Acta de sesión ordinaria UCI-PA-CMGC-08-2026

Acta de sesión ordinaria cero ocho 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 veintiún minutos del veinticuatro 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 casa de habitación; Roy Ramírez Quesada, Gestor de Formación y Servicios Tecnológicos, 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 casa de habitación; Allan Altamirano Díaz, Jefe de la Unidad de Compras Institucionales, desde su casa de habitación; José Alejandro Hernández Vargas, Jefe de la Asesoría Legal, desde su casa de habitación; Rosario Vindas Fournier, Jefa de la Unidad de Secretaría Técnica de Junta Directiva, desde su oficina; Johan Felipe Medina Badilla, Encargado del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales, desde su oficina; Ana Lucía Delgado Orozco, Encargada del Proceso de Contratación Administrativa de la Asesoría Legal, desde su casa de habitación; Ramón Chavarría Mendoza, Asesor de la Gerencia General, desde su oficina; Paula Garcia Quiros, Asesora de la Gerencia General, desde su casa de habitación; Maikel Gutiérrez Murillo, Abogado del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales, desde su oficina y Yasira Fernández Núñez, Analista del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. **Ausentes con justificación:** María del Carmen Araya Mena, Encargada de la Asesoría de Control Interno. **Personas invitadas:** Diego González Murillo, Encargado de la Unidad de Servicios Virtuales, Erick Porras, Jefe del Núcleo Metalmecánica, Marvin Vargas Vargas, Encargado del Proceso de Gestión Administrativa del Núcleo Metalmecánica, Hellen Otarola Guerrero, Encargada Proceso de Gestión Administrativa del Núcleo Eléctrico, Adriana Marcela Solano Umaña del Núcleo Eléctrico, Luis Alejandro Arias Ruiz, Encargado del Núcleo Eléctrico y Hans Yurguen Lothar Lara del Proceso de Planeamiento y Evaluación, Núcleo Eléctrico.----------

CAPÍTULO I. APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA. ----------

ARTÍCULO 1. Lectura y aprobación del orden del día de la sesión ordinaria 08-2026:

1. Aprobación del acta de la sesión ordinaria 06-2026, celebrada el pasado de 10 de febrero del 2026. ----------
2. Aprobación del acta de la sesión extraordinaria 07-2026, celebrada el pasado de 16 de febrero del 2026. ----------

3. Decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Menor para la compra de equipo de electrónica para telecomunicaciones. Por un monto estimado de ¢148.476.224,00.----------
4. 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. ----------
5. Decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Mayor para la contratación del servicio de abastecimiento por demanda de materiales especiales y aceros de cuantía inestimada. ----------
6. 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. ----------
7. Decisión inicial y pliego de condiciones del Procedimiento Extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la compra de equipo de medición para magnitudes eléctricas, por un monto estimado de ₡75.456.051,00. Todo de conformidad con los artículos del 160 al 165 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública.
8. Decisión inicial y pliego de condiciones del Procedimiento Extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la compra de vehículos y motocicletas para uso didáctico, por un monto estimado de ₡171.125.265,00. Todo de conformidad con los artículos del 160 al 165 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública. ----------
9. Decisión inicial y pliego de condiciones del Procedimiento Extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la compra de mobiliario y equipos de acero, por un monto estimado de ₡198.763.680,00. Todo de conformidad con los artículos del 160 al 165 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública.----------
10. Decisión inicial y pliego de condiciones del Procedimiento Extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la adquisición de equipos tecnológicos, de cómputo y periféricos para uso institucional, por un monto estimado de ₡ 3.375.447.892,00. Todo de conformidad con los artículos del 160 al 165 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública. ----------
11. Solicitud de aprobación para dejar sin efecto la Licitación Mayor 2025LY-000015-0002100001, correspondiente al servicio de alquiler de la solución de SDN (Software Defined Nerworking) para los centros de datos del INA. Por un monto estimado de ₡837.467.585,00 por cuatro años de estimación. ----------
12. Repuesta al comunicado de acuerdo UCI-PA-CMGC-AC-10-2026, sobre la solicitud de criterio jurídico en relación con la aplicación e interpretación del artículo 140 del RLGCP.----------

13. Solicitud de resolución contractual por incumplimientos graves de la contratista Sileny Viales Hernandez, concerniente al contrato número 0432022007600068-00 de la Licitación Abreviada 2021LA-000044-0002100001 de los “servicios profesionales de abogado para el cobro judicial del tributo Ley 6868, según demanda, cuantía estimable”. Todo de conformidad con el artículo 113 y 114 de la Ley General de Contratación Pública.----------
14. Repuesta al comunicado de acuerdo UCI-PA-CMGC-AC-19-2026, y eventual 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.----------

ACUERDO 1. Aprobar el orden del día de la sesión ordinaria 08-2026. ----------

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

Norbert Garcia Cespedes: Aprobado orden del día y quiero agregar un comentario. Quiero en un acta tan grande como esta felicitar a los compañeros de adquisiciones, porque si bien es cierto, nosotros hacemos un trabajo de revisión muy importante. O sea, el trabajo de construcción no deja de ser igual de importante y la verdad agradecerles a ellos de entrada. Gracias. ----------

Roy Ramírez Quesada: Aprobado el orden del día. ----------

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

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

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

<u>CAPÍTULO II.</u> APROBACIONES DE ACTAS DE SESIONES ANTERIORES. ----------

ARTÍCULO 2. Aprobación del acta de la sesión ordinaria 06-2026, celebrada el pasado de 10 de febrero del 2026. Se facilitó el acta de la sesión ordinaria 06-2026, para su lectura previa el pasado 20 de febrero del 2026 a los señores miembros y asesores de la Comisión Mayor de Gestión de Compras. El señor Roy Ramírez Quesada, Gestor de Formación y Servicios Tecnológicos y el señor Norbert García Céspedes, Gestor de Normalización y Servicios de Apoyo, se abstienen de votar debido a que estuvieron ausentes con justificación.----------

ACUERDO 2. Aprobar el acta de la de la Comisión Mayor de Gestión de Compras de la sesión ordinaria 06-2026, celebrada el pasado de 10 de febrero del 2026. ----------

Acuerdo aprobado. ----------

Norbert Garcia Cespedes: Me abstengo por no haber estado presente.----------

Roy Ramírez Quesada: Me abstengo por no haber estado presente hasta el mismo.--------

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

Rocío López Monge: Aprobada el acta.----------

Paula Valenciano Campos: Aprobada el acta. ----------

ARTÍCULO 3. Aprobación del acta de la sesión extraordinaria 07-2026, celebrada el pasado de 16 de febrero del 2026. Se facilitó el acta de la sesión extraordinaria 07-2026, para su lectura previa el pasado 20 de febrero del 2026 a los señores miembros y asesores de la Comisión Mayor de Gestión de Compras. El Roy Ramírez Quesada, Gestor de Formación y Servicios Tecnológicos, se abstienen de votar debido a que estuvieron ausente con justificación. ----------

ACUERDO 3. Aprobar el acta de la de la Comisión Mayor de Gestión de Compras de la sesión extraordinaria 07-2026, celebrada el pasado de 16 de febrero del 2026.----------

Acuerdo aprobado. ----------

Norbert Garcia Cespedes. Aprobado el acta. ----------

Roy Ramírez Quesada: Me abstengo al no haber estado presente. ----------

Jaime Campos Campos: Aprobado.----------

Rocío López Monge: Aprobado el acta.----------

Paula Valenciano Campos: Aprobada el acta. ----------

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

ARTÍCULO 4. Decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Menor para la compra de equipo de electrónica para telecomunicaciones. Por un monto estimado de ¢148.476.224,00. ----------

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 de la Licitación Menor para la compra de equipo de electrónica para telecomunicaciones. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, buenos días, vean este artículo cuatro es la decisión inicial y pliego de condiciones de la licitación menor para la compra de equipo de electrónica para telecomunicaciones eso tiene un monto estimado de ¢148.476.224,00. Esto lo ha solicitado varias unidades regionales bueno, en realidad 3 que son la unidad regional Central Occidental Pérez Zeledón y el Centro de Formación Barranca, los cuales digitaron las solicitudes de compra y remitieron información para dictar la decisión inicial. Esto se encuentra incluido en el programa de adquisiciones del 2026 dentro del SICOP y pues claramente esto es dotar de equipo para toda la población estudiantil que recibe la capacitación que el mercado laboral exige en este tipo de malla curricular, que esto le corresponde al Núcleo Eléctrico y pues obedece también a lograr los objetivos que sé que de las unidades regionales que digitaron y de acuerdo al plan anual de servicios que sería el paseo. Es importante indicarles que el Núcleo Eléctrico en el oficio 33 estableció los

precios de referencia, estableció un mínimo y un máximo observando el banco de precios y también los sondeos que realizaron y sobre eso se da un monto presupuestado de 148 476 224 colones este trámite se compone de ocho partidas dentro de las que hay racks con probadores portátiles routers switches tablets y tienen plazos de entrega de 60 días para la partida dos 45 para las 6 y 7, para la 1345 y 8 y 60 días de 26 y 7 y se garantiza el contenido, puesto que tenemos certificación dada por el proceso de presupuesto de la unidad de recursos financieros en la certificación 36. El estudio técnico y la recepción técnica de estos bienes la realiza el núcleo eléctrico y nosotros en el Proceso de Adquisiciones de la Sede Central realizamos la todo el acto de la licitación en el SICOP y si todo sale bien, esto estará en firme el 29 de junio, aproximadamente entregándose los bienes en el plazo mayor alrededor de la a mediados de agosto. Este trámite no necesita por su cuenta estar en el trámite, en el perdón, en el banco de precios. Eso es el resumen de este artículo gracias perdón, se me olvidaba, como es más de 100 000 000, esto tiene mejora de precio. -------

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 (CENTRO DE NARANJO), CENTRO DE FORM.PROF. DE PEREZ ZELEDON y CENTRO DE FORMACION BARRANCA, los cuales han digitado en el SIREMA las solicitudes de compras números 410470, 410469, 410673, 411230, 410472, 410662, 411385, 410471, 410659, 410473 y 410441 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 URPC-CRPP-JCE-6-2026, URB-CRPSI-JCE-5-2026 y URCOC-JCE-18-2026, que se resume a continuación: *El beneficio esperado radica en dotar equipo necesario y actualizado con la finalidad de brindar a la población estudiantil del INA de servicios de capacitación de mayor calidad acorde con las necesidades que el mercado laboral exige, lo anterior para coadyuvar con el logro de los objetivos y metas fijadas en los programas que se desarrollan en las Unidades Regionales de acuerdo con el Plan Anual de Servicios*.

ARTÍCULO 4.6. Los procedimientos de control de calidad que se aplicarán durante la ejecución de este contrato se indican en los formularios URPC-CRPP-JCE-6-2026, URB-CRPSI-JCE-5-2026 y URCOC-JCE-18-2026.----------

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 URPC-CRPP-JCE-6-2026, URB-CRPSI-JCE-5-2026 y URCOC-JCE-18-2026. ----------

ARTÍCULO 4.8. Los riesgos identificados, se indican en los formularios URPC-CRPP-JCE-6-2026, URB-CRPSI-JCE-5-2026 y URCOC-JCE-18-2026.----------

ARTÍCULO 4.9. Los miembros de la comisión realizan la lectura del oficio NE-PGA-33-2026, enviado por el Núcleo Eléctrico, donde indica la estimación del costo del objeto y el resultado de las consultas realizadas en el banco de precios de SICOP. ----------

Partida	Descripción del bien	Precio de referencia	Precio mínimo	Precio máximo
1	ROUTER DE ACCESO INALÁMBRICO PARA USO DIDÁCTICO DEL NE	¢74.699,00	¢32.279,00	¢117.119,00
2	COMPUTADOR PORTÁTIL PARA USO DIDÁCTICO DEL NE	¢1.165.090,00	¢598.544,00	¢1.731.636,00
3	COMPROBADOR PORTÁTIL DE REDES INALÁMBRICAS PARA USO DIDÁCTICO DEL NE	¢3.491.071,00	¢2.560.555,00	¢4.421.587,00
4	GABINETE EXTERNO PARA USO DIDÁCTICO DEL NE	¢161.969,00	¢51.343,00	¢272.595,00
5	PUNTO DE ACCESO INALÁMBRICO CON SOPORTE POE PARA USO DIDÁCTICO DEL NE	¢125.071,00	¢91.213,00	¢158.930,00
6	RACK ABIERTO PARA USO DIDÁCTICO DEL NE	¢3.625.056,00	¢2.715.830,00	¢4.534.282,00
7	SWITCH PARA USO DIDÁCTICO DEL NE	¢1.986.289,00	¢727.924,00	¢3.244.654,00
8	TABLET IPAD PARA USO DIDÁCTICO DEL NE	¢587.339,00	¢419.868,00	¢754.810,00

ARTÍCULO 4.10. El monto presupuestado estimado es de ¢148.476.224,00. Este trámite se compone de 8 partidas, con un plazo de entrega de 60 días hábiles para las partidas 2, 6 y 7 y de 45 días hábiles para las partidas 1, 3, 4, 5 y 8. 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-36-2026. ----------

ARTÍCULO 4.11. 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 4.12. El estudio técnico y la recepción técnica de los bienes, lo realizará la persona encargada del Núcleo Eléctrico. ----------

ARTÍCULO 4.13. La dependencia administrativa que realizará los trámites y actos de comunicación respectivos será el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. ----------

ARTÍCULO 4.14. 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 24/2/26	mar 24/2/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Firma decisión inicial y comunicado de acuerdo	1 día	mar 24/2/26	mar 24/2/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de la invitación	1 día	mar 24/2/26	mar 24/2/26	Proceso de Adquisiciones
Fecha de apertura sin aclaraciones ni recursos	15 días	mié 25/2/26	mar 17/3/26	Proceso de Adquisiciones

Aclaraciones y objeciones	3 días	mié 18/3/26	vie 20/3/26	Proceso de Adquisiciones
Plazo resolución aclaración y recurso	5 días	lun 23/3/26	vie 27/3/26	Asesoría Legal
Apertura de ofertas	15 días	lun 6/4/26	vie 24/4/26	Proceso de Adquisiciones
Verificación Legal y administrativa	10 días	lun 27/4/26	lun 11/5/26	Proceso de Adquisiciones
Elaboración de estudio técnico	10 días	lun 27/4/26	lun 11/5/26	Núcleo Eléctrico
Convocatoria mejora de precios	3 días	mar 12/5/26	jue 14/5/26	Proceso de Adquisiciones
Razonabilidad de precios de mejora presentada	4 días	vie 15/5/26	mié 20/5/26	Núcleo Eléctrico
Recomendación y solicitud de adjudicación	2 días	jue 21/5/26	vie 22/5/26	Proceso de Adquisiciones
Sesión de órgano competente para adjudicar	2 días	lun 25/5/26	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 Eléctrico
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 partidas 1, 3, 4, 5 y 8	46 días	vie 14/8/26	lun 16/10/26	Contratista
Plazo de entrega partidas 2, 6 y 7	60 días	vie 14/8/26	vie 6/11/26	Contratista

ARTÍCULO 4.15. Las personas encargadas de la COORDINACION Y APOYO (CENTRO DE NARANJO), CENTRO DE FORM.PROF. DE PEREZ ZELEDON y CENTRO DE FORMACION BARRANCA 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 4.16. Este trámite por su cuenta presupuestaria no requiere inscripción en el Banco de Proyectos del SNIP en MIDEPLAN. ----------

ARTÍCULO 4.17. 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 4.18. 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: Gracias alguien con algún punto, don Ramón. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Gracias, buenos días nuevamente. Sí, sobre este tengo observaciones que son de aspectos técnicos respecto al establecimiento de los precios de referencia entonces creo que sería mejor hacer pasar a los técnicos para podérselas formular a ellos o no sé si Johan quiere que se las plantee a ver si él puede contestar.

Johan Felipe Medina Badilla: No, yo no, yo prefiero que llamen a los técnicos y yo no tomar parte de lo que los técnicos mencionan.----------

Ramón Chavarria Mendoza: No de acuerdo.----------

Paula Valenciano Campos: Eh don Jaime también es con los técnicos. ----------

Jaime Campos Campos: No es un comentario. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Tal vez ese sí lo pueda aterrizar, don Jaime. ----------

Jaime Campos Campos: Ok, perfecto. No, el tema de mejores precios y tomo como ejemplo esta que viene en sentido de que si ese ahorro que se quedase la institución, si se puede aprovechar inmediatamente el mismo trámite o algo para que pensando un poquito en la ejecución presupuestaria, si hay un ahorro en cuanto a la compra, si se puede tramitar casi

inmediatamente para comprar más o no sé, pero o para que ese ahorro que se haga no quede ahí, sino gastarlo lo más rápido posibles gracias.----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, en realidad no sé si la intención será esa, pero sí es viable, digamos que una vez que queden firme este trámite, poder iniciar si se requieren más necesidades de los mismos equipos en un trámite igual. Lo que pasa es que, en este caso, si es poco el monto para que no haya un fraccionamiento ilegal, tendríamos que usar la misma figura de licitación menor, independientemente, digamos, de si el trámite fuera 50 000 000.00, por ejemplo, entonces sí habría que tal vez tener eso en consideración porque se va a alargar la ruta. Ajá. ----------

Jaime Campos Campos: Muchas gracias, Johan. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, y vamos a llamar entonces a Hellen.----------

Ramón Chavarria Mendoza: Perdón, si tengo una consulta sobre el pliego, Johan, que no sé si fue en algún acuerdo que se tomó, que yo no me lo di que me lo perdí verdad, pero en los pliegos que se estarían aprobando hoy ninguno tiene especificaciones técnicas o más bien como descripción técnica de los artículos que se están comprando.----------

Johan Felipe Medina Badilla: No, porque eso va, eso va en un archivo aparte subido al SICOP, todo lo que es la especificación larga del SICOP. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Ok, ahí yo recomendaría entonces revisar lo que dice el reglamento al respecto, porque el reglamento sí dice, digamos que el pliego tiene que establecer esa información. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Lo que pasa es que ahí está malinterpretando usted que es un pliego de condiciones, porque el pliego de condiciones es un documento general, ese es un Word, pero el pliego de condiciones es electrónico entonces se compone de lo que es SICOP más todos los adjuntos entonces el documento general trae esa parte administrativa medio técnica, digámoslo y los otros informes, que son los reportes que están en SIREMA, que se adjuntan en el expediente, se adjuntan todos al pliego de condiciones electrónico, que es el que obedece SICOP eso, digamos, es un documento adjunto al pliego, lo que ustedes revisan ahí.----------

Ramón Chavarria Mendoza: Sí, ahí entonces sí, ahí entonces es más bien si es un tema de interpretación que tal vez Ana o José me ayuden, porque yo entiendo que SICOP está lleno de formularios. Sí, es cierto que el pliego ya es electrónico, pero el documento de PDF también es el equivalente al pliego, porque la información que está en los documentos tiene que coincidir con lo que se pone en los formularios en sano principio verdad. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, Ramón, pero nosotros copiamos las especificaciones y las ponemos en el formulario. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Sí, eso lo sé, pero sea la consulta. Entonces de ahora en adelante, los pliegos no van a llevar este tipo de especificaciones técnicas, entonces ni cantidades, ni nada de eso. Y tampoco están ok ok ok. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, mhm, si, el documento general ajá, el documento general sabes qué es lo que pasa, que va a depender mucho del tipo de trámite, porque si es una sola partida no hay nada, no pasa nada si uno lo pone en el documento general, pero como son tantas queda gigante entonces nosotros tenemos el reporte de SIREMA y lo adjuntamos al pliego entonces siempre, inclusive si usted ve el documento, él dice se anexa las especificaciones técnicas. Entonces eso se va al pliego de condiciones electrónico ahí se ahí se adjunta, pero digamos la especificación siempre va a estar. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: En ese caso en ese caso también recomendaría que sé que se le ponga la carpeta entonces a la comisión los reportes de SIREMA con las descripciones largas, porque no todos los tienen, porque entonces ahí es donde viene esa descripción, porque los anexos no nos los están mandando y es importante saber para ver cuánto se está pidiendo, que se está pidiendo y demás, porque también tiene mucho que ver esos detalles en cuanto a la estimación de los precios de referencia. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Ramón, pero no sé por qué estás diciendo que no están, si ahí está en la carpeta en el adjunto.----------

Ramón Chavarria Mendoza: No todos, no todos hay unos que tienen, digamos, los requerimientos de SIREMA, pero las de las especificaciones cortas, las largas, no todos los puntos están. Yo los revisé, revisé todas las carpetas. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Okey, bueno, ya no sé.----------

Paula Valenciano Campos: Alguno, bueno, metemos a los técnicos para las consultas técnicas, por favor.----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, es Hellen Hellen. ----------

Paula Valenciano Campos: Quiénes son ok, voy a pedir primero aprobación para poder incluir a Hellen, listo.----------

Jaime Campos Campos: Perfecto.----------

Rocío López Monge: De acuerdo. ----------

Paula Valenciano Campos: Gracias, don Johan, me ayuda, por favor. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí Hellen no contesta Yasira, quién es el técnico. ----------

Yasira Fernández Núñez: La otra Adriana Marcela Solano, ella es técnico. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Solano Umaña ya la estoy llamando, vamos a ver no sé si Roy puede ponerle un mensaje a Hellen o no sé.----------

Roy Ramírez Quesada: De inmediato sí ya me contestó Luis Alejandro, ya va a comunicarse con ella.----------

Johan Felipe Medina Badilla: Hellen ya está conectada.----------

Paula Valenciano Campos: Perfecto, hola, Hellen, hola, buenos días, ¿cómo está?

Hellen Otarola Guerrero: Buenos días. ----------

Paula Valenciano Campos: Todo bien, gracias a Dios. Hellen, tenemos o bueno, hay algunos de los miembros que tienen consultas técnicas acerca de la licitación menor de compra de equipo electrónico para telecomunicaciones entonces vamos a proceder a hacerte las consultas, Ramón. ----------

Hellen Otarola Guerrero: Claro.----------

Ramón Chavarria Mendoza: Gracias, buenos días sí, es respecto a la información que se ve en el oficio NPGA 33, específicamente en la página 12 verdad que es en donde se comienza con las capturas de pantalla de la base de datos de SICOP. ----------

Hellen Otarola Guerrero: SICOP.----------

Ramón Chavarria Mendoza: De las páginas, ajá, observé que digamos algunos de los artículos, el precio se viene a establecer a partir de consultar una marca y un modelo en específico, lo cual parecería entonces que el precio de razonabilidad, digamos que se estaría usando es con base solamente en un artículo, una marca y un modelo, digamos específico esto lo observé que pasa en respecto al router al switch y al comprobador portátil se hizo así porque tal vez el modelo es como el más idóneo o cuál sería la justificación, digamos.----------

Hellen Otarola Guerrero: Bueno, aquí está la compañera Adriana la técnica tiene que ver con lo del sondeo este Adriana, ¿estás por ahí? ----------

Adriana Marcela Solano Umana: Sí, hola, buenos días, cómo están un placer saludarlos.

