Acta de sesión extraordinaria UCI-PA-CMGC-07-2026

Acta de sesión extraordinaria cero siete guion dos mil veinte seis celebrada por la Comisión Mayor de Gestión de Compras del Instituto Nacional de Aprendizaje, la cual inicia a las nueve horas con treinta minutos del dieciséis de febrero del dos mil veinte seis, en modalidad virtual con la asistencia de los siguientes **miembros:** Paula Valenciano Campos, Gerenta General, desde su oficina; Norbert García Céspedes, Gestor de Normalización y Servicios de Apoyo, desde su oficina; Jaime Campos Campos, Gestor SINAFOR, desde su oficina y Rocío López Monge, Jefa de la Unidad de Planificación y Evaluación, desde su casa de habitación. **Asesores:** Armando Núñez Chavarría, Subgerente Administrativo, desde su oficina; Gustavo Ramírez de la Peña, Gestor de Tecnologías de Información y Comunicación, desde su oficina; Allan Altamirano Díaz, Jefe de la Unidad de Compras Institucionales, desde su oficina; Rosario Vindas Fournier, Jefa de la Unidad de Secretaría Técnica de Junta Directiva, desde su oficina; José Alejandro Hernández Vargas, Jefe de la Asesoría Legal, desde su oficina; Ana Lucía Delgado Orozco, Encargada del Proceso de Contratación Administrativa de la Asesoría Legal, desde su oficina; Johan Felipe Medina Badilla, Encargado del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales, María del Carmen Araya Mena, Encargada de la Asesoría de Control Interno, desde su casa de habitación; Ramón Chavarría Mendoza, Asesor de la Gerencia General, desde su casa de habitación; Paula Garcia Quiros, Asesora de la Gerencia General, desde su oficina; Maikel Gutiérrez Murillo, Abogado del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales, desde su casa de habitación y Yasira Fernández Núñez, Analista del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales, desde su casa de habitación. **Ausentes con justificación:** Ingrid Pamela Zúñiga López, Gestora Regional, Roy Ramírez Quesada, Gestor de Formación y Servicios Tecnológicos. **Personas invitadas:** Erikson Alvarez, director de Gobernanza Digital del Ministerio de Ciencia, Innovación, Tecnología y Telecomunicaciones, Natalia Rojas del Ministerio de Ciencia, Innovación, Tecnología y Telecomunicaciones y Sintia Mora Segura, Asesora de la Subgerencia Administrativa. ----------

<u>CAPÍTULO I.</u> APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA. ----------

ARTÍCULO 1. Lectura y aprobación del orden del día de la sesión extra ordinaria 07-2026: ----------

1. Decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Menor para la compra de simuladores de incendios. Por un monto estimado de ¢103.226.960,00. ----------
2. Decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Mayor para la contratación del servicio de abastecimiento por demanda inestimada de materiales especiales y aceros.

3. Decisión inicial y pliego de condiciones del Procedimiento Extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la compra de máquinas herramientas CNC, por un monto estimado de ₡102.040.458,00. Todo de conformidad con los artículos del 160 al 165 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública. ----------
4. Repuesta al comunicado de acuerdo UCI-PA-CMGC-AC-02-2026, sobre la adjudicación de la Licitación Menor 2025LE-000025-0002100001, para la contratación de la plataforma llave en mano de hospedaje y administración para plataformas virtuales del sistema para gestión de aprendizaje (LMS) del INA e Integración de nuevas plataformas tecnológicas por demanda de cuantía estimada. Por un monto estimado de ¢196.443.512,00 por un tope de cuatro años de estimación. ----------
5. Repuesta al comunicado de acuerdo UCI-PA-CMGC-AC-04-2026, sobre la adjudicación de la Licitación Mayor 2025LY-000012-0002100001, para la contratación del servicio de hospedaje y administración para el sitio web del INA y desarrollo por horas del sitio web, por demanda con cuantía estimada. Por un monto estimado de ¢337.763.920 por cuatro años de estimación. ----------

ACUERDO 1. Aprobar el orden del día de la sesión extra ordinaria 07-2026. ----------

Acuerdo aprobado por unanimidad. ----------

Norbert García Cespedes: Aprobado orden del día. ----------

Jaime Campos Campos: Aprobado del orden del día. ----------

Rocío Lopéz Monge: Aprobado el orden del día. ----------

Paula Valenciano Campos: Aprobado el orden del día. ----------

<u>CAPÍTULO II.</u> APROBACIONES Y DECISIONES INICIALES. ----------

ARTÍCULO 2. Decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Menor para la compra de simuladores de incendios. Por un monto estimado de ¢103.226.960,00. --

ARTÍCULO 2.1. Se le otorga la palabra al señor Johan Medina Badilla, Encargado del Proceso de Adquisiciones, quien procede a realizar la exposición de la solicitud de aprobación de la decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Menor para la compra de simuladores de incendios. Johan Felipe Medina Badilla: Ok ok esta esté artículo 2 es la decisión inicial y pliego en condiciones de la licitación menor para la compra de simuladores de incendio. Esto tiene un monto estimado en 103 226 960.00 Esto lo ha solicitado la Unidad Regional Chorotega, la Unidad Regional Huetar Norte, la Unidad Regional Brunca y el Centro Nacional Náutico Pesquero, los cuales han digitado las solicitudes de compra respectivas y han remitido la información para dictar la decisión inicial. Esta agrupación se encuentra contemplado dentro del plan de adquisiciones del 2026 y pues hay una finalidad, pues claramente verdad, los alumnos de este del Núcleo Náutico Pesquero pues tienen todo el tema en seguridad marítima es indispensable y en cumplimiento también a la Ley 6727, pues tienen que dar cursos en los cuales tienen que

ser estos equipos son atinentes al tema y pues hay que dotar de equipo necesario para contribuir a un ambiente sano y ecológicamente equilibrado dentro de los cursos que se imparten en la currícula de este Núcleo, este trámite, el Núcleo Náutico Pesquero en el oficio 8-2026 fue quien hizo y verificó el tema del banco de precios y el soldado de mercado, dando como resultado un precio mínimo y un precio máximo, y esto da como monto presupuestado 103 226 960.00 y el plazo máximo de entrega de estos simuladores de 50 días hábiles. Además, este trámite se compone de una partida y se garantiza el contenido presupuestario, la certificación que se encuentra junta en el expediente en el oficio 30 del Proceso de Presupuesto de la Unidad de Recursos Financieros. Por otro lado, el estudio técnico y la recesión técnica de estos bienes lo van a realizar en el Núcleo Náutico Pesquero. Si todo sale bien, esto estaría en firme el 29 de junio, entrando estos equipos a finales de octubre. Este trámite por la cuenta presupuestaria no necesita la inscripción en el tema de MIDEPLAN y como ya saben, al ser esto subasta inversa electrónica, pues la evaluación es 100% precio, hay un tema de pujas, que son 5 con descuentos por cada puja y pues bueno, ese es el resumen de esta compra. ----------

ARTÍCULO 2.2. 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 y es requisito dictar la decisión inicial para contratar según artículo 86 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública. ----------

ARTÍCULO 2.3. Estas compras, han sido solicitadas por la COORDINACION Y APOYO (REGION CHOROTEGA), COORDINACION Y APOYO (REG.HUETAR NORTE), COORDINACION Y APOYO (REG.BRUNCA), CTRO. NAL. ESPEC. NAUTICO PESQUERO. El cual han digitado en el SIREMA las solicitudes de compras números 414654, 411380, 410598 y 411524 y han remitido la información necesaria para dictar la decisión inicial.----------

ARTÍCULO 2.4. La presente contratación se encuentra contemplada en el Programa de Adquisiciones del año 2026. ----------

ARTÍCULO 2.5. Existe una finalidad pública por satisfacer, indicada en los formularios URCH-JCE-5-2026 URCH, URHN-JCE-10-2026, URB-JCE-3-2026 URB y URPC-CNENP-JCE-2-2026 URPC. Que se resume a continuación: La adquisición de equipos y accesorios de seguridad marítima es indispensable y de acato obligatorio para la institución en cumplimiento a la Ley N° 6727 Ley sobre Riesgos del Trabajo que establece las garantías y responsabilidades para la protección de la salud y la seguridad de los estudiantes y personal docente, durante las actividades inherentes al tema. Además de contribuir para que los estudiantes cuenten con los equipos necesarios para conseguir un ambiente sano y ecológicamente equilibrado.----------

ARTÍCULO 2.6. Los procedimientos de control de calidad que se aplicarán durante la ejecución de este contrato se indican en los formularios URCH-JCE-5-2026 URCH, URHN-JCE-10-2026, URB-JCE-3-2026 URB y URPC-CNENP-JCE-2-2026 URPC y se resume en la supervisión y seguimiento por parte de la unidad solicitante del cumplimiento de las especificaciones técnicas establecidos por la Unidad Rectora, para dar por recibido a satisfacción los bienes. ----------

ARTÍCULO 2.7. Los terceros interesados y/o afectados, así como las medidas de abordaje de estos sujetos cuando el proyecto lo amerite. Se indican en los formularios URCH-JCE-5-2026 URCH, URHN-JCE-10-2026, URB-JCE-3-2026 URB y URPC-CNENP-JCE-2-2026 URPC y se resume en los funcionarios, estudiantes y visitantes, así como toda persona que visite la institución para las actividades relacionadas con los Servicios de Capacitación y Formación Profesional. ----------

ARTÍCULO 2.8. Los riesgos identificados, se indican en los formularios URCH-JCE-5-2026 URCH, URHN-JCE-10-2026, URB-JCE-3-2026 URB y URPC-CNENP-JCE-2-2026 URPC y se resume en el caso de no efectuarse la presente contratación, se podrían ver afectos los objetivos de aprendizajes definidos para los SCFP programados impactando negativamente en la consecución de los objetivos y metas institucionales. ----------

ARTÍCULO 2.9. Los miembros de la comisión realizan la lectura del oficio NNP-PGA-08-2026, enviados por el Núcleo Náutico Pesquero. Donde indican la estimación del costo del objeto y el resultado de las consultas realizadas en el banco de precios de SICOP.----------

PRECIO DE REFERENCIA	PRECIO DE REFERENCIA MINIMO	PRECIO DE REFENCIA MAXIMO
¢ 12 903 370	¢ 11 904 723	¢13 902 017

ARTÍCULO 2.10. El monto presupuestado estimado es de ¢103.226.960,00 con un plazo máximo de entrega de 50 días hábiles. Además, esta contratación se compone de 1 partida y se garantiza el contenido presupuestario para el pago de esta compra en el año 2026, según lo indicado por el Proceso de Presupuesto de la Unidad de Recursos Financieros mediante la certificación presupuestaria URF-PP-CONS-30-2026. ----------

ARTÍCULO 2.11. 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. ----------

ARTÍCULO 2.12. El estudio técnico y la recepción técnica de los bienes, lo realizará la persona encargada del Núcleo Náutico Pesquero. ----------

ARTÍCULO 2.13. La dependencia administrativa que realizará los trámites y actos de comunicación respectivos será el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. ----------

ARTÍCULO 2.14. 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 junio del 2026. Esta fecha contempla recursos que puedan interponer los oferentes.----------

Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin	Responsables
Elaboración y sesión acta de aprobación	1 día	mar 17/2/26	mar 17/2/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Firma decisión inicial y comunicado de acuerdo	1 día	mié 18/2/26	mié 18/2/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de la invitación	1 día	jue 19/2/26	jue 19/2/26	Proceso de Adquisiciones
Fecha de apertura sin aclaraciones ni recursos	15 días	vie 20/2/26	jue 12/3/26	Proceso de Adquisiciones
Aclaraciones y objeciones	3 días	vie 13/3/26	mar 17/3/26	Proceso de Adquisiciones
Plazo resolución aclaración y recurso	5 días	mié 18/3/26	mar 24/3/26	Asesoría Legal
Apertura de ofertas	15 días	mié 25/3/26	mar 21/4/26	Proceso de Adquisiciones
Verificación Legal y administrativa	10 días	mié 22/4/26	mié 6/5/26	Proceso de Adquisiciones
Elaboración de estudio técnico	10 días	mié 22/4/26	mié 6/5/26	Unidad Técnica Especializada
Convocatoria mejora de precios	3 días	jue 7/5/26	lun 11/5/26	Proceso de Adquisiciones
Razonabilidad de precios de mejora presentada	4 días	mar 12/5/26	vie 15/5/26	Núcleo Náutico Pesquero
Recomendación y solicitud de adjudicación	2 días	lun 18/5/26	mar 19/5/26	Proceso de Adquisiciones
Sesión de órgano competente para adjudicar	5 días	mié 20/5/26	mar 26/5/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de adjudicación	1 día	mié 27/5/26	mié 27/5/26	Proceso de Adquisiciones
Firmeza de la adjudicación	5 días	jue 28/5/26	mié 3/6/26	Proceso de Adquisiciones
Resolución Recurso y audiencia	18 días	jue 4/6/26	lun 29/6/26	Asesoría Legal
Solicitud de presupuesto detallado y aval de la UTE	8 días	mar 30/6/26	jue 9/7/26	Proceso de Adquisiciones- Núcleo Náutico Pesquero
Solicitud de cronograma preliminar y aval del administrador del contrato	8 días	mar 30/6/26	jue 9/7/26	Proceso de Adquisiciones- Núcleo Náutico Pesquero
Solicitud y pago de Garantía Cumplimiento	8 días	mar 30/6/26	jue 9/7/26	Proceso de Adquisiciones- Adjudicatario
Elaborar contrato	10 días	vie 10/7/26	jue 23/7/26	Asesoría Legal
Elaborar Refrendo Interno	15 días	vie 24/7/26	jue 13/8/26	Asesoría Legal
Plazo de entrega	50 días	vie 14/8/26	vie 23/10/26	Contratista

ARTÍCULO 2.15. Las personas encargadas de la COORDINACION Y APOYO (REGION CHOROTEGA), COORDINACION Y APOYO (REG.HUETAR NORTE), COORDINACION Y APOYO (REG.BRUNCA), CTRO. NAL. ESPEC. NAUTICO PESQUERO serán responsables 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.----------

ARTÍCULO 2.16. Este trámite por su cuenta presupuestaria no requiere inscripción en el Banco de Proyectos del SNIP en MIDEPLAN.----------

ARTÍCULO 2.17. 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. ----------

ARTÍCULO 2.18. Este trámite tendrá la convocatoria a mejora de precios de conformidad con lo dispuesto en el artículo 99 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública. Paula Valenciano Campos: Ok, no sé si alguien tiene algún punto acerca de este pliego de condiciones, don Ramón. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Gracias, buenos días de nuevo. Sí, tengo algunos detalles en el del pliego que creo que sería bueno como revisar, verdad específicamente, bueno, comenzando en el punto 2.7 que es sobre la oferta económica, está redactado como dice, en la oferta económica, el referente podrá para las partidas indicadas en este pliego. Se

habla como en plural, pero esta contratación es solamente una partida con una línea. Entonces creo que ahí lo que podría hacerse es como o corregirlo para que se adecue más al a la contratación en específica o y si no aplica, pues excluirlo del pliego en el punto 2.8 adjudicación parcial también si es una sola línea, creo que no sería necesario indicar esto de la adjudicación parcial acá, si el porque me parece que el objeto no permite verdad de lo que se va a comprar que se pueda hacer eso, pero bueno, no sé y vamos a ver qué más apuntado por aquí, perdón 2.14 modalidad representar ofertas. Las ofertas deberán ser presentadas en modalidad de plaza, mercaderías ya nacionalizadas en bodegas del oferente. Entiendo que esto quiere decir que ya deben tenerlo, pero también se les está poniendo un plazo de 50 días para la entrega porque según la justificación, son bienes que tienen que ser importados. Entonces ahí no, ahí habría como un o me parece que hay como un conflicto, digamos, o una diferencia es como si ya la mercadilla tiene que estar aquí para cuando lo referente presente su oferta o igual se mantienen esos 50 días, ¿verdad? Es decir, el comentario experiencia de la empresa punto 2.15.2 3 años de experiencia en el mercado nacional. Si se limita a solo el mercado nacional, ahí estaríamos poniendo verdad una limitante en la participación, pues debería estar justificado, sino entonces poner el mercado nacional e internacional, como en otras ocasiones ya puesto ya ahorita me contesta y me contesta Johan y me dicen que de que de todo esto sí que y que no, ¿verdad? Ya casi termino, perdón, punto 4.1.2 sustituciones personal no, esto era más que todo referente al plazo, pero esto de los 50 días estaría como pendiente a bueno, pero sí en este mismo punto 4.1.2 el segundo párrafo termina en una línea que está como incompleta, dice en todo caso, el contratista someterá a consideración de la unidad técnica y termina ahí. No sé si es que el párrafo quedó incompleto, parecía que es que sí la cláusula penal, el cuarto párrafo del punto 4.2.1 me parece que está más dirigido como la administración. No veo la necesidad de que se incluya en el pliego y eso sería todo de mi parte. Muchísimas gracias. Paula Valenciano Campos: Don Johan o quién le contesta Johan, es usted o tenemos que meter a los técnicos. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: No di, no sé, lo que podrían hacer es devolver el pliego con todo lo que Ramón está indicando y se le contesta por acuerdo. ----------

