la hora de la hora, cuando tiene que entregar entregan antes; entonces digamos que o que se justifique mejor o que se revise ese tema del 80, 20, verdad; considerando que son equipos tan, tan recaros. De mi parte, creo que eso sería. Don José Alejandro vi que tenía la manita arriba también.
- **José Alejandro Hernández Vargas:** Sí, bueno, primero que todo muy buenos días. Agradecer el esfuerzo de aclarar, bueno el esfuerzo, no la aclaración, evidentemente, creo que, que todos tienen algo de razón en los planteamientos, verdad de cara a, pues creo que voy a retomar las palabras que decía Randall al inicio cuando señalaba que es un servicio que la Institución no cuenta y entonces al no contar con él, obviamente se hace natural todas estas dudas y creo que han ido quedando claras y creo que también hay que entender que e,l el fortalecimiento de esta etapa es para precisamente garantizar, por ejemplo, que es lo que voy a proponer, que cuando llegue a la Junta Directiva llegue lo más limpio posible, verdad de dudas, de incertidumbre de, de situaciones de ese tipo, ¿Por qué? ahora con lo que estaba señalando don Sealtiel al final, por lo menos de la explicación de Randall y de y de Ronald con relación a la inclusión, yo creo que a los presentes no podemos ignorar que ya la inteligencia artificial forma parte de nuestras vidas y bien utilizada nos va a servir para mucho; pero creo que hay un enfoque que podría aportarnos mucho, no solamente en la justificación de la contratación, aparte del documento que ya tuve la oportunidad de leerlo, que sí hay un análisis de, de riesgo; pero del riesgo en cuanto a qué pasa si no contratamos, pero no un ejercicio comparativo de cual por qué esta tecnología es mejor que la que señalaba Sealtiel; donde, donde participa más el, el ser el ser humano, verdad; la condición de ustedes como personas que tienen que estar al día, donde si incluimos la inteligencia artificial o la está que estamos ahorita pretendiendo contratar, nos va a simplificar en esto y esto; entonces a dónde quiero llegar con esta este con esta exposición muy breve de mi parte. Si será posible para que quede todavía más claro, incluso como un insumo más dentro de la justificación de la contratación que haya ese ejercicio comparativo; porqué esto nos aporta más; porque tiene todo el sentido cuando se cuestiona el tema del 30%, por ejemplo, verdad, con toda la explicación que ustedes dieron; entonces, cuando usted tiene un, un, un ejercicio analítico comparativo donde podemos nosotros determinar efectivamente, por qué es este escenario que estamos queriendo

implementar. Usted lo decía muy claro después de la Caja Costarricense del Seguro Social fuimos la, la segunda Institución, bueno, y usted también lo dijo en sus propias palabras don Randall, siempre buscamos ser los primeros, entonces busquemos ser los primeros, pero brindemos esa justificación para que después nadie pueda llegar ni siquiera ver los cuestionamientos que estamos haciendo aquí, todos dentro de la lógica de lo que nos toca a cada uno, pero si podemos hacer ese ejercicio comparativo, por qué es mejor esta tecnología aunque el costo que represente, o aunque el costo que represente un poco más que la que, que la que podríamos eventualmente contratar un menor costo. Eso nos va a fortalecer, ya vuelvo a decir no solo de porque esto como todas las contrataciones, yo no quiero ser ave de mal agüero, pero como todas las contrataciones de tecnología ustedes ven que terminan en Contraloría, todas no hay una que hasta el momento no haya terminado en Contraloría y sin, sin anticipar y como le di sinceramente el mal agüero, sí creo que nosotros eso nos puede servir para que si el día de mañana se nos pretenda cuestionar por qué, por ejemplo, sabemos que el tema de Legal es un tema complicado, entonces por qué estamos eligiendo un producto más caro, pero no tenemos tal vez aprobado o dentro del expediente acreditado del todo por qué efectivamente es mejor; en qué nos simplifica o en qué nos maximiza la utilización de los recursos verdad; entonces, tal vez nada más esa, esa señalamiento de, de si podemos eventualmente hacer ese ejercicio como para incluirlo, porque eventualmente, ya con eso también vamos a poder nosotros sustentar muchas posteriores dudas, cuestionamientos que se nos hagan del por qué, por ejemplo, el tema del precio; pero entonces era eso básicamente lo que quería señalar y muchas gracias de los que antecedieron en el uso de la palabra, porque efectivamente, de verdad este todos con, con mucha razón buscan que la contratación sea diay sólidamente segura, dentro de todas las etapas que a partir de ahora empieza; verdad; entonces de verdad eso sería de mi parte.

- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Gracias don Alejandro y no sé si hay alguna otra consulta para el equipo técnico. Eh, de, de mi parte, también agradecerles. Yo, yo sé que es una contratación complicada, es una contratación de tecnología de, de, de punta que puede beneficiar mucho a la, a la Institución, verdad; y yo sé que pues siempre que se, se hace algo nuevo es complicado, verdad; más cuando somos pioneros en, en, en la implementación de ciertas tecnologías. Así que más bien, agradecerles todo el esfuerzo que ustedes han hecho por llevar a la Institución a ese nivel, eh, digamos que, que seamos de los pioneros en la implementación de este tipo de tecnologías, verdad, y reiterando muy brevemente la idea, es que esto vaya súper bien, súper fortalecido, para que ojalá que sea entonces la primera que no suba a Contraloría, la primera que pasa sin subir a Contraloría. Ok, si no hay más inquietudes, agradecerle a Ronald y agradecerle a Randall su tiempo y pues los liberamos para que continúen con el resto de su día, muchísimas gracias.
- **Randall Rojas Castro:** Muchas gracias, hasta luego.
- **Ronald Chaves Agüero:** Gracias, hasta luego.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Ok, bueno, yo creo que muy, muy enriquecedora toda la discusión y muy importante los aportes de, de todos. Me parece que sí hay aspectos que necesitan fortalecerse en el pliego de, de condiciones, tal y como pues ustedes lo han, lo han indicado en sus diferentes intervenciones, y pues esos, ese fortalecimiento del pliego de condiciones y la justificación propiamente de la, de la compra obviamente va a ayudar a que eso quede mucho, mucho más fortalecido máxime que es un tema que termina subiendo Junta la Junta Directiva, verdad; entonces obviamente queremos que llegue bien fortalecido Junta y por supuesto también que en caso de que se presenten recursos que normalmente se presentan, pues que todo se haya hecho y justificado de la mejor manera posible para que se, se atiendan las cosas pues de la manera correcta. Entonces bueno, con base en, en eso, no sé si hay algún otro comentario adicional que alguien desee mencionar; sino para hacer una propuesta de acuerdo para la valoración de todos y todas en relación con los puntos que se han discutido que deberían de fortalecerse en el pliego. Ok, no veo manitas levantadas; entonces, ah, don Fernando, adelante.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Disculpe, sí, yo no sé eh bueno cuál va a ser la parte de la propuesta. A mí sí me preocupa algunas cosillas, porque di yo pude revisar, pero hay cosas que uno apenas entienden esa parte más tecnológica; pero no sé si ese es el documento el que está ahora, porque ellos dijeron que lo que ellos estaban revisando sí no era congruente con lo que por lo por lo menos nosotros teníamos; entonces yo sí consideraría una revisión de, de, de la parte general de los pliegos para para evitar que hayan algún tipo de contradicciones, como, como las algunas de las que pude ver y, y, y, notar y hacer y hacerles llegar a los, a los compañeros, pero si me preocuparía algún aspecto de que, de que se mantengan, verdad algunos otros aspectos, entonces yo creo que diría que sí deberíamos de, de solicitar que se revise.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Ajá, sí, de, de, de acuerdo. De hecho, hay varios puntos ahí que, que Johan iba tomando nota mientras íbamos conversando. También como para ser un poco específicos en relación con qué queremos que, que se revise, digamos, y que le peguen una revisada a todo, verdad, pero sí al menos estos puntos sí deben de, de revisarse para efecto de que vengan ya corregidos para

la siguiente revisión, verdad; entonces se los voy a leer para ver si hay alguna observación que tengan sobre el mismo antes de proceder ya con la solicitud formal del voto. Don Ramón.