Ramón Chavarria Mendoza: Buenos días.----------

Paula Valenciano Campos: Hola, buenos días.----------

Adriana Marcela Solano Umana: Este sí, gracias. Específicamente eso pasa porque son equipos Cisco. este. Nosotros tenemos un convenio con la con lo que es este SICOP, somos academias, entonces necesitamos que el equipo sea específicamente ese. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Entiendo también la partida siete, una computadora portátil igual verdad, cuando se hizo digamos, bueno no importa, vamos a ver, es que el tema de la de la portátil es que se está cotizando modelo, pero no sé, o sea como que no quedaba claridad de si se estaba utilizada para cotizar el precio portátiles con las mismas características, pero la diferencia de precios sí era como súper alta t lo otro también sería para la partida 8 están pidiendo un iPad, cuál sería la justificación técnica para solicitar específicamente esa marca? ----------

Adriana Marcela Solano Umana: Este bueno con relación a la laptop este nosotros cotizamos varias marcas HP, Lenovo, Dell este básicamente sí tienen este diferencias en precios pero las especificaciones técnicas eh es lo que nosotros eh utilizamos verdad como base pero sí hay diferentes marcas y su variantes en precios eh después con relación a la

tablet nosotros hacemos eso basado en lo que son las eh en lo que son lo establecido por la parte técnica con relación a lo del PPE verdad entonces, este ellos implementaron esas características técnicas orientado a la que a lo que es esa tablet.----------

Ramón Chavarria Mendoza: Ok, pero ellos justificaron o de alguna forma y ellos explican, tiene que ser IOS porque compatibilidad aquí allá estas cosas, porque es la primera vez que veo que en un pliego de en el INA, que en el poco tiempo que tengo que trabajar aquí, que se pide específicamente esta marca porque no es parte, digamos, de los sistemas o dispositivos con los que la institución normalmente trabaja, verdad, por eso creo considero que es importante como que tener esa justificación, ustedes la recibieron. ----------

Adriana Marcela Solano Umana: Sí, claro, bueno, si usted gusta, puedo llamar al compañero Hans, que fue el que diseñó el código si necesita más aclaración. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Si la comisión lo considera pertinente, yo pienso que es importante tener esa justificación verdad, porque específicamente estamos pidiendo una marca en específico. ----------

Jose Alejandro Hernandez Vargas: Sí, bueno, primero que todo, muy buenos días, muchas gracias. Saludos a los compañeros técnicas. Vamos a ver si efectivamente que tenemos y yo ahí sí tengo que puntualizar verdad lo que Ramón acaba de señalarnos, porque, por ejemplo, más allá de que se efectivamente tengamos un convenio de Academia Cisco y pues el hecho de tener esa academia, más bien el cuestionamiento va en el sentido hacia nosotros. Tenemos que, por causa de ese convenio, contratar directamente la compra de equipos Cisco no es lo mismo, verdad claramente en el hecho de que uno podría preguntarse, bueno, necesariamente tiene que ser Cisco, porque si no cumplimos con el fin del convenio y técnicamente esa justificación está lo suficientemente robusta como para que la Comisión pueda tomar una determinación en ese sentido, tal vez Hellen o la compañera Adriana. ----------

Hellen Otarola Guerrero: Bueno, pues sí, digamos este existe ya un convenio, digamos que viene hasta de las altas autoridades este ya desde hace tiempo y este y con esta academia, pues todos los muchachos que se gradúan, verdad de los diferentes centros casi que van directo con su trabajo verdad, este yo he asistido a algunas capacitaciones, tal vez yo no soy propiamente de diseño verdad, pero sí hemos participado este algunas charlas, por ejemplo, en la Regional de Heredia, donde este, esta academia ha reunido una cierta cantidad de grupo de personas este estudiantes dando la información verdad de del de los programas que ellos dan y que están relacionados al INA y le facilita mucho a las personas de bajos recursos llevar un curso de esta calidad que económicamente hablando es bastante caro y por medio del INA pues lo obtienen de una manera gratuita, verdad.--------

Jose Alejandro Hernandez Vargas: Sí, vamos a ver, vuelvo a señalar, obviamente, y todos los que estamos aquí, los que hemos estado un poco adentrados en materia de contratación

pública, siempre hemos sido cautelosos verdad, con el direccionamiento para ponerlo en palabras claras, y eso es donde tenemos que tener esa cautela verdad, más allá de que aquí por la por causa de ese convenio la respuesta, más bien la solicitud, sería si técnicamente hay un criterio fuerte, robusto, en el sentido de si efectivamente el hecho de poder o para poder nosotros seguir teniendo la condición de academia, tenemos que necesariamente contratar estos equipos vuelvo a plantearlo, no sé si soy lo suficientemente claro, sí transmito la preocupación.----------

Hellen Otarola Guerrero: Sí, si digamos, en el mercado no hay otras marcas que cumplan con las especificaciones técnicas para poder impartir los cursos de esa calidad, digamos esta tal vez lástima que no sea que el compañero que tenemos un representante del núcleo este que se relaciona directamente este un docente con la gente de Cisco y él le podría explicar mejor verdad lo que tiene que ver con las especificaciones técnicas, pero sí este estamos claros que no existe en el mercado otra marca que cumpla con esas especificaciones. ----------

Adriana Marcela Solano Umana: Y es que nosotros tenemos un convenio, un convenio con un Cisco, verdad entonces nuestros en todas las Unidades Regionales donde nosotros estamos impartiendo lo que es la academia Cisco, tenemos que cumplir con estos requerimientos, este entonces porque es parte del convenio que se estableció ahora, como ustedes, yo pienso que necesitan saber más claramente lo que ocupan. Si gustan, podemos llamar al representante de nosotros de la academia, que es Erick Gonzalez, para que les pueda les pueda explicar esto porque él tiene incluso los oficios y tiene toda la información con relación a lo que es equipamiento Cisco.----------

Rocío López Monge: Muchas gracias. Sí, yo sé pues de la calidad de los cursos de Cisco verdad y el aporte que dan a la pues a la oferta del INA. Sin embargo, a mí me sigue quedando claro perdón, me sigue quedando la duda sobre los alcances del convenio, Hellen y Adriana, para ver si no sé si ese compañero nos puede aclarar. y ampliar un poco el tema del sondeo de mercado, porque una cosa es el convenio y otra cosa, como lo han planteado los compañeros, son los equipos para ver si podemos llegar a ese nivel de detalle, de manera que yo creo que a todos los miembros de la comisión nos quede más claro. A mí me sigue quedando un poquito la confusión también. ----------

Paula Valenciano Campos: Sí podríamos incluir al a esta persona que indican o al jefe del núcleo específicamente, no sé el que tenga más claro el tema para poderlo aclarar en la comisión, verdad. ----------

Adriana Marcela Solano Umana: Sí, bueno, en este caso yo diría que sería Hans este Hellen. ----------

Hellen Otarola Guerrero: Sí, Hans Yurguen. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Hans Yurguen Lothar Lara. ----------

Norbert Garcia Cespedes: Yo sí solicito que se agregue a Luis Alejandro como jefe de Núcleo, porque él obviamente debe tener una posición con respecto a esto entonces solicito que se agregue para que ratifique lo que vamos a ver.----------

Paula Valenciano Campos: Perfecto, Johan, me ayudas también, por favor, gracias. --------

Adriana Marcela Solano Umana: Este también no sé si disculpen la sugerencia, pero también me parece importante que esté Erick González, que Erick González, que es el representante del núcleo bajo para las academias Cisco. Entonces él es nuestro enlace directo con todo lo que tiene que ver Cisco. Entonces me parece importante que él esté disculpen. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Ninguno de los 2 me contesta, ni Luis Alejandro ni Hans.-----

Roy Ramírez Quesada: Aquí estoy escribiendo Luis Alejandro, sí, aquí estoy. ----------

Paula Valenciano Campos: Roy, usted me ok, eso gracias. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Hans está conectado y Luis Alejandro también, sí, ya están.

Paula Valenciano Campos: Esperemos que ingrese ok perfecto, ya estamos. Hola, buenos días a todos si me escuchan. ----------

Luis Alejandro Arias Ruiz: Hola, sí, hola, buenos días. ----------

Paula Valenciano Campos: Buenos días estamos acá en la comisión mayor de compras de la institución y tenemos unas consultas técnicas con respecto a una compra que se quiere hacer entonces una licitación menor para la compra de Perdón No aquí estoy una licitación menor para la compra de equipo de electrónica para telecomunicaciones Ramón, no sé si podés volver a hacer la consulta para que don Luis y don Hans escuchen.----------

Ramón Chavarria Mendoza: Claro, muchísimas gracias. Buenos días, compañeros. Mis consultas son las siguientes respecto al oficio NE-PGA-33-2026, a partir de la página 12, donde ya se están observando las capturas verdad, para lo del establecimiento de los precios de referencia, se observa que por ejemplo, para el router se cotizó o más bien se utilizó un modelo y marca en específico para lo que fue el establecimiento de ese precio y lo mismo pasó también con el comprobador portátil y el switch entonces ahí la consulta sería la razón por la que los precios se estarían estableciendo solamente con base en una marca y un modelo específico de artículo la siguiente consulta sería respecto a la partida 8 sobre el iPad, verdad que sería bueno que la Comisión conozca la justificación técnica detrás para que se solicite específicamente este dispositivo que sabemos que trabaja con su propio sistema operativo y que es muy exclusivo, digamos, de esta marca Apple. Y por último, que quisiera aprovechar con la última consulta que tengo respecto a este pliego, es que se están pidiendo algunas certificaciones de distribuidor autorizado que pide certificaciones como Gold Certified Partner, Customer, Customer Experience, Specialized Partner, Global Gold Certified Partner, Customer Experience. Yo como las tarjetas de crédito verdad yo leo la palabra Global y yo asocio con que es una cosa, ¿verdad? Muy arriba

verdad, esto o más bien son certificaciones mínimas. ¿Podría esto implicar de alguna forma alguna en las ofertas, el pedir específicamente estas certificaciones? ----------

Paula Valenciano Campos: Ustedes me ayudan encendiendo la Carmen, por favor, todos los que van a tomar la palabra le cedo la palabra, no sé quién va a responder si don Luis o don Hans gracias.----------

Luis Alejandro Arias Ruiz: Bueno, muy buenos días, muchas gracias a todos y a todas. Qué gusto verlos. Bueno, nosotros.----------

Luis Alejandro Arias Ruiz: Si se refiere al equipo Cisco, que es el que me puedo referir con más propiedad, el convenio de Cisco nos faculta como academias y las academias para impartir lecciones utilizan los cursos de la plataforma Cisco la plataforma Cisco al tener ya cursos hechos evidentemente cuando se ven temas como configuración de un router etcétera se refiere a los routers marca Cisco obviamente entonces este para que nosotros podamos estar en concordancia con esos cursos, los equipos que se compren para tal fin tienen que ser de esa misma marca, porque de lo contrario, la explicación técnica no concuerda con otras marcas diferentes. Entonces por ahí es donde va la relación entre convenio Cisco y marca Cisco, tal vez este Adriana, que la veo por aquí, nos pueda que ella es la que se dedica a todo el trámite de esos equipos. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Yo tendría también una consulta para Adriana entonces, antes de que pueda contestarme, es si específicamente el convenio, no creo, verdad, pero para hacer la consulta y que conste específicamente el convenio dice que se debe comprar, digamos, como tenemos estas academias ya establecidas de Cisco, se establece en el convenio que hay que comprarle a INA estos, perdón, a Cisco o buscar por estos dispositivos marca Cisco está en el convenio específicamente.----------

Luis Alejandro Arias Ruiz: No está este el convenio es una relación este entre una institución pública y una privada que este determina la, digamos, el permiso de la facultad que le da Cisco a INA para que use su plataforma este y pueda a nombre del INA dar cursos de ellos, pero no se establece que la obligatoriedad de usar este equipo. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Intento Respecto al iPad.----------

Luis Alejandro Arias Ruiz: Vamos a ver qué más está aquí, un momentito tal vez Adriana o Hans que quieran que son del área técnica, me pueden ayudar con esa pregunta. ----------

Hans Yurguen Lothar Lara: Perdón, ahí tienen la mano levantada, don Norbert. ----------

Paula Valenciano Campos: Sí, es que estaba esperando que le respondieran a Ramón acerca del iPad. ----------

Hellen Otarola Guerrero: Este bueno, con respecto al iPad, este Ramón, usted se refiere que solo aparece una cotización en la revisión de cartel. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: No vamos a ver, aquí estamos pidiendo un dispositivo en específico. Entonces, más allá de la de las especificaciones técnicas de que pueda hacer

A, BCD o que tenga soporte para esto y esto y esto, estamos pidiendo un dispositivo marca Apple que usa un sistema operativo distinto al que normalmente se trabaja. Bueno en INA, el tema es que, si se está pidiendo tan específicamente este dispositivo donde o que nos que le puedan explicar a la Comisión la justificación o el respaldo técnico, verdad, para que sea específicamente este bien que se está solicitando. ----------

Hellen Otarola Guerrero: Pero bueno, es que no tengo aquí llamando el documento, pero en la especificación dice marca Apple o está tomando referencia, digamos este. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: No dice tablet iPad igual o superior a iPad Pro.----------

Ramón Chavarria Mendoza: Sí, la partida dice iPad ajá, ajá, y iPad es de Apple. ----------

Hellen Otarola Guerrero: Sí, y bueno, dice igual o superior, o sea, no precisamente tiene que ser esa marca, verdad.----------

Ramón Chavarria Mendoza: Okay, entonces sería eliminar la palabra iPad porque iPad sí es propia de la marca Apple. ----------

Hellen Otarola Guerrero: Sí, dice igual o superior, puede ser cualquier otra marca parecida, digamos, pero que cumpla con las especificaciones. ----------

Jose Alejandro Hernandez Vargas: Pero cuando le meten el componente Siri lo está cerrando. ----------

Jose Alejandro Hernandez Vargas: O sea, sí, no lo tiene. ----------

Hellen Otarola Guerrero: Bueno, tal vez es interpretación de redacción, pero no estamos dirigiéndonos a una marca. ----------

Hellen Otarola Guerrero: No estamos pidiendo que sea esa marca específica, disculpen.--

Paula Valenciano Campos: Okey, eso habría, eso habría que corregirlo, don Hans. ---------

Hans Yurguen Lothar Lara: Disculpen, es que vamos a ver cuándo se hizo ese código, cuando se hizo ese código, las prestaciones de las demás tablets que había en el mercado eran, digamos, que no eran el Snapdragon que están utilizando en estos momentos, que es un, digamos, un procesador sumamente alto entonces, por eso tal vez es la confusión de que se puso superior iPad. Se buscaba que fuera un procesador muchísimo más alto y prestaciones más altas de las que había en las tablet de ese momento, pero sí este podría eliminarse el iPad que sea superior y podía hacerse una modificación ahí. ----------

Hellen Otarola Guerrero: Eliminar la palabra. ----------

Hans Yurguen Lothar Lara: Y con respecto a perdón, este cuando don Luis estaba hablando acerca de lo que de lo de Cisco, vean entiendo que se dice la palabra cisco y entonces, o sea, hay que justificar el hecho. Sin embargo, yo no puedo tener una academia Cisco utilizando este enrutadores Huawei o sea, los equipos son Cisco porque todo la currícula es Cisco y porque todos los demás equipos son Cisco porque es una academia Cisco me explico si.----------

Ramón Chavarria Mendoza: Sí, tienes razón claro, 2 detalles respecto a eso, don Hans.es entendida la justificación que usted nos da, sin embargo, esa justificación es la que tiene que venir, perdón, la justificación técnica de por qué específicamente estamos eligiendo esta marca, porque la ley nos obliga a tratar de que el proceso de compra sea lo más amplio posible para las ofertas de quienes quieran participar verdad entonces, si nos van a pedir o el INA necesita específicamente que sean circo por un tema de compatibilidad, necesariamente debe estar esa justificación ahí verdad y lo otro también es no solo por el tema de la marca, sino porque los precios de referencia para estos artículos, el switch. El comprobador portátil y el router, esos precios se estarían se estarían fijando con base en esta marca, nada más, verdad, entonces, si realmente quisiéramos como dejarlo abierto a otras ofertas, marcas o lo que sea, tal vez debió haberse cotizado con otras marcas, otros modelos. Ese sería como el comentario verdad, de que el precio aquí estaría establecido específicamente para estas marcas verdad, ese es el comentario. ----------

Hans Yurguen Lothar Lara: Sí, ----------

Adriana Marcela Solano Umana: Yo sí quería aportarle algo ahí perdón ajá. ----------

Hans Yurguen Lothar Lara: Si y otra cosa, perdón, esta otra cosa es que habló usted también de por qué se pedía es todas estas certificaciones de partner y todo esto vean, correcto. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Ah sí, pues perdón, específicamente la consulta es si de alguna forma esto podría implicar alguna limitante para las ofertas o no, digamos.----------

Hans Yurguen Lothar Lara: Vamos a ver si hay una, si hay una limitante, si hay una limitante, vean en tiempos, en otros tiempos se dejaba esto muy abierto verdad, que todos participaran y había ofertas de me recuerdo una muy específica que era de un bufete de abogados que se puso a vender equipos vendían equipos, no sé, un equipo Atlan, ellos no importan, ellos lo traen, lo venden y ya está y después nadie responde por eso entonces, normalmente ese tipo de certificaciones como partner Gold y Global y todos estos lo que indican es que el vendedor, en este caso, no sé, hay como cuatro o 5 en el país, este tiene todo el apoyo y el soporte del fabricante y además, si no estoy mal, por ahí se solicita que haya un stock de repuestos durante una cantidad de años aún después de la venta del equipo y se piden otra serie de cosas que vienen a complementarse, pero esos partners son digamos que el fabricante los ampara en cuanto a vendernos en equipo, verdad? Porque ellos tienen diferentes niveles, está el gol, o sea el platinum y después está el partner que vende al menudeo y me acuerdo de 2, 3 vendedores de ese tipo también que llega y compran los equipos y los van a comprar en diferentes sitios en el extranjero de no exactamente del vendedor, digamos del fabricante, sino de bodegas de otros tipos y nos traen equipos que a veces han pasado en una bodega 2, 3 años y cuando ya vienen para podríamos a INA ya vienen como no vienen nuevos porque los traen de una bodega,

¿verdad? Nunca los han usado, pero sucede muchas veces que ya lo que son los, digamos, el tiempo de vida del I o S, que es el sistema operativo de los equipos de routing y demás, a veces ya vienen con como 2 años ya pasados, me entienden. Normalmente el I o S se mete en el equipo en fábrica y se dice este año es tiene una vigencia de 5 años, pero nosotros la compramos después de que ha estado 2 años en una bodega, me entienden. O sea, alguien las los importa de una bodega que tienen 2 años guardado y no de fábrica. Entonces cuando vienen acá ya nosotros tenemos un problema, el vendedor nos dice, yo le doy la garantía de los 2 3 años, está bien, pero ya el IOS tiene 2 años menos en el mercado entonces, cuando decimos partner y todo esto es lo que buscamos es que sea un vendedor de la gama más alta que venda del fabricante y que nos dé a nosotros esa garantía, esas garantías y que cuando nosotros necesitemos un repuesto y demás, tengamos, digamos que la respuesta inmediata de ellos porque antes nos pasaba exactamente eso, nos vendía cualquiera, nos vendía equipos y después simplemente no tenían stock porque no eran vendedores autorizados, porque eran un partner reseller. Y entonces ya y nos quedamos a veces con equipos ahí esperando a ver qué respondían y llegaban y nos daban la garantía. Sí no respondían, sí, pero no tenían las piezas o no podían atenderlo también eso es lo que se busca más que todo. ----------

Paula Valenciano Campos: Ramón de nuevo y después doña Ana Lucía. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Gracias, sí entonces, para estar claro, Gold Certified Partner, digamos, la palabra Gold es la máxima certificación cuál es la que está debajo del Gold. --

Hans Yurguen Lothar Lara: Es que depende de fabricante, porque también tienen Bronx y tienen y tienen Silver.----------

Ramón Chavarria Mendoza: Y esas silvery bronze no serían, digamos, no funcionarían para la ejecución del contrato, tiene que ser específicamente gold porque es la única forma de asegurar, digamos, la calidad de del durante la ejecución. ----------

Hans Yurguen Lothar Lara: O sea, esa es la que pedimos, la máxima, la máxima para tener bien cubiertos, verdad digamos las diferencias las diferencias entre Gold porque también existe otra que es platinum verdad que ya es otra cosa verdad después viene Gold viene Silver viene Bronx entonces lo que se refiere a esos es digamos que un que un Partner Gols es un partner que tiene ciertas ventajas sobre, digamos, con el fabricante. El fabricante le da ese esa certificación por ventas, por soporte, por una serie de cosas y muchas veces este cuando tienen que responder, porque ellos, digamos, un partner de este tipo, cuando sale una licitación, lo anuncia como fabricante y entonces el fabricante le asegura la venta verdad, e da un precio un poco más bajo a los otros partner ya por ser un partner gold verdad este son estrategias de ya de entre ellos, verdad, allá, pero digamos que son esas las diferencias verdad en tiempos de respuesta que fábrica le responde más rápidos a ellos verdad, esas cosas que ellos manejan al entre sí.----------

Paula Valenciano Campos: Don Hans, muchas gracias, doña Ana Lucía, para poder continuar tengo hoy una, tengo 12 puntos en esta sesión de hoy entonces, muchas gracias, doña Ana Lucía. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Gracias doña Paula la pregunta mía va dirigida al estudio previo que se hace antes de iniciar el proceso de contratación por qué se hace sondeo y no estudio de mercado si estamos frente a estos equipos normalmente cuando se hacen estudios de mercado dirigidos a la adquisición de algunos equipos principalmente a los compañeros de GTIC siempre se ha visto la necesidad de ese estudio para poder tener claridad de todos estos elementos que estamos aquí comentando y que expone e de manera clara Ramón y la respuesta de don Luis Alejandro y doña Hellen y suyo don Hans por qué se hace sondeo y no estudio mercado como para tener mayor claridad de estas justificaciones que nos van a permitir tener una fundamentación correcta para poder dirigirlo a una marca en concreto. ----------

Adriana Marcela Solano Umana: Yo me voy a meter ahí un poquitito este en el caso de esto también se establece porque en la página de Cisco nosotros podemos encontrar lo que es una base de datos de proveedores verdad que son Partner los cuales nos proporcionan sus este sus correos electrónicos sus contactos verdad entonces está orientado bajo eso partner verdad aparte este ya ha habido un historial donde ellos han participado entonces es como como una evidencia que está ahí en la página de Cisco donde nosotros podemos localizar esos partners a nivel nacional. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Pero no tienen un estudio de mercado que efectivamente les garantice que esta exclusividad de equipos que ustedes requieren es lo que mejor va a satisfacer la necesidad de conformidad con todo esto que nos han expuesto. ----------

Hans Yurguen Lothar Lara: Vamos a ver con referencia a Cisco vuelvo al punto, verdad, digamos en el caso de al ser academia, digamos nosotros en realidad no somos academias, somos algo que se llama ASC, que es el que regula varias academias digamos que somos como una sombrilla que cubrimos varias academias en este caso vamos a ver en su momento cuando se hizo el convenio, se hizo todo el estudio de porque íbamos a hacer con Cisco y demás y porque íbamos a hacer cadena todo esto se hizo, pero hay una cuestión que a veces no se toma en cuenta y es lo siguiente las academias, las academias no compran, no compran a precio de equipo de mercado me explico, no es lo mismo que yo, como una empresa o la GTIC, como digamos como servicio, como Gestión de Tecnologías de la Información del INA, compre un router porque lo ocupa para montarlo dentro de su data center para conectarse o sea, ese recibe un precio de mercado, es un precio de lista. Las academias reciben otro precio con los equipos, porque son parados para enseñanza y eso se le aplica a todos los a ASC y a todas las academias que pertenecen pertenezcan a Cisco. Entonces los partner ya tienen este, o sea, no pueden dar un precio

de mercado como si fuera un equipo que va a estar en producción porque no va para producción específicamente hablando en este caso de los equipos Cisco que se utilizan dentro de las academias Cisco. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Y esto tiene como parte de esta justificación con todos los elementos. ----------

Hans Yurguen Lothar Lara: No sé si irá ahí, yo me refiero a la parte técnica, nada más, no sé.----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Está bien, gracias, don Hans, gracias, doña Paula. ----------

Hellen Otarola Guerrero: Tal vez yo les puedo responder con respecto a lo del estudio de mercado. ----------

Hellen Otarola Guerrero: Bueno, en realidad, a nivel de costos en los núcleos, nosotros no tenemos la capacidad personal para hacer un estudio de mercado verdad, un estudio de mercado lleva este un tiempo prudencial, inclusive antes de pensar en comprarlo verdad, a nivel institucional, pues nosotros tratamos de ser lo más acelerados posibles en cuanto a las solicitudes que nos hacen, entonces en todos los núcleos nosotros trabajamos con sondeo de mercado debido a que no contamos como para decir, bueno, hagamos un equipo de trabajo y hagamos un estudio que dure, no sé, 1 año, 6 meses para poder comprar un producto. Entonces siempre hemos utilizado solo sondeo de mercado por eso es que siempre lo hemos hecho de esa manera. ----------

Paula Valenciano Campos: Alguien con alguna otra consulta listo, muchísimas gracias, doña Hellen, don Hans, don Luis. Y doña Adriana, muchísimas gracias por el ingreso a la sesión, que tengan un buen día. ----------

Paula Valenciano Campos: Si quedé con la duda de si deberían de hacer un estudio de mercado. La respuesta de don Hans estuvo bien, pero después la señora dijo que no hacían porque no tenían capacidad entonces quedé como con la duda de si deberían de hacerlo cierto, o sea, no sé, me hubiera quedado con lo de con lo de don Hans. Me quedó bien claro, pero lo otro ya me dejó con la duda don Ramón. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Sí, de mi parte creo que hacen falta justificaciones verdad, por ejemplo, para el tema del iPad, si van a eliminar la palabra. Pues entonces ya no sería necesario, pero para el tema de los precios de referencia, al haberlos establecidos con base en una marca en específico, un modelo, eso sí requiere una justificación verdad, que conste que para que nos no quede ahí como que la administración está haciendo una exclusión, verdad, de a otras ofertas. ----------