Allan Altamirano Diaz: Doña Paula, también ahí vamos a ver, habría que revisar algunas cláusulas, ¿verdad? Porque, por ejemplo, el tema del de plaza, bueno, es una cláusula que ha estado ahí y se refiere a que él tiene que cotizar ya con todos los impuestos nacionalizados, o sea, es estar ya con una mercadería nacionalizada, nosotros hace rato que no, a pesar de que los equipos vengan de importación y se le dé un plazo extenso, el costo que él tiene que ofrecer mes en plaza, verdad. ----------

Allan Altamirano Diaz: El tema, digamos, de la cotización parcial, pues a pesar de que sea, digamos, solo solo una partida en este caso, verdad, los simuladores por A o por B por

alguna situación que tenemos que contemplar, podríamos adjudicar menos cantidad, ¿verdad? Pero es menos cantidad en esa partida y las demás pues este la verdad que las dijo muy rápido, traté de seguirlo, pero sería digamos como devolverlo para atender estas consultas qué dijo, qué dijo Ramón, verdad, para verlas, analizarlas y déjalas el tema si está plural de las partidas, pues es cuestión de forma, ¿verdad? Nada más de pasarlo a simular de la partida, pero las demás este me costó seguirlo porque iba, iba, iba leyendo el pliego para poderlas atender, pero la plaza, que creo que es la más, la más profunda, digamos, como le digo, es un aspecto de cotización, digámoslo así, nacionalizado, verdad, nacionalizado que tienen que estar los equipos, nosotros ya de ya no tenemos el tema de exoneración para decirle algo cuando venía del extranjero verdad, ni hacemos ninguna gestión para nacionalizar los bienes eso era. Muchas gracias. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Muchísimas gracias, doña Paola, muy buenos días. Una consulta, yo leyendo el documento que nos remite Adquisiciones, veo que estamos en una licitación menor entonces yo quería preguntarle, es una subasta inversa electrónica es una licitación menor, verdad, como para, para poder tener claridad desde la nomenclatura del proceso, gracias. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: No, ahí me da culpa, yo dije subasta, pero en realidad menor.

Ana Lucía Delgado Orozco: Ok, eso era. Gracias, Johan. ----------

Paula Valenciano Campos: Yo no sé si les parece tomarlos, o sea, las recomendaciones que diga Ramón, que hagan una revisión y lo traigan nuevamente. Me parece que como que es lo correcto, está bien. Entonces sería hacer una devolución, que hagan las revisiones con los comentarios de Ramón. Ramón sería bueno también como que podrás puntuarlos tal vez para que Johan los pueda tomar y enviarlos al correspondiente más. Yo sé que vos los tenés como anotados en lo que vos normalmente haces, pero como puntuarlos para que los tomen en cuenta. Y el acuerdo sería la devolución. Johan, no sé si me ayudas con el acuerdo. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Sí, sí, claro, claro. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, el tema es que hay que devolverlo por algo, entonces sí sería bueno que lo anote ya. ----------

Paula Valenciano Campos: Pero lo devolvemos para que hagan la revisión con respecto a las recomendaciones que dio Ramón. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Ok, entonces, así como general. ----------

Paula Valenciano Campos: Pues sí, o sea, que se tomen las recomendaciones y se hagan los cambios correspondientes con respecto a los comentarios de Ramón. ----------

Paula Valenciano Campos Ay, disculpen que estoy con tos y entre que apago y enciendo el micrófono para es. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Pongo el nombre, o sea, pongo devolver el trámite de la citación manual para la compra simulador de incendios para que se revisen las observaciones dadas por Ramón, o sea, lo pongo así general la barría. ----------

Paula Valenciano Campos: Das Ana Lu puede quedar así o sí, el acuerdo. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Ya ahora sí, perdón, sería bueno poner con el fin de que se revisen las observaciones realizadas por la Gerencia General en el pliego de condiciones.

Norbert García Cespedes: Sí, en esa línea tal vez no poner el nombre, sino decir anotadas en la comisión para que quede de manera más genérica, pero como lo planteó la gerencia general, no pasa nada por ser asesor. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, creo que sí, lo voy a pasar ahí al grupo. ----------

Paula Valenciano Campos: Ok, nunca leo los números, de hecho, pero está bien, voy a proceder a leer los acuerdos: ----------

ACUERDO 2. Devolver el trámite de la Licitación Menor para la compra de simuladores de incendios para que se revise las observaciones dadas por la Gerencia General al pliego de condiciones. ----------

ACUERDO 3. Comunicar el acuerdo a la persona encargada del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. ----------

Acuerdo aprobado en firme por unanimidad. ----------

Norbert García Cespedes: Aprobado y en firme. ----------

Jaime Campos Campos: Aprobado y en firme. ----------

Rocío Lopéz Monge: Aprobado y en firme. ----------

Paula Valenciano Campos: Aprobado y en firme. ----------

ARTÍCULO 3. Decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Mayor para la contratación del servicio de abastecimiento por demanda de materiales especiales y aceros por cuantía inestimada. ----------

ARTÍCULO 3.1. Se le otorga la palabra al señor Johan Medina Badilla, Encargado del Proceso de Adquisiciones, quien procede a realizar la exposición de la solicitud de aprobación de la decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Mayor para la contratación del servicio de abastecimiento por demanda inestimada de materiales especiales y aceros. Esta es la decisión inicial y pliego condiciones de la licitación mayor para la contratación de abastecimiento por demanda de cuantía inestimada de materiales especiales y acero esto, esto lo has esto, esto lo ha solicitado el Núcleo Metalmecánica, quien es el rector de este código y va a ser el supervisor del contrato. Él ha solicitado en SIREMA, ha digitado la solicitud de compra 414895 y este trámite está contemplado en el programa de Adquisiciones, pues claramente este tipo de materiales lo que van a hacer es ayudar a generar bueno o a dotar de materiales a todos los cursos que se dan en la formación y los programas de ejecución que tiene este núcleo con mecánica de precisión,

soldadura, los cuales requieren verdad diversas materiales para cumplir el fin de educar a los estudiantes por otro lado, la estimación lo hizo el Núcleo Metalmecánica en el oficio 298, la cual observó el banco de precios y también realizó el sondeo respectivo, dando como resultado precios mínimos y máximos esta contratación se compone de 35 partidas donde hay platina, hierro, aluminio, acero barras de acero, acero inoxidable, láminas de acero. Además, el estudio técnico y la supervisión del contrato lo va a realizar el Núcleo Metalmecánica y la dependencia que va a hacer los actos administrativos seremos nosotros en el Proceso de Adquisiciones. Si todo sale bien, eso estaría en firme el 10 de septiembre y esto por la cuenta no necesita el código MIDEPLAN. Además, es importante indicarles que este trámite, al ser inestimado, pues tendrá la convocatoria de mejora de precio a quienes resulten elegibles de del estudio técnico, legal y administrativo y ese es el resumen de esta compra. ----------

ARTÍCULO 3.2. 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 y es requisito dictar la decisión inicial para contratar según artículo 86 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública. ----------

ARTÍCULO 3.3. Esta compra, han sido solicitada por el Núcleo Metalmecánica. El cual ha digitado en el SIREMA la solicitud de compra número 414895 y han remitido la información necesaria para dictar la decisión inicial. ----------

ARTÍCULO 3.4. La presente contratación se encuentra contemplada en el Programa de Adquisiciones del año 2026. ----------

ARTÍCULO 3.5. Existe una finalidad pública por satisfacer, indicada en el formulario NMM-12-2026. Que se resume a continuación: La presente contratación tiene como finalidad atender la necesidad institucional de contar con un cartel por demanda para el suministro de aceros especiales, acero inoxidable, aluminio y bronce, en sus diferentes presentaciones tales como láminas, platinas, barras y perfiles, materiales indispensables para el desarrollo oportuno y adecuado de los procesos formativos, proyectos técnicos y actividades de apoyo que ejecuta la Institución. Dichos materiales son insumos críticos para la ejecución de programas de formación profesional en áreas como Metalmecánica, Mecánica de Precisión, Soldadura, los cuales requieren diversidad de aleaciones, dimensiones y formatos para responder a los contenidos curriculares, prácticas didácticas y requerimientos técnicos específicos. Además, garantiza la continuidad y calidad de los procesos de formación y capacitación, asegurando la disponibilidad oportuna de materiales especializados requeridos para las prácticas técnicas, optimiza el uso de los recursos públicos, al permitir adquisiciones conforme a necesidades reales, evitando compras excesivas, obsolescencia de materiales o inmovilización innecesaria de inventarios. ----------

ARTÍCULO 3.6. Los procedimientos de control de calidad que se aplicarán durante la ejecución de este contrato indican que se dará seguimiento y control al proceso de contratación mediante la verificación del contrato amparado en los procedimientos institucionales con el fin de recibir los bienes a satisfacción. ----------

ARTÍCULO 3.7. Los terceros interesados y/o afectados, así como las medidas de abordaje de estos sujetos cuando el proyecto lo amerite se indica que son los funcionarios docentes, la población estudiantil, así como usuarios que visitan las instalaciones del Instituto Nacional de Aprendizaje. ----------

ARTÍCULO 3.8. Los riesgos identificados mencionan que no contar con este servicio dejaría a sus centros adscritos en una condición vulnerable ante cualquier eventual faltante de materiales para desarrollar los servicios de capacitación y formación profesional. ----------

ARTÍCULO 3.9. Se realiza la lectura del oficio NMM-PGA-298-2025, enviado por el Núcleo Metalmecánica, donde indican la estimación del costo del objeto y el resultado de las consultas realizadas en el banco de precios de SICOP. ----------

Partidas	Descripción Corta	Precio Referencia	Precio Mínimo	Precio Máximo
1	BARRA DE ACERO, TIPO EN10025 E295, CUADRADO, DE 7,93 MM (5/16 PULG)	₡ 1 913,00	₡ 1 721,00	₡ 2 104,00
2	BARRA DE ACERO PARA TRANSMISIÓN AISI 1020 DIÁMETRO DE 9,52 MM	₡ 1 463,00	₡ 1 317,00	₡ 1 610,00
3	ACERO AISI SAE1020 DE 40 MM DE	₡14 188,00	₡12 769,00	₡15 606,00
4	ACERO INOXIDABLE LAMINADO DE 2 X 1220 X 2440 MM	₡78 960,00	₡71 064,00	₡86 855,00
5	LAMINA ACERO INOXIDABLE DE 3.17 X 122 X 244MM	₡124 981,00	₡112 482,00	₡137 479,00
6	ACERO HEXAGONAL AISI SAE 1010 DE 31.75 MM DISTANCIA ENTRE CARAS	₡14 492,00	₡13 042,00	₡15 941,00
7	ACERO REDONDO PARA TRANSMISION DE 12.7 MM	₡ 2 281,00	₡ 2 053,00	₡ 2 509,00
8	ACERO REDONDO PARA TRANSMISION DE 25.4 MM	₡ 4 308,00	₡ 3 877,00	₡ 4 739,00
G	ACERO AISI / SAE 1020 DE 31.75 MM	₡ 6 177,00	₡ 5 559,00	₡ 6 795,00
10	ACERO AISI / SAE 1020 DE 38.1 MM	₡ 9 747,00	₡ 8 772,00	₡10 722,00
11	ACERO AISI / SAE 1020 DE 50.8 MM	₡16 722,00	₡15 050,00	₡18 394,00
12	ACERO REDONDO PARA TRANSMISION DE 63.5 MM	₡26 312,00	₡23 681,00	₡28 943,00
13	ACERO AISI / SAE 1020 DE 76.2 MM	₡38 413,00	₡34 571,00	₡42 254,00
14	ALUMINIO ASTM DE 2.38X1220X2440 MM	₡58 188,00	₡52 369,00	₡64 007,00
15	ALUMINIO LAMINADO 4.76 X 1000/1220 X 2000/2440 MM	₡118 340,00	₡106 506,00	₡130 174,00
16	ALUMINIO REDONDO 6061-T6 DE 50.8	₡25 141,00	₡22 627,00	₡27 655,00
17	ALUMINIO ASTM DE 101.6 MM	₡100 200,00	₡90 180,00	₡110 200,00
18	ALEACION DE BRONCE ASTM DE 50.8 MM	₡205 943,00	₡185 348,00	₡226 537,00
19	HIERRO REDONDO DEFORMADO DE 9 52 MM (VARILLA DE HIERRO)	₡ 1 492,00	₡ 1 343,00	₡ 1 641,00
20	HIERRO GALVANIZADO LISO 26 GA DE 900 X 1800 MM	₡ 6 513,00	₡ 5 862,00	₡ 7 164,00
21	LÁMINA DE ACERO PULIDA DE 1,58 X 1220 MM X 2440 MM	₡21 893,00	₡19 704,00	₡24 082,00
22	HIERRO NEGRO DE 3,17 MM X 1220 MM X 2440 MM	₡29 461,00	₡26 515,00	₡32 408,00
23	HIERRO NEGRO LAMINA 6.35 MM X 1220 MM X 2440 MM	₡58 363,00	₡52 527,00	₡64 200,00
24	HIERRO NEGRO REDONDO DE 6 35 MM	₡974,00	₡876,00	₡ 1 071,00
25	PLETINA DE ACERO AISI / SAE 1010 DE 3.17 X 25.4 X 6000 MM DE LARGO	₡ 1 812,00	₡ 1 631,00	₡ 1 994,00
26	PLETINA DE HIERRO DE 6,35 X 25,4 MM	₡ 5 477,00	₡ 4 929,00	₡ 6 024,00
27	PLETINA DE ACERO ASISI / SAE 1010 DE 6.35 X 38.1 MM	₡ 5 525,00	₡ 4 973,00	₡ 6 078,00
28	PLETINA DE ACERO AISI / SAE 1010 DE 6.35 X 50.8 MM	₡15 000,00	₡13 500,00	₡16 500,00
29	PLETINA DE HIERRO DE 9,52 X 38,1 MM	₡ 9 205,00	₡ 8 285,00	₡10 126,00
30	PLETINA DE ACERO ASTM A 36 DE 9.52 X 101.6 MM	₡25 751,00	₡23 176,00	₡28 326,00
31	PLETINA DE HIERRO DE 12,7 X 50,8 MM	₡18 338,00	₡16 504,00	₡20 172,00
32	PLETINA DE ALUMINIO DE 25,4 X 101,6MM X 6 MT DIN LMG3F25	₡179 893,00	₡161 903,00	₡197 882,00
33	TUBO DE HIERRO CUADRADO DE 25.4 MM	₡ 5 817,00	₡ 5 235,00	₡ 6 399,00
34	TUBO RECTANGULAR DE HIERRO GALVANIZADO DE 25,4 X 50,8 MM X 1,5	₡ 7 047,00	₡ 6 342,00	₡ 7 751,00
35	TUBO DE HIERRO CUADRADO DE 50 X 50 X 1.8 MM	₡11 395,00	₡10 256,00	₡12 535,00

ARTÍCULO 3.10. El monto presupuestado de esta compra es inestimado. Se cuenta con el compromiso de contenido presupuestario para el pago de esta compra en el 2026 y siguientes años de contrato, según oficios remitidos por las Unidades Regionales del INA,

los cuales se indican a continuación: URB-15-2026, URC-32-2026, URCH-33-2026, URCO-83-2026, URCOC-33-2026, URHC-34-2026, URHE-PSAC-22-2026, URHN-30-2026 y URPC-42-2026, oficio NMM-12-2026 y la certificación presupuestaria URF-PP-CONS-13-2026 y, además, esta contratación se compone de 35 partidas con un plazo de entrega máximo de 15 dias hábiles. ----------

ARTÍCULO 3.11. 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. ----------

ARTÍCULO 3.12. El estudio técnico y la supervisión del contrato la realizará la persona encargada del Núcleo Metalmecánica. ----------