- **Ramón Chavarría Mendoza:** Gracias brevemente y para ser reiterativo respecto al tema de la aplicación de mejora de precios, que la comisión valore tomando en cuenta la cuantía de esta contratación, sí sería beneficioso establecer escenarios en los cuales se aplicaría para que haya más seguridad respecto a eso a la hora de, de que ya abrir ofertas y, y demás.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Entendí por el aporte de don Johan, que ya a los escenarios ya no existen.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Vamos a ver, sí es que no estoy entendiendo. ¿Ramón tal vez para entenderlo porque y siempre te voy a estar refutando este tema, qué es; digamos lo que vos estás entendiendo o sea o lo que ves que está mal?
- **Ramón Chavarría Mendoza:** Dale, okey. Sí, lo que estoy viendo es que la regulación del tema de la aplicación de precios está muy somera en comparación a lo que los criterios de la Contraloría han venido diciendo. La Contraloría ha venido diciendo que si la administración va a decir que va a aplicar la mejora de precios que en el pliego se puede poner que la Administración lo va lo podrán aplicar, pero si en SICOP se pone checklist ya no es no es un tema meramente antojadizo y lo otro es que, si se va a aplicar la mejora de precios que no quede de la regulación tan abierta como de que la Administración decidirá en qué escenarios, porque no estamos, no se está regulando, sino que podría planearse escenarios como, por ejemplo, si las ofertas todas están por encima del margen de referencia y el máximo podemos buscar precios más, más bajos; si entonces se aplica la mejora de precios en ese escenario o si alguna de las ofertas está por encima del máximo; pero después de la subsanación, el oferente dice, o lograr mostrar que su precio sí es admisible o es razonable que igual en ese escenario se puede acudir a la aplicación de precios. A eso me refiero, mejora de precios, a eso me refiero.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Sí, tal vez tal vez sí, tal vez hay para ampliar el tema; es que vamos a ver por una decisión técnica y ahí me disculpo, porque yo sé que esto ya se vio, se analizó con GNSA, UCI y Subgerencia y etcétera. Por una decisión técnica de criterio técnico, porque bueno está GNSA, está UCI, están todos. Esos escenarios no existen ¿por qué? porque no podemos poner eso cuando la decisión de la Administración es hacer la mejora, independientemente del precio que se presente, entonces el precio puede estar por debajo del mínimo, por arriba del mínimo, entre el mínimo y el máximo o el de referencia que vamos a aplicar la mejora; entonces en el pliego de condiciones por eso es que se dice que el INA va a aplicar la mejora a toda aquella oferta que cumpla técnica, administrativa, legal y por razonabilidad de precio; entonces, por ejemplo, si usted puso un precio de, de referencia de 10 y le puso que el mínimo era 5 y puso que el máximo era 10, eh 15 y si a mí la empresa viene y me dice que le está ofertando 6 colones, yo le tengo que hacer mejora de precio, ¿me explico? El escenario, aun así, está en 6, o aun así está en 13, o aun así está en 20 y lo ven cumpliendo con esos 20 tengo yo que realizarle la mejora de precios sí o sí, entonces por eso es que no podemos poner escenarios porque yo no puedo, digamos, a las empresas, decirle, solo te voy a aplicar la mejora si vos cumplís entre el de referencia y el máximo. Eso no, no, no, no está, digamos, dentro del lineamiento. Los escenarios únicos que se dieron son aplicar mejora a todos aquellos trámites que son mayores a 100,000,000 millones de colones, menores mayores a 100, de, de, de 100,000,000 millones de colones, a todas las mayores a todas las mayores inestimadas, a todos los trámites de UFODE y a todos, o sea, me explico; entonces al final no hay ese escenario que decís. Hay un escenario de cómo yo tengo que poner la cláusula, sí así, pero independientemente del precio que a mí me oferten, voy a tener que aplicar mejora.
- **Ramón Chavarría Mendoza:** Sí, te entiendo, eso lo entiendo, digamos lo que yo busco es dentro del rol de asesor es asesorar a la comisión para que tenga las opciones lo más claras y amplias posibles, según lo que yo le puedo aportar, verdad; es que la comisión lo pueda valorar. Sí, creo que bueno, entiendo que existe la dirección que se, que sé que se tiró es de Gerencia.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Sí, correcto.
- **Ramón Chavarría Mendoza:** Pero lo que digo es que eso no quiere decir que la comisión, para casos específicos y tomando en cuenta cuantías y demás, pueda decidir poner mejoras o aplicar mejoras al pliego, nada más mi intervención iba en cuanto a que la comisión lo valore respecto a este caso.
- **Johan Felipe Medina Badilla:** Sí, sí, gracias. Yo, yo quería como dejar claro para que todos entiendan cómo es, digamos, está el tema de, de la mejora; porque sí, yo entiendo a Ramón.
- **Ramón Chavarría Mendoza:** Sí, gracias, Johan.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Gracias a ambos antes de pasar con Allan y Fernando. En ese tema, yo creo que probablemente se, se arregla con la inclusión de una única palabrita en la parte de mejora de precio. Lo que dice es el Instituto Nacional de Aprendizaje aplicará en este procedimiento de licitación la mejora de precio exclusivamente sobre aquellas ofertas que cumplan probablemente agregando la palabra todas, ya queda claro que se va a hacer, porque es sobre todas aquellas ofertas que cumplan que eso fue lo que instruyó Gerencia. Si una oferta cumple, hay que aplicar la mejora de precio. Si la licitación es de más de 100,000,000 millones; entonces probablemente poniendo la palabra sobre