Jose Alejandro Hernandez Vargas: El problema Ramón, el problema Ramón es que le pueden quitar iPad, pero ve lo que dice Safari Mail, después iTunes Store App Store. ------

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

Paula Valenciano Campos: Sí, todo Apple, sí. ----------

Jose Alejandro Hernandez Vargas: Todo Apple después dice llamadas por FaceTime, o sea.
Paula Valenciano Campos: Sí, bueno, hay que revisar, digamos que mandemos a hacer una revisión de ese punto con todo lo que tenga que ver con Apple, porque al fin y al cabo están poniendo especificaciones de una marca específica cierto. ----------
Jose Alejandro Hernandez Vargas: Creo que y perdón, jefa, yo ahí me levanté Rocío.
Paula Valenciano Campos: Y a don Roy.----------
Rocío López Monge: No, tranquilo, tranquilo. ----------
Paula Valenciano Campos: Está bien José Alejandro. ----------
Jose Alejandro Hernandez Vargas: Sí, no, que yo creo, yo creo que yo creo que sí se hace necesaria verdad, porque puede haber una justificación, de hecho, incluso el que seamos academia, pero yo creo que sí hace mucha falta, mucha justificación para poder decir cuál era la necesidad. Yo no hice una pregunta, le iba a hacer en el sentido de también que quedara dicho, pero o sea, si nosotros no usamos academia, no tendríamos que comprar esos equipos para dar la oferta que estamos dando o que vamos a dar o no la hemos dado en otro momento con otra marca, por ejemplo, verdad entonces yo creo que sí hace falta que den una profundidad en cuanto a esa justificación, porque evidentemente este sí, verdad o sea, como lo decíamos, digo, como lo cuestionaba muy bien Ramón en el sentido de la marca la verdad, porque necesariamente es Cisco, pero entonces este era la reflexión que quería dar gracias. ----------
Rocío López Monge: Muchas gracias. Bueno, yo sigo con la misma duda, yo siento que al final el convenio nos amarra, al final el convenio amarra a la institución. Por eso yo consultaba por los alcances del convenio que bien lo dijo don Luis Alejandro, es otra cosa, es un convenio, es una formalización de ciertos puntos verdad, para el tema de la oferta entonces sí, obviamente don Hanks, creo que aportó algunos elementos muy importantes, pero que a todas luces parece no estar en dentro de la justificación. Y bueno, vuelvo y repito, una cosa es el convenio y otra cosa es el proceso que aquí estamos estando de compras verdad necesitamos como más fundamento técnico para poder tomar una decisión eh cuando uno escucha la explicación a ver si se queda con la duda si es proveedor único pero no es proveedor único eh entonces cómo justifican eh que vamos como como institución a generar toda una compra hacia cierto tipo de equipos que se identifican con un tipo de marca X o Y que si no lo hacemos de esa manera, no se va a poder impartir los cursos de Cisco que son un convenio nada más verdad pero a la parte de gestar una compra si no siento que nos complica un poco a nivel de tomar una decisión y de y de establecer por qué tiene que ser ese tipo de equipos Y por qué tiene que ser direccionado a ese tipo de marca uno no es técnico en la materia pero le cuesta mucho entender que una en la amplitud de un mercado verdad, no hayan otros oferentes que pudieran ofrecer

características similares sin perder la calidad, pero tal parece que si no lo hacemos de esa forma del convenio no funciona.----------

Paula Valenciano Campos: Don Roy, muchas gracias, Daniel Rocío. ----------

Roy Ramírez Quesada: Gracias, no iba muy similar a lo que comentaba este José Alejandro, creo que el vamos a ver el me quedó claro con lo que dijo Juan de lo que están ocupando es una tablet para uso didáctico, después creo que es mezclar un poquito el tema con lo que está ahí, porque está especificado demasiado hacia iPad. Si a mí me dicen, por ejemplo, que él o sé, el sistema operativo o el ambiente de trabajo de Cisco es específico para el que maneja IOS, por ejemplo, para ahí, pues perfecto, hay una vinculación directa. Esa parte no me quedó clara. Entonces creo que posiblemente lo que están, lo que tiene que especificarse bien es una tablet para uso didáctico con ciertas características generales. Entonces creo que sí que tiene que volver a replantear esa parte, entiendo que más allá vamos a ver del convenio, el tema es el INA dando servicios bajo o digamos que acreditados, digamos, por Cisco, que puedan tener esa vinculación directa con Cisco. Y entonces, obviamente, para nosotros poder tener la opción de ser una academia Cisco, tengamos cumplir con ciertas condiciones, ciertas características, pero no lo vi o no lo no lo sentí explicado en función directa de una marca, sino a un estándar de calidad que creo que puede ser mucho más abierto. Y pues ahí les pediría a los compañeros y que revisen y aclarar un poquito la justificación técnica como estaba expresada. ----------

Paula Valenciano Campos: Perfecto, don Roy, doña Rosario.----------

Rosario Vindas Fournier: Gracias, doña Pablo, para no redundar porque coincido, digamos, con el resto de los criterios que se han expresado, yo puedo hacer un convenio en el que digamos diga tengo esta relación con el INA, no establezco la compra de equipo, pero de ahí es evidente que el equipo es necesario. Entonces es una un amarre con la empresa o con la tecnología X que es explícita, pero en el convenio no me doy a entender. Entonces, de ahí, o sea, como sea, tengo que comprar ese equipo, sino como voy a dar ejecución al convenio. Es como muy extraño. Adicionalmente, no sé ustedes, pero creo por lo que he escuchado que se desconoce cuál es el objeto de ese convenio, verdad y me parece que sería esencial para la toma de la decisión. ----------

Paula Valenciano Campos: Perfecto, gracias, Rosario, Don Ramón. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Sus cosas respecto a esto, esto último que se está comentando que dijo Rosario, creo que es importante tomar en cuenta que en sana teoría no se debería embarrar con ningún proveedor por un convenio, ¿verdad esto es un tema peligroso que digamos que porque hay un convenio y ahora tenemos que comprar el marca Cisco sí o sí eso podría ser peligroso porque podría interpretarse como que el INA está tratando de saltarse los procesos de contratación por medio de convenios verdad, 1, 2. También está el tema de la certificaciones que expresamente Don Hans dijo que sí

establecen una limitante hasta cierto punto. Creo que es importante valorar si se mantiene o si se pide que se justifique por qué, porque si él me dice de que a como hay Gold Certified Partner hay también de Silver verdad Gold Certified Partner es ahí habría que ver si el Gold es una limitante y después los demás oferentes van a ir a pelearlo que muy probablemente lo van a hacer pero al menos si hay una justificación lo suficientemente de peso la administración no tendría que hacer modificaciones al pliego lo cual tendría una importancia en cuanto al plazo del proceso de contratación, creo que es un tema importante que se debería valorar. ----------

Gustavo Ramírez de la Peña: Nada más para aclarar y aportar. Yo no quise intervenir para dejar que los compañeros del núcleo participaran, ¿verdad? Vamos a ver, la Academia Cisco tiene un sentido, ¿verdad? La mayor parte del cuerpo de Internet en el mundo está basada en equipos Cisco, ¿verdad entonces eso es como que tengamos una academia de mecánica de vehículos Toyota, pero de Los carros que tengan tengamos que adquirir para que nuestros estudiantes practiquen de tiene que ser evidentemente Toyota. Hay compatibilidad de equipos y de carros para el ejemplo y la analogía de otras marcas, carros de 6 velocidades, carros automáticos, carros eléctrica, etcétera, pero un paquete importante de comandos y de y de y de la parte académica que reciben los estudiantes probablemente se hace similar, pero no exactamente igual que los contenidos académicos de la academia. Cisco, ¿verdad? Yo tengo comandos en otros equipos que puedo aplicar porque hay compatibilidad, pero no necesariamente para dar clases Cisco, porque el Cisco puede que los comandos se llamen diferente, se haga con una estructura, con una sintaxis, etcétera, etcétera. Entonces, necesariamente para dar la academia Cisco tiene que ser con equipo Cisco, eso tal vez no lo dijeron los compañeros, pero eso es una cosa, una condición sinecua no verdad, porque en el mundo, de hecho, nosotros hemos tenido en el pasado equipos de telecomunicación que no son Cisco, y si hay compatibilidad y podemos comunicarnos y todo, pero si yo estoy recibiendo un curso Cisco tiene que ser necesariamente con Cisco, y eso tal vez lo que extraña este Ramón en su señalamiento, que me parece atinado que está bien que si la el para dar el curso Cisco ocupo equipo Cisco, pero entonces que en la justificación técnica venga sustentado eso es lo que hace falta para mí clases. ----------

Norbert Garcia Cespedes: Luis Alejandro dijo y lo explicó por la aclaración Luis Alejandro fue muy claro y por eso yo le diría que entrara Cisco tengo que enseñar con tengo que enseñar con equipo Cisco entonces de mi parte no veo ningún problema que se fundamente más y que técnicamente quede más fundamentado, pero para mí estuvo bien digamos ya vamos a ver Tal vez tal vez ante tanta pregunta. ----------

Norbert Garcia Cespedes: Tanta incidencia, pues tendimos a confundir porque estaba la parte de planificación, estaba la parte de gestión administrativa y la jefatura, y tal vez ante

tanta pregunta, pues también nosotros en algún parece muy bien que puntualicen yo creo que definitivamente si voy a enseñar disco no lo puedo enseñar con Huawei o sea pero bueno no soy el técnico Tavo muy bien lo explica el tema de gol Partner para mí tenemos que apuntarle a lo mejor definitivamente o sea y eso me parece que tiene que quedar fundamentado porque tiene que ser gol y en eso estoy de acuerdo porque en el caso de Tao, nosotros cuando hemos comprado Microsoft, cuando salimos, todos saben que Microsoft no vende licencias, lo venden los partner y los partner tienen ese nivel de categorización que existe, que de hecho son las mismas, o sea, el Platinum, el Gold y el otro, que fundamenten muy bien porque yo estoy de acuerdo en que segundamente para mí el tema este tal vez es nada más darle un poco más de claridad y para efectos de que podamos tomar la decisión pero definitivamente enseñando Cisco con otro tipo de equipos que no sean Cisco, una academia y cada Cisco. Entonces jamás nos van a permitir enseñarlo. Bueno, que lo digan los técnicos y que lo aclaren en el documento. Gracias.

Paula Valenciano Campos: Gracias don Norbert, efectivamente, la idea del acuerdo del día sería como, y se los voy a leer, como solicitar a la persona encargada del núcleo eléctrico que realice la justificación técnica sobre la necesidad de establecer las especificaciones técnicas actuales con una marca específica en la licitación menor para la compra de equipo electrónico. Johan, no sé si hace falta lo de la tableta en ese acuerdo. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, es que va, es que va como general, digamos que revisen todas las especificaciones, pero también ahí le pasé que di que con base a lo que está diciendo sería solicitar a la persona encargada del núcleo eléctrico que fundamente porque es necesaria la certificación GOD en esta licitación. ----------

ACUERDO 4. Solicitar a la persona encargada del Núcleo Eléctrico que realice la justificación técnica sobre la necesidad de establecer las especificaciones técnicas actuales con una marca específica en la Licitación Menor para la compra de equipo de electrónica para telecomunicaciones. ----------

ACUERDO 6. Solicitar a la persona encargada del Núcleo Eléctrico que fundamente por qué es necesaria la certificación Gold en esta licitación. ----------

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

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

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

Paula Valenciano Campos: Don Roy Ramírez Quesada. ----------

Roy Ramírez Quesada: Aprobado y en firme.----------

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

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

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

ARTÍCULO 5. 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 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-16-2026, sobre las observaciones dadas por la Gerencia General al pliego de condiciones de la Licitación Menor para la compra de simuladores de incendios. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, este artículo es la decisión inicial de pliego y condiciones de la licitación para la compra de simuladores de incendios por un monto de 103226 960. Este trámite se había visto la semana pasada, en el cual la Comisión envió a realizar una ampliación para poder mejorar las cláusulas de experiencia que no se determinara que solamente se iba a hacer en mercado nacional y también unas cuestiones de forma. El proceso de adquisiciones procedió a realizar las mejoras y pues ya viene con integrado, digamos, las observaciones que dio la gerencia y ese es el resumen. ----------

ARTÍCULO 5.2. 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 5.3. 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 5.4. La presente contratación se encuentra contemplada en el Programa de Adquisiciones del año 2026.----------

ARTÍCULO 5.5. 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 5.6. 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 5.7. 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 5.8. 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 5.9. 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 5.10. 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 5.11. 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 5.12. El estudio técnico y la recepción técnica de los bienes, lo realizará la persona encargada del Núcleo Náutico Pesquero. ----------

ARTÍCULO 5.13. La dependencia administrativa que realizará los trámites y actos de comunicación respectivos será el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. ----------

ARTÍCULO 5.14. 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 06 de julio 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 24/2/26	mar 24/2/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Firma decisión inicial y comunicado de acuerdo	1 día	mié 25/2/26	mié 25/2/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de la invitación	1 día	jue 26/2/26	jue 26/2/26	Proceso de Adquisiciones
Fecha de apertura sin aclaraciones ni recursos	15 días	vie 27/2/26	jue 19/3/26	Proceso de Adquisiciones
Aclaraciones y objeciones	3 días	vie 20/3/26	mar 24/3/26	Proceso de Adquisiciones
Plazo resolución aclaración y recurso	5 días	mié 25/3/26	mar 7/4/26	Asesoría Legal
Apertura de ofertas	15 días	mié 8/4/26	mar 28/4/26	Proceso de Adquisiciones
Verificación Legal y administrativa	10 días	mié 29/4/26	mié 13/5/26	Proceso de Adquisiciones
Elaboración de estudio técnico	10 días	mié 29/4/26	mié 13/5/26	Núcleo Náutico Pesquero
Convocatoria mejora de precios	3 días	jue 14/5/26	lun 18/5/26	Proceso de Adquisiciones
Razonabilidad de precios de mejora presentada	4 días	mar 19/5/26	vie 22/5/26	Núcleo Náutico Pesquero
Recomendación y solicitud de adjudicación	2 días	lun 25/5/26	mar 26/5/26	Proceso de Adquisiciones
Sesión de órgano competente para adjudicar	5 días	mié 27/5/26	mar 2/6/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de adjudicación	1 día	mié 3/6/26	mié 3/6/26	Proceso de Adquisiciones
Firmeza de la adjudicación	5 días	jue 4/6/26	mié 10/6/26	Proceso de Adquisiciones
Resolución Recurso y audiencia	18 días	jue 11/6/26	lun 6/7/26	Asesoría Legal
Solicitud de presupuesto detallado y aval de la UTE	8 días	mar 7/7/26	jue 16/7/26	Proceso de Adquisiciones-Núcleo Náutico Pesquero
Solicitud de cronograma preliminar y aval del administrador del contrato	8 días	mar 7/7/26	jue 16/7/26	Proceso de Adquisiciones-Núcleo Náutico Pesquero
Solicitud y pago de Garantía Cumplimiento	8 días	mar 7/7/26	jue 16/7/26	Proceso de Adquisiciones-Adjudicatario
Elaborar contrato	10 días	vie 17/7/26	jue 30/7/26	Asesoría Legal
Elaborar Refrendo Interno	15 días	vie 31/7/26	jue 20/8/26	Asesoría Legal
Plazo de entrega	50 días	vie 21/8/26	vie 30/10/26	Contratista

ARTÍCULO 5.15. 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 5.16. Este trámite por su cuenta presupuestaria no requiere inscripción en el Banco de Proyectos del SNIP en MIDEPLAN.----------

ARTÍCULO 5.17. 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 5.18. 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.

ARTÍCULO 5.19. En la sesión extraordinaria 07-2026, celebrada el 16 de febrero del 2026, la Comisión Mayor de la Gestión de Compras tomó el acuerdo de devolver el trámite para atender las observaciones emitidas por la Gerencia General al pliego de condiciones, según consta en el acta de dicha sesión, en su artículo 2. Por lo anterior, el Proceso de Adquisiciones, atiende las observaciones y envía nuevamente la solicitud de aprobación de

la decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Menor para la compra de simuladores de incendios. ----------

Paula Valenciano Campos: Okey, alguien con algún punto con respecto a esta decisión inicial, okey, nadie procedo a leer los acuerdos:

ACUERDO 7. Dictar la decisión inicial para contratar considerando lo dispuesto en la Ley General de Contratación Pública y su Reglamento. Así como también por lo regulado en el Reglamento de Compras Públicas del INA en los artículos 14 inciso a) y 22 inciso b). ------

ACUERDO 8. Aprobar el pliego de condiciones de la Licitación Menor para la compra de simuladores de incendios. Por un monto estimado de ¢103.226.960,00 con un plazo de entrega de 50 días hábiles. ----------

ACUERDO 9. Comunicar el acuerdo a la persona encargada de la COORDINACION Y APOYO (REGION CHOROTEGA), COORDINACION Y APOYO (REG.HUETAR NORTE), COORDINACION Y APOYO (REG.BRUNCA), CTRO. NAL. ESPEC. NAUTICO PESQUERO, Núcleo Náutico Pesquero, Proceso de Gestión Administrativa del Núcleo Náutico Pesquero, Gestión de Formación y Servicios Tecnológicos y del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. ----------

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

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

Roy Ramírez Quesada: Aprobado y en firme. ----------

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

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

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

ARTÍCULO 6. Decisión inicial y pliego de condiciones de la Licitación Mayor para la contratación del servicio de abastecimiento por demanda de materiales especiales y aceros de cuantía inestimada.----------

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-17-2026, sobre las observaciones dadas por la Gerencia General al pliego de condiciones de la Licitación Mayor para la contratación del servicio de abastecimiento por demanda de materiales especiales y aceros de cuantía inestimada.----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, este artículo 6 es la decisión inicial y pliego condiciones de la licitación mayor para el servicio de abastecimiento por demanda de materiales especiales y acero de cuantil, estimada. Recordemos también que la semana pasada la comisión vio el contexto de toda esta contratación, la cual se compone de 35 partidas y se determinó que con base a las mejoras que había dado la gerencia en el artículo de que vimos anteriormente, el de simuladores, se hicieran también las mejoras en la experiencia

y en las cuestiones de forma que indicaron en la sesión, el proceso de adquisiciones realizó las mismas y modificó el pliego de condiciones para darlo y ese es el resumen. ----------

ARTÍCULO 6.2. 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 6.3. Esta compra, ha 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 6.4. La presente contratación se encuentra contemplada en el Programa de Adquisiciones del año 2026. ----------

ARTÍCULO 6.5. 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 6.6. 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 6.7. 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 6.8. 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 6.9. 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
9	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 6.10. 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 6.11. 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 6.12. El estudio técnico y la supervisión del contrato la realizará la persona encargada del Núcleo Metalmecánica. La dependencia administrativa que realizará los trámites y actos de comunicación respectivos será el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. ----------

ARTÍCULO 6.13. 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 18 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 24/2/26	mar 24/2/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Firma decisión inicial y comunicado de acuerdo	1 día	mar 24/2/26	mar 24/2/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de la invitación	1 día	mar 24/2/26	mar 24/2/26	Proceso de Adquisiciones
Fecha de apertura sin aclaraciones ni recursos	16 días	mié 25/2/26	mié 18/3/26	Proceso de Adquisiciones
Aclaraciones y objeciones	8 días	mié 25/2/26	vie 6/3/26	Proceso de Adquisiciones
Plazo resolución aclaración y recurso	16 días	lun 9/3/26	lun 6/4/26	Contraloría General de la República
Apertura de ofertas	16 días	mar 7/4/26	mar 28/4/26	Proceso de Adquisiciones
Verificación Legal y administrativa	15 días	mié 29/4/26	mié 20/5/26	Proceso de Adquisiciones
Elaboración de estudio técnico	15 días	mié 29/4/26	mié 20/5/26	Núcleo Metalmecánica
Mejora de precios	3 días	jue 21/5/26	lun 25/5/26	Proceso de Adquisiciones
Razonabilidad de precios de mejora presentada	4 días	mar 26/5/26	vie 29/5/26	Proceso de Adquisiciones-NMM
Recomendación y solicitud de adjudicación	7 días	lun 1/6/26	mar 9/6/26	Proceso de Adquisiciones
Elaborar informe a Junta Directiva	1 día	mié 10/6/26	mié 10/6/26	Proceso de Adquisiciones
Solicitud de constancia de legalidad	1 día	jue 11/6/26	jue 11/6/26	Proceso de Adquisiciones
Elaborar constancia de legalidad	5 días	vie 12/6/26	jue 18/6/26	Asesoría Legal
Solicitar espacio a Junta Directiva	1 día	vie 19/6/26	vie 19/6/26	Proceso de Adquisiciones
Sesión de órgano competente para adjudicar	6 días	lun 22/6/26	lun 29/6/26	Junta Directiva
Notificación de acuerdo de Junta Directiva	3 días	mar 30/6/26	jue 2/7/26	Junta Directiva
Publicación de adjudicación	1 día	vie 3/7/26	vie 3/7/26	Proceso de Adquisiciones
Firmeza de la adjudicación	8 días	lun 6/7/26	mié 15/7/26	Proceso de Adquisiciones
Resolución Recurso y audiencia	46 días	jue 16/7/26	vie 18/9/26	Contraloría General de la República
Solicitud de presupuesto detallado y aval de la UTE	8 días	lun 21/9/26	mié 30/9/26	Proceso de Adquisiciones-Adjudicatario
Solicitud de cronograma preliminar y aval del administrador del contrato	8 días	lun 21/9/26	mié 30/9/26	Proceso de Adquisiciones-NMM
Solicitud y pago de Garantía Cumplimiento	8 días	lun 21/9/26	mié 30/9/26	Proceso de Adquisiciones-NMM
Elaborar contrato	10 días	jue 1/10/26	mié 14/10/26	Asesoría Legal
Elaborar Refrendo Interno	15 días	jue 15/10/26	mié 4/11/26	Asesoría Legal
Notificación Orden de inicio	1 día	jue 5/11/26	jue 5/11/26	Administrador del contrato

ARTÍCULO 6.14. 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 6.15. Este trámite por su cuenta presupuestaria no requiere inscripción en el Banco de Proyectos del SNIP en MIDEPLAN. ----------

ARTÍCULO 6.16. 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 6.17. 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.

ARTÍCULO 6.18. En la sesión extraordinaria 07-2026, celebrada el 16 de febrero del 2026, la Comisión Mayor de la Gestión de Compras tomó el acuerdo de devolver el trámite para atender las observaciones emitidas por la Gerencia General al pliego de condiciones, según consta en el acta de dicha sesión, en su artículo 3. Por lo anterior, el Proceso de Adquisiciones, atiende las observaciones y envía nuevamente la solicitud de aprobación de la decisión inicial y pliego de condiciones de la contratación del servicio de abastecimiento por demanda de materiales especiales y aceros de cuantía inestimada.