ARTÍCULO 3.13. La dependencia administrativa que realizará los trámites y actos de comunicación respectivos será el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. ----------

ARTÍCULO 3.14. 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 10 de setiembre del 2026. Esta fecha contempla recursos que puedan interponer los oferentes. ----------

Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin	Responsables
Elaboración y sesión acta de aprobación	1 día	mar 17/2/26	mar 17/2/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Firma decisión inicial y comunicado de acuerdo	1 día	mar 17/2/26	mar 17/2/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de la invitación	1 día	mié 18/2/26	mié 18/2/26	Proceso de Adquisiciones
Fecha de apertura sin aclaraciones ni recursos	16 días	jue 19/2/26	jue 12/3/26	Proceso de Adquisiciones
Aclaraciones y objeciones	8 días	jue 19/2/26	lun 2/3/26	Proceso de Adquisiciones
Plazo resolución aclaración y recurso	16 días	mar 3/3/26	mar 24/3/26	Contraloría General de la República
Apertura de ofertas	16 días	mié 25/3/26	mié 22/4/26	Proceso de Adquisiciones
Verificación Legal y administrativa	15 días	jue 23/4/26	jue 14/5/26	Proceso de Adquisiciones
Elaboración de estudio técnico	15 días	jue 23/4/26	jue 14/5/26	Núcleo Metalmecánica
Mejora de precios	3 días	vie 15/5/26	mar 19/5/26	Proceso de Adquisiciones
Razonabilidad de precios de mejora presentada	4 días	mié 20/5/26	lun 25/5/26	Proceso de Adquisiciones-NMM
Recomendación y solicitud de adjudicación	6 días	mar 26/5/26	mar 2/6/26	Proceso de Adquisiciones
Elaborar informe a Junta Directiva	1 día	mié 3/6/26	mié 3/6/26	Proceso de Adquisiciones
Solicitud de constancia de legalidad	1 día	jue 4/6/26	jue 4/6/26	Proceso de Adquisiciones
Elaborar constancia de legalidad	5 días	vie 5/6/26	jue 11/6/26	Asesoría Legal
Solicitar espacio a Junta Directiva	6 días	vie 12/6/26	vie 19/6/26	Proceso de Adquisiciones
Sesión de órgano competente para adjudicar	1 día	lun 22/6/26	lun 22/6/26	Junta Directiva
Notificación de acuerdo de Junta Directiva	3 días	mar 23/6/26	jue 25/6/26	Junta Directiva
Publicación de adjudicación	1 día	vie 26/6/26	vie 26/6/26	Proceso de Adquisiciones
Firmeza de la adjudicación	8 días	lun 29/6/26	mié 8/7/26	Proceso de Adquisiciones
Resolución Recurso y audiencia	46 días	jue 9/7/26	jue 10/9/26	Contraloría General de la República
Solicitud de presupuesto detallado y aval de la UTE	8 días	vie 11/9/26	mié 23/9/26	Proceso de Adquisiciones-Adjudicatario
Solicitud de cronograma preliminar y aval del administrador del contrato	8 días	vie 11/9/26	mié 23/9/26	Proceso de Adquisiciones-NMM
Solicitud y pago de Garantía Cumplimiento	8 días	vie 11/9/26	mié 23/9/26	Proceso de Adquisiciones-NMM
Elaborar contrato	10 días	jue 24/9/26	mié 7/10/26	Asesoría Legal
Elaborar Refrendo Interno	15 días	jue 8/10/26	mié 28/10/26	Asesoría Legal
Notificación Orden de inicio	1 día	jue 29/10/26	jue 29/10/26	Administrador del contrato

ARTÍCULO 3.15. La persona encargada del Núcleo Metalmecánica 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. ----------

ARTÍCULO 3.16. Este trámite por su cuenta presupuestaria no requiere inscripción en el Banco de Proyectos del SNIP en MIDEPLAN. ----------

ARTÍCULO 3.17. 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. ----------

ARTÍCULO 3.18. Este trámite tendrá la convocatoria a mejora de precios de conformidad con lo dispuesto en el artículo 99 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública. Paula Valenciano Campos. Alguien tiene alguna consulta acerca de este pliego okey, Ramón. ----------

Paula Valenciano Campos: Listo, pues ya sabía que iba a levantar la mano, pero lo estaba esperando. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: No, desde la observación que tengo es que hay en una página, estoy buscándola, perdón anoté el comentario o k ya está aquí o k 2 cositas, una es que igual la casa está limitando al mercado nacional, verdad, en la experiencia, ese es el punto 2.13.1 y hay una en alguno de estos puntos hay como una línea, aquí está el que está en la carpeta es un PDF, el archivo sería la página 7 igual punto 2.9. Al final creo que las últimas 2 líneas no van ahí. Está hablando sobre revisión de precios y las últimas 2 líneas dice el frente deberá presentar junto con oferta la estructura porcentual del precio cotizado para mejor entendimiento se indica las siguientes terminologías 2 puntos y luego sigue el 2.9.1. Entonces sería como realizar eso nada más eso sería todo mi parte. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Y lo devolvemos igual para que se revise lo de la experiencia se acepta internacional, o sea, el mismo acuerdo entonces doña Paula está silenciado por qué. ----------

Paula Valenciano Campos: Ay, perdón, estaba diciendo don Norbert porque don Norbert levantó la mano, pero después la bajó ya no, okey, doña Ana Lu. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Sí, solamente un tema súper rápido con la experiencia vieras que en casos anteriores la Contraloría nos ha resuelto de que no podemos limitar la experiencia al mercado nacional, precisamente una licitación de un recurso de apelación que nos fue notificado el año pasado entonces me parece muy interesante tener esa base ya de jurisprudencia resuelta hacia INA sobre el tema de la experiencia y no cerrar la misma al mercado nacional entonces me parece importante que la puedan revisar con todo gusto, yo se las puedo pasar por acá. ----------

Paula Valenciano Campos: Eso, Anita, sería bueno para que entonces no vengan pliegos con que diga solo mercado nacional, que sino que de una vez incluya verdad. Eso sería bueno, es perfecto. Entonces sería bueno mejor hacer la devolución del pliego también para que hagan los cambios correspondientes más aplicándose a las a lo que indicó doña Ana, eso. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: No puede haber restricción, ajá, sí, ajá. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Ok, entonces sería devolver, vamos a ver. ----------

Paula Valenciano Campos: Sería, sería muy similar a la anterior, diría yo, casi que la misma.

Paula Valenciano Campos: Muchas gracias voy a leer los acuerdos para votar sería: ------

ACUERDO 4. Devolver el trámite de la Licitación Mayor para la contratación del servicio de abastecimiento por demanda de materiales especiales y aceros por cuantía inestimada, para que se revise las observaciones dadas por la Gerencia General al pliego de condiciones. ----------

ACUERDO 5. Comunicar el acuerdo a la persona encargada del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. ----------

Acuerdo aprobado en firme por unanimidad. ----------

Norbert García Cespedes: Aprobado y en firme. ----------

Jaime Campos Campos: Aprobado y en firme. ----------

Rocío Lopéz Monge: Aprobado y en firme. ----------

Paula Valenciano Campos: Aprobado y en firme.----------

ARTÍCULO 4. Decisión inicial y pliego de condiciones del Procedimiento Extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la compra de máquinas herramientas CNC, por un monto estimado de ₡102.040.458,00. Todo de conformidad con los artículos del 160 al 165 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública. ----------

ARTÍCULO 4.1. Se le otorga la palabra al señor Johan Medina Badilla, Encargado del Proceso de Adquisiciones, quien procede a realizar la exposición de la solicitud de aprobación de la decisión inicial y pliego de condiciones del procedimiento extraordinario de subasta inversa electrónica para la compra de máquinas herramientas CNC. Johan Felipe Medina Badilla: Sí, este artículo cuatro es la decisión inicial y pliego de condiciones del procedimiento de subasta inversa electrónica para la compra de herramientas CNC. Eso tiene un monto de 102 040 458.00 Esto lo ha solicitado la Regional Huetar Norte, Río Claro, el taller público de Punta Arenas y la Unidad Regional Naranjo, esta contratación está contemplada en el programa de Adquisiciones y pues la finalidad también es que de la adquisición es necesario para modernizar el equipo actualizado y alineado con los requerimientos del mercado laboral, y pues los beneficios van en la formación que se les va a impartir a los estudiantes relacionados a este a toda esta malla curricular en los cuales se

utilice. Esto, además, es importante indicarles que el Núcleo Metalmecánica, quien también es el rector en oficios 18 y 22, realizó la estimación del objeto consultando el banco de precios y haciendo los sondeos necesarios y determinó un precio de referencia máximo y mínimo. bueno, precio referencia, un precio mínimo y un precio máximo. El monto presupuestado es de 102 040 458.00 y los plazos de entrega son para las partidas unidas de 30 días y para la 3 tiene 90 días, los cuales se componen de 3 partidas. Hay contenido presupuestario en la certificación 29, el estudio técnico y la recepción técnica de la tienes lo realiza el Núcleo Metalmecánica por ruta crítica esto estaría firme el 27 de abril y entregándose el equipo con mayor plazo a principios de septiembre, esto no necesita código MIDEPLAN, como es subasta inversa, pues hay un total de pujas, el sistema de la nación es 100% hay un porcentaje descuento establecido y ese es el resumen de esta compra. -

ARTÍCULO 4.2. 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 y es requisito dictar la decisión inicial para contratar según artículo 86 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública. ----------

ARTÍCULO 4.3. Estas compras, han sido solicitadas por la COORDINACION Y APOYO (REG.HUETAR NORTE), CENTRO DE RIO CLARO, TALLER PUBLICO DE PUNTARENAS y COORDINACION Y APOYO (CENTRO DE NARANJO). El cual han digitado en el SIREMA las solicitudes de compras números 413684, 413681, 411391, 411665, 410478 y 411800 y han remitido la información necesaria para dictar la decisión inicial. ----------

ARTÍCULO 4.4. La presente contratación se encuentra contemplada en el Programa de Adquisiciones del año 2026. ----------

ARTÍCULO 4.5. Existe una finalidad pública por satisfacer, indicada en los formularios URB-CRPMMV-JCE-9-2026, URCOC-JCE-17-2026, URHN-JCE-8-2026 y URPC-CFPP-JCE-7-2026. Que se resume a continuación: La presente contratación tiene como finalidad garantizar la adecuada ejecución de los servicios de capacitación y formación profesional en el área de mecánica de precisión, en cumplimiento con los objetivos establecidos en el Plan Operativo Institucional Anual 2026. Para ello, resulta esencial la adquisición de equipamiento moderno y actualizado, alineado con los requerimientos del mercado laboral. Los beneficios esperados con esta inversión incluyen la mejora en la calidad de la formación impartida, el aumento en la preparación técnica de los estudiantes y la contribución al fortalecimiento del sector productivo al proporcionar profesionales mejor capacitados y alineados con las demandas del mercado. De esta forma, la contratación contribuye al cumplimiento de la misión del INA de impulsar el desarrollo económico y mejorar las condiciones de vida y trabajo del pueblo costarricense.----------

ARTÍCULO 4.6. Los procedimientos de control de calidad que se aplicarán durante la ejecución de este contrato se indican en los formularios URB-CRPMMV-JCE-9-2026, URCOC-JCE-17-2026, URHN-JCE-8-2026 y URPC-CFPP-JCE-7-2026 y se resume en la supervisión y seguimiento por parte de la unidad solicitante del cumplimiento de las especificaciones técnicas establecidas por la Unidad Rectora, para dar por recibido a satisfacción los bienes. ----------

ARTÍCULO 4.7. Los terceros interesados y/o afectados, así como las medidas de abordaje de estos sujetos cuando el proyecto lo amerite. Se indican en los formularios URB-CRPMMV-JCE-9-2026, URCOC-JCE-17-2026, URHN-JCE-8-2026 y URPC-CFPP-JCE-7-2026 y se resume en los funcionarios, estudiantes y visitantes, así como toda persona que visite la institución para las actividades relacionadas con los Servicios de Capacitación y Formación Profesional. ----------

ARTÍCULO 4.8. Los riesgos identificados, se indican en los formularios URB-CRPMMV-JCE-9-2026, URCOC-JCE-17-2026, URHN-JCE-8-2026 y URPC-CFPP-JCE-7-2026 y se resume en el caso de no efectuarse la presente contratación, esto ocasionaría que los objetivos de los servicios de capacitación no se logren alcanzar, ya que no se cuenta con el suficiente equipo para que los estudiantes puedan desarrollar los objetivos de los módulos en el área de Fresado mecánico del centro, y lograr así alcanzar las competencias que demandan los servicios de formación profesional. ----------

ARTÍCULO 4.9. Los miembros de la comisión realizan la lectura de los oficios NMM-PGA-18-2026 y NMM-PGA-22-2026. Enviados por el Núcleo de Metalmecánica, donde indican la estimación del costo del objeto y el resultado de las consultas realizadas en el banco de precios de SICOP.----------

PARTIDA	DESCRIPCION	PRECIO MINIMO	PRECIO DE REFERENCIA	PRECIO MAXIMO
1	ESMERIL CON PEDESTAL DE DOS MUELAS ABRASIVAS	₡206 834,00	₡229 815,00	₡252 797,00
2	MAQUINA PARA SOLDAR TIPO INVERSOR.	₡401 776,00	₡446 418,00	₡491 060,00
3	SIMULADOR CNC DIDÁCTICO	₡7 348 729,00	₡8 165 255,00	₡8 981 780,00

ARTÍCULO 4.10. El monto presupuestado estimado es de ¢102.040.458,00 con un plazo máximo de entrega para las partidas de la 1 y 2 de 30 días hábiles y la 3 con un plazo de entrega 90 días hábiles. Además, esta contratación se compone de 3 partidas. ----------

ARTÍCULO 4.11. Se garantiza el contenido presupuestario para el pago de esta compra en el año 2026, según lo indicado por el Proceso de Presupuesto de la Unidad de Recursos Financieros mediante la certificación presupuestaria URF-PP-CONS-26-2026. ----------

ARTÍCULO 4.12. 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. ----------

ARTÍCULO 4.13. El estudio técnico y la recepción técnica de los bienes, la realizará la persona encargada del Núcleo de Metalmecánica. ----------

ARTÍCULO 4.14. La dependencia administrativa que realizará los trámites y actos de comunicación respectivos será el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. ----------

ARTÍCULO 4.15. 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 27 de abril del 2026. Esta fecha contempla recursos que puedan interponer los oferentes.----------

Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin	Responsables
Elaboración y sesión acta de aprobación	1 día	mar 17/2/26	mar 17/2/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Firma decisión inicial y comunicado de acuerdo	1 día	mar 17/2/26	mar 17/2/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de la invitación	1 día	mié 18/2/26	mié 18/2/26	Proceso de Adquisiciones
Fecha de apertura sin aclaraciones ni recursos	5 días	jue 19/2/26	mié 25/2/26	Proceso de Adquisiciones
Aclaraciones	2 días	jue 26/2/26	vie 27/2/26	Proceso de Adquisiciones
Verificación Legal y administrativa	7 días	lun 2/3/26	mar 10/3/26	Proceso de Adquisiciones
Elaboración de estudio técnico	7 días	lun 2/3/26	mar 10/3/26	Núcleo de Metalmecánica
Recomendación y solicitud de adjudicación	2 días	mié 11/3/26	jue 12/3/26	Proceso de Adquisiciones/Comisión Mayor de Gestión de Compras
Sesión de órgano competente para adjudicar	3 días	vie 13/3/26	mar 17/3/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de adjudicación	1 día	mié 18/3/26	mié 18/3/26	Proceso de Adquisiciones
Firmeza de la adjudicación	5 días	jue 19/3/26	mié 25/3/26	Proceso de Adquisiciones
Resolución Recurso y audiencia	18 días	jue 26/3/26	lun 27/4/26	Asesoría Legal
Presupuesto detallado y aval	8 días	mar 28/4/26	vie 8/5/26	Proceso de Adquisiciones/ NMM
Solicitud y pago de Garantía Cumplimiento	8 días	mar 28/4/26	vie 8/5/26	Proceso de Adquisiciones/ Contratista
Refrendo Interno	15 días	lun 11/5/26	vie 29/5/26	Asesoría Legal
Plazo de entrega partidas 1 y 2	30 días	lun 1/6/26	vie 10/7/26	Contratista
Plazo de entrega partida 3	90 días	lun 11/5/26	vie 11/9/26	Contratista