todas aquellas ofertas que cumplan plenamente los requisitos de admisibilidad, ya queda definido que la Administración va a aplicar las mejoras de precios en función de lo que solicitó Gerencia General, que es aplíquela a todas; entonces, probablemente con eso, con ese pequeño ajuste, ya se queda claro que se va a aplicar a todas y, pues más allá no se pueden establecer más escenarios, verdad, porque esa es la, la directriz de Gerencia fue precisamente esa aplíquenla a todas verdad. Don Allan, adelante.

- **Allan Altamirano Díaz:** Gracias, don Sealtiel. Sí era para replicar lo que dijo, lo que dijo Johan, verdad Johan hace la explicación de acuerdo a lo que se planteó y las directrices de, de Gerencia, digamos por ahí no sé si escuché bien, pero Ramón dice que no basta solo con poner el check, digamos, sí, en SICOP se pone el check de mejora de precio toda la, la metodología, como es decir, está en el pliego de condiciones, que fue lo que usted acaba de leer que así está en el pliego de condiciones, verdad. Ahora no sé, como dice el dicho, palabras más palabras menos en, en el sentido, porque para mí, digamos sí se entiende que es para para todas las ofertas que cumplan con, con todo lo que es este la admisibilidad. Si la comisión queda satisfecha con la palabra de todas, tampoco tenemos problema, o sea, bien lo explicó Johan y, y así es como lo entendemos y así fue como lo expuse yo en la charla o en el webinar como quiera llamarlo, que dimos el jueves 18, verdad, inclusive ayer con los EPAS también se lo explicamos, que era para todas. Viene el tema de razonabilidad de precio y si cae dentro de la ruinosidad, pues habrá que prevenir al proveedor nuevamente para que justifique su precio o, o verdad o se mantenga dentro del margen de, de, de excesivo podría pasar también para que justifique, pero así como como usted lo leyó es como está la, la metodología INA verdad, que, que yo como estaba lo veo claro, pero igual si la comisión quiere que se agregue la palabra a todas y se agrega este, pero sí está, sí está el, el, el cómo se llama la metodología que vamos a implementar.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Sí, así como usted lo dice don Allan, así es como se ha comunicado en las capacitaciones, o sea, si las ofertas cumplen con las condiciones que describió Johan, que sean más de 100,000,000 etcétera, verdad, eh y las ofertas cumplen con los requisitos de admisibilidad legal, técnica y administrativa, entonces Gerencia lo que dijo es aplíquele mejor el precio a todos esos. No ahí, pues yo creo que se se eventualmente se entiende si queremos asegurarnos de que de que se entienda más, entonces pues sería básicamente en, en línea con lo que dijo Gerencia, pues nada más agregar ahí la palabra todas sobre todas aquellas ofertas, eh, pero yo creo que estamos alineados en en qué fue lo que Gerencia pidió y, y, y en qué condiciones se aplica, verdad que es cuando una oferta cumple con los requisitos de admisibilidad. Ok; entonces les, les voy a es más, vamos a hacerlo un poquito diferente, les voy a proyectar uno, les voy a proyectar una propuesta de acuerdo para que ustedes lo valoren eh y don Norbert ya casi vamos a hacer la, la votación. Ok; entonces voy a proyectarles para que lo lean y me indiquen si hay algún ajuste que deseen hacer. Eh lo dejo proyectado en pantalla un, un momentito para que se vea la última. Me, me, me indican si hay algo más que ustedes hayan visto que no esté incluido en la, en la propuesta.
- **Ana Lucía Delgado Orozco:** Don Sealtiel.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Sí.
- **Ana Lucía Delgado Orozco:** Puede ser que esté arriba, si me permite solamente el tema de los plazos que se habló, creo que es importante esa justificación
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Creo que es, creo que es esta.
- **Ana Lucía Delgado Orozco:** Ajá, y el tema de las multas, verdad. Nosotros, ajá.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Sí, eso es a lo que iba yo, el tema de las multas, condiciones.
- **Ana Lucía Delgado Orozco:** Hemos tenido escuela con el tema de las multas y la justificación amplia y extendida que debe estar incorporada en el expediente. OK gracias.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Ah, bueno, ajá.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Serían esas 2 que estoy marcando.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Es que está pequeñito, huepcuha.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Sí, esos 2 puntos serían los que están en la parte A del acuerdo, donde habla de las multas y los, los tiempos.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** En selecciones y capacitaciones.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Okey.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Perfecto.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Ok, bueno, entonces estaría voy a estar haciendo esta propuesta para valoración, sería entonces acordar lo siguiente es:

a. Solicitar ampliación técnica a la Unidad de Servicios de Informática y Telemática a los estipulado en las cláusulas del pliego de condiciones sanciones económicas, específicamente las multas que tendrá el contrato, los tiempos establecidos en la puesta en marcha, instalación y capacitación del servicio con relación al factor de calificación de plazo de entrega.
b. Solicitar ampliación técnica a la Unidad de Servicios de Informática y Telemática sobre la razonabilidad del 30% establecido como mínimo y máximo en los rangos de tolerancia y el análisis de las empresas analizadas en el estudio de mercado con las cotizaciones dadas y las seleccionadas para la

determinación de los rangos de tolerancia. Tomando en consideración el costo de puesta en marcha y capacitación.

c. Solicitar criterio a la Unidad de Servicios de Informática y Telemática como unidad solicitantes de este trámite de licitación que justifique ampliamente por qué se desea adquirir el servicio de alquiler de la solución de SDN (Software Defined Nerworking) para los centros de datos del INA contra otros servicios similares que se podrían contratar.
d. Solicitar al Proceso de Adquisiciones que una vez que se realicen los ajustes y ampliaciones de lo solicitado en el punto a, b, c sean considerados en el pliego de condiciones base y se modifiquen las cláusulas y se proceda a enviar nuevamente a esta Comisión para su atención y potencial aprobación de pliego y decisión inicial.
e. Tomar las previsiones del caso para no dejar desprovisto del servicio de administración de red no se vea interrumpido mientras se tramita la nueva contratación.
f. Comunicar el acuerdo a la persona encargada de la Unidad de Servicios de Informática y Telemática y del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales.

- Entonces estaríamos votando sobre eso. Don Norbert García, por favor.
- **Norbert García Cespedes:** Aprobado y en firme, gracias y me retiro por cualquier cosa, don Sealtiel, gracias.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Gracias. Don Roy.
- **Roy Ramírez Quesada:** Aprobado y en firme.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Doña Rocío.
- **Rocío López Monge:** Aprobado y en firme.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Don Fernando.
- **Fernando Sánchez Matarrita:** Aprobado y en firme.
- **Sealtiel Álvarez Sánchez:** Y Sealtiel Álvarez Sánchez, aprobado y en firme. Queda entonces aprobado en firme por la unanimidad de miembros y ese sería el punto final de la agenda. Levantaríamos sesión al 11 horas y 12 minutos del 30/09/2025. Muchas gracias a todos por los aportes que hicieron, todos muy valiosos y espero que tengan bonito día y bonita tarde. Hasta luego.
- **Ramón Chavarría Mendoza:** Hasta luego hasta luego. Chao, hasta luego.
- **Roy Ramírez Quesada:** Chao, gracias hasta luego.
- **Rocío López Monge:** Buenos días, hasta luego.
- **Ana Lucía Delgado Orozco:** Muchas gracias, hasta luego, hasta luego.

Sin más asuntos que tratar finaliza la sesión ordinaria a las 11:12 horas del día 30 de setiembre del 2025.

Sealtiel Álvarez Sánchez
Subgerente Administrativo