Paula Valenciano Campos: Alguien con respecto a este punto, don Ramón.----------

Ramón Chavarria Mendoza: Gracias, tengo solamente una consulta y la voy a plantear acá para ver si la comisión valora que los técnicos entren a contestarlos si consideran que no es necesario. En la página 10 del pliego punto 2.13.1 respecto al perfil requerido, se está solicitando dice, podrán participar en este concurso todas aquellas personas físicas o jurídicas realmente constituidas que cuenten con una experiencia nacional como internacional de mínimo 2 años de experiencia con anterioridad a la fecha de apertura del concurso. en el que solicitado el concurso para la cual deberá aportar por escrito al menos 2 referencias mediante cartas de referencia, facturas o evidencias concretas y fehacientes el oferente debe detallar en la tabla información de mínimo cuatro clientes, al menos 2 por cada año. Esta especificación de que sea dos por cada año no es muy eh así como muy puntual me preocupa que pueda generar digamos después alguna especie de limitante porque si por ejemplo eh di un diferente tiene tres el primer año y solo uno el año anterior ya ahí no sería admisible verdad, porque no está cumpliendo con lo de tener al menos 2 por cada año. No sé si ustedes consideran que esto no es un limitante de verdad o que sí deberían los técnicos, digamos, justificarlo. ----------

Jose Alejandro Hernandez Vargas: No sé si voy a responder, es que es una pregunta, es más que una pregunta, es nada más una aclaración que quiero para tener para mí.--------

Paula Valenciano Campos: Okey, no sé si alguien puede responder ese punto, Johan, no.
Johan Felipe Medina Badilla: Es que eso es una cuestión técnica. Al final es algo que nos dicen los técnicos que lo pongamos entonces, si ustedes quieren, mejor que entren los técnicos nuevamente. Esteban a Ramón, no podría yo.----------
Paula Valenciano Campos: Okey listo, don José Alejandro ok, antes de meter a los técnicos. ----------
Jose Alejandro Hernandez Vargas: Sí, es muy rápido, nada más este vamos a ver, tal vez Johan, este trámite no es de los centralizados o sí. ----------
Johan Felipe Medina Badilla: Sí, este trámite centralizado por demanda. ----------
Jose Alejandro Hernandez Vargas: O K, ahí es donde quiero, o sea, nosotros y esto, como les digo, tal vez es nada más para tener claro, porque vieras que nosotros ya me ha pasado que yo por rebote participo de una comisión regional y me doy cuenta que sacaron un yo sé que ahora con la centralización es gracias a Dios diferente, porque ya vamos a hacer solo un trámite institucional, ya no vamos ni se justificaría hacer más trámites a nivel regional pero qué controles están establecidos a razón de ustedes, comunidad de compras institucionales? Nada más como para que me quede claro, para que otras regionales de todos nos saquen un producto similar o cosa parecida y que realmente sea una única licitación la que estemos sacando a nivel Institucional, lo pregunto, vuelvo a decir, porque me ha me ha tocado verlo en algunas comisiones regionales. Sí, pero qué raro, porque si se supone que se saca una licitación centralizada, pueda que estén comprando un producto este de la misma naturaleza en una regional. Es tal vez nada más esa pregunta.
Johan Felipe Medina Badilla: Sí, sí, tal vez ahí es importante indicarles que lo que está centralizado es compra equipo en realidad, materiales lo compran las unidades regionales y lo podemos comprar nosotros en Sede Central no se compran materiales más que unos pocos, tal vez para Burma, etcétera, qué es lo que pasa, que existen proyectos de abastecimiento continuo de demanda este es uno, verdad, por qué, porque lo está determinando el núcleo metal mecánica para poder comprar barras de acero todas estas estas cuestiones de este de este objeto qué es lo que pasa, que no podemos decirles a las unidades que no puedan comprarlo por qué porque tal vez ahorita lo necesitan para cursos y qué es lo que pasa que ese trámite no ha quedado en firme entonces ahora vamos a ver en el sentido en que el trámite ya queden firme, qué es lo que se procede a hacer, eso se bloquea. Digámoslo así en SIREMA, entonces no le va a permitir generar compras porque la agrupación pasa a ser por demanda y más bien ellos nos van a decir a nosotros digiten bueno, ellos digitan y nosotros vamos generando las órdenes de compra, pero sí,

eso es, digamos, qué es lo que pasa, que materiales van a encontrar un montón, pero no van a poder comprar los materiales cuando por compra, por demanda, la haga sede central y ya la tengan firme. Bueno, con un contrato formalizado y todo trasladado al SIREMA.

Jose Alejandro Hernandez Vargas: Ok, pero ustedes sí tienen esos, digamos esa ok, listo, no, eso era, eso era está bien. Gracias. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, claramente, sí. ----------

Paula Valenciano Campos: Ok, podemos incluir. Ay, perdón, Don Allan. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Y lo técnico, pues habría que. ----------

Allan Altamirano Diaz: No se preocupe, señor Paula, nada más redondo lo que dijo Johan y ratifico lo que Johan explicó SIREMA bloquea para que no se hagan solicitudes de compra a nivel regional, porque todo tiene que estar digitado. Si pasara algo, algún tipo de desabastecimiento, necesidad urgente, tienen que pedirme permiso a mí para yo habilitar SIREMA y que ellos puedan hacer un vale caja chica o una compra rápida, pero al tener la compra según demanda de esta segunda opción es nula verdad, es por un abastecimiento urgente, un servicio de capacitación que haya iniciado o no hayan tenido el contenido presupuestario, la razón que sea, pero tienen que pedir permiso a mí para habilitar el código al ser compra según demanda material negocio. ----------

Jose Alejandro Hernandez Vargas: Ok, no, perfecto, perfecto, muchas gracias, es que, a decir, créame que es parte de tal vez esa preocupación que uno le genera cuando uno participa en una comisión regional y en esa comisión regional, por las diosidencias de la vida, se da uno cuenta de que están comprando un objeto que ya lo había visto en principio, verdad, este centralizado. Entonces uno genera esa inquietud, pero nuevamente ambos, muchas gracias por la aclaración. ----------

Paula Valenciano Campos: Podemos ingresar a los técnicos para que Ramón les haga la consulta y avanzar. Gracias, Johan. ¿Cómo se llama la persona que va? Ay, perdón, primero me permiten que ingrese. ¿Cómo se llama la persona? ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Erick Porras, Marvin Vargas y Douglas Ramírez. ----------

Paula Valenciano Campos: Alguna objeción con respecto a que ingresen, ok, podemos ingresarlos. Gracias, gracias, Don Jaime. ----------

Jaime Campos Campos: Ninguna. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Bueno, don Douglas Ramírez no es pareciera que no está hoy, pero ya estoy llamando a don Erick y a Marvin. Erick ya está con nosotros, Marvin, tal vez pronto. ----------

Paula Valenciano Campos: Gracias, buenos días, don Erick. ----------

Erick Porras Rodriguez: Hola, buen día, ¿qué tal cómo les va?----------

Paula Valenciano Campos: Bien. ----------

Marvin Vargas Vargas: Buenos días.----------

Paula Valenciano Campos: Tenemos unas consultas, don Erick, con respecto a una decisión inicial y pliego de condiciones de la contratación de servicio abastecimiento por demanda de materiales especiales y aceros de cuantía estimada, don Ramón tiene una consulta, no sé si usted tal vez nos pueda ayudar y si no ingresamos al técnico específico, pero creería que usted podría. ----------

Erick Porras Rodriguez: Sí, podemos unir a Marvin Vargas si me hacen el favor, sí, si me hacen el favor. ----------

Paula Valenciano Campos: Eso gracias. ----------

Marvin Vargas Vargas: Sí, aquí este don Erick. ----------

Erick Porras Rodriguez: Gracias.----------

Paula Valenciano Campos: Listo, ya estamos ok, muchísimas gracias a los 2, don Ramón, podremos iniciar con la consulta.----------

Erick Porras Rodriguez: Adelante. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Gracias, bienvenidos, buenos días, muy puntualmente en el punto 2.13.1 del pliego que se refiere al perfil requerido estamos solicitando un mínimo de 2 años de experiencia para quien quiera ofertar y estamos indicando expresamente que debe aportar un mínimo o comprobar que tiene o tuvo un mínimo de cuatro clientes al menos 2 por cada año de experiencia la consulta es este requisito específico de dos clientes por cada año eh considera o podría ser que llegue a ser alguna limitante para algunas ofertas ejemplo una empresa que tenga los 2 años pero que tenga tres ventas el último año y una de la anterior, digamos, por ejemplo. ----------

Paula Valenciano Campos: No sé quién me ayuda con la respuesta. ----------

Erick Porras Rodriguez: Sí, un momentito, Marvin. ----------

Paula Valenciano Campos: Don Marvin, gracias. ----------

Jose Alejandro Hernandez Vargas: Es el proyecto de ley el que en su momento se admitió esto del proyecto de Ley, jefe. ----------

Marvin Vargas Vargas: Sí, buenas, buenos días en este caso, aquí lo que siempre se ha aplicado es que sea la las la que la empresa tiene que ser la que, o sea, que los 2 años sean. ¿Cómo era la pregunta otra vez? Perdón. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Sí, estamos pidiendo 2 años de experiencia, pero estamos pidiendo que los oferentes acrediten que hayan tenido al menos 2 ventas por cada año, o

sea, 2 el año anterior y 2 el año tras anterior qué pasa si una oferta no tiene 2 el año tras anterior y tiene 3 en el anterior digamos, por eso la justificación para establecer específicamente así es experiencia.----------

Marvin Vargas Vargas: No, entonces ahí no cumpliría porque no tuvo, no ofertó en el año tras anterior. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Por eso, pero entonces esto vendría a ser una limitante para algunas ofertas.----------

Marvin Vargas Vargas: Correcto, sí.----------

Ramón Chavarria Mendoza: Entiendo, muchas gracias. ----------

Paula Valenciano Campos: Eso sería nadie tiene alguna otra consulta técnica don Erick, Don Marvin, muchísimas gracias por haber ingresado. Que tengan un buen día, un gusto verlos. Hasta luego. Gracias.----------

Erick Porras Rodriguez: Un gusto, un gusto muy rápidamente. Gracias, hasta luego. Saludos a todos.----------

Paula Valenciano Campos: Estamos otra vez algún comentario con respecto a este punto.

Ramón Chavarria Mendoza: Sí, creo que es importante que la comisión valore que se está reconociendo expresamente que este requisito de experiencia sí vendría a ser una limitante. No veo justificación técnica para pedir específicamente que las ofertas tengan dos ventas o demuestren tener dos ventas en un año y dos en el otro. Entonces creo que eso es algo que se tiene que valorar antes de votarlo. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Vieran que yo tengo ahí, o sea, es que yo no veo de malo que una empresa que quiere un contrato millonario con el INA tenga que tener ventas varias en un año eso refuerza también de que sea un buen contratista entonces, al final yo creo que Marvin tal vez dice que es una limitante porque no lo analiza de una forma más amplia, pero.----------

Johan Felipe Medina Badilla: Tener 23 contratos al año que lo demuestre hace que sea una empresa solvente. Qué tal si viene y me y me dice yo vendí 100 000 colones en un año y como ya tengo experiencia este año porque vendí 100000 y en el 2026 vendí 10 000 000, entonces contraten cambio, usted puede comprobar esa experiencia en un año que venda 3456 veces. O sea, a mí me parece que la cláusula no está mal, pero es algo que decían los votantes. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Pero qué específicamente dice sí, pero es que es una fundamentación técnica, o sea.----------

Ramón Chavarria Mendoza: Por lo menos dos en el anterior o sea el detalle es que a veces dicen no podemos ser tan específicos porque entonces los pliegos no nos los pasan la contraloría o lo que sea lo devuelve, pero entonces nos ponemos así de específicos y entonces el tema de la fundamentación si se va a poner algo en el pliego y se va a interpretar como una especie de limitante. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: no sé.----------

Ramón Chavarria Mendoza: Debe fundamentarse para qué, para que en el momento de que es esto vaya a cuestionarse la institución no tenga que perder tiempo haciendo modificaciones del pliego porque ya lo tenía defendido.----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, pero para eso está el recurso de objeción y es normal, lo permite la ley y si puede haber puede ir el pliego súper bueno que el recurso de objeción siempre va a estar.----------

Ramón Chavarria Mendoza: Sí, correcto, pero entonces quiten, quita menos tiempo sí, igual, pero entonces dura más. ----------

Paula Valenciano Campos: Suave, suave, suave, suave, a ver con orden porque están desordenados. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: No es que vean, en realidad, en realidad está siendo un poco desgastante el tema, porque a mí me parece que son cosas técnicas que podrían aterrizarse. Vean, llevamos 2 horas y solo llevamos 3 temas, o sea, todo bien con todo bien con lo que se discute, etcétera. Pero viera que sí está siendo muy cansado, o sea, no sé.----------

Paula Valenciano Campos: Pero, Johan yo entiendo, pero les voy a comentar, yo prefiero una discusión y salir de todas las dudas correspondientes a tener que aprobar esto y después que haya un problema. Disculpen ahí, pero yo prefiero que esto dure horas y tener discusiones, que vean que el tema anterior se discutió y salieron un montón de cosas que no sé si todos habían----------

visto verdad, entonces yo prefiero esto a que no haya discusión del todo. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Lo que pasa es que, si por cada cláusula tengo que generar justificación, va a quedar un trámite de 90 hojas. ¿Me explico?----------

Paula Valenciano Campos: Vamos a conversarlo ok, yo entiendo también Don Norbert, Don Norbert, tenés problemas de Internet. Te escuchamos como cortado. Creo que todo es cierto, digamos, yo lo escucho cortadísimo. ----------

Norbert Garcia Cespedes: Ok, vamos a ver, yo creo que cuando entró el técnico, o sea, la pregunta abiertamente no era si realmente era una limitante, yo creo que todos sabemos

que era una limitante, digamos la pregunta más bien debió haber sido cuál era la fundamentación de haber puesto eso, digamos. O sea, yo creo que creo que esa era la pregunta, digamos, o sea, entonces, si dejamos ir al para luego decir que es una limitante, o sea, yo creo, insisto, todos sabemos que es una limitante, o sea, es una es una condición invariable. ----------

Norbert Garcia Cespedes: Que obviamente limita entonces no sé si quieren volver a hacer técnico para que el técnico apare lo que nos está diciendo O sea que puede ser el punto de la consulta realmente entonces ese es mi punto Gracias. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: O devuélvanlo, yo creo que lo más sano es devolverlo y que lo envíen y perdemos una semana más. ----------

Paula Valenciano Campos: Johan, porfa, si vas a hablar, digamos, para poderte dar la palabra, está bien para no desordenar tanto. Okey, gracias, doña Rocío. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, perdón, perdón, perdón, sí. ----------

Rocío López Monge: Sí, señora, no me parece que fue un asunto de interpretación, o sea, más bien fue yo hoy en la línea de Norbert, que era más bien. ----------

Para que justificara, ¿verdad? Porque me parece que la orientación del núcleo, por lo menos así lo interpreté, lo interpreté yo, es generar mayor idoneidad en la compra verdad, tener un a ver un proveedor más calificado, ¿verdad? Para bien del INA, no como un asunto de una limitante como tal que limitara la participación en concurso, sino como para generar estar seguros como institución que tenemos oferentes con mayor experiencia y eso pues es bueno para la institución, así lo interpreté yo por lo menos. ----------

Paula Valenciano Campos: Gracias, doña Rocío, don Roy. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Correcto. ----------

Roy Ramírez Quesada: Gracias, no, prácticamente la misma línea de Rocío. Tal vez lo que quería aclarar era, vamos a no sé, Ramón, si la duda era en que este decía específicamente que tenían que ser 2, porque usted como que le preguntó, ¿y qué pasa si tienen 3? Y él dijo como que no cumple. En este caso diría, bueno, y si tiene 3 todavía sería mejor, ¿verdad? Si tiene cuatro todavía mejor, es decir, no sé si es que la redacción es al menos 2 porque parecía que como que dos era demasiado específico no sé si esa era como la intención igual de acuerdo en que creo que lo que el otro está buscando es más bien y como bien decía don Johan es tener esa seguridad y respaldo de alguien que este pues se vea que en el mercado ya ha tenido experiencia y demás pero no sé si si el tema es que dice específicamente dos y si más bien 3 o 4 que debería ser mejor, lo estaría dejando por fuera, no sé si es el punto. ----------

Allan Altamirano Diaz: Sí, yo también estoy en Paula en la misma línea verdad, porque vamos a ver, lo que busca uno al tener una contratación según demanda es tener una empresa que tenga experiencia en el suministro. Suministrar a la institución no es fácil, no es jugando, se ocupa toda una logística entonces poner al menos 2 contratos, bueno, uno se asegura que tiene experiencia. ----------

Allan Altamirano Diaz: Porque bien, uno podría decir en este momento al menos 1 contrato, ¿verdad? Y preséntenme cuatro o al menos 1 contrato por año y qué pasa si hace 2 años tenía 3 contratos y ahora solo tiene uno le dice podría interpretar que ha bajado calidad, que ha bajado un montón de cosas. Entonces, al establecer, pienso yo, que los técnicos deberían justificar 2 y 2 por lo menos nos aseguramos de que ha tenido una experiencia constante en el suministro de la institución, ¿verdad? Nos pasó a nosotros una vez con materiales de oficina. este de la razón del a pesar de que el proveedor falleció, nadie se hizo cargo de la empresa y tenía la experiencia y tenía todo el consolidado y falló y falleció el señor y nadie se desapareció, todo mundo tuvimos que ir hasta el lugar entonces a veces no hay cláusula este infalible, porque en esto inclusive como lo dice Johan, está el recurso de objeción. Si algún proveedor se siente lesionado con una cláusula que nosotros estemos poniendo, él puede poner su recurso objeción hasta la contra y uno analizarlo y justificarlo, verdad este, pero lo que uno busca es tener una empresa con experiencia a la logística que tenemos nosotros en distribución a nivel nacional. Gracias. ----------

Paula Valenciano Campos: Gracias, Allan, don Ramón y después Don Norbert. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Sí, para para aclarar es justo como Don Roy y también como Doña Rocío lo dijeron, la intención de las consultas que yo hago es para darle la oportunidad al técnico de que de la justificación a la fundamentación que no estoy viendo en el pliego. ¿Por qué? Primero, porque a la institución hay que cuidarla y segundo, porque lo que quiero es que ustedes escuchen a la persona, los que votan y luego deliberen como está ocurriendo ahorita, porque ustedes son quienes toman la decisión. Entonces yo no estoy diciendo, hay que devolverlo, hay que rechazarlo, estoy diciendo de la forma en que está redactada y ya el que contestó mi consulta, valora la comisión que es una limitante que debe devolverlo o no. ----------

Esas son las intenciones de mi pregunta o de las preguntas que yo hago por lo general, gracias. ----------

Paula Valenciano Campos: Don Norbert, perdón, estaba en mute. ----------

Norbert Garcia Cespedes: Sí, vamos a ver, me escuchen. ----------

Norbert Garcia Cespedes: Yo punto de la esencia, está bien la consulta y está bien, digamos, el planteamiento. Si hay que entender que, o sea, el INA tiene que buscar los mejores proveedores y eso implica, o sea, 2 contratos por año, yo no lo veo excesivo para un proveedor, según demanda, una institución donde se está comprando cualquier cantidad y la logística y la distribución es muy compleja. O sea, necesitamos buscar buenos proveedores. Ahora, si Ramón dice que no está dentro del texto, que no lo vio, que no lo encontró y ese argumento no está, hay que tener cuidado con lo que se Johan. Aquí José Alejandro y Ana Lucía me van a decir sí, toda cláusula que sea restrictiva debe estar fundamentada. Pues bueno, ahí el cartel tendrá que ser de 200 páginas. Bueno, ahí tendremos que mutar a eso y en lugar de buscar modelos más simples, pues vamos a modelos más complejos, donde definitivamente es lo que es lo es la legalidad de las circunstancias y tendremos que hacerlo en ese punto. Vuelvo. No, yo propongo que lo devolvamos para que nos justifique cláusula y este y que se aclare el tema y no pasa nada, por lo menos de mi parte, creo que eso sería mi último aporte. ----------

Paula Valenciano Campos: Gracias don Norbert, yo apoyo a Don Norbert, yo lo devolvería que aclaren la cláusula y lo volvemos a ver don Jaime, Don Roy Doña Rocío, Johan, ¿me ayudas con el texto? Por favor, muchas gracias.----------

Paula Valenciano Campos: Vamos a devolverlo para vamos a devolverlo para poder solicitar la justificación de la cláusula entonces no sé si podes armar el textito Sí gracias, Johan.----------

Paula Valenciano Campos: Ok, voy a leerles los acuerdos para ver si generamos algún cambio. Primer punto, solicitar a la persona encargada del núcleo metalmecánica que realice la justificación técnica sobre la necesidad de establecer en los requisitos de admisibilidad respecto a perfil requerido de la empresa física o jurídica, en que deberá aportar por escrito al menos 2 referencias y mínimo cuatro clientes al menos 2 por cada año y el segundo punto, comunicar el acuerdo de la persona encargada del núcleo metal, mecánica y el proceso de adquisiciones de la unidad de compras les parece así, don Ro, doña Rocío, don Jaime, don Roy, don Jaime.----------

Jaime Campos Campos: Sí, yo lo veo bien, pero ahorita estoy pensando, digamos, si el elemento ahorita para devolver es el tema que del que sean 2 verdad yo personalmente veo que más bien es mínimo yo pensaría inclusive que porque dos verdad podrían ser tres o cuatro verdad por año para lograr tener oferentes con cierto perfil verdad entonces más bien si se va a devolver solo por eso yo pensaría más bien de mi parte verdad yo diría con yo veo dos bien para votarlo de una vez verdad si la devolución es para que justifique algo

que ahorita aquí escuchando se ha justificado de sobra verdad el que se dan dos nos permite como institución tener un referente a cierto nivel. ----------

Paula Valenciano Campos: Ok, alguien más con algún punto yo veo bien el texto como está doña Rocío Don Roy. ----------

Rocío López Monge: Yo lo veo bien, en todo caso, también la parte técnica emitió su criterio con que quedó verdad y lo que necesitamos es que nos amplíen un poco más la justificación.----------

Paula Valenciano Campos: Sí, de hecho, así es como viene solicitar a la persona encargada del núcleo que realice la justificación técnica sobre la necesidad de establecer los requisitos de admisibilidad. Don Norbert es que no lo veo, pero no sé si todo está ok para poder don Roy, perdón que no lo vi. ----------

Roy Ramírez Quesada: Sí, lo que vamos a el punto que veo yo es que verdad que lo siento que lo que tiene que decir es eso, que es al menos 2 para que no diga 2 específico y luego digan, no sé si atrás algún proceso por alguna cosa. Si dice al menos 2, creo que nos dejan ya amplio para cualquier otra cosa y que presenten.----------

Johan Felipe Medina Badilla: Es que ahí la cláusula dice al menos 2 por cada año de experiencia.----------

Paula Valenciano Campos: Dice al menos 2. ----------

Roy Ramírez Quesada: 10 al menos 2.----------

Paula Valenciano Campos: Sí, por escrito, al menos al menos 2 referencias y mínimo cuatro clientes, al menos 2 por cada año de experiencia, así estaba. ----------

Roy Ramírez Quesada: Entonces yo lo veo súper bien así estaba, es que es que entendí que cuando este Ramón le consulta, sí, gracias, perdón.----------

Johan Felipe Medina Badilla: No, la si quieres le leo la cláusula a lo que dicen podrá participar en este concurso todas aquellas personas física o jurídica legalmente constituidas que cuenten con experiencia nacional o internacional de mínimo 2 años de experiencia con anterioridad a la fecha de apertura del presente concurso en el mercado de la venta de bienes igual a superiores al solicitado en este concurso, para lo cual deberá aportar al menos 2 referencias mediante carta, facturas, evidencias, taca taca taca ta dice el oferente deberá detallar en la tabla información de mínimo cuatro clientes, al menos 2 por cada año de experiencia.----------

Roy Ramírez Quesada: Okey, es que yo entonces ahí entendería que don Marvin se equivoca a la hora de la respuesta, porque cuando don Ramón le pregunta que qué pasaría

si tenía 3, él le dice que no cumple, pero de acuerdo a esto sí cumple porque cumple con lo de que al menos 2. ----------

Paula Valenciano Campos: Sí yo, o sea, yo es, yo pediría la justificación para no complicarnos más, digamos, ¿verdad.----------

Rocío López Monge: De que aclare. ----------

Jaime Campos Campos: Es que no sé, no sé si era.----------

Paula Valenciano Campos: No sé qué, exacto, que haga la aclaración. ----------

Jaime Campos Campos: Es que creo que hay una hay una confusión Don Roy es que la consulta que se le hace al técnico fue okay entiendo que tiene que ser tal cantidad qué pasa si el oferente me dice en el primer año tengo uno y en el segundo tengo tres esta fue la consulta realmente si es así no está cumpliendo porque es mínimo dos por año verdad entonces me parece a mí humildemente que la redacción sí está bien, porque mínimo tiene que ser 2 por año y si solo me presenta 1, aunque tenga 8 en el segundo año, no cumple.

Roy Ramírez Quesada: Entiendo.----------

Paula Valenciano Campos: Listo esperemos que nos den la aclaración correspondiente. -

ACUERDO 10. Solicitar a la persona encargada del Núcleo Metalmecánica que realice la justificación técnica sobre la necesidad de establecer en los requisitos de admisibilidad respecto al perfil requerido de la empresa física o jurídica en que deberá aportar por escrito al menos 02 referencias y mínimo 04 clientes, al menos 02 por cada año de experiencia.

ACUERDO 11. Comunicar el acuerdo a la persona encargada del Núcleo Metalmecánica y del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. ----------

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

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

Roy Ramírez Quesada: Aprobado bien firme.----------

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

Paula Valenciano Campos: Paula Valenciano Campos, aprobado en firme, doña Rocío López Monge, doña Rocío me la brinque. ----------

Rocío López Monge: No te preocupes, no importa, aprobado bien firme. Ya lo dije, gracias.