ARTÍCULO 4.16. Las personas encargadas de la COORDINACION Y APOYO (REG.HUETAR NORTE), CENTRO DE RIO CLARO, TALLER PUBLICO DE PUNTARENAS y COORDINACION Y APOYO (CENTRO DE NARANJO) serán responsables 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.-------

ARTÍCULO 4.17. Este trámite por su cuenta presupuestaria no requiere inscripción en el Banco de Proyectos del SNIP en MIDEPLAN.----------

ARTÍCULO 4.18. La subasta inversa electrónica y presentación de pujas: al momento de presentar las pujas en el SICOP deberán de realizarse por el precio unitario de los bienes y se aceptarán en esta subasta inversa electrónica un total de 5 pujas y el sistema de evaluación será de 100% precio.----------

ARTÍCULO 4.19. Este trámite al ser una subasta inversa electrónica dicho procedimiento extraordinario según lo tutelado en el artículo 65 de la LGCP podrá interponerse recurso de revocatoria ante la Administración, debiendo resolverse según las regulaciones del recurso de revocatoria establecido en el artículo 99 de la LGCP. ----------

ARTÍCULO 4.20. 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. Paula Valenciano Campos: Alguien con algún punto con respecto a esta compra don Ramón. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Gracias aquí nada más la misma observación de que en la experiencia le estamos limitando al mercado nacional. ----------

Paula Valenciano Campos: Quería que con el tema de Ana deberíamos de devolverlo para que hagan la corrección correspondiente ok Allitan, esta este comunicado, digamos de doña Anita que nos puede pasar esa información, se lo podemos transmitir a todas las personas para que lo tomen en cuenta sí. ----------

Allan Altamirano Diaz: Sí, señora, de hecho, digamos, si se ajusta el pliego, nosotros lo ajustamos y se lo comunicamos a todos los encargados del de Adquisiciones a nivel nacional. Es una cláusula, digámoslo, que tiene un componente administrativo, entonces lo comunicaríamos a ellos. ----------

Paula Valenciano Campos: Okay, Okay, perfecto, gracias, Allan ok, vamos a hacer eso para que no vuelva a pasarnos en los en los siguientes, verdad de ahora en adelante, y este lo tendríamos que devolver para que hagan la corrección correspondiente ok don Johan, usted me ayuda otra vez con el acuerdo. Ana Lucía Delgado Orozco: No solamente indicarles que ya les trasladé la parte de la resolución de apelación de la contraloría sobre el tema de la experiencia con la indicación de la resolución. ----------

Paula Valenciano Campos: Muchas gracias, doña Ana. ----------

ACUERDO 6. Devolver el trámite de la Procedimiento Extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la compra de máquinas herramientas CNC, para que se revise las observaciones dadas por la Gerencia General al pliego de condiciones. ----------

ACUERDO 7. Comunicar el acuerdo a la persona encargada del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. ----------

Acuerdo aprobado en firme por unanimidad. ----------

Norbert García Cespedes: Aprobado y en firme. ----------

Jaime Campos Campos: Aprobado y en firme. ----------

Rocío Lopéz Monge: Aprobado bien firme. ----------

Paula Valenciano Campos: Aprobado y en firme. ----------

<u>CAPÍTULO III</u>. ACTO FINAL DE LICITACIONES. ----------

ARTÍCULO 5. Repuesta al comunicado de acuerdo UCI-PA-CMGC-AC-02-2026, sobre la adjudicación de la Licitación Menor 2025LE-000025-0002100001, para la contratación de la plataforma llave en mano de hospedaje y administración para plataformas virtuales del sistema para gestión de aprendizaje (LMS) del INA e Integración de nuevas plataformas tecnológicas por demanda de cuantía estimada. Por un monto estimado de ¢196.443.512,00 por un tope de cuatro años de estimación.

ARTÍCULO 5.1. Se le otorga la palabra al señor Johan Medina Badilla, Encargado del Proceso de Adquisiciones, quien procede a realizar la exposición de la respuesta al comunicado de acuerdo UCI-PA-CMGC-AC-02-2026, mediante el oficio USEVI-14-2026, con fecha del 02 de febrero del 2026, enviado por la Unidad de Servicios Virtuales. ---------

ARTÍCULO 5.2. Como antecedentes, se tiene que en la Sesión Ordinaria 42-2025, celebrada el 04 de noviembre del 2025, la Comisión Mayor de la Gestión de Compras, aprobó el pliego de condiciones. ----------

ARTÍCULO 5.3. Esta contratación se compone de 1 partida con 2 líneas. ----------

ARTÍCULO 5.4. El trámite se publica en SICOP el día 05/11/2025 a las 10:55 horas y la apertura de las ofertas se realizó el día 26/11/2025 a las 09:05 horas.----------

ARTÍCULO 5.5. Se recibieron las siguientes ofertas: AURA INTERACTIVA SOCIEDAD ANONIMA, DATASOFT NETSOLUTIONS SOCIEDAD ANONIMA y CONSULTING-PEOPLE APPS. ----------

ARTÍCULO 5.6. La verificación legal y administrativa, la realiza el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales, mediante número de secuencia 1825753 en SICOP e indica lo siguiente: ----------

PARTIDA	NOMBRE DE PROVEEDOR	RESULTADO DE VERIFICACIÓN
1	AURA INTERACTIVA SOCIEDAD ANONIMA	**Cumple** con la verificación legal y administrativa.
1	DATASOFT NETSOLUTIONS SOCIEDAD ANONIMA	**Cumple** con la verificación legal y administrativa.
1	CONSULTING-PEOPLE APPS	**Cumple** con la verificación legal y administrativa.

ARTÍCULO 5.7. El Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales solicita mediante SICOP, la elaboración del estudio técnico, mediante el número de secuencia 1825985, la Unidad de Soporte de Servicios Tecnológicos, responde con el oficio USST-634-2025 e indica lo siguiente: ----------

PARTIDA	NOMBRE DE PROVEEDOR	RESULTADO DE VERIFICACIÓN
1	AURA INTERACTIVA SOCIEDAD ANONIMA	**Cumple** con lo solicitado en el pliego de condiciones.
	DATASOFT NETSOLUTIONS SOCIEDAD ANONIMA	**Cumple** con lo solicitado en el pliego de condiciones.
	CONSULTING-PEOPLE APPS	**No cumple** con la estructura de precio, la documentación y el personal requeridos. Por lo anterior, la empresa incumple con las condiciones de admisibilidad solicitados en el pliego de condiciones.

ARTÍCULO 5.8. El 11 de diciembre del 2025, se realizó la convocatoria de mejora de precios en SICOP, a los oferentes AURA INTERACTIVA SOCIEDAD ANONIMA y DATASOFT NETSOLUTIONS SOCIEDAD ANONIMA. Por lo que el Proceso de Adquisiciones realiza la apertura el 15 de diciembre del 2025 y la Unidad de Soporte a Servicios Tecnológicos en conjunto con la Unidad de Servicios Virtuales indican en los oficios USEVI-PTOSV-84-2025 y USST-645-2025, el análisis de la mejora de precios y recomiendan al oferente **Aura Interactiva S.A.** Para la línea 1 se muestra el cuadro con la comparación del precio ofrecido inicialmente y el precio propuesto para mejora. ----------

LINEAS	PRECIO OFERTADO INICIAL
1	¢3.061.733,91
	PRECIO CON MEJORA
	¢2.908.647,22
2	**No presento mejora de precios**

"Como se puede apreciar en el cuadro anterior la reducción del precio para esta línea se da en ¢153.086.70, lo cual se puede ver como una reducción de aproximadamente un 5%. para la línea No. 2 la empresa no presenta mejora en el precio". ----------

ARTÍCULO 5.9. Mediante una ampliación al estudio técnico, la Unidad de Soporte a Servicios Tecnológicos en conjunto con la Unidad de Servicios Virtuales indican en los oficios USEVI-PTOSV-6-2026 y USST-13-2026, la razonabilidad de precios, IVA no incluido y tipo de cambio utilizado de los componentes (tabla 3, llamada precios unitarios mensuales de componentes adicionales a la configuración inicial). Además, en el oficio USEVI-PTOSV-7-2026 hacen referencia a la utilidad con respecto a la oferta inicial y la oferta mejorada. -

ARTÍCULO 5.10. Se conoce el informe de recomendación elaborado por el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales en SICOP, concerniente a la Licitación Menor 2025LE-000025-0002100001, para la contratación de la plataforma llave en mano de hospedaje y administración para plataformas virtuales del sistema para gestión de aprendizaje (LMS) del INA e Integración de nuevas plataformas tecnológicas por demanda de cuantía estimada, donde recomiendan esta contratación con base en los estudios realizados lo siguiente:----------

CUADRO DE RECOMENDACIÓN PARA ADJUDICAR			
PARTIDA	**LINEAS**	**OFERTA RECOMENDADA**	**TOPE MAXIMO POR 4 AÑOS CON IVA**
1	1	AURA INTERACTIVA SOCIEDAD ANONIMA	¢153.322.712,00
	2		Por un tope de 1200 horas (¢43.120.800,00) y por presentar precio por hora con IVA razonable de ¢26.950.50.

ARTÍCULO 5.11. Se verifica que la oferta recomendada se encuentra al día con sus obligaciones patronales y tributarias para con el INA, Ministerio de Hacienda, IMAS, CCSS, FODESAF y Registro Nacional (Impuesto de personas jurídicas). ----------

ARTÍCULO 5.12. Se detalla el representante legal de la empresa oferente para adjudicar:

NOMBRE DE PROVEEDOR	CÉDULA JURIDICA	REPRESENTANTE LEGAL	CÉDULA DE IDENTIDAD
AURA INTERACTIVA SOCIEDAD ANONIMA	3101189396	Juan Andrés Cabezas Loría	1-0859-0590

ARTÍCULO 5.13. Se cuenta con el contenido presupuestario para el pago de esta compra en el 2026, de acuerdo con lo indicado en la certificación presupuestaria URF-PP-CONS-1-2026 emitida por el Proceso de Presupuesto de la Unidad de Recursos Financieros y se garantizará el contenido presupuestario necesario para el año 2027 y siguientes, según lo indicado en el oficio USEVI-09-2026 por parte de la Unidad de Servicios Virtuales. ----------

ARTÍCULO 5.14. 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. ----------

ARTÍCULO 5.15 En la sesión ordinaria 02-2026, celebrada el 20 de enero del 2026, la Comisión Mayor de la Gestión de Compras tomó el acuerdo de solicitar una ampliación a la Unidad de Soporte de Servicios Tecnológicos y a la Unidad de Servicios Virtuales, según consta en el acta de dicha sesión, en su artículo 5. Por lo anterior, el señor Johan Medina Badilla expone las respuestas indicadas en los oficios USEVI-14-2026 y USST-58-2026, enviados por las citadas unidades. ----------

Paula Valenciano Campos: yo les comenté la semana pasada que la gerencia iba a hacer una revisión de estos pliegos con respecto a las a los comentarios. Bueno, en realidad, al informe que había enviado el MISSIT. Entonces yo le solicité a la sugerencia administrativa que con doña Sintia, quien es informática, nos hiciera una revisión de del pliego, verdad y como de las cosas. Entonces me gustaría que pueda ella entrar a hacer una explicación de la revisión que hizo es parece, hay alguna objeción al respecto. ----------

Rocío Lopéz Monge: Entonces, Señora. ----------

Paula Valenciano Campos: No podríamos llamarla. Creo que sí nos da tiempo. La persona del MICIT puede entrar. Le voy a decir que entre a las 10:10 porque Sintia dura 10 minutos y entonces que conversamos. Yo creo que puede entrar la persona del MICIT a tiempo y vamos bien. Entonces podemos llamar a Sintia, Johan o Yasira, no sé quién me ayude, incluyéndola quedó bueno que lo que, a ver, lo que vamos a hacer es que escuchemos lo de Sintia y ahora se hagan los encargados de esta licitación hagan una revisión tanto de lo que hizo el MICIT junto con los comentarios de Sintia para poder darnos como una respuesta a estos dos informes serían que ya nos habían dado el del MICIT. Ahora quiero que nos den información como respuesta a este informe que se va a presentar ahorita. ----

Johan Felipe Medina Badilla: Entonces llamó a Sintia. ----------

Paula Valenciano Campos: Sintia, Sintia Mora, si yo le dije que le vamos a llamar más tardito, pero voy a decirle que ya estamos. Muchas gracias. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Ya la estoy llamando por acá. ----------

Paula Valenciano Campos: Don Armando, Sintia está ahí. ----------

Armando Núñez Chavarria: Sí, ella está hoy en la oficina, voy a voy a ver porque estaba con una sesión de inteligencia artificial, pero voy a ir a decirle que ya se segunda acá en la sesión, sí, señora. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Gustavo, una consulta desde los teléfonos de línea se pueden hacer llamadas internacionales para verificar, por ejemplo, el tema de experiencia de una empresa. ----------

Gustavo Ramírez de la Peña: No recuerde que lo vimos en un tema que había una restricción. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Si es que me estoy acordando de hecho. ----------

Paula Valenciano Campos: Es cierto, lo habíamos visto una vez en una. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Good es que estoy leyendo una resolución. Curiosamente, la Contraloría lo que dice es que se puede poner internacional siempre y cuando sea comprobable. No es que tengo que poner lo que se se puede aceptar lo internacional. Me explico, entonces va a depender del técnico que es y que valore si en realidad le aplica lo internacional. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: No es que tengo que tienen que ponerlo por poner. ----------

Paula Valenciano Campos: Y que haya manera de corroborar. Ahora no deberían de mandar únicamente un correo electrónico. Podrían mandar, digo, un podrían mandar que siempre tiene que ser por teléfono correo, exacto, o sea, eso debería también como el cartel especificarse de que no solo tiene que venir un teléfono, ¿verdad? Sino que debería de haber varias maneras de comprobarlo, correcto. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Correos o alguna página o algo correcto. ----------

Paula Valenciano Campos: Con de contac de contactabilidad, okey. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Sí, porque el dinero no se puede resolver. ----------

Armando Núñez Chavarria: Sí, doña Paula ya Sintia está conectada por aquello. ----------

Paula Valenciano Campos: Gracias ya está, ya la ingresamos. Hola, doña Sintia, cómo está.

Sintia Mora Segura: Buenos días, muy bien. ----------

Paula Valenciano Campos: Todo bien por dicha. Yo ya les comenté al equipo que va a haber una presentación de un análisis que usted hizo acerca del cartel de esta contratación. Doña Sintia es quien lleva toda la parte de gestión tecnológica en la sugerencia administrativa. Entonces ella es informática, entonces tiene, digamos que es entre técnica y la parte administrativa nos va a presentar un informe que hizo y sí me gustaría que lo tomemos en cuenta y el ente encargado, la dependencia encargada de esto, haga análisis del también los comentarios que tiene Sintia. Si quiere empezamos, doña Johan, sí, perdón. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Tengo una consulta rápida, esto es para los 2 temas, verdad.

Paula Valenciano Campos: Esto es para este tema, para lo de aura, ajá, ajá. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Este específico de aura o luego el otro sería el del otro ok listo. ----------

Sintia Mora Segura: Esta es sobre la licitación del servicio de plataforma de llave en mano de hospedaje y administración para las plataformas virtuales del sistema para la gestión de aprendizaje del INA e integración de nuevas plataformas tecnológicas bajo demanda por cuantía estimada. Este es el del centro virtual, esta presentación resume la revisión realizada al cartel desde una perspectiva institucional y contractual. No se trata de cuestionar el trabajo técnico, sino de señalar riesgos que hoy no están explícitamente cubiertos en el contrato. Aunque el servicio funciona, el cartel presenta debilidades que

podrían afectar al INA en los próximos años, dado que el contrato vence pronto y dependemos totalmente de un proveedor externo, este es el momento adecuado para decidir si se continúa tal como está o si se fortalece el instrumento. Hoy no existen filtros técnicos mínimos obligatorios no hay mecanismos claros para exigir recuperación del servicio y no existe un plan de salida del proveedor por lo que se recomienda las siguientes revisiones que se hicieron al cartel de hicieron, son solo 7 puntos, que son los principales que tenemos por acá. ----------

Paula Valenciano Campos: Con permiso, doña Sintia, don Erickson ya está por ingresar, lo estoy denegando, ya le voy a indicar que si puede entrar exactamente a las 10:00, Johan, para que sepa. ----------

Sintia Mora Segura: Ok, perfecto, muy bien, dentro de los hallazgos tenemos que no existen criterios habilitantes técnicos. Esto es una evidencia en el sector en la sección de requisitos mínimos obligatorios. El riesgo que tenemos asociado es que puede resultar en adjudicar una oferta que cumple exclusivamente el precio, pero no necesariamente la capacidad técnica real y la institución no tiene cómo filtrar técnicamente antes de adjudicar. ¿Qué significa esto? El cartel no establece una lista mínima obligatoria de capacitaciones técnicas que un proveedor debe cumplir antes de poder competir. No solicita infraestructura mínima comprobable y no se valida la capacidad real antes de poderla adjudicar si una empresa cumple el precio puede ganar, aunque no tenga realmente la capacidad técnica para sostener el servicio la institución de solo se daría cuenta en el momento que empezamos a ocupar cada una de las líneas, entonces en ese sentido es uno de los de las revisiones que se pudo ver la segunda es la evaluación que es 100% por el precio, aquí no se incluye una matriz técnica que me permite ponderar la experiencia, los perfiles, la calidad como factores de puntuación. La adjudicación se define exclusivamente por un precio, por un costo, sin la garantía contractual de la capacidad técnica real la experiencia comprobada o la calidad del servicio que nos pueda otorgar la matriz técnica aunque exista a nivel interno es decir que yo realizo una evaluación antes de esta debe estar eh detallada en el cartel nosotros no podemos decir que yo hice una evaluación técnica antes y si dentro del cartel lo no está establecida esa matriz que me permite a mí poder demostrar de forma objetiva porque una oferta cumple y porque otra no cumple o cuál es mejor que la otra. En caso de existir esta, ese criterio no está evaluado dentro del cartel, aunque nosotros digamos que ya internamente hicimos una evaluación. Entonces en este caso solo es exigible y evaluable lo que yo pueda tener en el cartel. En este caso deisy, igual si 2 empresas presentan exactamente lo mismo, nos vamos a ir 100% por precio, la que tenga menos precio es el que nosotros vamos a evaluar tenemos el tema de que no hay reversibilidad. ¿Y qué significa esto? Es aquella capacidad que pueda tener la institución de poder recuperar toda la información, toda la plataforma, sus configuraciones, pero que me lo indique en una

cláusula de salida, verdad o sea, nosotros en un cartel no podemos asumir o pensar que es obvio que se da tal cosa o que es obvio que cuando hablo de X tema la empresa sepa qué es lo que nosotros estamos solicitando en este caso tenemos una dependencia porque el cartel no contempla un plan de salida ni una obligación de la entrega que me debe dar el proveedor a la hora de poderse retirar. Entonces el cartel no establece cuándo ni en qué formato el proveedor me devuelve toda la información y esta información más o menos que puede ser, pueden ser bases de datos, códigos fuente, configuraciones, los ambientes de producción, pruebas, respaldos, la documentación técnica y los apoyos de migración pero claramente establecidos en el cartel, verdad entonces, cómo puedo determinar estas cosas, por ejemplo, que la plataforma tenga 99.5 de que sea efectivo en todo el tiempo, que no se me vaya a caer, que las fallas críticas se puedan atender en X cantidad de horas porque una falla crítica puede ser que no tenga acceso a la plataforma, tenga pérdida de datos y por ende, pues no pueda acceder a esta que tenga también determinados los incidentes en cuanto lo resuelvo, en 2, en 6, en 12 horas, en 24 horas. Es decir, qué tan rápido arreglo la falla que estoy teniendo verdad y que evidentemente podamos determinar las penalidades sobre esto para poder darle cumplimiento al cartel. Si no está escrito, el proveedor no está obligado a realizarlo. El siguiente es la portabilidad, que esto lo que nos indica es el derecho que tiene el INA de llevarse toda esa información y todos los contenidos en formatos que a la institución le puedan servir, que sean más genéricos para que otro proveedor, si viene el día de mañana, pues tenga la facilidad de poder exportar toda esa información esta tampoco se establece un plan que a mí me permita determinar cómo nos van a entregar todas esas todas esas configuraciones, ¿verdad? Esas implicaciones pueden dar una dificultad para cambiar de proveedor que pueda tener unos costos adicionales no previstos que se debe a una interrupción del servicio y pues evidentemente la dependencia técnica del proveedor para realizar el ajuste con un futuro contrato. El SLA, que son unas siglas en inglés que son acuerdo de nivel de servicio, es un compromiso por escrito donde el proveedor me dice a mí qué servicio va a dar con qué claridad, en qué tiempos, cómo se mide qué pasa si eso no se cumple verdad entonces retomando un poco lo que ya hemos mencionado más o menos establece claramente en cuanto me resuelve horas críticas las fallas que vamos a tener si son en dos horas en tres horas en cuatro horas en cuanto resuelvo los incidentes en ocho horas en doce horas en veinticuatro horas qué tipo de reportes entrego sobre ese tipo de cosas y qué penalidades podría entregar la institución si nosotros logramos determinar todos esos planes que deben estar implícitos dentro del cartel es importante mencionar que lo que no se encuentra en un cartel nosotros no podemos exigírselo al proveedor entonces, de ahí la importancia que se pueda detallar toda esta serie de cosas para nosotros respaldar a la institución. El siguiente aspecto es la poca claridad en los perfiles requeridos se muestran cinco tipos de perfiles y se habla de que la

empresa tiene que contar con un mínimo, pero no me dice si yo tengo que contar con los cinco perfiles, con solo tres, con dos, con cinco que se combinen, etcétera y hay una nota aclaratoria que no es clara, que es donde dice evidencia el cartel para garantizar que el oferente presenta el personal mínimo para el desarrollo del proyecto, las personas presentadas en las siguientes certificaciones podrían participar en los en los perfiles profesionales. Cuando hablamos del mínimo no me dice cuántas y después lo que hace es como una combinación, por ejemplo, el director de proyectos, aparte del perfil que ahí claramente se detalla, no me dice si es que el director con solo tener Azure o tener alguna de las de Google, verdad, o Linux, ya yo sustituyo ese perfil o no lo sustituyo. Entonces, esto sí puede crear alguna dificultad para las empresas para que entiendan claramente cuáles son esos perfiles que nosotros necesitamos en cada uno de ellos lo que se establece en la gran mayoría es una única persona. Solo en el perfil número uno se establecen 2 personas, pero aquí que no nos pase como en otros contratos que hemos tenido, no es el hecho de poner 2 personas por cada perfil que nosotros ocupamos sino sí aclararle a la empresa que, en caso de que esa persona se incapacite, renuncie, la despidan o incluso fallezca, en qué momento me sustituye esa persona es decir, tienen que estar comprometidos a que si por x razón alguna persona no está, tienen que sustituirme ese perfil y eso también tiene que estar determinado en cuánto tiempo me sustituye en ese perfil para que este nosotros no nos quedemos sin ese servicio que evidentemente está relacionado a un perfil que va a ejecutar una de las actividades que nosotros vamos a ocupar y finalmente, con el tema de las penalidades, no se visualizó en todo el cartel una matriz que me pueda a mí determinar cuánto debe de equivaler una penalización por un evento que ocurra en todo el cartel. Solamente se establecen 3 tipos: un 5%, 10 y un 15% en el del 5 simplemente se hace un incumplimiento del servicio. Sin embargo, a mí no me están diciendo cuáles son esos servicios entonces en esa parte empezamos a tener un problema para poder identificar en qué momento activo yo la cláusula del 5% el cartel no define cuáles son exactamente esas condiciones que yo debo de medir y yo no puedo cobrar algo que no está claramente definido en la penalidad del 10% lo que me dice es que hay un incumplimiento en la disponibilidad de la plataforma de 24 hora y luego indica un tiempo máximo fuera de servicio de 6 horas. Entonces es sobre las 24 horas o si es sobre las 6 horas. Aquí tampoco queda claro. ----------

Sintia Mora Segura: Yo todos escuchan, dice ok aquí no queda claro cuándo inicia el cumplimiento y cuándo se activa la multa y cómo la mido, verdad Entonces, en ese sentido, pues se contradice un poco el cantel en qué cantidad de horas es que yo activo esa penalización después existe la del 25% que dice que aplica por reincidencia en el punto anterior, pero repite otra vez las mismas 6 horas. Entonces no tenemos una escala progresiva real, no hay una diferencia sobre la severidad que estamos teniendo en la

afectación del servicio y todo depende del mismo criterio ambiguo. Entonces aquí no estamos nosotros visualizando, como lo podemos ver en otros carteles como los de seguridad que si la ese perfil no está a las tantas horas aplica una penalidad que si no me sirve las cámaras aplico una penalidad es decir algo que me permita a mí detallar que cuando un evento no se ejecuta o no se ejecuta en el en la cantidad de tiempo que nosotros les decimos pues evidentemente ahí es cuando empezamos a aplicar las famosas este penalidades para ese cartel entonces se establecen tres pero muy genérica cuáles son las recomendaciones fortalecer el cartel antes de adjudicarlo, incorporar criterios técnicos mínimos, la matriz técnica para valorar los proveedores, el acuerdo de nivel de servicio, el plan de reversibilidad y portabilidad incorporar y redefinir esquemas de penalidades, incorporando criterios claros, medibles y progresivos esto siempre este a favor de la institución, claridad en los perfiles especializados y una valoración a futuro de que sea un único proveedor el que nos dé a nosotros todos estos servicios la recomendación final, valorar el fortalecimiento del cartón antes de adjudicar, incorporando salvaguardas mínimas que permitan proteger la continuidad del servicio y los datos institucionales a futuro, se recomienda analizar un modelo único de proveedor integral que agrupe el hospedaje, la plataforma educativa, los portales de integraciones un solo responsable del servicio, porque actualmente tenemos múltiples y entonces son interdependientes en el fractura propia de respaldo y está fragmentada el tema de responsabilidades y nos eleva el riesgo operativo. Y que sí existe un esquema unificado que permita un solo acuerdo de nivel de servicio con responsabilidades claras y un mayor control institucional esta sería la totalidad de la presentación voy a desconectarlo un segundito. ----------

Paula Valenciano Campos: Muchísimas gracias, no sé si alguien tiene ¿Alguna consulta?

Johan Felipe Medina Badilla: A mí me gustaría decir algo, vean, yo creo que es importante tener en cuenta en el momento en que estamos, verdad porque cuando yo escucho a Sintia siento que ella lo que indica es modificar el cartel, cambiar el cartel, etcétera, etcétera pero es que ya no estamos en el momento de cambiar un pliego que ya nació bueno, entonces qué pasa esas recomendaciones que está dando Sintia serían para un futuro pliego de condiciones que se genere, pero hay que buscarle solución a este trámite actual que tiene apertura, que tiene oferentes, que tiene estudio técnico, que tiene estudio legal, que hay empresas que cumplen y sobre las valoraciones que está dando la gerencia, sugerencia administrativa, tienen que tomar una decisión o declarar desierto este trámite o adjudicarlo lo que sea por qué, porque este trámite tiene que concluir entonces sí es importante que sepan los miembros los escenarios en que estamos, el escenario es de una toma de decisión para el acto final y a lo que yo veo verdad podría decir es que deberían con base a los criterios que se han tomado si fuera el caso declarar desierto el trámite para mejorar un nuevo pliego de condiciones tomando como valoración lo indicado por el MICIT y por la

sugerencia administrativa y va de nuevo teniendo en cuenta los riesgos que pronto venció un contrato en marzo y pronto venció un contrato en junio verdad entonces eso es o sea para que digamos tengan ahí claridad gracias. ----------

Gustavo Ramírez de la Peña: Gracias, jefa, este bueno, ya Johan dijo una parte de lo que yo iba a decir. Lo otro que me parece es que para que la los miembros de la Comisión que toman esta decisión votantes puedan tener un criterio más completo, valdría la pena que nos pase en esta parte que acaba de exponer Sintia para que nosotros aclaremos los puntos verdad que son varios como para porque hay algunas cosas de las que mencionaba Sintia que es que sí están en el cartel que son que por la naturaleza y la complejidad de lo que se de lo que se trata implican verdad una serie de connotaciones que nosotros ya están ya las tomamos en cuenta ya existen dentro del cartel pero tal vez no son claramente visibles, pero que sí están contempladas para que ustedes, ya con la valoración técnica, con la respuesta de nosotros, puedan tomar una decisión. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, doña Paula, ya aquí está Natalia pidiendo acceso.

Rocío Lopéz Monge: Sí, muchas gracias. Johan, hablaste de que estos 2 contratos, este y el que vamos a ver posteriormente, uno es de marzo, uno es en marzo y otro en junio de este año estamos hablando del 2026. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, y el de junio fue por una urgencia que suscitó en el primer trámite, verdad que la urgencia como verdad no se hizo. Entonces se tuvo que hacer urgencia y se dio hasta junio o cuando iniciara alguno nuevo entonces en junio tendría que activarse otra urgencia. No sé, Ana Lucía, si la urgencia puede hacerse un 276, no sé, y luego el otro, que es el creo que es el de la mayor, vence en marzo. ----------

Paula Valenciano Campos: Sí, a ver, le doy la palabra a Don Norbert y definimos cómo procedemos. ----------

Norbert García Cespedes: Sí, yo lo bueno, muy directo, a mí me gustaría que sí hubiera una réplica, digamos de GTIC, porque el pliego, vamos a ver el pliego, ya no es pliego, ya estamos en un acto, o sea, más mucho más adelantado, como bien lo aclaró Johan, entonces sí es importante tener el criterio técnico de la administración, sobre todo por qué ni en este momento hay mucho en riesgo desde la perspectiva de continuar con el trámite pero yo quería hacer una pregunta a Sintia desde su perspectiva y lo que usted pudo ver porque ya no estamos hablando de un pliego y modificar la pudo revisar usted la oferta o solo se abocó al pliego. ----------

Sintia Mora Segura: Solamente el pliego. ----------

Norbert García Cespedes: Solamente al pliego. Entonces hay un tema, no sé si para el resto, Johan, incluso Anita, si vamos a ver si la oferta en este momento realmente cumple con lo que estamos diciendo y si realmente hay riesgo en continuar con el trámite. ---------

Sintia Mora Segura: Sí, señor. ----------

Norbert García Cespedes: Con No sé, estoy tratando de ordenar la idea para que me entiendan, o sea, Sintia se abocó al pliego a un nivel de riesgo de servicio de continuidad de servicio de acuerdo, ya no estamos en un pliego, estamos en una etapa de adjudicación, como bien lo aclararon entonces, revisar también qué pasa si la empresa realmente con lo que tiene podemos hacer algunas mejoras no sé eh este en el contrato eh para efectos de que se pueda continuar con el trámite pensando en un escenario de continuidad desde la perspectiva digamos de la etapa en la que estamos no sé estoy tratando no sé si tal vez Anita o José Alejandro me capta la idea digamos de la perspectiva jurídica, digamos de continuidad, porque lo que hablamos es de materialidad de riesgos y ya en este momento ya estamos en una etapa de oferta entonces, qué inseguridades habrían de en caso de continuar, digamos, ese es mi punto, gracias. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Gracias, jefa yo creo que lo primero que tenemos que entender es el tipo de licitación que está puesta sobre la mesa esto es una licitación menor y ahí si no me corrige Johan, según demanda es así, verdad, una licitación menor según demanda por 196 000 000.00. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Ajá, sí tiene horas. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Un año prorrogable, 3 a 3 tantos más, ajá, sí. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, tiene horas y tiene costo mensual. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Sí ajá, yo creo que eso es lo primero que tenemos que tenemos que entender qué modalidad de contratación tenemos sobre la mesa, pero lo que sí les puedo decir es que en materia de contratación pública los riesgos eventuales se pueden materializar si efectivamente no se revisa este desde el punto de vista técnica las recomendaciones en este caso que genera Sintia, a mí me parece que sí es correcto lo que dice Norbert de pedirle a Gustavo que haga un criterio técnico con base en lo que estableció doña Sintia, porque sí es cierto que estamos a las puertas de un acto final verdad, sin embargo, nosotros como responsables dentro del INA de la Comisión, para poder dictarlo, hay que entender que se tiene que adjudicar o eventualmente tomar el acto final que corresponda de acuerdo a las necesidades, ni puede ser aquello que esté sobre generando un eventual sobreprecio o un escenario que no se ajuste a la realidad o a la necesidad institucional y sí, creo importante que hay que revisar todo el expediente administrativo porque ya no existe posibilidad alguna de que usted se devuelva al pliego de condiciones porque ya es un tema precluido. En eso yo coincido con Johan al 100% de que ya estamos en el acto final, que probablemente tenga un vencimiento inmediato, bueno, sin embargo, yo creo que eso es lo segundo que se tiene que observar yo jamás les recomendaría, desde el punto de vista de la asesoría legal, proceder con un acto final que ustedes no tengan todos los elementos técnicos y legales para poder adaptarlo verdad, existen otras posibilidades de sufragar una necesidad frente a elementos que puedan materializarse con

estos análisis verdad, otros procedimientos más inmediatos que puede resultar sí, eventualmente una urgencia sí puede ser también un tema de una licitación reducida viendo las cuantías eso es un tema que se debería revisar en este caso verdad, porque yo creo que sí hay que delimitar este verdad que se está observando y el que sigue, pero lo que sí es cierto es que cualquier acto que vaya a tomar esta comisión ocupamos un informe técnico que venga de conjunto con la Subgerencia Administrativa y la parte técnica o abrazado por la parte técnica para que le dé fundamento y sustento a la decisión de esta comisión, que tiene que ser una decisión necesariamente fundada en elementos técnicos de personal idóneo, capacitado, digamos en la materia o que tenga capacidad en la materia. Lo que sí es cierto es que este informe, doña Paula, si me lo permite, yo creo que sí es importante que lo revise Gustavo y que justamente pueda dar criterio final a esta comisión y entender que una adjudicación materializa una serie de riesgos que, si eventualmente existe algo de lo que establece doña Sintia, doña Sintia se pueda materializar en el futuro, yo creo que sí es momento de revisarlo y tomar la decisión correcta eso sería doña Paula.