ARTÍCULO 7. 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 7.1. 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-18-2026, sobre las observaciones dadas por la Gerencia General al pliego de condiciones del Procedimiento Extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la compra de máquinas herramientas CNC. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, este artículo es el artículo 7 que es el peor de condiciones del procedimiento de subasta inversa electrónica para la compra de herramientas CNC por un monto de 102 millones, esto de conformidad con los artículos 160 y 165, este trámite también fue de los que se vio la semana pasada, en el cual la gerencia dio unos puntos de mejora en experiencia y de forma, los cuales si hicieron por parte del proceso de adquisiciones y se adjuntó el pliego modificado y ese es el resumen de este de este artículo. ----------

ARTÍCULO 7.2. 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 7.3. Esta 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 7.4. La presente contratación se encuentra contemplada en el Programa de Adquisiciones del año 2026. ----------

ARTÍCULO 7.5. 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 7.6. 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 7.7. 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 7.8. 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 7.9. 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 7.10. 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 7.11. 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 7.12. 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 7.13. El estudio técnico y la recepción técnica de los bienes, la realizará la persona encargada del Núcleo de Metalmecánica. ----------

ARTÍCULO 7.14. La dependencia administrativa que realizará los trámites y actos de comunicación respectivos será el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. ----------

ARTÍCULO 7.15. 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 24/2/26	mar 24/2/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Firma decisión inicial y comunicado de acuerdo	1 día	mar 24/2/26	mar 24/2/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de la invitación	1 día	mar 24/2/26	mar 24/2/26	Proceso de Adquisiciones
Fecha de apertura sin aclaraciones ni recursos	5 días	mié 25/2/26	mar 3/3/26	Proceso de Adquisiciones
Aclaraciones	2 días	mié 4/3/26	jue 5/3/26	Proceso de Adquisiciones
Verificación Legal y administrativa	7 días	vie 6/3/26	lun 16/3/26	Proceso de Adquisiciones
Elaboración de estudio técnico	7 días	vie 6/3/26	lun 16/3/26	Núcleo de Metalmecánica
Recomendación y solicitud de adjudicación	3 días	mar 17/3/26	jue 19/3/26	Proceso de Adquisiciones/Comisión Mayor de Gestión de Compras
Sesión de órgano competente para adjudicar	2 días	vie 20/3/26	lun 23/3/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de adjudicación	1 día	mar 24/3/26	mar 24/3/26	Proceso de Adquisiciones
Firmeza de la adjudicación	5 días	mié 25/3/26	mar 7/4/26	Proceso de Adquisiciones
Resolución Recurso y audiencia	18 días	mié 8/4/26	lun 4/5/26	Asesoría Legal
Presupuesto detallado y aval	8 días	mar 5/5/26	jue 14/5/26	Proceso de Adquisiciones/ NMM
Solicitud y pago de Garantía Cumplimiento	8 días	mar 5/5/26	jue 14/5/26	Proceso de Adquisiciones/ Contratista
Refrendo Interno	15 días	vie 15/5/26	jue 4/6/26	Asesoría Legal
Plazo de entrega partidas 1 y 2	30 días	vie 5/6/26	jue 16/7/26	Contratista
Plazo de entrega partida 3	90 días	vie 15/5/26	vie 18/9/26	Contratista

ARTÍCULO 7.16. 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 7.17. Este trámite por su cuenta presupuestaria no requiere inscripción en el Banco de Proyectos del SNIP en MIDEPLAN.----------

ARTÍCULO 7.18. 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 7.19. 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 7.20. 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. ----------

ARTÍCULO 7.21. En la sesión extraordinaria 07-2026, celebrada el 16 de febrero del 2026, la Comisión Mayor de la Gestión de Compras tomó el acuerdo de devolver el trámite para atender las observaciones emitidas por la Gerencia General al pliego de condiciones, según consta en el acta de dicha sesión, en su artículo 4. Por lo anterior, el Proceso de Adquisiciones, atiende las observaciones y envía nuevamente la solicitud de aprobación del Procedimiento Extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la compra de máquinas herramientas CNC. ----------

Paula Valenciano Campos: Alguien con respecto a este punto.

Ramón Chavarria Mendoza: Gracias, sí, tengo algunas consultas para el equipo técnico, pero también un comentario para los compañeros, que creo que son ellos los que trabajan el pliego en el punto vamos a ver esta página 6 del pliego y el punto anterior, digamos, el punto de capacitación es 2.1, pero el anterior había sido el 2.16.5. Creo que hubo ahí un tema de numeración en el momento de la redacción del pliego, que eso nada más sería corregirlo antes de la de la publicación, pero sí tengo algunas consultas para los técnicos respecto a garantías y otras cosas.----------

Paula Valenciano Campos: Ingresemos los Johan, por favor cómo se llaman, me permiten el ingreso de los técnicos, por favor. ----------

Jaime Campos Campos: Sí, señora. ----------

Paula Valenciano Campos. Gracias, Johan, ¿cómo se llaman? ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Son los mismos de ahora.----------

Paula Valenciano Campos: Ok don Erick, don Erick y don Marvin, ok gracias, Johan.-------

Johan Felipe Medina Badilla Mhm Ajá. ----------

Erick Porras Rodriguez: Buenas, buenas, aquí estamos. ----------

Paula Valenciano Campos: Gracias, tenemos unas consultas técnicas con respecto a la subasta a la inversa de la compra de herramientas CNC y don Ramón.----------

Ramón Chavarria Mendoza. Gracias, buenos días vamos a ver, son solamente consultas respecto a aspectos técnicos respecto a la visita del de la visita al sitio en la página 8 2 puntos 15 del pliego por la redacción, me parece que se estaría estableciendo como obligatoria o no.----------

Ramón Chavarria Mendoza: En la página 8.2.15 visita el sitio.----------

Johan Felipe Medina Badilla: No, la visita al sitio no es obligatoria, no es obligatoria y se pone, deberán realizar una visita, pero ahorita eso no los excluye de del proceso jamás. --

Ramón Chavarria Mendoza: Okey, perfecto luego, respecto a habilidades técnicas digamos en el punto 2.16.5 sobre personal técnico, en el punto 2 sobre habilidades técnicas se está pidiendo experiencia, digamos, en diagnóstico, resolución de problemas, capacidad para identificar, solucionar problemas. Se menciona torno fresadora, pero entiendo que torno fresadora no es lo que se está pidiendo en el pliego entonces ahí sería la consulta es como si la experiencia para este tipo de máquina que se está pidiendo en experiencia es igual a la que se va o la que se quiere comprar. No sé si me explico.----------

Erick Porras Rodriguez: Vamos a ver, sí, vamos a ver el perfil de las empresas que venden este tipo de equipo debe tener el conocimiento en la venta de equipo de torneado y de fresa a torneado y de fresa este es el perfil de la empresa que vende este tipo de equipo no entendí muy bien, digamos, la reacción del ítem como tal verdad, non Ramón, si me hace el favor. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Sí, permítame. ----------

Erick Porras Rodriguez: Johan, puedes unir a Marvin si me haces favor. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Lo llamé, pero no contestó voy, es que dice que está no disponible.----------

Ramón Chavarria Mendoza: Perdón, estoy buscando el pliego en el que tenía anotado mis notas porque el que está en la carpeta no las tiene. ----------

Erick Porras Rodriguez: Momentito. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Y me imagino que es el qué hizo vos hablas del 2.16.5, Ramón. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Ok que dice habilidades técnicas, diagnóstico, resolución de problemas, capacidad para identificar y solucionar problemas mecánicos y eléctricos en

diagnóstico de metodología y centro de mecanizados CNC, torno y fresadora, lectura de diagramas, habilidad para interpretar esquemas eléctricos y manuales técnicos. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Uso de herramientas y equipos de prueba, manejo de multímetros, osciloscopios y otros equipos de diagnóstico, conocimiento de seguridad, conocimiento de normas de seguridad aplicables al trabajo con equipos de metodología y centro de mecanizados CNC, torno prensador.----------

Ramón Chavarria Mendoza: Sí, la consulta es que, digamos, se está pidiendo estos conocimientos en sobre torno y fresadora, pero lo que el pliego dice es un esmeril, es porque son máquinas iguales y la experiencia es equivalente. Esa sería la consulta. --------

Erick Porras Rodriguez: Sí, es el perfil de las empresas. Repito, es el perfil de las empresas que venden equipo industrial que debe de tener este conocimiento. Sí, me parece que sí es correcto, Ramón. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Okay, perfecto, gracias. Mi siguiente consulta es respecto al taller de servicio página 12.2.1.2. El referente deberá contar con un taller de servicio idóneo para brindar el mantenimiento en Costa Rica, el cual puede ser propio amparado a un convenio o a un acuerdo en estos casos que deberá adjuntar copia certificada. Se está estableciendo en el pliego que en caso de que sea por convenio, que se aporte documentación, pero para el caso de que el taller sea del oferente, qué tipo de documentación es la que se estaría pidiendo para confirmar la idoneidad. ----------

Marvin Vargas Vargas: Buenas un momentito es que llegue tarde a la consulta. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Pues se la repito, no se preocupe en el pliego estamos viendo el tema del taller de servicio que se le pide a los oferentes que tengan un taller de servicio.

Marvin Vargas Vargas: ¿Perdón, de cuál compra? Estamos hablando de la de los aceros.

Johan Felipe Medina Badilla: Maquinaria CNC don Marvin.----------

Ramón Chavarria Mendoza: Sí estamos pidiendo que tenga un taller de servicio y en la cláusula sí se establece que en caso de que el taller sea por medio de un convenio que se aporte documentación para temas de plazo y todo lo demás, pero para el caso de que el taller sí sea propiedad de la oferente, qué documentación es la que se estaría pidiendo.---

Marvin Vargas Vargas: Okay, aquí tengo compañero que es el técnico más que estaban relacionado con el tema. Sí, básicamente lo que estamos solicitando es una carta donde se avale este la que sea acreditado por el equipo como tal que tenga la certificación para poder dar soporte al mismo. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Ok, pero perdón, entonces se pediría como di patente. Es que en la cláusula no se establece qué se va a pedir, ¿verdad? Para establecer para la

idoneidad en caso de que el taller sí sea de los gerentes, solamente en caso de que sea convenio.----------

Marvin Vargas Vargas: Ok, en caso de que sea convenio, lo que se solicita más bien como una carta haciendo la certificación de dicho convenio. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Sí, perdón, el caso de convenios sí lo indica la cláusula, pero en el caso de que el taller sea del oferente sea propio, no se indica qué documentación se le va a pedir.----------

Marvin Vargas Vargas: Ajá no tener razón, en ese caso no se está indicando. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Okey, y lo último respecto a este pliego sobre la partida 3 es el simulador yo como yo no sé de estos temas, ¿verdad? Cuando yo reviso los pliegos, yo comienzo a buscar ahí en internet información de qué es lo que se está tratando de comprar esto es una máquina, una máquina que tiene pantalla, que tiene teclado, un simulador CNC, pero encontré también que existen opciones virtuales de simuladores que incluso podrían ser más baratas. Yo sin saber verdad, nada de estimación de precios respecto a este tipo de cosas, pero sí encontré que, por ejemplo, había una que ofrecía licencias para hasta 10 estudiantes verdad, para instituciones educativas como universidades grandes. Se valoró entre las opciones, digamos, todas estas virtuales o esta máquina de acá para establecer que definitivamente el adquirir esta máquina de simulador es la más idónea.----------

Marvin Vargas Vargas: Sí, en este caso, la idoneidad del equipo se se va se evaluó por un tema del contexto nacional que el este tipo de simulador es el que es como más atinente a la industria actual, verdad. Entonces, la parte virtual, si bien es cierto, viene a ser un sustituto, no equivale realmente al aprendizaje que necesitamos aportar a los técnicos, pero entonces.----------

Marvin Vargas Vargas: Ahí fue más que nada desde una perspectiva técnica que se consideró que este equipo podría suplir de una manera más sensata el aprendizaje deseado que a nivel a nivel virtual verdad la interfaz del equipo como tal y la interacción la interacción del estudiante con el equipo que si bien es cierto al final. ----------

Marvin Vargas Vargas: No es una máquina, sino un sistema simulado. Viene a dar una esté una experiencia prácticamente muy similar a lo que va a topar con la industria que no nos va a dar un software, verdad, como tal el software este si bien da una base bastante solvente para dar los primeros pasos, no viene a suplir esa esa realidad que va a tener con este otro simulador.----------

Ramón Chavarria Mendoza: Ajá. Simulador que es de uso didáctico verdad a escala de un equipo eh Industrial Entonces estamos en un simulador que es un equipo didáctico a escala que viene a suplir digamos. ----------

Erick Porras Rodriguez: Los objetivos del programa de curso. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Entendido sí, ya no tengo más consultas respecto a esto, muchas gracias. ----------

Paula Valenciano Campos: Muchas gracias, don Marvin, muchas gracias, don Erick, tenga un buen día. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Como comentario, respecto a la consulta, el artículo 86 del reglamento y el inciso b dice que, pues la administración tiene que establecer, si es que existen otras opciones técnicas para satisfacer la necesidad, pues que se acredite las razones por las que se está eligiendo determinada solución verdad, en este caso, la ellos nos dan la justificación verbal durante la durante la sesión de la Comisión. Sin embargo, sería bueno que se comenzara a subsanar, verdad, que se tome en cuenta de que este tipo de justificaciones respecto a por qué se elige una solución y no otra que venga ya de una vez en el pliego porque esto de nuevo el pliego siempre lo van a cuestionar, pero si el pliego está lo suficientemente bien desarrollado y especificado, la administración también tal vez después no tendrá que hacer modificaciones al documento, lo cual no atrasaría tanto el procedimiento ya una vez se resuelva el asunto. Gracias, ese es mi comentario.----------

Paula Valenciano Campos: Gracias Ramón, alguien con algún punto con respecto a esto nadie ok.----------

ACUERDO 12. Dictar la decisión inicial para contratar considerando lo dispuesto en la Ley General de Contratación Pública y su Reglamento. Así como también por lo regulado en el Reglamento de Compras Públicas del INA en los artículos 14 inciso a) y 22 inciso b). ------

ACUERDO 13. Aprobar el 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 y con un plazo de entrega para las partidas 1 y 2 de 30 días hábiles y la partida 3 de 90 días hábiles. Todo de conformidad con los artículos del 160 al 165 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública.----------

ACUERDO 14. Comunicar el acuerdo a la persona encargada de la COORDINACION Y APOYO (REG.HUETAR NORTE), CENTRO DE RIO CLARO, TALLER PUBLICO DE PUNTARENAS y COORDINACION Y APOYO (CENTRO DE NARANJO), Núcleo Metalmecánica, Proceso de Gestión Administrativa del Núcleo Metalmecánica, Gestión de Formación y

Servicios Tecnológicos y del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. ----------

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

Norbert Garcia Cespedes: Aprobado y en filme. ----------

Roy Ramírez Quesada: Aprobado en firme.----------

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

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

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

ARTÍCULO 8. Decisión inicial y pliego de condiciones del Procedimiento Extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la compra de equipo de medición para magnitudes eléctricas, por un monto estimado de ₡75.456.051,00. Todo de conformidad con los artículos del 160 al 165 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública. ----------

ARTÍCULO 8.1. 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 equipo de medición para magnitudes eléctricas. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, este artículo es el artículo 8 de sesión inicial y pliego condiciones de la subasta inversa electrónica para la compra de equipos de medición de magnitudes eléctricas esto tiene una estimación de ₡75.456.051,00 esto lo han solicitado prácticamente todas las regionales del INA, puesto que es un trámite que está centralizado y han digitado en el SIREMA todas las solicitudes de compra para poder dictar la decisión inicial, este trámite se encuentra en el programa de adquisiciones del año 2026 y prácticamente este tipo de equipo lo que permite es poder dar la capacitación necesaria que forma parte del diseño curricular del núcleo eléctrico, con el fin de dotar a los estudiantes y docentes de los programas relacionados a la capacitación y formación profesional de este de este núcleo, el trámite en el oficio PGA-20 está la estimación del costo del objeto y resultado de la consulta de precios, pues se determina que el trámite consta de precio y referencia, que donde se estableció el mínimo y el máximo. Aquí se están comprando de cuestiones de analizador de calidad, probador de resistencias, electro pinzas, multímetros, osciloscopios, multímetros, voltímetros, generadores de funciones, vatímetros y cámaras termográficas esto da como resultado de que, en esa, en esa, en ese en las necesidades que hay, pues el precio estimado sea de ₡75.456.051,00, con un plazo de entrega de 50 días hábiles para todas las partidas. Se cuenta con contenido presupuestario en la certificación 38. El estudio técnico y recepción técnica de los bienes la va a realizar el Núcleo Eléctrico, la dependencia que realiza los actos de licitación somos

nosotros en el proceso de adquisiciones si todo sale bien, esto estaría en firme el 5 de mayo. Y bueno, pues ya saben que al ser subasta tienen hasta un total de 5 pujas, el sistema de evaluaciones 100% precio. También hay un porcentaje de descuento que es el 3% y se establece verdad que, según esto en la subasta, pues bueno, ahí se va a estar dando las pujas de cada proveedor ese es bueno, esto no necesita la inclusión en el banco del MIDEPLAN por la cuenta presupuestaria y ese es el resumen de esta compra. ----------

ARTÍCULO 8.2. 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 8.3. Esta compra ha sido solicitada por la COORDINACION Y APOYO (REG.HUETAR CARIBE), COORDINACION Y APOYO (REG.HUETAR CARTAGO) COORDINACION Y APOYO (REG.HUETAR NORTE), CENTRO DE FORMACION PROFESIONAL DE PEREZ ZELEDON, CENTRO DE RIO CLARO, CENTRO FORMACION POLIVALENTE FRANCISCO J.ORLICH, CENTRO DE FORMACIÓN BARRANCA, LUIS GONZALEZ GUTIERREZ, CENTRO DE FORMACIÓN CARTAGO, TALLER PÚBLICO HATILLO, y COORDINACION Y APOYO (CENTRO DE NARANJO), los cuales han digitado en el SIREMA las solicitudes de compras números 410482-410485-410682-411760-410486-411526-411395-410679-410534-414727-411762-410299-11243-410484-411161-410676-410481-411156-411394-411393-414867-411802-414728-14722-414726-414801-414729-414715-414721-414802-410483-411861 y 411862 y han remitido la información necesaria para dictar la decisión inicial. ----------

ARTÍCULO 8.4. La presente contratación se encuentra contemplada en el Programa de Adquisiciones del año 2026. ----------

ARTÍCULO 8.5. Existe una finalidad pública por satisfacer, indicada en los formularios URB-CRPMMV-JCE-5-2026, URB-CRPSI-JCE-4-2026, URB-CRPSI-JCE-6-2026, URB-JCE-6-2026, URC-66-2026, URC-CFC-30-2025, URCO-CFPHA-JCE-2-2026, URCO-CFPHA-JCE-3-2026, URCO-CFPHA-JCE-4-2026, URCOC-JCE-10-2026, URCO-CNPFJOB-JCE-3-2026, URHC-JCE-8-2026, URHE-CFPH-JCE-2-2026, URHN-JCE-6-2026, URPC-CRPP-JCE-3-2026 y URPC-CRPP-JCE-5-2026, que se resume a continuación: *Existe una finalidad pública por satisfacer, como es la necesidad de capacitar y formar profesionalmente en los distintos sectores económicos y sociales del país mediante la ejecución de los Servicios de Capacitación y Formación Profesional que se imparten en las Unidades Regionales y que forman parte del diseño curricular del Núcleo Eléctrico, con el fin de dotar a las personas estudiantes y docentes de los programas relacionados para la correcta y adecuada instrucción de los Servicios de Capacitación y Formación Profesional.*

ARTÍCULO 8.6. Los procedimientos de control de calidad que se aplicarán durante la ejecución de este contrato se indican en los formularios URB-CRPMMV-JCE-5-2026, URB-CRPSI-JCE-4-2026, URB-CRPSI-JCE-6-2026, URB-JCE-6-2026, URC-66-2026, URC-CFC-30-2025, URCO-CFPHA-JCE-2-2026, URCO-CFPHA-JCE-3-2026, URCO-CFPHA-JCE-4-2026, URCOC-JCE-10-2026, URCO-CNPFJOB-JCE-3-2026, URHC-JCE-8-2026, URHE-CFPH-JCE-2-2026, URHN-JCE-6-2026, URPC-CRPP-JCE-3-2026 y URPC-CRPP-JCE-5-2026. ----------

ARTÍCULO 8.7. 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-5-2026, URB-CRPSI-JCE-4-2026, URB-CRPSI-JCE-6-2026, URB-JCE-6-2026, URC-66-2026, URC-CFC-30-2025, URCO-CFPHA-JCE-2-2026, URCO-CFPHA-JCE-3-2026, URCO-CFPHA-JCE-4-2026, URCOC-JCE-10-2026, URCO-CNPFJOB-JCE-3-2026, URHC-JCE-8-2026, URHE-CFPH-JCE-2-2026, URHN-JCE-6-2026, URPC-CRPP-JCE-3-2026 y URPC-CRPP-JCE-5-2026.----------

ARTÍCULO 8.8. Los riesgos identificados, se indican en los formularios URB-CRPMMV-JCE-5-2026, URB-CRPSI-JCE-4-2026, URB-CRPSI-JCE-6-2026, URB-JCE-6-2026, URC-66-2026, URC-CFC-30-2025, URCO-CFPHA-JCE-2-2026, URCO-CFPHA-JCE-3-2026, URCO-CFPHA-JCE-4-2026, URCOC-JCE-10-2026, URCO-CNPFJOB-JCE-3-2026, URHC-JCE-8-2026, URHE-CFPH-JCE-2-2026, URHN-JCE-6-2026, URPC-CRPP-JCE-3-2026 y URPC-CRPP-JCE-5-2026.----------

ARTÍCULO 8.9. Los miembros de la comisión realizan la lectura de los oficios NE-PGA-20-2026, enviado por el Núcleo Eléctrico, donde indican la estimación del costo del objeto y el resultado de las consultas realizadas en el banco de precios de SICOP. ----------

PARTIDAS	DESCRIPCION CORTA	PRECIO REFERENCIA	PRECIO MINIMO	PRECIO MAXIMO
1	ANALIZADOR DE CALIDAD DE ENERGÍA MONOFASICA Y TRIFÁSICA; PANTALLA LCD COLOR; PANEL TÁCTIL	₡2 273 350,00	₡1 256 172,00	₡3 290 527,00
2	PROBADOR DE RESISTENCIA DE AISLAMIENTO DIGITAL PORTÁTIL DE 10 GIGAOHMIOS	₡608 415,00	₡458 388,00	₡758 442,00
3	ELECTROPINZA DIGITAL MULTIPROBADORA	₡325 221,00	₡200 664,00	₡449 778,00
4	MULTIMETRO DIGITAL PORTATIL	₡154 844,00	₡23 913,00	₡285 775,00
5	OSCILOSCOPIO DIGITAL DOS CANALES DE 70 M HZ, 1 GSA/S DE 2.0 K POINTS.	₡279 923,00	₡235 598,00	₡324 249,00
6	MULTÍMETRO DIGITAL; USO MEDICIONES ELECTRÓNICAS	₡97 515,00	₡59 772,00	₡135 263,00
7	VOLTÍMETRO DIGITAL, PARA USO EN CERCAS ELECTRICAS	₡44 330,00	₡23 624,00	₡65 036,00
8	TACOMETRO DIGITAL LASER PORTATIL, CAPAZ DE REALIZAR MEDICIONES HASTA 99 999 RPM	₡233 740,00	₡145 408,00	₡322 072,00
9	GENERADOR DE FUNCIONES, DIGITAL, (TFT-LCD) DE 30 MHZ.	₡313 385,00	₡234 199,00	₡392 571,00
10	FUENTE DE ALIMENTACION CORRIENTE DIRECTA; DOS SALIDAS 0-30 VDC;90 W; CON CABLE BANANAS	₡283 421,00	₡164 531,00	₡402 311,00
11	VATIMETRO, DIGITAL, TIPO PINZA, PARA MEDICIONES ELECTRICAS MONOFASICAS Y TRIFASICAS	₡315 092,00	₡219 749,00	₡410 435,00
12	CAMARA TERMOGRÁFICA PORTATIL-20 A 450 GRADOS CELSIUS	₡4 407 337,00	₡1 257 337,00	₡1 257 784,00

ARTÍCULO 8.10. El monto presupuestado estimado es de ¢75.456.051,00 con un plazo de entrega de 50 días hábiles para las 12 partidas. ----------

ARTÍCULO 8.11. 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-38-2026. ----------

ARTÍCULO 8.12. 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 8.13. El estudio técnico y la recepción técnica de los bienes, la realizará la persona encargada del Núcleo Eléctrico. ----------