Paula Valenciano Campos: Listo, yo iba, yo iba por ese lado, o sea, la idea es como que la dependencia tenga la posibilidad de respuesta técnica y nosotros ya tengamos todos los sustentos en la siguiente sesión. Así es, usted me ayuda Johan con el con el acuerdo, discúlpeme, me quedé bloqueada, sí, señor. ----------

Norbert García Cespedes: Puedo decir algo sí, vamos a ver, sí, yo igual estoy analizando, digamos, lo que, retomando mi idea del planteamiento, es importante analizar los riesgos como comisión, porque si hablamos de una posible eventual salida de la empresa y pérdida de conocimiento, que ya eso es un riesgo que definitivamente en este momento tenemos que ver qué tanto de para declarar de cierto. Entonces, sí, es muy importante que cuando Gustavo responda, o sea, se analice la perspectiva esa porque voy a usar ese ejemplo ya en este punto, si se pidió o no se pidió que el conocimiento se quedara o la capacitación, o sea, es un elemento para declarar de cierto el trámite. Hay que analizarlo muy bien desde esa perspectiva, porque creo que ya ese momento pasó y no es un elemento hoy que nos deba decir bueno, tenemos que analizarlo, pero que hay que ver cuál es el peso realmente para declararlo desiertos. Entonces cada punto que señaló ella es importante que se analice desde la perspectiva hoy de riesgo, como dijo Anita, técnico de no solamente la continuidad de servicio, sino de la legalidad de la contratación también entonces es muy importante para efectos de que cuando vengamos la próxima semana podamos tomar una decisión con los 2 fundamentos, nada más quería sumar eso. Gracias. ----------

José Alejandro Hernández Vargas: Muy rápido, buenos días muy rápido talvez que cuando hablamos de respuesta creo que creamos un debate y yo abogaría más bien porque lo que se dijo por parte de la compañera Sintia , que le agradezco montones, y lo que la parte técnica va a analizar es que sea un complemento para no empezarlo a verlo como un

debate entre nosotros mismos verdad, entonces solamente sí abogaría para que se para que podamos complementar tanto la posición que nos ha expuesto Sintia como la el análisis, el razonamiento final que va a hacer Gustavo porque si no vamos a evidenciar, solo supongamos que esto llega al conocimiento de la auditoría, va a decir, pero porque se porque empezaron a responder, verdad, cuando lo que también se está haciendo, lo que deberíamos procurar hacer es complementar los análisis para efectos de poder lograr, como lo decía Ana Lucía, un resultado final, si es la adjudicación en buena hora y si es eventualmente devolverlo por para una perfeccionamiento del pliego también entonces nada más sí abogaría por esa, por esa diferenciación o por lo menos esa utilización de esa palabra. ----------

Paula Valenciano Campos: Perfecto, Johan, me avisas. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, aquí estoy. ----------

Paula Valenciano Campos: Okay, disculpe. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, están los míos parte del este ok, vamos a ver, no sé si lo ven bien así, lo voy a pasar y me avisan. ----------

Paula Valenciano Campos: Doña Sintia muchísimas gracias listo no la había visto yo pensé que ya había salido pero muchas gracias por estar acá Gracias hasta luego. ----------

Sintia Mora Segura: Gracias, feliz día, don José Chao. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Ahí lo pasé, cualquier corrección me avisan. ----------

Paula Valenciano Campos: Okay el día y el 11 verdad para leerlos. ----------

Paula Valenciano Campos: Sí, okey, solicitar acuerdo sería solicitar a la Unidad de Soporte de Servicios Tecnológicas si solicitar a la Unidad de Soporte de Servicios Tecnológicos y de la Unidad de Servicios Virtuales de la gestión de tecnología de información y comunicación que realice la respuesta sobre las observaciones hechas al pliego de las condiciones realizadas por la sugerencia administrativa de la licitación menor para la contratación de la plataforma llave en mayo de cuantía estimada comunicar el acuerdo de la persona les parece así. ----------

José Alejandro Hernández Vargas: Yo en vez de respuesta, vuelvo a decir, perdón que sean esos análisis, no lo análisis, es que como un análisis complementario o verdad es para. ---

Johan Felipe Medina Badilla: Es que no sé si hay respuesta okey, realice el análisis. -------

Johan Felipe Medina Badilla: Complementario sobre las observaciones.----------

Norbert García Cespedes: Esa era mi observación, me la robó José Alejandro. Justamente creo que no es respuesta, sino más bien es un análisis de las observaciones expuestas al pliego por parte de la sugerencia en el sentido correcto.----------

Johan Felipe Medina Badilla: Okay ahí está. ----------

Paula Valenciano Campos: OK, listo, oK, sí, señora. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: jefa, no sería bueno meter a Gustavo. ----------

Paula Valenciano Campos: Don Gustavo está ahí en la sesión. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Digo yo a la unidad tal y a la Gestoría. ----------

Paula Valenciano Campos: okey, sí, sería bueno. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: No sé. ----------

Paula Valenciano Campos: Bueno, yo le agrego en el comunicar el acuerdo a la persona encargada de servicios virtuales, al gestor de la gestión de tecnologías. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Tecnologías de Información y Comunicación. ----------

ACUERDO 10. Solicitar a la Unidad de Soporte de Servicios Tecnológicos y de la Unidad de Servicios Virtuales y de la Gestión de Tecnologías de Información y Comunicación, que realice el análisis complementario sobre las observaciones hechas al pliego de condiciones realizadas por la Subgerencia Administrativa de la Licitación Menor 2025LE-000025-0002100001, para la contratación de la plataforma llave en mano de hospedaje y administración para plataformas virtuales del sistema para gestión de aprendizaje (LMS) del INA e Integración de nuevas plataformas tecnológicas por demanda de cuantía estimada.----------

ACUERDO 11. Comunicar el acuerdo a la persona encargada de la Unidad de Servicios Virtuales, de la Unidad de Soporte a Servicios Tecnológicos, de la Gestión de Tecnologías de Información y Comunicación y del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. ----------

Acuerdo aprobado en firme por unanimidad. ----------

Norbert García Cespedes: Aprobado en firme. ----------

Jaime Campos Campos: Aprobado y en firme. ----------

Rocío Lopéz Monge: Aprobado bien firme. ----------

Paula Valenciano Campos: Aprobado en firme. ----------

ARTÍCULO 6. Repuesta al comunicado de acuerdo UCI-PA-CMGC-AC-04-2026, sobre la adjudicación de la Licitación Mayor 2025LY-000012-0002100001, para la contratación del servicio de hospedaje y administración para el sitio web del INA y desarrollo por horas del sitio web, por demanda con cuantía estimada". Por un monto estimado de ¢337.763.920 por cuatro años de estimación. ----------

ARTÍCULO 6.1. Se le otorga la palabra al señor Johan Medina Badilla, Encargado del Proceso de Adquisiciones, quien procede a realizar la exposición de la respuesta al comunicado de acuerdo UCI-PA-CMGC-AC-04-2026, mediante el oficio USEVI-12-2026, con fecha del 02 de febrero del 2026, enviado por la Unidad de Servicios Virtuales.---------

ARTÍCULO 6.2. Como antecedentes se tiene que en la sesión ordinaria 35-2025, celebrada el 24 de setiembre del 2025, la Comisión Mayor de la Gestión de Compras, aprobó el pliego de condiciones de la Licitación en referencia, según consta en el artículo III. ----------

ARTÍCULO 6.3. El trámite se publicó en SICOP el día 24/09/2025 y la apertura de las ofertas se realizó el día 15/10/2025. Además, se tuvo la participación de la única oferta: DATASOFT NETSOLUTIONS SOCIEDAD ANONIMA. ----------

ARTÍCULO 6.4. La verificación legal y administrativa, la realizó el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales, mediante número de secuencia 1788634. --------

Partida	Nombre de Proveedor	Resultado de verificación
1	DATASOFT NETSOLUTIONS SOCIEDAD ANONIMA	**Cumple** con la verificación legal y administrativa

ARTÍCULO 6.5. El Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales solicita mediante SICOP la elaboración del estudio técnico. Mediante verificación de secuencia en SICOP: 1788504 y Unidad de Servicios Virtuales en conjunto con la Unidad de Soporte a Servicios Tecnológicos responden hasta el 15 de enero del presenta año indicando en el oficio USST-16-2026 lo siguiente: ----------

Partida	Nombre de Proveedor	Resultado de verificación
1	DATASOFT NETSOLUTIONS SOCIEDAD ANONIMA	Cumple con las condiciones invariable y especificaciones técnicas.

ARTÍCULO 6.6. El Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales, el 24 de noviembre del 2025, mediante el número de secuencia en SICOP: 11664100, solicitó a la Secretaría de la Comisión Mayor de Gestión de Compras, aprobar la prórroga por el artículo 140 del RLGCP, por 15 días adicionales para dictar el acto final. La fecha de apertura de este trámite fue el 15 de octubre del 2025, teniendo un límite para declarar el acto hasta el 26 de noviembre del 2025. Por lo tanto, la prórroga no procede para ser conocida por el órgano competente, dado que la misma se presenta de manera extemporánea de acuerdo con la ruta crítica del presente trámite. Por lo tanto, la adjudicación del trámite queda fuera del rango establecido por el artículo 140 del RLGCP para dictar el acto final. Sin embargo, esto no limita su adjudicación. ----------

ARTÍCULO 6.7. En los oficios GG-46-2026, PE-97-2026 y el informe MICITT-ANGD-INF-000010-2025, se adjunta el informe de la revisión del pliego de condiciones de la Licitación Mayor 2025LY-000012-0002100001, enviado por el Ministerio de Ciencia, Innovación, Tecnología y Telecomunicaciones. ----------

ARTÍCULO 6.8. En la sesión ordinaria 02-2026, celebrada el 20 de enero del 2026, la Comisión Mayor de la Gestión de Compras tomó el acuerdo de solicitar una ampliación a la Unidad de Soporte de Servicios Tecnológicos y a la Unidad de Servicios Virtuales, según consta en el acta de dicha sesión, en su artículo 5. Por lo anterior, el señor Johan Medina Badilla expone las respuestas indicadas en los oficios USEVI-14-2026 y USST-58-2026, enviados por las citadas unidades. ----------

Paula Valenciano Campos: Vamos a ingresar a don Erickson Álvarez, que es el director de Gobernanza Digital del Ministerio de Ciencia, Innovación y Tecnología, doña Natalia Rojas, que también trabaja con don Erickson en el Ministerio de Ciencia e Innovación Tecnología

y telecomunicaciones para que nos den una exposición acerca del informe que ya nos habían enviado a la comisión, pero ellos lo van a exponer.----------

José Alejandro Hernández Vargas: Y están de acuerdo, verdad. ----------

Paula Valenciano Campos: Ay, sí están de acuerdo, qué pena. ----------

Rocío Lopéz Monge: De acuerdo. ----------

Norbert García Cespedes: De acuerdo. ----------

Paula Valenciano Campos: Gracias, doña Lucía----------

Jaime Campos Campos: De acuerdo. ----------

Paula Valenciano Campos: Gracias, Ale, sí, listo. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Le doy el paso entonces ya están, creo, bueno, ahí están.

Paula Valenciano Campos: Buenas, Buenos días, don Erickson y doña Natalia, ¿cómo están?----------

Erickson: Buenos días a todos y a todas. ----------

Natalia Rojas Canales: Buenos días. ----------

Paula Valenciano Campos: Un gusto, un gusto tenerlos por acá están presentes en la Comisión Mayor de Gestión de Compras del Instituto Nacional de Aprendizaje y el objetivo principal pues es que nos puedan retroalimentación, retroalimentar con el informe que hicieron desde el MISCIT al a la licitación mayor. ----------

Natalia Rojas Canales: Un gusto. ----------

Paula Valenciano Campos: Para la contratación de servicios de hospedaje y administración para el sitio web del INA. Así que los escuchamos normalmente don Erickson, donde Natalia, ustedes hacen la presentación y al final activamos las preguntas por parte del panel para que se las hagan si es que tienen preguntas. ----------

Erickson: Perfecto, Natalia, si quieres compartir la presentación, porfa. ----------

Paula Valenciano Campos: Muchísimas gracias. ----------

Erickson: Nati, ¿me escuchaste, Natalia? Listo, gracias, muy amable, muy amable. Sí, bueno, vamos a ver, yo esta es la dinámica de la presentación. Me imagino que ya tendrán el informe. Quería hacerlo como un poquito diferente y básicamente no voy a ir punto por punto del documento que les hicimos. ----------

Natalia Rojas Canales: Sí, señor. ----------

Erickson: Si ustedes quieren, pues lo abordamos así, voy a ir desde lo desde lo macro hasta los detalles de lo que vimos en esa, en esa contratación y establecemos la conversación, tal vez inicialmente como para poner en contexto un mismo lenguaje a toda la audiencia con el con las disculpas de los compañeros de informática, que no sé si están aquí, que ellos sí lo tienen muy bien conocido, me imagino yo. Yo me gustaría definir algunos conceptos que son importantes de definir en el lenguaje durante la exposición para que entiendan cuando hablo de una cosa o de otro la evolución de los de los de la infraestructura

tecnológica, dígase infraestructura, todos los que son servicios que tecnología provee a las instituciones y a las empresas desde hace mucho tiempo ha tenido un auge en diferentes vías, pero me voy a enfocar específicamente en lo que son los servicios de nube, porque hay otras estrategias de infraestructura que uno puede aplicar dependiendo el negocio. Usualmente lo que sucede, lo que sucede cuando el departamento de tecnología da servicios a las organizaciones, digamos en un esquema anterior a toda esta evolución que no es nueva lo que pasaba es que tenían su propio centro de datos en ya sea en la institución o en un o en un en un data center donde podamos tener toda la infraestructura ayuda. A eso se le llama On-Premises o un collocation, verdad? Entonces empezamos desde el parte izquierdo hacia la derecha. Entonces en On-Premises, ¿qué significa eso? Que la empresa o institución compra servidores, compra sistemas operativos, licencia, se encarga de la base de datos, se encarga de todo. Entonces el departamento de tecnología tiene que tener personas capacitadas en todas estas, en todas estas tecnologías y asegurarse que puedan brindar un servicio correcto a la organización. Entonces ahí a veces pasa o pasaba que cuando tenemos un proyecto es bastante retador, a veces dimensionar el tamaño de la infraestructura que uno requiere y a veces o se quedaba corto en el tamaño o tenía inversiones muy grandes, lo que hacía que las inversiones estuvieran ahí utilizadas en su totalidad, dependiendo, como les digo, estrategias que uno que uno pueda implementar. Hablando de temas de virtualización de alta disponibilidad, pero no va a entrar en eso, sino básicamente no que es de nube. Entonces el departamento de TI se encarga de todo, vienen es la evolución de lo que llaman arquitecturas o servicios basados en nube y empezamos por lo que se le conoce como infraestructuras a service. Entonces si la imagen lo que va representando entre lo In Chadugardi Bandaran es que va pasando a responsabilidades del proveedor de servicios o que queda en responsabilidades de la empresa o de o de la institución. Entonces en infraestructura como un servicio, básicamente lo que nos dan son capacidades tecnológicas, dígase servidores, almazamiento y redes. La parte de lo que es sistema operativo, middleware y todo lo que está en verde sigue siendo responsabilidad de la empresa o de la institución. Estos modelos tienen lo que buscan básicamente es no tener servidores comprados físicos, sino que sea infraestructura por demanda, como usualmente uno lo tiene, que tiene sus ventajas. ¿Cuáles son las ventajas? Le da más flexibilidad de crecimiento, ajuste a las necesidades de negocio y le va quitando responsabilidades al área de TI en temas de administración más no en gestión entonces Esto hace que los departamentos de ti se sean más dinámicos puedan responder más rápido a las necesidades de negocio cuando hablamos de on-premises Por ejemplo si hay que comprar un servidor porque ya Se nos acabó la capacidad vienen todos los costos de los temas de contratación importación bueno puede pasar hasta 30 60 días, en tener aprovisionado un servicio de acuerdo a las necesidades de la de la empresa, pero en