ARTÍCULO 8.14. La dependencia administrativa que realizará los trámites y actos de comunicación respectivos será el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. ----------

ARTÍCULO 8.15. 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 05 de mayo 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 24/2/26	mar 24/2/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Firma decisión inicial y comunicado de acuerdo	1 día	mar 24/2/26	mar 24/2/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de la invitación	1 día	mar 24/2/26	mar 24/2/26	Proceso de Adquisiciones
Fecha de apertura sin aclaraciones ni recursos	5 días	mié 25/2/26	mar 3/3/26	Proceso de Adquisiciones
Aclaraciones	2 días	mié 4/3/26	jue 5/3/26	Proceso de Adquisiciones
Verificación Legal y administrativa	7 días	vie 6/3/26	lun 16/3/26	Proceso de Adquisiciones
Elaboración de estudio técnico	7 días	vie 6/3/26	lun 16/3/26	Núcleo Eléctrico
Recomendación y solicitud de adjudicación	3 días	mar 17/3/26	jue 19/3/26	Proceso de Adquisiciones
Sesión de órgano competente para adjudicar	3 días	vie 20/3/26	mar 24/3/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de adjudicación	1 día	mié 25/3/26	mié 25/3/26	Proceso de Adquisiciones
Firmeza de la adjudicación	5 días	jue 26/3/26	mié 8/4/26	Proceso de Adquisiciones
Resolución Recurso y audiencia	18 días	jue 9/4/26	mar 5/5/26	Asesoría Legal
Solicitud y pago de Garantía Cumplimiento	5 días	mié 6/5/26	mar 12/5/26	Proceso de Adquisiciones/ Contratista
Plazo de entrega	50 días	mié 13/5/26	mar 21/7/26	Contratista

ARTÍCULO 8.16. Las personas encargadas de la COORDINACION Y APOYO (REG.HUETAR CARIBE), COORDINACION Y APOYO (REG.HUETAR CARTAGO) COORDINACION Y APOYO (REG.HUETAR NORTE), CENTRO DE FORMACION PROFESIONAL DE PEREZ ZELEDON, CENTRO DE RIO CLARO, CENTRO FORMACION POLIVALENTE FRANCISCO J.ORLICH, CENTRO DE FORMACIÓN BARRANCA, LUIS GONZALEZ GUTIERREZ, CENTRO DE FORMACIÓN CARTAGO, TALLER PÚBLICO HATILLO, 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 8.17. Este trámite por su cuenta presupuestaria En cuanto al código SNIP MIDEPLAN para la compra de equipo de medición para magnitudes eléctricas inscrito en el BPIP, es el siguiente: 003999. ----------

ARTÍCULO 8.18. 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 8.19. 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 8.20. 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: Gracias, Johan, alguien con consultas, Ramón. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Gracias, yo tengo solamente un par respecto a la página 10 cláusula 1.4.1.2 transporte, descarga e instalación de los bienes, se establece que el contratista va a ser responsable del transporte, la descarga de la movilización interna, ubicación final desde el punto de origen hasta el lugar exacto.----------

donde deban quedar instalados los o dispuestos los equipos, pero luego en la página 11 4.3.1 se establece como lugar de entrega el Almacén Central de la Uruca entiendo que esto lo pidieron varios centros, entonces si se va a entregar en almacén de la Uruca de acá, perdón el punto 4.1.2 que establece responsabilidad por la instalación de los equipos sería como digamos como que confluyen hay como conflicto entre ellas, me parece, no. ----------

Johan Felipe Medina Badilla. No, digamos, ellos van a entregar el, digamos, ellos entregan los equipos en almacén central y el almacén los transporta a las regionales. Una vez estén ahí, ellos tienen que ir a instalarlos. Correcto, lo que pasa es que se ha presentado. -------

Ramón Chavarria Mendoza: A instalarlos, okey, y ya no sé si vos podrías contestarme. ----

Johan Felipe Medina Badilla: Vamos a ver lo que la idea de esa cláusula que se puso, porque esa cláusula he de indicarles que se incluyó este año es que hay proveedores muy vivos que no llevan nada, absolutamente nada para descargar los equipos. Pasa que les ayuda el INA, se fregó el equipo y luego no quieren asumir la responsabilidad de que ellos son los responsables del traslado. Entonces se está poniendo para poder proteger al INA porque ahí son muy vivos de igual forma está también, si ustedes han estado revisando los pliegos, un tema de seguridad, digamos como personal. ¿Por qué? Porque nos hemos dado

cuenta también que cuando van las empresas, por ejemplo, a instalar algo, la gente lleva el mínimo de seguridad, digamos, para ellos entonces también eso ocasionaría de que luego pueda tener INA un problema entonces por eso es que se están poniendo ese tipo de cláusulas, pero sí o sea la idea es que esa responsabilidad del envío a donde llegue verdad sea responsabilidad de él hasta que lo deje ya después de ahí claramente diga responsabilidad de nosotros.----------

Ramón Chavarria Mendoza: Ok y ahora no sé si vos podrías contestarme esta, pero los equipos, digamos, entre lo que se está requiriendo, habrá algo que requiera que el oferente vaya a ver dónde va a ser instalado para asegurarse de que va a tener todo y luego no salga con no había tal cosa.----------

Johan Felipe Medina Badilla: De hecho, de hecho, si ves hay una cláusula, ¿verdad? En la cláusula de visita al sitio, lo que se les recomienda es que como el equipo va a estar instalado, es necesario que pueda ir. Si bien no es, si bien no es verdad obligatoria, ojalá pueda para que él vea la capacidad, digamos, de espacio que hay ahora también se le ha dicho, ¿verdad? Eso se les hace el recordatorio porque nos pasó el año pasado. O sea, hay empresas activas que tal vez no fueron a la a la a la a la visita al sitio. Llegaron al INA y ellos dicen, no, ahí me falta que esté un voltaje de 220. Entonces, al final la cláusula que lo protege al INA en ese caso es que las cláusulas indican que tiene que estar instalado, ¿verdad? Con toda la obra que necesite para dejarlo instalado funcionando. Pasa mucho eso con cocinas, con cuestiones así que son de cursos que tienen que tener mucha cuestión, pero sí, o sea, hay una cláusula donde se protege al INA de que usted, por más que no vaya a la visita al sitio, usted podría ir en cualquier momento ¿verdad? Porque también eso no lo limita, que no vaya ese día puede ir inclusive cualquier otro día que esté antes de la apertura y él determine y vea lo que va a necesitar, porque el precio tiene que tener todo. Luego no venga a cobrar los demás o que no pudo y así eso nos pasó el año pasado. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Tenés a mano el número de la cláusula de la visita del sitio, porque es que yo no lo vi.----------

Johan Felipe Medina Badilla: Déjame ver, vamos a ver, estamos en qué cosito estamos en.

Ramón Chavarria Mendoza: En la subasta inversa, equipo de medición para magnitudes eléctricas. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Ok, voy, vamos a ver subasta inversa eléctricos ahora puede que no lleve visita al sitio y estoy haciéndolo general, ¿verdad? Vamos a ver generales vamos a ver, dice analizador, pero no, esto no lleva, esto no lleva a instalación. Entonces, al no llevar instalación no va a llevar, no requiere visitar sitios sí, correcto, sí, pero lo que expliqué en general cuando necesiten instalación. ----------

Ramón Chavarria Mendoza: Okay no requiere visita perfecta, eso es todo. ----------

Paula Valenciano Campos: Está bien súper, ya quedó clarísimo. Gracias Johan, ok alguien con algún otro punto. Gracias Ramón.----------

ACUERDO 15. Dictar la decisión inicial para contratar considerando lo dispuesto en la Ley General de Contratación Pública y su Reglamento. Así como también por lo regulado en el Reglamento de Compras Públicas del INA en los artículos 14 inciso a) y 22 inciso b). ------

ACUERDO 16. Aprobar el pliego de condiciones del Procedimiento Extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la compra de equipo de medición para magnitudes eléctricas, por un monto estimado de ₡75.456.051,00 y con un plazo de entrega de 50 días hábiles. Todo de conformidad con los artículos del 160 al 165 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública. ----------

ACUERDO 17. Comunicar el acuerdo a la persona encargada de la COORDINACION Y APOYO (REG.HUETAR CARIBE), COORDINACION Y APOYO (REG.HUETAR CARTAGO) COORDINACION Y APOYO (REG.HUETAR NORTE), CENTRO DE FORMACION PROFESIONAL DE PEREZ ZELEDON, CENTRO DE RIO CLARO, CENTRO FORMACION POLIVALENTE FRANCISCO J.ORLICH, CENTRO DE FORMACIÓN BARRANCA, LUISA GONZALEZ GUTIERREZ, CENTRO DE FORMACIÓN CARTAGO, TALLER PÚBLICO HATILLO, y COORDINACION Y APOYO (CENTRO DE NARANJO), Núcleo Eléctrico, Proceso de Gestión Administrativa del Núcleo Eléctrico, Gestión de Formación y Servicios Tecnológicos y del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. **----------**

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

Norbert Garcia Cespedes: Aprobado.----------

Roy Ramírez Quesada: Aprobado y en firme. ----------

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

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

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

ARTÍCULO 9. Decisión inicial y pliego de condiciones del Procedimiento Extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la compra de vehículos y motocicletas para uso didáctico, por un monto estimado de ₡171.125.265,00. Todo de conformidad con los artículos del 160 al 165 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública. ----------

ARTÍCULO 9.1. 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 vehículos y motocicletas para uso didáctico. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Gracias. Este artículo 9 es la decisión inicial y pliego condiciones de procedimiento a subasta inversa electrónica para la compra de vehículos y

motocicletas para uso didáctico esto tiene una estimación de ₡171.125.265,00, todo de conformidad con los artículos que están en el reglamento de la Ley bueno, este trámite lo ha solicitado. Este es uno de los proyectos que está centralizado verdad, el año pasado vimos varias compritas así en varias regionales, las cuales ahí se tuvo todo un dilema por el tema de des inscripción y todo esto que ahí sí, yo agradezco mucho a Legal porque ya tenemos claro el panorama tal vez de la cláusula verdad para para poderlo mejorar porque el año pasado sí se tuvo ciertas cuestiones más que todo porque como estos trámites de uso didáctico esto tiene que quedar des inscrito verdad porque eso no Rueda es para hacer cursos Entonces esto lo ha solicitado brunca lo ha solicitado Oriental lo ha solicitado Huetar Norte el J Orlich y el centro de Naranjo quienes digitaron en el SIREMA las solicitudes de compra y remitieron para dictar la decisión inicial. Esto está se contempla en el programa de adquisiciones de 2026 y pues claramente la finalidad verdad que tiene dotar de estos equipos para uso didáctico las vehículos y motocicletas con el propósito de actualizar y modernizar los procesos de enseñanza que son de las capacitaciones y la malla curricular que da el Núcleo Mecánica de vehículos y pues esto lo que va a permitir es pues claramente generar eficiencia operativa y pedagógica en los servicios que brindan estos centros que son donde van a estar dependiendo de lo que tienen ellos en el pacer 2026 y 2027 supondría por otro lado la el núcleo mecánica de vehículos en el oficio 7 ellos determinaron un precio de referencia, verdad, el cual está un precio máximo y mínimo por cada por cada cuestión que se va a por cada equipo que se va a comprar. Aquí hay motocicleta eléctrica, hay motocicleta eléctrica nueva para uso didácticos, solo que hay ciertas cuestiones. Está el Hub Drive, el Mid Drive y también hay motocicletas que no son eléctricas, las normales con cierto cilindraje, y también están el tipo de vehículos híbridos, vehículos usados con transmisión manual. Esto da un monto presupuestado nacional, por así decirlo, centralizado de ₡171.125.265,00. Tenemos 2 plazos de entrega para las partidas, que son 7 de 30 días para cuatro de ellas, la uno, 2 y 3 y cuatro, y de 20 días de 40 días para las 5 y 7 y 20 días para las 6 se garantiza contenido en la certificación 40. El estudio técnico lo y la recepción técnica de estos bienes lo realiza el Núcleo Mecánica de vehículos y también y la dependencia que realizará el trámite de licitación y de administrativo somos nosotros. Si todo sale bien, eso estaría en firme en mayo, entrando los equipos a inicios de agosto, si Dios quiere. Ese trámite por la cuenta no necesita inscripción en el MIDE PLAN y bueno, es subasta inversa electrónica, 100% precio, un total de pujas, un total de descuento y ese es el resumen de esta compra gracias.----------

ARTÍCULO 9.2. 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 9.3. Estas compras han sido solicitadas por la COORDINACION Y APOYO (REG. BRUNCA), COORDINACION Y APOYO (REG.CENTRAL ORIENTAL) COORDINACION Y APOYO (REG.HUETAR NORTE), CENTRO FORMACION POLIVALENTE FRANCISCO J. ORLICH, y COORDINACION Y APOYO (CENTRO DE NARANJO), los cuales han digitado en el SIREMA las solicitudes de compras números 414833-410353-411055-410589-414849-414974-410398-411109-411853-410393-410394 y 410396 y han remitido la información necesaria para dictar la decisión inicial.----------

ARTÍCULO 9.4. La presente contratación se encuentra contemplada en el Programa de Adquisiciones del año 2026. ----------

ARTÍCULO 9.5. Existe una finalidad pública por satisfacer, indicada en los formularios URHN-JCEX-4-2026, URHN-JCEX-5-2026, URHN-JCEX-6-2026, URCO-JCE-7-2026, URCO-JCE-8-2026, URCO-JCE-26-2026, URCO-CNPFJOB-JCE-6-2026 Y URB-JCEX-6-2026, que se resume a continuación: *La presente adquisición tiene como finalidad dotar a Los centros de las Unidades Regionales de vehículos y motocicletas como equipamiento didáctico, con el propósito de actualizar y modernizar los procesos de enseñanza, promoviendo el uso eficiente de este bien para satisfacer la necesidad de ofrecer servicios de capacitación de calidad del Núcleo Mecánica de Vehículos. La dotación de este equipo resulta imprescindible para asegurar la eficacia operativa y pedagógica de los servicios que brinda la institución. En particular, se prevé que la implementación de este equipamiento posibilite a las personas participantes la adquisición de competencias técnicas en los servicios de capacitación de acuerdo con la programación del Plan Anual de Servicios.* ----

ARTÍCULO 9.6. Los procedimientos de control de calidad que se aplicarán durante la ejecución de este contrato se indican en los formularios URHN-JCEX-4-2026, URHN-JCEX-5-2026, URHN-JCEX-6-2026, URCO-JCE-7-2026, URCO-JCE-8-2026, URCO-JCE-26-2026, URCO-CNPFJOB-JCE-6-2026 Y URB-JCEX-6-2026.----------

ARTÍCULO 9.7. 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 URHN-JCEX-4-2026, URHN-JCEX-5-2026, URHN-JCEX-6-2026, URCO-JCE-7-2026, URCO-JCE-8-2026, URCO-JCE-26-2026, URCO-CNPFJOB-JCE-6-2026 Y URB-JCEX-6-2026. ----------

ARTÍCULO 9.8. Los riesgos identificados, se indican en los formularios URHN-JCEX-4-2026, URHN-JCEX-5-2026, URHN-JCEX-6-2026, URCO-JCE-7-2026, URCO-JCE-8-2026, URCO-JCE-26-2026, URCO-CNPFJOB-JCE-6-2026 Y URB-JCEX-6-2026. ----------

ARTÍCULO 9.9. Los miembros de la comisión realizan la lectura de los oficios NMV-PGA-07-2026, enviado por el Núcleo Mecánica de Vehículos, donde indican la estimación del costo del objeto y el resultado de las consultas realizadas en el banco de precios de SICOP.

PARTIDAS	PRECIO REFERENCIA	DESCRIPCION RESUMIDA	PRECIO MAXIMO	PRECIO MINIMO
1	₡1 700 000,00	MOTOCICLETA ELÉCTRICA NUEVA PARA USO DIDÁCTICO CON MOTOR EN LA BOCINA (HUB-DRIVE)	₡2 361 438,00	₡1 038 562,00
2	₡5 383 333,00	MOTOCICLETA ELÉCTRICA NUEVA PARA USO DIDÁCTICO CON MOTOR CENTRAL (MID-DRIVE)	₡7 611 187,00	₡3 155 476,00
3	₡2 741 383,00	MOTOCICLETA NUEVA, USO DIDÁCTICO, ENTRE 245 CC - 300 CC, CON INYECCIÓN ELECTRÓNICA	₡3 151 958,00	₡2 330 808,00
4	₡1 256 667,00	MOTOCICLETA NUEVA, USO DIDÁCTICO, ENTRE 120 CC A 155 CC, CARBURADA	₡1 570 925,00	₡942 408,00
5	₡21 672 500,00	VEHÍCULO HIBRIDO NUEVO PARA USO DIDÁCTICO	₡26 271 009,00	₡17 073 991,00
6	₡7 683 333,00	VEHÍCULO USADO CON TRANSMISION MANUAL TIPO SEDAN PARA USO DIDACTICO	₡9 434 285,00	₡5 932 381,00
7	₡24 360 000,00	VEHICULO ELECTRICO NUEVO CON ADAS	₡29 797 417,00	₡18 922 583,00

ARTÍCULO 9.10. El monto presupuestado estimado es de ₡171.125.265,00, con un plazo máximo de entrega para las partidas 1, 2, 3 y 4 de 30 días hábiles, para las partidas 5 y 7 de 40 días hábiles y para la partida 6 de 20 días hábiles. Para un total de 7 partidas. ------

ARTÍCULO 9.11. 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-40-2026. ----------

ARTÍCULO 9.12. 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 9.13. El estudio técnico y la recepción técnica de los bienes, la realizará la persona encargada del Núcleo Mecánica de Vehículos. ----------

ARTÍCULO 9.14. La dependencia administrativa que realizará los trámites y actos de comunicación respectivos será el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. ----------

ARTÍCULO 9.15. 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 05 de mayo 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 24/2/26	mar 24/2/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Firma decisión inicial y comunicado de acuerdo	1 día	mar 24/2/26	mar 24/2/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de la invitación	1 día	mar 24/2/26	mar 24/2/26	Proceso de Adquisiciones
Fecha de apertura sin aclaraciones ni recursos	5 días	mié 25/2/26	mar 3/3/26	Proceso de Adquisiciones
Aclaraciones	2 días	mié 4/3/26	jue 5/3/26	Proceso de Adquisiciones
Verificación Legal y administrativa	7 días	vie 6/3/26	lun 16/3/26	Proceso de Adquisiciones
Elaboración de estudio técnico	7 días	vie 6/3/26	lun 16/3/26	Núcleo de Mecánica de Vehículos
Recomendación y solicitud de adjudicación	3 días	mar 17/3/26	jue 19/3/26	Proceso de Adquisiciones/Comisión Mayor de Gestión de Compras
Sesión de órgano competente para adjudicar	3 días	vie 20/3/26	mar 24/3/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras

Publicación de adjudicación	1 día	mié 25/3/26	mié 25/3/26	Proceso de Adquisiciones
Firmeza de la adjudicación	5 días	jue 26/3/26	mié 8/4/26	Proceso de Adquisiciones
Resolución Recurso y audiencia	18 días	jue 9/4/26	mar 5/5/26	Asesoría Legal
Presupuesto detallado y aval	8 días	mié 6/5/26	vie 15/5/26	Proceso de Adquisiciones/ NMV
Solicitud y pago de Garantía Cumplimiento	8 días	mié 6/5/26	vie 15/5/26	Proceso de Adquisiciones/ Contratista
Plazo de entrega partida 1, 2, 3 y 4	30 días	lun 18/5/26	vie 26/6/26	Contratista
Plazo de entrega partida 5 y 7	40 días	lun 18/5/26	vie 10/7/26	Contratista
Plazo de entrega partida 6	60 días	lun 18/5/26	vie 7/8/26	Contratista

ARTÍCULO 9.16. Las personas encargadas de la COORDINACION Y APOYO (REG. BRUNCA), COORDINACION Y APOYO (REG.CENTRAL ORIENTAL) COORDINACION Y APOYO (REG.HUETAR NORTE), CENTRO FORMACION POLIVALENTE FRANCISCO J. ORLICH, 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 9.17. Este trámite por su cuenta presupuestaria no requiere inscripción en el Banco de Proyectos del SNIP en MIDEPLAN.----------

ARTÍCULO 9.18. 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 9.19. 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 9.20. 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, Ramón.----------

Ramón Chavarria Mendoza: Gracias, solamente tengo comentario respecto a los vehículos en las especificaciones. Veo que van como muchas cosas muy específicas, verdad, como por ejemplo espejos retráctiles. Yo no sé porque yo ni siquiera tengo carro y muchísimo menos 1 eléctrico. No sé si todos tienen con estas características, pero me preocupa que, al ser tan detallados, luego de la compra no sea fructífera entonces no sé qué piensan los que los demás que tuvieron chance de revisar las condiciones técnicas.----------

Johan Felipe Medina Badilla: Y yo lo que creo es que en este caso ellos necesitan que el carro esté actualizado, precisamente porque como es para la educación de los muchachos, pues ellos entiendan más o menos cómo funciona cada sistema entonces me parece que eso sí nace desde la necesidad que tiene el núcleo de poder dar formación en estos tipos eléctricos. Yo hasta ahora sé que había motos eléctricas y pues claramente esto sirve para

el tema de la educación. Supondría que cada característica que se da es dependiendo de cada tipo de motocicleta o vehículo que se va a dar, precisamente porque cada uno de esos equipos pues está en alguna malla curricular que el núcleo tenga que dar el aprendizaje. Por eso tal vez di que seguramente hasta control remoto, si puede tengan para explicarlos a los alumnos.----------

Ramón Chavarria Mendoza: Okay, okay.----------

Paula Valenciano Campos: Pienso muy parecido a Johan, doña Rocío, don Jaime, don Roy. No sé si tienen alguna consulta, sí.----------

Rocío López Monge: Igual a Johan.