estructura como servicio depende de la contratación, pues tenés a la mano que puedes ir habilitando servidores, capacidades, etcétera, según las necesidades de la empresa. Luego evolucionamos un poquito más a lo que llaman plataforma como servicio en plataforma como servicio entonces vemos que ya nos ya el proveedor nos da, valga la redundancia, más servicios. O sea, ¿qué significa eso? Que ya nosotros no tenemos que comprar licencias de sistema operativo, no tenemos que preocuparnos por la administración de los servidores, etcétera, sino que nos preocupamos solo por lo que son temas de aplicaciones y las bases de datos entonces si vemos cada vez el departamento de tecnología va demandando más de servicios a su proveedor de servicios y por qué se enfoca solo por los tiempos de resolución de disponibilidad seguridad etcétera Y eso hace que el departamento Pues vaya creciendo en flexibilidad y se enfoque en generar ventaja competitiva en las instituciones y no tanto en administrar infraestructura luego de eso salió, evolucionamos a lo que llaman software as a servicie. Entonces, software as a servicie es todo como servicio. ¿Qué significa todo? Yo y yo hago un ejemplo que me gusta siempre explicar y que me hace mucho sentido y es el Office 365. No sé si algunos pasaron del de la evolución de lo que era el correo y el office anteriormente, donde el departamento de TI tenía que comprar los servidores, administrar el Exchange, que si se caía, que todo esto bueno pasó a software a servicie con diferentes modelos. Microsoft vende diferentes servicios, pero nosotros no nos preocupamos si ellos hacen respaldos, si están seguros, si están equis, si no nos preocupamos por un servicio, entonces nosotros pagamos por un servicio, ¿verdad? Entonces eso es el concepto de software a Service. ¿Cuál hace el mejor? No hay mejor, o sea, eso depende de las necesidades del negocio entonces, y de la estrategia de TI. Entonces aquí, dependiendo de qué requiere la institución o el negocio, uno puede hacer mezclas de cosas verdad, eso lo explico porque vamos a ir. Ahora sí vamos a entrar al tema de la contratación, ponete solo el título Nati de la contratación, por ahí está sí, la contratación es una contratación de servicio de hospedaje para y administración para sitios web de la del INA. Usualmente estos ejercicios nosotros en el municipio lo hacemos normalmente cuando antes de contratar nos envían los términos de referencia nosotros lo revisamos y les hacemos observaciones. También es importante aclarar que este estas labores las hacemos desde el MICIT con el objetivo de sumar valor a las instituciones. No es de no se sienta en la exposición como de otra forma que no es más que generar valor, verdad a estas cosas y que las contrataciones que saca el gobierno sacan, salgan lo más robusta posible y con los menos issues de manejo con los proveedores. Entonces INA saca una contratación que ya está en ejecución de la contratación o está en creo que estaba en evaluación de ofertas, no sé si ya evolucionaron este informe, nosotros lo hicimos en diciembre y de y nosotros señalamos varias varios aspectos que los cómo se lo menciono, se los voy a ir comentando sin ir a entrar a revisar punto por punto el informe, que si quieren

preguntármelo con mucho gusto, pero empezando desde lo desde el título de la de la contratación, que es un servicio de servicio de hospedaje de momento para leerlo correctamente de la contratación, aquí tengo el cartel, dice servicio de hospedaje y administración para el sitio web de la institución del INA y horas de desarrollo verdad ahí, empezando por los ítems que se están contratando, vemos algo que nos llama la atención y hay 2 partidas, básicamente las que se están contratando, una es total de servicio de hospedaje y administración del sitio web y otra horas de desarrollo, entonces ahora sí me voy a ir a los detalles técnicos y ahí vamos a estar iterando entre un concepto y otro, entonces ara poder estimar, bueno, es una contratación por demanda también, que también es importante para poder estimar el tamaño de la contratación o el precio, se van a un desglose de necesidades de arquitectura o necesidades de perdón de infraestructura que mandan a cotizar para poder determinar el precio de la contratación, entonces se piden servicios, se piden servidores, se piden respaldos, se piden VPNS, firewalls, se piden se piden storage y también se pide algunos términos que denominaron un par de cosas como licencias, esto es como un…. ----------

Paula Valenciano Campos: Don Erickson, qué Peña, es que creo que se fue la presentación, por lo menos yo no la veo. ----------

Erickson: Okey, si quieres déjala ahí, Natalia, no estoy yendo punto por punto, la estoy comentando en lo general de lo que encontramos. ----------

Jaime Campos Campos: Perfecto, jefa. ----------

Paula Valenciano Campos: Es que no, es que no se está viendo tampoco. ----------

Erickson: Ok Natalia, puedes tener la presentación de nuevo tal vez en los hallazgos para no ir punto por punto, sino los hallazgos que adelante. Ándate a la a los hallazgos Natalia, los hallazgos o K no los voy a ir diciendo uno a uno se los estoy comentando a nivel global. Si quieren, después vienen y vemos puntos específicos, pero todo lo que les estoy diciendo abarca los hallazgos, ¿verdad? ----------

Paula Valenciano Campos: Gracias, muy amable, ahora sí. ----------

Erickson: Entonces les estaba explicando que para poder estimar la contratación se hay que hacer una ellos piden una configuración de una unidad de cada una de las cosas. que se van a contratar, llama la atención porque una contratación por demanda, los precios unitarios deben de ser definitivos, ¿verdad? Porque si no es cuando usted vaya a hacer las órdenes de pedidos, si no coincide con los precios, pues bueno, va a ser como un poco complicado. Además, así lo dice la ley de contratación administrativa y esto se los dejo a evaluación de los expertos porque no somos expertos, pero sí ya en temas de contratación pública, pero si ya lo hemos manejado en otras líneas y nos llama la atención, entonces el cartel dice que si se requieren mayores capacidades el proveedor puede proponer al INA. Esas esas mejoras y las valorarán y se aplicarán entonces, si esto sucediera, los precios

que les van a dar van a tener oscilaciones verdad, entonces un en un mes va a ser un precio, en el otro precio, digamos que no tan variado, pero en un rango de tiempo van a variar entonces eso es un aspecto que vimos lo otro que vimos cuando hablamos de la infraestructura es que las capacidades de crecimiento están un poco limitadas porque se habrá crecimiento a nivel de servidores como un todo. Entonces, cuando hablamos pasar de un modelo a otro, igual en temas de discos, los tamaños mínimos me pareció que eran terabytes. ¿Pero qué pasa cuando vos tenés una necesidad de aumentar capacidad y no necesariamente? es de un cambio servidor que a veces una infraestructura no da su rendimiento y basta con incluir un procesador, con incluir una memoria, concluir un poco más de memoria o incluir un poco más de disco. Entonces la contratación los limita en crecimiento y los obliga a crecimientos más grandes que en su defecto pueda ocasionar que un cambio de un modelo a otro obviamente va a impactar en precio, pero además en su totalidad puede hacer que las capacidades totales no se están utilizando. Cuál es la ventaja de los modelos que yo les expliqué anteriormente IAS, PAS y SAS eso tiene una lógica y es que un modelo, los modelos de nubes son flexibles entonces uno puede crecer o decrecer según las necesidades de la institución, en incluso hasta en periodos de tiempo. Entonces pongo un ejemplo, alguien que se una empresa que se dedique a comercialización y distribución de productos puede hacer que sus picos de venta siempre están entre la última semana del mes, pero el otro tiempo, el otro proceso, el otro tiempo del mes, las primeras 3 semanas no necesariamente entonces uno puede tener infraestructura con un tamaño base y que pueda ser elástica y crecer y de crecer según sus necesidades y así se pagan. Entonces esos son la ventaja de los modelos de nube, sin embargo, aquí mezclan conceptos de nube, bueno, no 100% nube porque hablan de hospedaje y administración que también confunden qué es lo que se quiere contratar. O sea, no sé si quieren contratar un IAS, si es un PAS, me pareciera que a veces pasas o qué es lo que quieren, porque en la contratación se habla de equipos específicos, pero también se habla de licenciamiento, se habla de administración, obviamente y se habla de desarrollo, entonces como que no queda muy claro, cuando uno habla de hospedaje y administración usualmente es más alquiler de equipo que o que infraestructura como como un modelo de nube. Entonces esto hace un poco complejo que es lo que ustedes realmente quieren contratar aparte de los de los aspectos que ya les comenté en temas de características de crecimiento en temas de CPU, memoria, discos que limita, que limita un poco en la contratación. Adicionalmente a eso se habla de terminología que no es correcta a la contratación que ustedes están haciendo, pareciera que eso a nivel financiero es OPEX, sino que o sea, gasto y no y no inversión, pero cuando no, cuando uno habla de licenciamiento, los conceptos son diferentes. Los, el licenciamiento va activo, no es un gasto, suscripción va a gasto. Entonces también es un poco difícil de entender qué es lo

que hablan, porque incluso cuando ahí y mencionan se requieren licencias de tal cosa si es licencia, entonces no debería estar, debería estar una línea aparte porque va a gasto, va activo, no va a gasto. Además de eso, si son licencias, se recomienda que no se recomienda comprarle Software ASSURANCE, que es para que le mantengan la actualización en el tiempo entonces es un poco, no queda como no me queda bien claro qué es lo que es lo que quieren, qué es lo que quieren contratar ahí en temas de la siguiente línea, que abran horas para desarrollo también llama la atención porque solo es horas de desarrollo pero en las necesidades se especifican hora, se especifica administración, desarrollo, capacitación, entonces no me explico cómo van a pagar las horas de administración si no están en una línea por separado, no es PAS, no es no es SAS entonces cuando se cotiza solo se cotiza los servidores, entonces no sé si en los servidores, en las características que tienen ahí debe de ir incluido un algún estimaron algún porcentaje para administración. Eso no está como tan claro también sigo con licencias en la misma línea, hablan de SQL Server y ahí hay un bueno, hay una, digamos algo, una confesión técnica porque dicen SQL Server 2022 y entre paréntesis 2014, no así es que debería ser 2014 o superior, lo cual también es importante porque los costos varían además si hablamos de licencias de SQL Server, vuelvo nuevo, es licencia o es suscripción, porque en los requisitos para estimar el costo no está. Entonces no queda como bien claro en perfiles. De igual manera se exige, se piden muchos perfiles que no son atinentes con la contratación, por ejemplo, hablan perfiles de con personas con experiencia en Oracle y ponen algunas certificaciones, pero aquí no se está contratando Oracle y no se está contratando soporte y mantenimiento para Oracle. Igual se especifica en desarrollo temas de lo que tiene que ver con el ciclo, el ciclo de desarrollo software, que es de la gestión de requerimientos, desarrollo Q A. Hablan de temas de Q A, pero solo piden un perfil que es un desarrollador. Los SKILLS son diferentes y los costos, por ende, también son diferentes qué más, como les dije, otros perfiles que son hablan de ciberseguridad, también perfiles de ciberseguridad muy altos hablan perfiles de administración de proyectos que no estamos, no se está contratando PMS. En general, hay como bastantes requisitos me parece restrictivos en la contratación, que no, que a como está escrita, pareciera parecieran no ser tan atinentes. Y otro aspecto importante es que cuando hablamos de contratación, si estuvieran en un a Peñas en términos de referencia, entiendo que esta infraestructura y todo eso todo esto que ustedes están contratando ya existe en el INA, pero no es no se está considerando un proceso de transferencia de conocimientos o algo o algo similar si en el si en el proceder quedar adjudicada otra empresa que no es la que está administrando hoy todo lo que ustedes tienen, entonces eso también sería como un poco riesgoso en la administración y no se queda claro cómo qué pasaría si gana otro frente que no es el que ustedes tengan en

general, esas son nuestras observaciones, Natalia, no sé vos si querías agregar algo más de lo que encontramos de este cartel. ----------

Natalia Rojas Canales: No, está bien. ¿Tienen alguna duda? ----------

Paula Valenciano Campos: Uy muchísimas gracias Natalia y don Erickson no sé si alguien tiene alguna consulta al respecto sino para darles las gracias por haber ingresado a la comisión don Norbert. ----------

Norbert García Cespedes: Sí, bueno, gracias a los 2 por la ponencia. Yo tengo una pregunta, tal vez voy a no sé si será incómoda, voy a tratar de formularla bien vamos a ver, desde la perspectiva, digamos, de lo que logro entender, que el INA escogió un modelo que ustedes tal vez, bueno, creo que fue muy claro en su primera diapositiva recomiendo un modelo diferente, digamos pensando en la en la proyección que debería tener la institución, digamos hacia más a la nube y no hacia la adquisición de equipos, digamos por lo menos logren. No sé si capto en la primer diapositiva como un poco una recomendación futurista, pensando en que ya este proceso arrancó, don Erickson, eso es lo primero y lo segundo este bajo ese último comentario en el cual dices que el pliego en este momento pues si no hubiera sido la empresa que está actualmente había un riesgo muy alto de poder implementar ese cambio y de poderlo asumir este y eso me pone muy preocupado porque de una u otra forma, digamos en un proceso transparente, que es lo que nos caracteriza y como órgano colegiado tenemos que buscar, pues obviamente le da a uno un poco susto que viendo todas las características, los detalles, eso hubiese sido algo para que otros no participaran, para que otras personas dijeran, no logre entender el cartel es el pliego, perdón, no logré entender el pliego y minimizar porque la verdad está muy enredado o sea, no sé qué es lo que quieren. Me voy a mandar a un negocio en el cual ni ellos lo tienen claro, menos lo voy a tener claro yo para ofertar. Se podría considerar como una limitación desde cierto punto de vista gracias, don Erickson, le agradezco si pudiera aclararme un poco mis dudas. ----------

Erickson: Claro, con mucho gusto, don Alberto, la filmina que presenté de los modelos de nube no era. Yo no estoy dando una recomendación de cuál es el mejor modelo que ustedes requieren, porque eso lo requerirá, lo define la institución. Lo la presenté con el objetivo de alinear el lenguaje por si hablo IAS, PAS y SAS, que ustedes sepan, tuvieran un entendimiento mejor de lo que me estoy refiriendo. Eso ustedes lo hacen. Sin embargo, por lo que ustedes están contratando en nube, ahí abajo, en los en las especificaciones, dice respaldo de Azure servidores, Azure, es nube entonces, no sé si decía, si es paz o qué es lo que están adquiriendo. Entonces, si es nube y ahí hay que enmarcarlo bien, pero el título de la contratación es como alquiler servidores, entonces hay, por eso me refería a que es un poco confuso en el tema sí, la contratación es un, yo diría que es un poco confusa de entender por lo que les dije, hablan mezclan temas de licenciamiento, mezclan temas de

administración, pero no se ve cómo se cuantifica claramente eso, lo cual si yo fuera un proveedor, es como bastante riesgoso poder ofertar si uno no tiene bien claro qué es lo que tiene qué, qué es lo que tiene que ofertar requisitos altos sí, hay requisitos muy altos que tienen que revisar qué fue la otra pregunta que me dijiste de que podía limitar la participación bueno, sí, lo de lo de la lo del cambio proveedor a mí me parece que en el como tal y como lo mencionó en el son de la transparencia, se viera especificar algún aspecto de transferencia de conocimiento, porque entiendo que esto no es no es algo que van a desarrollar ya el INA por años tiene una plataforma basada en todo esto que ustedes tienen pero sí sería importante incluir algún aspecto de transferencia de conocimiento o algo que el proveedor debe asumir en caso de ganar, porque como yo les decía, puede ser que gane el proveedor actual, pero puede ser como que no gane verdad, y gane otro proveedor y ahí sí me parece riesgoso o le va a costar al proveedor entender muy bien temas de SharePoint que ahí hablan de mucho. Ustedes tienen mucho desarrollo basado en SharePoint, en pensar a entender lo que hay ahí tiene un costo y quién va a asumir ese costo, se los digo porque yo tuve una contratación de horas por de servicios profesionales por demanda en otra institución y siempre cuando sacábamos otra vez los carteles de específicamente en perfiles de desarrollo de software, infraestructura, etcétera, hay un costo de una línea de aprendizaje que el proveedor tiene que asumir, pero no lo especifica en el cartel quién asume ese coste. Si no van a entrar en bueno, es que eso no estaba claro quién va a asumir este coste de transferencia de conocimiento, no sé si con eso le respondí todas sus preguntas de un devolver. ----------

Norbert García Cespedes: No muy bien muy bien y gracias porque realmente la primera parte como te digo no es mi área no es mi charco soy más administrativo entonces me cuesta un poco entender esa esa terminología digamos y esa es esa primera parte y tenía una segunda nada más con respecto al tema de un poco de costos no sé si por la experiencia tuya digamos ver el modelo, aunque es según demanda, la contratación se ve se percibe o se puede ver elevado a excesiva, digamos, desde el punto de vista de presupuesto, digamos, para lo que vamos a exigir digamos como para no sé cómo definir la pregunta, si es de la perspectiva de la de también la hablamos desde el punto de vista presupuesto. ----------

Erickson: Es una pregunta difícil de contestar porque no tengo todos los datos más lo que ustedes pusieron en el cartel en el estudio de mercado por los estudios de mercado que ustedes pusieron, lo que vi que fue que sacaron como me parece que como un promedio de los de los referentes que ofertaron habría que ir de nuevo a un estudio de mercado para uno poder saber si esto es excesivo o no es excesivo. Si te digo, por ejemplo, riesgos que veo en la línea de desarrollo de software, si ustedes van a tener diferentes servicios ahí, el coste de un desarrollador de software puede ser más alto que el de un alguien que de

capacitación o puede ser es diferente al de un QA o es diferente al de ciberseguridad, que también se piden dentro de los requisitos que hayan de hecho, en los perfiles se exigen personas certificadas con ciberseguridad en lo entiendo que lo requieren porque es el que va a velar por la seguridad de la plataforma pero, cómo están pagando esos servicios.