Roy Ramírez Quesada: El mismo criterio, Johan.----------

Paula Valenciano Campos: Ok, muchas gracias, Ramón, alguien con algún otro punto voy a proceder a leer los acuerdos: ----------

ACUERDO 18. Dictar la decisión inicial para contratar considerando lo dispuesto en la Ley General de Contratación Pública y su Reglamento. Así como también por lo regulado en el Reglamento de Compras Públicas del INA en los artículos 14 inciso a) y 22 inciso b). ------

ACUERDO 19. Aprobar el pliego de condiciones del Procedimiento Extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la compra de vehículos y motocicletas para uso didáctico, por un monto estimado de ₡171.125.265,00 y con un plazo máximo de entrega para las partidas 1, 2, 3 y 4 de 30 días hábiles, para las partidas 5 y 7 de 40 días hábiles y para la partida 6 de 20 días hábiles. Todo de conformidad con los artículos del 160 al 165 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública. ----------

ACUERDO 20. Comunicar el acuerdo a la persona encargada de la COORDINACION Y APOYO (REG. BRUNCA), COORDINACION Y APOYO (REG.CENTRAL ORIENTAL) COORDINACION Y APOYO (REG.HUETAR NORTE), CENTRO FORMACION POLIVALENTE FRANCISCO J. ORLICH, y COORDINACION Y APOYO (CENTRO DE NARANJO), Núcleo Mecánica de Vehículos, Proceso de Gestión Administrativa del Núcleo Mecánica de Vehículos, Gestión de Formación y Servicios Tecnológicos y del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. **----------**

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

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

Roy Ramírez Quesada: Aprobado y en firme. ----------

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

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

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

ARTÍCULO 10. Decisión inicial y pliego de condiciones del Procedimiento Extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la compra de mobiliario y equipos

de acero, por un monto estimado de ₡198.763.680,00. Todo de conformidad con los artículos del 160 al 165 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública. ----

ARTÍCULO 10.1. 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 mobiliario y equipos de acero. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, este artículo 10 es la decisión del decisión inicial y pliego condiciones de la subasta inversa electrónica para la compra de mobiliario de equipo de acero. Esto tiene un monto estimado de ciento noventa y ocho millones setecientos sesenta y tres mil seiscientos ochenta. Esto lo solicitaron de prácticamente todas las regionales, los cuales digitaron en SIREMA las solicitudes de compra y han remitido la información esto está incluido en el programa de adquisiciones de 2026. Prácticamente lo que se pretende con esta contratación es una necesidad operativa esencial para el adecuado funcionamiento de los centros de las unidades regionales. Este tipo de equipo permitirá la optimización de la organización, almacenamiento y manipulación de insumos, materiales y equipos utilizados de forma continua en los procesos de formación impartidos por los centros de formación que componen las unidades regionales la adquisición de este equipo constituye por tanto una solución idónea y técnica necesaria para satisfacer y garantizar el correcto desarrollo de las actividades formativas eh este trámite eh le correspondió el estudio de del sondeo y la determinación del precio en consulta con el banco de precios del SICOP al núcleo metalmecánica, el cual en los oficios cuatro del PGA y el 28 del PGA determinaron 3 partidas. Se compone esto, lo cual determinaron un precio de referencia unitario, tanto el precio mínimo como el máximo entonces, qué pasa vamos a ver, si bien es cierto, verdad. Están obligados a determinar un rango mínimo y un máximo, pero eso nunca digamos como que lo que va a pasar es que oferten hacia el mínimo, porque como es subasta inversa, pues ellos van a tener que ofertar menos de la de la reserva que hay. Entonces eso es bueno que lo sepan. El monto estimado, como ya lo dije, son 198 y esto tiene un plazo de entrega de 30 días hábiles. Bueno, tenemos certificación presupuestaria, que esto está dentro de la certificación 34. Esto es importante. Este trámite también forma parte del proyecto de centralización, por lo tanto, es por eso es que hay tantas solicitudes y el estudio técnico lo va a realizar en núcleo metalmecánica y la recepción técnica de los bienes. y también los trámites administrativos y de licitación los hacemos nosotros. Si todo sale bien, esto estará en firme el 5 de mayo, entrando los equipos por ahí de finales de junio. Bueno, este trámite no necesita la inscripción en el banco de proyectos del MIDEPLAN y por ser subasta tiene 100% de calificación y un total de 5 pujas más el porcentaje de descuento por cada puja, y ese es el resumen de esta compra. ----------

ARTÍCULO 10.2. 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 10.3. Estas compras han sido solicitadas por la COORDINACION Y APOYO (REG. BRUNCA), COORDINACION Y APOYO (REG.CENTRAL ORIENTAL) COORDINACION Y APOYO (REG.HUETAR NORTE), CENTRO DE FORMACIÓN DE PEREZ ZELEDON, CENTRO DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE LIBERIA, CENTRO DE RIO CLARO, TALLER PUBLICO ZETILLAL, TALLER PÚBLICO PUNTARENAS, CENTRO DE FORMACIÓN DE COTO BRUS, CENTRO FORMACION POLIVALENTE FRANCISCO J.ORLICH, y COORDINACION Y APOYO (CENTRO DE NARANJO), los cuales han digitado en el SIREMA las solicitudes de compras números 411007, 410590, 41038, 410523, 411085, 410645, 410542, 411845, 411644, 411086, 411672 y 410885 y han remitido la información necesaria para dictar la decisión inicial. ----------

ARTÍCULO 10.4. La presente contratación se encuentra contemplada en el Programa de Adquisiciones del año 2026. ----------

ARTÍCULO 10.5. Existe una finalidad pública por satisfacer, indicada en los formularios URCO-CNPFJOB-JCE-5-2026, URCOC-JCE-29-2026, URB-CRPSI-JCEX-1-2026, URCO-JCE-3-2026, URCO-CFPZ-JCEX-1-2026, URHN-JCEX-9-2026, URPC-CFPP-JCE-10-2026, URCH-CRPL-62-2026, URB-CRPMMV-JCEX-1-2026, URB-JCEX-4-2026 y URB-CFPCB-JCEX-1-2026, que se resume a continuación: *La presente contratación tiene como finalidad atender una necesidad operativa esencial para el adecuado funcionamiento de los centros de las Unidad Regionales. Este tipo de equipo permitirá optimizar la organización, almacenamiento y manipulación de insumos, materiales y equipos utilizados de forma continua en los procesos formativos impartidos por las Unidades. La adquisición del equipo constituye, por tanto, una solución idónea y técnicamente necesaria para garantizar el correcto desarrollo de las actividades formativas.*----------

ARTÍCULO 10.6. Los procedimientos de control de calidad que se aplicarán durante la ejecución de este contrato se indican en los formularios URCO-CNPFJOB-JCE-5-2026, URCOC-JCE-29-2026, URB-CRPSI-JCEX-1-2026, URCO-JCE-3-2026, URCO-CFPZ-JCEX-1-2026, URHN-JCEX-9-2026, URPC-CFPP-JCE-10-2026, URCH-CRPL-62-2026, URB-CRPMMV-JCEX-1-2026, URB-JCEX-4-2026 y URB-CFPCB-JCEX-1-2026. ----------

ARTÍCULO 10.7. 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 URCO-CNPFJOB-JCE-5-2026, URCOC-JCE-29-2026, URB-CRPSI-JCEX-1-2026, URCO-JCE-3-2026, URCO-CFPZ-JCEX-1-2026, URHN-JCEX-9-2026, URPC-CFPP-JCE-10-2026,

URCH-CRPL-62-2026, URB-CRPMMV-JCEX-1-2026, URB-JCEX-4-2026 y URB-CFPCB-JCEX-1-2026. ----------

ARTÍCULO 10.8. Los riesgos identificados, se indican en los formularios URCO-CNPFJOB-JCE-5-2026, URCOC-JCE-29-2026, URB-CRPSI-JCEX-1-2026, URCO-JCE-3-2026, URCO-CFPZ-JCEX-1-2026, URHN-JCEX-9-2026, URPC-CFPP-JCE-10-2026, URCH-CRPL-62-2026, URB-CRPMMV-JCEX-1-2026, URB-JCEX-4-2026 y URB-CFPCB-JCEX-1-2026. ----------

ARTÍCULO 10.9. Los miembros de la comisión realizan la lectura de los oficios NMM-PGA-04-2026 y NMM-PGA-28-2026, 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	Precio de referencia Unitario	Precio de referencia mínimo unitario	Precio de referencia máximo unitario
1	₡ 491 750,00	₡ 442 575,00	₡ 540 925,00
2	₡2 907 400,00	₡2 616 660,00	₡3 198 140,00
3	₡ 947 655,00	₡ 852 890,00	₡1 042 421,00

ARTÍCULO 10.10. El monto presupuestado estimado es de ₡198.763.680,00, con un plazo máximo de entrega de 30 días hábiles para las 3 partidas.----------

ARTÍCULO 10.11. 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-34-2026. ----------

ARTÍCULO 10.12. 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 10.13. El estudio técnico y la recepción técnica de los bienes, la realizará la persona encargada del Núcleo Metalmecánica. ----------

ARTÍCULO 10.14. La dependencia administrativa que realizará los trámites y actos de comunicación respectivos será el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. ----------

ARTÍCULO 10.15. 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 05 de mayo 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 24/2/26	mar 24/2/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Firma decisión inicial y comunicado de acuerdo	1 día	mar 24/2/26	mar 24/2/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de la invitación	1 día	mar 24/2/26	mar 24/2/26	Proceso de Adquisiciones
Fecha de apertura sin aclaraciones ni recursos	5 días	mié 25/2/26	mar 3/3/26	Proceso de Adquisiciones
Aclaraciones	2 días	mié 4/3/26	jue 5/3/26	Proceso de Adquisiciones
Verificación Legal y administrativa	7 días	vie 6/3/26	lun 16/3/26	Proceso de Adquisiciones
Elaboración de estudio técnico	7 días	vie 6/3/26	lun 16/3/26	Núcleo Metalmecánica
Recomendación y solicitud de adjudicación	3 días	mar 17/3/26	jue 19/3/26	Proceso de Adquisiciones/Comisión Mayor de Gestión de Compras

Sesión de órgano competente para adjudicar	3 días	vie 20/3/26	mar 24/3/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de adjudicación	1 día	mié 25/3/26	mié 25/3/26	Proceso de Adquisiciones
Firmeza de la adjudicación	5 días	jue 26/3/26	mié 8/4/26	Proceso de Adquisiciones
Resolución Recurso y audiencia	18 días	jue 9/4/26	mar 5/5/26	Asesoría Legal
Solicitud y pago de Garantía Cumplimiento	8 días	mié 6/5/26	vie 15/5/26	Proceso de Adquisiciones/ Contratista
Plazo de entrega partida 1, 2 y 3	30 días	lun 18/5/26	vie 26/6/26	Contratista

ARTÍCULO 10.16. Las personas encargadas de la COORDINACION Y APOYO (REG. BRUNCA), COORDINACION Y APOYO (REG.CENTRAL ORIENTAL) COORDINACION Y APOYO (REG.HUETAR NORTE), CENTRO DE FORMACIÓN DE PEREZ ZELEDON, CENTRO DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE LIBERIA, CENTRO DE RIO CLARO, TALLER PUBLICO ZETILLAL, TALLER PÚBLICO PUNTARENAS, CENTRO DE FORMACIÓN DE COTO BRUS, CENTRO FORMACION POLIVALENTE FRANCISCO J.ORLICH, 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 10.17. Este trámite por su cuenta presupuestaria no requiere inscripción en el Banco de Proyectos del SNIP en MIDEPLAN. ----------

ARTÍCULO 10.18. 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 10.19. 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 10.20. 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: Gracias, Johan, alguien con algún punto con respecto a esta a esta decisión inicial, doña Rocío. ----------

Rocío López Monge: Gracias, yo creo que es para Johan, nada más Johan, no sé si seré yo, pero no veo cuáles específicamente son los mobiliarios y equipos de acero que se van a comprar. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Es que así se llama la agrupación entonces son cuestiones, son cuestiones que llevan a cero y llevan, por eso es que se llama así, pero en este, en este caso vamos a ver qué es lo que se está comprando, porque sí es bueno que lo sepan, mobiliario, equipo y acero. ----------

Rocío López Monge: Ya, pero no sabemos, hagamos todo ya ok, pero sí, para saber creo que se va a comprar. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Voy, vamos a ver qué reportes y demás clasificaciones lo que estamos comprando es un estante de acero inoxidable. Se están comprando estantes metálicos tipo racks y también mesas de trabajo de 1500 MM esas son las 3 partidas.

Paula Valenciano Campos: Alguien más con alguna consulta ok, procedo a leer los acuerdos:----------

ACUERDO 21. Dictar la decisión inicial para contratar considerando lo dispuesto en la Ley General de Contratación Pública y su Reglamento. Así como también por lo regulado en el Reglamento de Compras Públicas del INA en los artículos 14 inciso a) y 22 inciso b). ------

ACUERDO 22. Aprobar el pliego de condiciones del Procedimiento Extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la compra de mobiliario y equipos de acero, por un monto estimado de ₡198.763.680,00 y con un plazo de entrega de 30 días hábiles.----------

ACUERDO 23. Comunicar el acuerdo a la persona encargada de la COORDINACION Y APOYO (REG. BRUNCA), COORDINACION Y APOYO (REG.CENTRAL ORIENTAL) COORDINACION Y APOYO (REG.HUETAR NORTE), CENTRO DE FORMACIÓN DE PEREZ ZELEDON, CENTRO DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE LIBERIA, CENTRO DE RIO CLARO, TALLER PUBLICO ZETILLAL, TALLER PÚBLICO PUNTARENAS, CENTRO DE FORMACIÓN DE COTO BRUS, CENTRO FORMACION POLIVALENTE FRANCISCO J.ORLICH, y COORDINACION Y APOYO (CENTRO DE NARANJO), Núcleo Metalmecánica, Proceso de Gestión Administrativa del Núcleo Metalmecánica, Gestión de Formación y Servicios Tecnológicos y del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales.----------

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

Norbert Garcia Cespedes: Aprobado bien firme. ----------

Roy Ramírez Quesada: Aprobado y en firme.----------

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

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

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

ARTÍCULO 11. Decisión inicial y pliego de condiciones del Procedimiento Extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la adquisición de equipos tecnológicos, de cómputo y periféricos para uso institucional, por un monto estimado de ₡ 3.375.447.892,00. Todo de conformidad con los artículos del 160 al 165 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública. ----------

ARTÍCULO 11.1. 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 adquisición de equipos tecnológicos, de cómputo y periféricos para uso institucional.----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, este artículo 11 de la decisión inicial y pliego condiciones del procedimiento subasta para la compra. Bueno, para la adquisición de equipo tecnológico de cómputo y periférico para uso institucional. Esto tiene un monto de ₡ 3.375.447.892,00. Bueno esto lo han solicitado casi que todas las unidades solicitantes del INA, los cuales han digitado en SIREMA todas las solicitudes de compra y han remitido la información para dictar la decisión inicial esta compra se encuentra en el plan del programa de adquisiciones en el 2026 publicado en SICOP. Existe una finalidad, pues claramente verdad, del INA con su misión necesita para la formación, capacitación, inclusive para el trabajo administrativo, el poder tener este tipo de tecnología para asegurar la continuidad operativa, la gestión eficiente de los procesos institucionales, digitalización de trámites, el de cuarto de la información y la prestación claramente oportuna de los servicios de capacitación que brinda la ciudadanía. Además, esto ayudará. ----------

A mejorar la productividad, la seguridad informática y la interoperabilidad. Además, es importante indicarles que este trámite, al ser tecnológico la USCT en oficios 764 565 550 y 49, dio hizo con base al banco de precios en el SICOP y también con los sondeos respectivos, la determinación del precio de referencia de cada una de las partidas. Este trámite se compone de 12 partidas, lo cual da el monto presupuestado de ₡ 3.375.447.892,00 y con un plazo máximo de entrega de la partida uno a la cuatro de 60 días y de la 5 a la 9 de 30 días y para la partida de la 10 a la 12 de 22 días hábiles. El detalle por equipo se presenta en el acta y prácticamente la mayoría de estas de esta compra está incluida, digamos, en mayor proporción a la compra de computadoras, pero también hay multifuncionales, hay monitores y hay proyectores. Aquí tal vez es importante indicarles que estamos reagrupando sobre agrupaciones. ¿Qué quiere decir? De que si en el caso normal, digamos, de un proyecto normal, sacaríamos impresoras por aparte, proyectores por aparte. ----------

Monitores por aparte y compus por aparte. La idea esta fue hacer un solo trámite que hiciera una sola licitación, bueno, en este caso una sola subasta y tirarlo todo, digamos, a en un solo trámite y no tener que hacer cuatro estudios técnicos y cuatro.----------

Cuatro, cuatro trámites. Entonces, para hacerlo más eficiente, la estrategia de este año fue hacerlo así tal cual se está haciendo con el Convenio Marco. Es importante indicarles que hay contenido presupuestario en las constancias 44, 45, 46 y 47. El estudio técnico y la recepción de los de técnica de los bienes la va a realizar la unidad de soporte de servicios tecnológicos y la administración los actos administrativos y de licitación los hacemos nosotros. Si todo sale bien, eso estará en firme el 21 de mayo y por plazos de entrega esto está a entregar a finales de agosto, si todo sale bien. Esto por la cuenta presupuestaria no

requiere la inscripción en el banco proyecto, esto es subasta inversa 100% precio, un total de cinco pujas y eso sería el resumen de esta gran compra. ----------

ARTÍCULO 11.2. 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 11.3. Esta Estas compras, han sido solicitadas por la PRESIDENCIA EJECTIVA - CENTRO DE FORMACION BARRANCA - UNIDAD ARCHIVO CENTRAL INSTITUCIONAL - COORDINACION Y APOYO (REG. CENT. ORIENT) - COORDINACION Y APOYO (REG.HUERTAR NORTE) - TALLER PUBLICO HATILLO. - COORDINACION Y APOYO (REGION CHOROTEGA). - TALLER PUBLICO DE PUNTARENAS. - CTRO. NAL. ESPEC. NAUTICO PESQUERO - CTRO DE FORM. PROFESIONAL DE OROTINA - COORDINACION Y APOYO (CENTRO DE NARANJO) - COORDINACION Y APOYO (REG. HUETAR CARIBE) - COORDINACION Y APOYO (REG. BRUNCA). - COORDINACION Y APOYO (REG. PACIF. CENTR) - UNIDAD DE RECURSOS HUMANOS. - COORDINACION Y APOYO REGIONAL CARTAGO - SERVICIOS VIRTUALES - SALUD OCUPACIONAL - NUCLEO DE TECNOLOGIA DE MATERIALES. - COORDINACION Y APOYO REGIONAL HEREDIA - CENTRO FORM. TALLER PUBLICO HEREDIA - NUCLEO DE MECANICA DE VEHICULOS. - NUCLEO DE METAL MECANICA. - NUCLEO DE HOTELERIA Y TURISMO. - NUCLEO AGROPECUARIO. - NUCLEO NAUTICO PESQUERO. - NUCLEO DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA. - NUCLEO DE ADMINI, COMERCIO Y SERVICIO. - NUCLEO SALUD, CULTURA Y ARTESANIAS - ACREDITACION. - CERTIFICACION. - UNIDAD DE CENTROS COLABORADORES - UNIDAD DE RECURSOS FINANCIEROS. - CONTRALORIA DE SERVICIOS. - ASESORÍA DE COMUNICACIÓN - GERENCIA. - AUDITORIA. - UNIDAD DE PLANIFICACIÓN Y EVALUACIÓN (UPE) - UNIDAD COORDINADORA FORMAC. Y SERV. TEGNOL. - ASESORÍA PARA LA IGUALDAD Y EQUIDAD DE GÉNERO - UNIDAD COOPERACION EXTERNA - SERVICIO AL USUARIO - OFICINA DE ADM PROYECTOS TIC - UNIDAD DE COMPRAS INSTITUCIONALES - ASESORÍA DE DESARROLLO SOCIAL - UNIDAD ESPECIALIZADA PARA LAS PYMES Y EL SBD (UPYMESBD) - UNIDAD DIDACTICA Y PEDAGOGICA - LUISA GONZÁLEZ GUTIÉRREZ. El cual han digitado en el SIREMA las solicitudes de compras números 414967-414979-414949-414966-414953-414952-414942-414941-414946-414956-414955-414959-414944-14977-414945-414960-414901-414909-414918-414914-414926-414924-414916-414907-14936-410340-410762-414940-414934-414928-414920-414778-414923-414910-414908-14915-414870-414774-414750-414762-414885-414770-414818-414763-414782-414791-14872-

414866-414751-414868-414871-414769-414814-414790-410730-414792-410963-14738-414740-414773-414761-414886-414795-414968-414743-414766-414747-414803-14758-414765-414742-414771-414932-414873-414776-414764-414820-414794-414789-14796-414768-414748-414760-410300-414957-414779-414746-414817-414756-414752-14733-414975-414749-414877-414793-414819-414759-411699-414745-414805-414874-14837-411113-411757-411311-414853-414816-414838-414815-411732-414875-414927-414929 y han remitido la información necesaria para dictar la decisión inicial. ----------

ARTÍCULO 11.4. La presente contratación se encuentra contemplada en el Programa de Adquisiciones del año 2026. ----------

ARTÍCULO 11.5. Existe una finalidad pública por satisfacer, indicada en los formularios URCOC-JCE-35-2026, URHE-CFPH-JCE-7-2026 - NTM-PGA-JCE-2-2026 - SO-54-2026 - NSCA-PGA-JCEX-1-2026 - UA-94-2026 - NT-62-2026 - URHC-JCEX-1-2026 - URPC-CNENP-27-2026 - URPC-CFPO-22-2026 - NSIA-JCS-1-2026- URHE-JCE-1-2026 - USEVI-32-2026 - USEVI-31-2026 - UFODE-68-2026 - NMV-JCE-4-2026 - UDIPE-JCEX-1-2026 - AC-JCEX-1-2026 - UCER-42-2026 - NMM-24-2026 - APIEG-JCEX-1-2026 - NNP-PGA-JCEX-1-2026 - URCO-PSAC-JCEX-2-2026 - UACI-JCEX-1-2026 - URHN-JCEX-10-2026 - GG-JCE-1-2026 - NA-JCE-2-2026 - URHE-CFH-JCE-1-2026 - USU-87-2026 - URPC-CRPP-JCE-12-2026 - ADS-80-2026 - CS-JCE-1-2026 - USU-85-2026 - CS-JCE-2-2026 - URF-JCE-1-2026 - PE-438-2026 - UCC-72-2026 - GTIC-OAP-32-2026 - COOPEX-45-2026 - URC-84-2026 - URB-JCEX-7-2026 - NSCS-PGA-JCEX-1-2026 - URCO-CFPHA-JCE-5-2026, UPE-JCE-1-2026, URCH-JCE-11-2026, URH-JCX-1-2026, AI-JCX-1-2026, GFST-JCEX-1-2026, UCI-JCEX-4-2026, URPC-CFPP-JCE-15-2026 y URPC-PSAC-JCE-4-2026, que se resume a continuación: El Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), en cumplimiento de su misión institucional de brindar formación y capacitación técnica de calidad, requiere la adquisición de equipo tecnológico actualizado tanto para los centros de formación como para las dependencias administrativas. En el ámbito didáctico, la incorporación de proyectores, microcomputadoras, estaciones de trabajo y equipo portátil especializado resulta indispensable para garantizar procesos formativos acordes con las exigencias tecnológicas actuales del mercado laboral. Estos recursos permiten fortalecer las acciones formativas, optimizar los entornos de aprendizaje, facilitar metodologías activas y asegurar que el estudiantado desarrolle competencias técnicas alineadas con la transformación digital y los estándares productivos nacionales e internacionales. Asimismo, en el ámbito administrativo, el equipo tecnológico es fundamental para asegurar la continuidad operativa, la gestión eficiente de los procesos institucionales, la digitalización de trámites, el resguardo de la información y la prestación oportuna de servicios a la ciudadanía. La actualización tecnológica contribuye a mejorar la productividad, la seguridad informática y la interoperabilidad entre sistemas. En consecuencia, la inversión

en equipo tecnológico no solo responde a una necesidad operativa inmediata, sino que constituye un elemento estratégico para fortalecer la calidad, eficiencia y modernización institucional del INA. ----------

ARTÍCULO 11.6. Los procedimientos de control de calidad que se aplicarán durante la ejecución de este contrato se indican en los formularios URCOC-JCE-35-2026, URHE-CFPH-JCE-7-2026 - NTM-PGA-JCE-2-2026 - SO-54-2026 - NSCA-PGA-JCEX-1-2026 - UA-94-2026 - NT-62-2026 - URHC-JCEX-1-2026 - URPC-CNENP-27-2026 - URPC-CFPO-22-2026 - NSIA-JCS-1-2026- URHE-JCE-1-2026 - USEVI-32-2026 - USEVI-31-2026 - UFODE-68-2026 - NMV-JCE-4-2026 - UDIPE-JCEX-1-2026 - AC-JCEX-1-2026 - UCER-42-2026 - NMM-24-2026 - APIEG-JCEX-1-2026 - NNP-PGA-JCEX-1-2026 - URCO-PSAC-JCEX-2-2026 - UACI-JCEX-1-2026 - URHN-JCEX-10-2026 - GG-JCE-1-2026 - NA-JCE-2-2026 - URHE-CFH-JCE-1-2026 - USU-87-2026 - URPC-CRPP-JCE-12-2026 - ADS-80-2026 - CS-JCE-1-2026 - USU-85-2026 - CS-JCE-2-2026 - URF-JCE-1-2026 - PE-438-2026 - UCC-72-2026 - GTIC-OAP-32-2026 - COOPEX-45-2026 - URC-84-2026 - URB-JCEX-7-2026 - NSCS-PGA-JCEX-1-2026 - URCO-CFPHA-JCE-5-2026, UPE-JCE-1-2026, URCH-JCE-11-2026, URH-JCX-1-2026, AI-JCX-1-2026, GFST-JCEX-1-2026, UCI-JCEX-4-2026, URPC-CFPP-JCE-15-2026 y URPC-PSAC-JCE-4-2026 y se resume en Verificación de cumplimiento técnico, Recepción técnica y funcional, Revisión documental, Control de inventario y etiquetado institucional, Supervisión contractual, Aplicación de garantías, Acta de recepción definitiva. ----------

ARTÍCULO 11.7. 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 URCOC-JCE-35-2026, URHE-CFPH-JCE-7-2026 - NTM-PGA-JCE-2-2026 - SO-54-2026 - NSCA-PGA-JCEX-1-2026 - UA-94-2026 - NT-62-2026 - URHC-JCEX-1-2026 - URPC-CNENP-27-2026 - URPC-CFPO-22-2026 - NSIA-JCS-1-2026- URHE-JCE-1-2026 - USEVI-32-2026 - USEVI-31-2026 - UFODE-68-2026 - NMV-JCE-4-2026 - UDIPE-JCEX-1-2026 - AC-JCEX-1-2026 - UCER-42-2026 - NMM-24-2026 - APIEG-JCEX-1-2026 - NNP-PGA-JCEX-1-2026 - URCO-PSAC-JCEX-2-2026 - UACI-JCEX-1-2026 - URHN-JCEX-10-2026 - GG-JCE-1-2026 - NA-JCE-2-2026 - URHE-CFH-JCE-1-2026 - USU-87-2026 - URPC-CRPP-JCE-12-2026 - ADS-80-2026 - CS-JCE-1-2026 - USU-85-2026 - CS-JCE-2-2026 - URF-JCE-1-2026 - PE-438-2026 - UCC-72-2026 - GTIC-OAP-32-2026 - COOPEX-45-2026 - URC-84-2026 - URB-JCEX-7-2026 - NSCS-PGA-JCEX-1-2026 - URCO-CFPHA-JCE-5-2026, UPE-JCE-1-2026, URCH-JCE-11-2026, URH-JCX-1-2026, AI-JCX-1-2026, GFST-JCEX-1-2026, UCI-JCEX-4-2026, URPC-CFPP-JCE-15-2026 y URPC-PSAC-JCE-4-2026 y se resume en los Personas estudiantes del INA, Personal docente e instructores, Personal administrativo, Centros de formación y unidades administrativas, Proveedores

adjudicatarios, por su obligación contractual y Unidades de soporte técnico y órganos de control interno y externo, en cuanto a la correcta ejecución presupuestaria y contractual.