Norbert García Cespedes: Exacto. ----------

Erickson: Si, no queda claro. ----------

Norbert García Cespedes: Okay, ok, perfecto por ahí va mi pregunta un poco por el tema de los profesionales y la forma de pagar Okay me queda claro con esa aseveración eh desde mi punto de vista de verdad no tengo más preguntas mil gracias a ambos por la participación quedo satisfecho gracias. ----------

Paula Valenciano Campos: Muchas gracias, alguien más con alguna consulta. ----------

Erickson: Con mucho gusto. ----------

Paula Valenciano Campos: Bueno, si no hay nadie más, don Erickson, don Natalia, muchísimas gracias por el espacio y por haber ingresado a la sesión. ----------

Erickson: Con mucho gusto y quedamos a su disposición con cualquier ayuda que requiera.

Natalia Rojas Canales: Con gusto. ----------

Paula Valenciano Campos: Muchas gracias, muchísimas gracias, don Erickson, que pase un buen día. Natalia, igualmente que pase un buen día los 2. Hasta luego. ----------

Erickson: Que tenga un buen día, gracias, okey, igual hasta luego. ----------

Natalia Rojas Canales: Gracias. ----------

Paula Valenciano Campos: Ok, nosotros ya habíamos tenido la respuesta, don Norbert, perdón. ----------

Norbert García Cespedes: Adelante, continúe y si quiere, me da la palabra. ----------

Paula Valenciano Campos: Nosotros hemos tenido la respuesta por parte de la parte tecnológica o la dependencia correspondiente de este informe, ¿verdad? Entonces para que sepamos que digamos este informe no hay que mandar la respuesta porque ya tenemos la respuesta que esa respuesta la mandaron la semana pasada. Don Norbert, si quiere le doy la palabra o era que tenía la mano levantada de la anterior. ----------

Norbert García Cespedes: No, sí la volví a levantar. Vamos a ver, sinceramente y con toda transparencia, me genera, no sé, más inseguridades que seguridades, digamos, la intervención de don Erickson en términos de la viabilidad de continuar con el trámite. Y tal vez me voy a aventurar a ser el primero en hablar sobre lo que por lo menos un criterio formado. Las preguntas que yo formulé, digamos, traté de formularlas de la línea objetiva de ellos como asesores, como expertos. O sea, ¿qué recomendaciones nos dan, o sea, si yo no puedo medir en este momento el tema del costo, por ejemplo, y me dice que el costo profesional este de un programador o de no sé, los tecnicismos me cuestan porque no es mi área, pero de los diferentes perfiles y estamos pagando estándar, podríamos estar

pagando un sobreprecio. Ahí es donde me preocupa, porque fue con lo que traté de orientar un poco la pregunta hacia el caballero, luego, con respecto al tema de lo complejo del cartel y lo dificultoso que podría ser para entenderlo alguien que es técnico, pues al final se puede ver como una limitación para poder participar de esto y eso puede hacer justamente que se haya limitado la participación, también puede ser un elemento riesgoso dentro de dentro de lo que pudiera haber sido el mundo de oferentes en este en este trámite verdad que al final nos está llevando a que tiene que ser el mismo obviamente el mismo conoce y tiene una experiencia adquirida ya tiene entiende el modelo y fue lo que también don Erickson, pues reiteró cuando dijo de que entonces siento que sin ánimo de que estuviera dirigido, pero porque sería muy aventuroso. Me parece que la contratación en este momento a como está genera muchas dudas desde la parte técnica para efectos de continuar, por lo menos desde mi punto de vista, creo que, que es muy riesgoso continuar con la misma y con la recomendación de mantener el acto este en este caso, pero bueno, esa era mi intervención, voy a escuchar al resto antes de dar otra opinión----------

Paula Valenciano Campos: Doña Rocío. ----------

Rocío Lopéz Monge: Muchas gracias a todos. Bueno, afortunadamente Norbert se atrevió a hacerle algunas consultas a don Erickson. Yo no me atreví porque no sabía cómo plantear exactamente la pregunta, verdad, y mi preocupación. Una de las de las consultas es actualmente el proveedor que tenemos es Datasoft, verdad para esta contratación. Bueno, esa es una que me genera pues una doble preocupación porque fue el único gerente verdad ante un contrato tan grande que logró entender los términos, verdad y, por otro lado, sí, a mí me genera, me genera serias dudas, ¿verdad? Y yo no soy técnica y me costó mucho entender, pero, pero sí, me parece que hay bastantes debilidades en el cartel, que, si estuviéramos en una etapa contractual diferente, yo creo que la decisión sería mucho más fácil, pero con la consulta que le hacía yo antes a Johan sobre las fechas de vencimiento de la anterior y de este contrato, pues sí sobre preocupan a la institución, pero sí, tal y como está, me preocupa, sinceramente, poder emitir un voto en positivo. Y sí, me gustaría también escuchar a los compañeros de legal si existiera, porque obviamente aquí lo más importante es el interés institucional, ¿verdad? Y todos quienes aquí estamos, estamos para velar por eso para la continuidad del servicio, también nadie duda de la importancia de estos servicios de este, ¿verdad? Ni del otro. Son servicios sumamente importantes, pero sería analizar qué otras opciones existen desde el punto de vista legal para poder atender la necesidad y eventualmente si se pudiera dar un paso en la dirección correcta verdad para no asumir un riesgo tan alto para la institución entonces yo creo que hay que pues poner en una balanza los pro y los contras pero sí, a mí me preocupa bastante algunas debilidades que se están evidenciando, verdad, a nivel de costos, a nivel de perfil de los técnicos, incluso de lo que hablaban sobre el crecimiento tecnológico y otras situaciones

que no quedan del todo claras en este cartel. Lamentablemente lo estamos viendo hasta ahora, ojalá que para futuras contrataciones podamos verlo en el momento contractual que corresponda, ¿verdad? Ojalá y yo creo que esto es una experiencia para toda la comisión, pero sí, yo creo que hay que dar, pues emitir acciones en la dirección correcta y ver desde el punto de vista legal qué podríamos hacer para no afectar la contratación si existe alguna forma de hacer algo en tanto eventualmente se pueda volver a pues al subsanarlo que en el cartel hay debilidades, pues parece que evidentes ¿verdad? Muchas gracias. ----------

Paula Valenciano Campos: Doña Ana Lucía, don José, no sé si le podemos contestar a doña Rocío.----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Sí, con todo gusto. Mira, es que yo quisiera sumarle solamente antes de contestarle a doña Rocío, un elemento aparte de los hallazgos ya vistos por todos los aquí presentes y los que mencionan Norbert y Rocío, y es la posible interpretación diversa verdad, por los potenciales oferentes que eventualmente hubieran participado, ¿verdad? Ya solo hecho de que un pliego me genere a mí poca claridad o interpretaciones variadas entre todos los que eventualmente vayan a participar ya son elementos, elementos de peso ahora sí, para contestarle a doña Rocío, estamos en el acto de recomendación del acto final. Ya no existe posibilidad de devolver a un pliego de condiciones que ya es un reglamento específico de la contratación con la apertura. No existe lo que señaló el criterio técnico de una fe de erratas interpretativa eso no existe, ¿verdad? Porque las interpretaciones ya dejan entrever de que hay elementos que pueden tener lecturas subjetivas, verdad, Con lo cual esta comisión tiene ya el informe técnico que fue requerido por el INA al MICIT y una presentación pues bastante clara a esta comisión Si eventualmente se va a declarar desierta por un interés institucional, y es que efectivamente el INA cuenta con motivos, en este caso basados en elementos técnicos por parte de una persona que ostenta el cargo. Y ahí, doña Paula, creo que hay que volverlo a mencionar. Me parece que es director de goberna. ----------

Paula Valenciano Campos: Es el director de la parte de gobernanza digital del MICIT. Ya voy a leer exactamente, sí, el director de gobernanza. ajá. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Exacto, sí se tiene, sí se tiene que valorar, ajá. ----------

Armando Núñez Chavarria: Agencia Nacional de Gobierno Digital es la dependencia. -------

Ana Lucía Delgado Orozco: Sí se tiene que valorar por parte de esta comisión esa declaratoria de desierto, puesto que los hallazgos son importantes, que la declaratoria de cierto se pueda recurrir. Sí, eventualmente se puede recurrir y vamos eventualmente, si es así, la decisión de ustedes volver a utilizar los mismos argumentos técnicos que fueron por ustedes conocidos este para él la determinación final del acto ya como una apreciación muy personal, a mí me sorprende muchísimos esos hallazgos y yo creo que nadie es ajeno de los que están aquí presentes y que escuchó los mismos a sentirse este impactado de los

que fueron presentados, verdad, pero para contestarle en resumen a doña Rocío, sí tiene que valorar ya el cierre del acto final por parte de la Comisión. No hay forma de subsanar un pliego, ya está consolidado, estamos en un acto recomendativo y es siempre con base en los criterios. Estos técnicos, pues el fundamento en este caso para poder tomar esa resolución final. ----------

Paula Valenciano Campos: ¿Alguien más con Don Norbert? ----------

Norbert García Cespedes: Sí, yo quiero cerrar porque vamos a ver primero, antemano las disculpas, pues tengo que subir a Presidencia un segundito. Este doña Paula, en lo personal quería reforzar con lo que Ana Luz dijo también cerró y era justamente con el tema del informe técnico, el informe técnico que complementa este informe del MICIT y hablo de técnico del INA me generó también grandes dudas digamos a la hora de responder con esos temas de la fe ratas y las cosas que se aprendían enmendar o sea abiertamente yo creo que no hay por lo menos desde mi perspectiva y no quiero no quiero influenciar al resto o sea yo creo que esto definitivamente no da para para continuar con el trámite de la perspectiva por lo menos la mía desde la perspectiva de recomendar continuar más que con un trámite desierto este y que se vuelva a promover y se le solicite la unidad un plan de contingencia inmediato para efectos de mantener el servicio y esa sería mi última participación. ----------

Paula Valenciano Campos: Gracias, don Norbert, no se me vaya porque ya tengo los acuerdos listos que van en esa misma línea. Yo les iba a recomendar el poder declarar de cierta esta contratación. Aparte de eso, solicitar el plan de contingencia y el inicio de una contratación acoplándose y acoplando el cartel a las recomendaciones del ente rector, verdad, que es el pues en realidad el MISID es el ente rector de tecnología de todas las instituciones públicas. Entonces creo correspondiente que así deben de ser. Ya los acuerdos los tenemos, están redactados. Voy a leerlos para poder a ver si les parece ok, entonces primero va lectura de revisión, después va la lectura nuevamente en la final. El primer punto dice declarar de cierto el trámite de la licitación mayor para la contratación del servicio de hospedaje, administración para el sitio web del INA y desarrollo por horas del sitio web por demanda con cuantía estimada por un monto de 4 años de estimación es todas las observaciones de pliegos de condiciones realizadas en el informe del MICIT enviado por el Ministerio de Ciencia, Innovación, Tecnología y Telecomunicaciones. Solicitar a la Unidad de Servicios de Informática y Telemática y la Gestión de Tecnologías de la Información y Comunicación que tome las previsiones correspondientes para no dejar desprovisto este servicio a la institución y además realicen las acciones correspondientes tomando en consideración las observaciones emitidas en el informe del MICIT y la sugerencia administrativa del INA para iniciar nuevamente el trámite de licitación para el

servicio de hospedaje y administración del sitio web del INA y el último es comunicar el acuerdo. Así qué les parece alguna corrección. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Jefa, yo le agregaría no solamente el informe, sino también la presentación a la comisión, eso es importante. ----------

Paula Valenciano Campos: Okay don Gustavo. ----------

Gustavo Ramírez de la Peña: Jefa, no es la Unidad de Servicios de Informática y Telemática porque es un trámite de USEVI. ----------

Paula Valenciano Campos: O K, ya Johan voy a hacer los cambios, muchísimas gracias.

Johan Felipe Medina Badilla: Manness entonces a visitar a la Unidad de Servicios Virtuales de la gente tecnología de la información, que tome las previsiones del informe, tanto la presentación ofrecida, presida en esta sesión por el por pongo del departamento, no sé. --

Ana Lucía Delgado Orozco: Sí, pueden poner incluso hasta el departamento. ----------

Paula Valenciano Campos: Sí, por el departamento de la Agencia de Gobernanza de Gobierno Digital del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Jefa y si tiene el número de oficio, le podemos meter también el número de oficio. ----------

Paula Valenciano Campos: Sí, ya lo puso Johan también el Miicitt ósea, ya lo pusimos. Es que no lo leí, pero sí está. Sí, ajá. ----------

ACUERDO 12. Declarar desierto el trámite de Licitación Mayor 2025LY-000012-0002100001 para la contratación del servicio de hospedaje y administración para el sitio web del INA y desarrollo por horas del sitio web, por demanda con cuantía estimada, por un monto estimado de ¢337.763.920 por cuatro años de estimación, esto dadas las observaciones al pliego de condiciones realizadas en el informe MICITT-ANGD-INF-000010-2025 enviado por el Ministerio de Ciencia, Innovación, Tecnología y Telecomunicaciones. ----------

ACUERDO 13. Solicitar a la Unidad de Servicios Virtuales y de la Gestión de Tecnologías de Información y Comunicación que tome las previsiones correspondientes para no dejar desprovisto de este servicio a la institución y además, realicen las acciones correspondientes tomando en consideración las observaciones emitidas en el informe MICITT-ANGD-INF-000010-2025 y la presentación ofrecida en esta sesión por el Departamento de Gobierno Digital del MICITT, para iniciar nuevamente el trámite de licitación para el servicio de hospedaje y administración para el sitio web del INA y desarrollo por horas del sitio web.

ACUERDO 14. Comunicar el acuerdo a la persona encargada de la Unidad de Servicios de Informática y Telemática, de la Gestión de Tecnologías de Información y Comunicación y del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales.

Acuerdo aprobado en firme por unanimidad. ----------

Norbert García Cespedes: Aprobado y en firme. ----------

Jaime Campos Campos: Aprobado y en firme. ----------

Rocío Lopéz Monge: Aprobado y en firme. ----------

Paula Valenciano Campos: Aprobado y en firme. ----------

Sin más temas que tratar finaliza la sesión al ser las once horas. ----------

Paula Valenciano Campos

Presidenta