ARTÍCULO 11.8. Los riesgos identificados, se indican en los formularios URCOC-JCE-35-2026, URHE-CFPH-JCE-7-2026 - NTM-PGA-JCE-2-2026 - SO-54-2026 - NSCA-PGA-JCEX-1-2026 - UA-94-2026 - NT-62-2026 - URHC-JCEX-1-2026 - URPC-CNENP-27-2026 - URPC-CFPO-22-2026 - NSIA-JCS-1-2026- URHE-JCE-1-2026 - USEVI-32-2026 - USEVI-31-2026 - UFODE-68-2026 - NMV-JCE-4-2026 - UDIPE-JCEX-1-2026 - AC-JCEX-1-2026 - UCER-42-2026 - NMM-24-2026 - APIEG-JCEX-1-2026 - NNP-PGA-JCEX-1-2026 - URCO-PSAC-JCEX-2-2026 - UACI-JCEX-1-2026 - URHN-JCEX-10-2026 - GG-JCE-1-2026 - NA-JCE-2-2026 - URHE-CFH-JCE-1-2026 - USU-87-2026 - URPC-CRPP-JCE-12-2026 - ADS-80-2026 - CS-JCE-1-2026 - USU-85-2026 - CS-JCE-2-2026 - URF-JCE-1-2026 - PE-438-2026 - UCC-72-2026 - GTIC-OAP-32-2026 - COOPEX-45-2026 - URC-84-2026 - URB-JCEX-7-2026 - NSCS-PGA-JCEX-1-2026 - URCO-CFPHA-JCE-5-2026, UPE-JCE-1-2026, URCH-JCE-11-2026, URH-JCX-1-2026, AI-JCX-1-2026, GFST-JCEX-1-2026, UCI-JCEX-4-2026, URPC-CFPP-JCE-15-2026 y URPC-PSAC-JCE-4-2026 y se resume: En la ejecución del presente contrato se identifican riesgos asociados principalmente al eventual incumplimiento del proveedor, tales como atrasos en la entrega, suministro de equipos que no cumplan plenamente con las especificaciones técnicas establecidas o entregas parciales que afecten la planificación institucional. Asimismo, existe el riesgo tecnológico vinculado a la obsolescencia acelerada de los equipos o a posibles incompatibilidades con la infraestructura informática existente en la institución, lo que podría impactar la continuidad de los procesos formativos y administrativos. También se contempla el riesgo de fallas técnicas prematuras que activen garantías y generen interrupciones en el servicio, así como riesgos logísticos derivados del transporte y distribución a las distintas sedes regionales. De igual forma, se reconoce el riesgo relacionado con la seguridad de la información si los equipos no cumplen adecuadamente con los estándares de configuración y protección institucional, además del posible deterioro por uso inadecuado. Estos riesgos se gestionarán mediante la aplicación de controles técnicos en la recepción, supervisión contractual, cláusulas de garantía, penalidades por incumplimiento y coordinación con las unidades técnicas correspondientes. ----------

ARTÍCULO 11.9. Los miembros de la comisión realizan la lectura de los oficios USST-70-2026, USST-64-2026, USST-56-2026, USST-55-2026, USST-50-2026 y USST-49-2026, enviados por la Unidad de Soporte de Servicios Tecnológicos, donde indican la estimación del costo del objeto y el resultado de las consultas realizadas en el banco de precios de SICOP. ----------

PARTIDA	DETALLE	Precio Ref Unitario	Precio Min Unitario	Precio Max Unitario
Partida 1	COMPUTADORA TODO EN UNO (ALL IN ONE) PROCESADOR INTEL CORE ULTRA 7 265	₡1 480 545,00	₡1 036 382,00	₡1 924 708,00

Partida 2	COMPUTADORA PORTATIL O SUPERIOR INTEL CORE ULTRA 9 285HX O SUPERIOR PARA DESARROLLO	₡2 680 778,00	₡1 875 945,00	₡3 485 611,00
Partida 3	COMPUTADORA ESTACION DE TRABAJO (WOKSTATION) PARA USO DE LABORATORIOS	₡2 791 099,00	₡1 953 770,00	₡3 808 429,00
Partida 4	COMPUTADORA PORTATIL NORMADA	₡1 770 046,00	₡1 239 032,00	₡2 301 060,00
Partida 5	MULTIFUNCIONAL MONOCROMÁTICO LASER O LED DE BAJO RENDIMIENTO (CICLO MENSUAL 80000 HOJAS)	₡266 425,00	₡199 820,00	₡333 030,00
Partida 6	IMPRESORA BRAILLE DE ESCRITORIO, VELOCIDAD 120CPS, USB/ETHERNET, RESOLUCION 50DPI	₡3 841 000,00	₡3 264 850,00	₡4 417 150,00
Partida 7	MULTIFUNCIONAL MONOCROMÁTICO LASER O LED DE ALTO RENDIMIENTO (CICLO MENSUAL 150000 HOJAS)	₡747 450,00	₡597 960,00	₡896 940,00
Partida 8	MULTIFUNCIONAL A COLOR LASER O LED DE BAJO RENDIMIENTO (CICLO MENSUAL 80000 HOJAS)	₡820 006,00	₡615 005,00	₡1 025 008,00
Partida 9	MONITOR BASICO	₡136 225,00	₡95 358,00	₡177 095,00
Partida 10	PROYECTOR DE IMÁGENES MULTIMEDIA ULTRAPORTÁTIL	₡422 880,00	₡317 160,00	₡528 600,00
Partida 11	PROYECTOR DE IMÁGENES MULTIMEDIA ULTRAPORTÁTIL PARA ACCIONES FORMATIVAS	₡422 880,00	₡411 885,00	₡503 415,00
Partida 12	PROYECTOR INTERACTIVO DE MUY CORTO ALCANCE TACTIL ACCCIONES FORMATIVAS	₡1 335 810,00	₡1 001 858,00	₡1 669 765,00

ARTÍCULO 11.10. El monto presupuestado estimado es de ₡ 3.375.447.892,00. Esta esta contratación se compone de 12 partidas y con un plazo máximo de entrega para las partidas de la 1 a la 4 de 60 días hábiles, para las partidas de la 5 a la 9 de 30 días hábiles, para las partidas de la 10 a la 12 de 22 días hábiles. ----------

ARTÍCULO 11.11. El detalle por partida con las unidades respectivas por equipo, se presentan a continuación:----------

PARTIDA	DETALLE	UNIDADES
Partida 1	COMPUTADORA TODO EN UNO (ALL IN ONE) PROCESADOR INTEL CORE ULTRA 7 265	**436**
Partida 2	COMPUTADORA PORTATIL O SUPERIOR INTEL CORE ULTRA 9 285HX O SUPERIOR PARA DESARROLLO	**468**
Partida 3	COMPUTADORA ESTACION DE TRABAJO (WOKSTATION) PARA USO DE LABORATORIOS	**230**
Partida 4	COMPUTADORA PORTATIL NORMADA	**366**
Partida 5	MULTIFUNCIONAL MONOCROMÁTICO LASER O LED DE BAJO RENDIMIENTO (CICLO MENSUAL 80000 HOJAS)	**95**
Partida 6	IMPRESORA BRAILLE DE ESCRITORIO, VELOCIDAD 120CPS, USB/ETHERNET, RESOLUCION 50DPI	**1**
Partida 7	MULTIFUNCIONAL MONOCROMÁTICO LASER O LED DE ALTO RENDIMIENTO (CICLO MENSUAL 150000 HOJAS)	**18**
Partida 8	MULTIFUNCIONAL A COLOR LASER O LED DE BAJO RENDIMIENTO (CICLO MENSUAL 80000 HOJAS)	**7**
Partida 9	MONITOR BASICO	**391**
Partida 10	PROYECTOR DE IMÁGENES MULTIMEDIA ULTRAPORTÁTIL	**2**
Partida 11	PROYECTOR DE IMÁGENES MULTIMEDIA ULTRAPORTÁTIL PARA ACCIONES FORMATIVAS	**48**
Partida 12	PROYECTOR INTERACTIVO DE MUY CORTO ALCANCE TACTIL ACCCIONES FORMATIVAS	**47**

ARTÍCULO 11.12. 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-44-2026, URF-PP-CONS-45-2026, URF-PP-CONS-46-2026 y URF-PP-CONS-47-2026.----------

ARTÍCULO 11.13. 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 11.14. El estudio técnico y la recepción técnica de los bienes, la realizará la persona encargada de la Unidad de Soporte de Servicios Tecnológicos o quien este designe. ----------

ARTÍCULO 11.15. La dependencia administrativa que realizará los trámites y actos de comunicación respectivos será el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. ----------

ARTÍCULO 11.16. 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 21 de mayo del 2026. Esta fecha contempla recursos que puedan interponer los oferentes.----------

Actividades	Duración	Comienzo	Fin	Responsables
Elaboración y sesión acta de aprobación	1 día	mar 24/2/26	mar 24/2/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Firma decisión inicial y comunicado de acuerdo	1 día	mié 25/2/26	mié 25/2/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Publicación de la invitación	1 día	mié 25/2/26	mié 25/2/26	Proceso de Adquisiciones
Fecha de apertura sin aclaraciones ni recursos	5 días	jue 26/2/26	mié 4/3/26	Proceso de Adquisiciones
Aclaraciones	1 día	jue 5/3/26	jue 5/3/26	Proceso de Adquisiciones
Verificación Legal y administrativa	15 días	vie 6/3/26	jue 26/3/26	Proceso de Adquisiciones
Elaboración de estudio técnico	15 días	vie 6/3/26	jue 26/3/26	USST
Recomendación y solicitud de adjudicación	2 días	vie 27/3/26	lun 30/3/26	Comisión Mayor de Gestión de Compras
Elaborar informe a Junta Directiva	1 día	mar 31/3/26	mar 31/3/26	Proceso de Adquisiciones
Solicitud de constancia de legalidad	1 día	mar 31/3/26	mar 31/3/26	Proceso de Adquisiciones
Elaborar constancia de legalidad	5 días	mié 1/4/26	mar 7/4/26	Asesoría Legal
Solicitud de espacio a Junta Directiva	1 día	mié 8/4/26	mié 8/4/26	Proceso de Adquisiciones
Sesión de órgano competente para adjudicar	5 días	jue 9/4/26	mié 15/4/26	Junta Directiva
Notificación de acuerdo de Junta Directiva	1 día	jue 16/4/26	jue 16/4/26	Junta Directiva
Publicación de adjudicación	1 día	vie 17/4/26	vie 17/4/26	Proceso de Adquisiciones
Firmeza de la adjudicación	5 días	lun 20/4/26	vie 24/4/26	Proceso de Adquisiciones
Resolución Recurso y audiencia	18 días	lun 27/4/26	jue 21/5/26	Asesoría Legal
Pago de Garantía Cumplimiento	5 días	vie 22/5/26	jue 28/5/26	Adjudicatario
Elaborar contrato	5 días	vie 29/5/26	jue 4/6/26	Proceso de Adquisiciones
Plazo de entrega	22 días	vie 5/6/26	lun 6/7/26	Adjudicatario
Plazo de entrega	30 días	vie 5/6/26	jue 16/7/26	Adjudicatario
Plazo de entrega	60 días	vie 5/6/26	jue 27/8/26	Adjudicatario

ARTÍCULO 11.17. La persona encargada de la Unidad de Soporte de Servicios Tecnológicos será responsable de darle seguimiento a las actividades definidas en la ruta

crítica, esto con el propósito de verificar el cumplimiento de los tiempos dados para realizar el procedimiento de contratación. ----------

ARTÍCULO 11.18. Este trámite por su cuenta presupuestaria no requiere inscripción en el Banco de Proyectos del SNIP en MIDEPLAN. ----------

ARTÍCULO 11.19. 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 11.20. 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 11.21. 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 esto listo, procedo a leer los acuerdos:

ACUERDO 24. Dictar la decisión inicial para contratar considerando lo dispuesto en la Ley General de Contratación Pública y su Reglamento. Así como también por lo regulado en el Reglamento de Compras Públicas del INA en los artículos 14 inciso a) y 22 inciso b). -------

ACUERDO 25. Aprobar el pliego de condiciones del del Procedimiento Extraordinario de Subasta Inversa Electrónica para la adquisición de equipos tecnológicos, de cómputo y periféricos para uso institucional, por un monto estimado de ₡ 3.375.447.892,00 y con un plazo máximo de entrega para las partidas de la 1 a la 4 de 60 días hábiles, para las partidas de la 5 a la 9 de 30 días hábiles, para las partidas de la 10 a la 12 de 22 días hábiles. Todo de conformidad con los artículos del 160 al 165 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública.----------

ACUERDO 26. Comunicar el acuerdo a la persona encargada de la Unidad de Soporte de 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 Garcia Cespedes: Aprobado y en firme. ----------

Roy Ramírez Quesada: Aprobado y en firme.----------

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

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

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

<u>CAPÍTULO IV.</u> ASUNTOS VARIOS. ----------

ARTÍCULO 12. Solicitud de aprobación para dejar sin efecto la Licitación Mayor 2025LY-000015-0002100001, correspondiente al servicio de alquiler de la solución de SDN (Software Defined Nerworking) para los centros de datos del INA. Por un monto estimado de ₡837.467.585,00 por cuatro años de estimación. ----------

ARTÍCULO 12.1. 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 para dejar sin efecto la Licitación Mayor 2025LY-000015-0002100001, correspondiente al servicio de alquiler de la solución de SDN (Software Defined Nerworking) para los centros de datos del INA. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Este trámite, regáleme un momento este artículo es la solicitud de parte de la USIT para dejar sin efecto la licitación mayor del 2025, la cual, verdad, como antecedente, y esto es bueno que lo sepan, en la sesión 44 del 18 de noviembre la comisión mayor aprobó el pliego de condiciones en el artículo 6. El trámite se publicó el 18 de noviembre a las 13:20 horas y la apertura fue el 27 de febrero y la apertura se realizaría el 27/02/2025. Vamos a ver este trámite por lo complejo que es verdad, aparte que estoy casi seguro y ahí me corrige Gustavo, creo que esta es la primera licitación con respecto a este tipo de servicio ha sido complejo. ¿Por qué? Porque se le ha presentado un recurso de objeción del cual surgieron modificaciones sobre la resolución que dio la contraloría. La USIT hace las modificaciones respectivas y sobre esas modificaciones, pues claramente eran esenciales entonces había que dar el plazo para nuevamente interponer recurso y se interpone otra vez otro recurso, el cual también dio como resultado una gran cantidad también de solicitudes de modificación, inclusive de cuestiones que ya estaban precluidas o donde se había allanado la administración por lo complejo del trámite nosotros recibimos un oficio de parte. Bueno, la Contraloría resuelve este último recurso en la resolución 276 y en el cual nosotros también recibimos, pues claramente de parte de las compañeras del proceso de contratación administrativa de la asesoría legal, una nota dando la observación que dio la Contraloría General de la República, porque fueron muchos puntos inclusive hasta puntos de razonabilidad de precio, estudio de mercado, etcétera. Entonces, ante la cantidad, digamos, o lo grueso de este recurso que ya ha tenido dos y posiblemente pueda tener un tercer recurso la USIT en el oficio 89 solicitó a la Comisión Mayor de que realizara, de que dejara sin efecto el trámite, puesto que vamos a ver, la ley establece verdad de que uno puede dejar sin efecto un trámite antes de la apertura para poder dejarlo sin efecto,

digamos como una declaratoria, digamos, de que no se continúe con el trámite y ellos están solicitando que por resguardo al principio de legalidad seguridad jurídica razonabilidad eficiencia que rigen en la contratación pues dejarlo sin efecto también en el USIT93 porque el proceso de adquisición le pidió una justificación un poquito más amplia ellos Eh bueno indican que debido a la resolución inclusive también observaron el alca 36 que eh envió la asesoría legal, pues están solicitando también dejar sin efecto y para realizar verdad las correcciones pertinentes tanto a nivel de especificaciones técnicas como de pliego, ya que es viable y para volver a iniciar el trámite con especificaciones más claras, tomando como parámetro las 2 resoluciones que dio la Contraloría y pues para ellos permitirles tener un especificaciones, digamos, acordes al mercado y tomando en consideración los criterios emitidos por la Contraloría. Este resumen que yo les puedo dar, estoy casi convencido de que Gustavo tal vez va a aportar un poco, poco más, eso sería mi intervención.----------

ARTÍCULO 12.2. Como antecedentes se tiene que en la sesión ordinaria 44-2025, celebrada el 18 de noviembre del 2025. La Comisión Mayor de la Gestión de Compras, aprobó el pliego de condiciones, según consta en el acta de esa sesión, artículo VI. El trámite se publicó en SICOP el día 18/11/2025 a las 13:20 horas y la apertura de las ofertas es para el día 27/02/2025 a las 08:01 horas. ----------

ARTÍCULO 12.3. Se conoce la resolución N°R-DCP-SICOP-00276-2026 de fecha 16 febrero del 2026, emitida por la Contraloría General de la República ante la presentación de los recursos de objeción interpuestos por los objetantes: IT SERVICIOS DE INFOCOMUNICACIÓN SOCIEDAD ANÓNIMA, SONDA TECNOLOGIAS DE INFORMACION DE COSTA RICA SOCIEDAD ANÓNIMA y SPC INTERNACIONAL SOCIEDAD ANÓNIMA. ----------

ARTÍCULO 12.4. Mediante el oficio ALCA-36-2026 de fecha 17 febrero del 2026, en ejercicio de las competencias que asisten a la Asesoría Legal, y en resguardo de los principios de legalidad, seguridad jurídica, razonabilidad y eficiencia que rigen la contratación pública, se formulan observaciones para ser tomadas en cuenta. ----------

ARTÍCULO 12.5. La Unidad de Servicios de Informática y Telemática solicita dejar sin efecto trámite de Licitación Mayor 2025LY-000015-002100001, mediante los oficios USIT-89-2026 y USIT-93-2026 indicando que esta …"*Unidad considera que es mejor dejar sin efecto el trámite y realizar las correcciones pertinentes tanto a nivel de especificaciones técnicas como de pliego cartelario, ya que estamos en etapa de apertura y es viable y sobre esto, volver a iniciar el trámite con las especificaciones claras y tomando en cuenta las dos resoluciones de la CGR para evitar algún inconveniente. Esto permitirá estar acorde al mercado, tomando en consideración los criterios emitidos por al CGR".* ----------

Gustavo Ramírez de la Peña: Este sí, básicamente ratificar lo que acaba de decir muy detalladamente Johan. Yo al ver y analizar toda la situación y ver los oficios de contraloría

y las resoluciones y el oficio del ALCA que se menciona, yo le pedí a Randall que jefe de la USIT que me parecía que lo más prudente, sano y pertinente era solicitar dejar sin efecto este trámite, porque es muy complicado sobre un trámite que ha estado con tantas observaciones y demás que lo mejor era y lo más fácil era tomarnos el tiempo para hacer unas especificaciones mucho más pertinentes, más amplias, más detalladas, más contundentes, que no dejaran pie para confusiones o u opiniones o razonamientos paralelos sobre la línea de conducción de lo que estamos queriendo contratar y que lo mejor y lo más conveniente para la institución era hacer un trámite nuevo verdad entonces por ahí es que se justifica con esos 2 oficios que mencionaba Johan, el 89 y el y el y el 93, y por eso el la razón de ser de la solicitud verdad.----------

Paula Valenciano Campos: Perfecto, alguien más con respecto a este punto ok procedo a leer los acuerdos. Sería, se acuerda dejar sin efecto el pliego de condiciones de la licitación mayor 2025LY-000015-000210001 correspondiente al servicio de alquiler de la solución de SDN para los centros de datos del INA aprobado en la sesión número 44-2025 celebrada el 18 de noviembre del 2025 por la comisión mayor de gestión de compras con fundamento en la potestad de revisión oficiosa de datos administrativos regulados en el artículo 183 de la Ley General de la Administración Pública de conformidad con los oficios alca 36 2026,USIT-89-2026, USIT-93-2026 y la resolución número R-DCP-SICOP-00E276-2026. Solicitarle la unidad de servicios de informática y telemática realizar las correcciones al pliego de condiciones de la licitación mayor 2025LY-000015-000210001 con el fin de iniciar nuevamente el trámite ante el proceso de adquisiciones de la unidad de compras institucionales, comunicar el acuerdo de la persona encargada del proceso de adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales para los trámites correspondientes a su cargo, Don Norbert García Céspedes. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Solamente adicionarle el primer recurso de objeción que resolvió la contra son 2, 2 resoluciones, entonces es solamente incorporarle el primero también que resuelve sobre otro tanto más. ----------

Paula Valenciano Campos: Ok y eso dónde lo incluyen los acuerdos o cómo hacemos. ----

Ana Lucía Delgado Orozco: Ahí mismo, cuando usted menciona la resolución de la contra, ya le voy a pasar el número del primero.----------

Paula Valenciano Campos: A ok, entonces sería volver a o indicar que se adjunta también en para dejar sin efecto un documento más que hace falta, cierto, Ana.----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Sí, es una resolución más. Ahí usted leyó la segunda, solo hay que adicionarle el primer número inmediatamente.----------

Paula Valenciano Campos: Ok, una resolución más ok, si me pasas el número, lo leo, lo leo ya gracias. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Voy a buscarlo directamente en el SICOP para bajarlo.---------

Johan Felipe Medina Badilla: Ya lo tengo, Ana se lo voy, lo voy a pasar. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Y lo que hace es integrarlo y la resolución RDZY.----------

ACUERDO 27. Dejar sin efecto el pliego de condiciones de la Licitación Mayor 2025LY-000015-0002100001, correspondiente al servicio de alquiler de la solución de SDN (Software Defined Nerworking) para los centros de datos del INA, aprobado en la sesión ordinaria Nº 44-2025, celebrada el 18 de noviembre del 2025, por la Comisión Mayor de Gestión de Compras, con fundamento en la potestad de revisión oficiosa de actos administrativos regulada en el artículo 183 de la Ley General de la Administración Pública (LGAP). De conformidad con los oficios ALCA-36-2026, USIT-89-2026, USIT-93-2026 y la resolución N° R-DCP-SICOP-00276-2026 y resolución N° R-DCP-SICOP-02389-2025. ----

ACUERDO 28. Solicitarle a la Unidad de Servicios de Informática y Telemática realizar las correcciones al pliego de condiciones de la Licitación Mayor 2025LY-000015-0002100001, con el fin de iniciar nuevamente el trámite ante el Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. ----------

ACUERDO 29. Comunicar el acuerdo a la persona encargada del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales para los trámites correspondientes a su cargo. ----------

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

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

Roy Ramírez Quesada: Aprobado y en firme. ----------

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

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

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

ARTÍCULO 13. Repuesta al comunicado de acuerdo UCI-PA-CMGC-AC-10-2026, sobre la solicitud de criterio jurídico en relación con la aplicación e interpretación del artículo 140 del RLGCP. ----------

ARTÍCULO 13.1. Se le otorga la palabra a la señora Ana Lucía Delgado Orozco, Encargada del Proceso de Contratación Administrativa de la Asesoría Legal, quien procede a realizar la exposición de la respuesta al comunicado de acuerdo UCI-PA-CMGC-AC-10-2026, sobre la solicitud de criterio jurídico en relación con la aplicación e interpretación del artículo 140 del RLGCP.----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Con todo gusto, esta es una solicitud de criterio que tomó la Comisión para solicitarle alegar de emitir criterios y estas solicitudes de prórroga al acto final, de conformidad con el artículo 140 del Reglamento de la Ley General de Contratación Pública, deben llevar una recomendación previa por parte de esta Comisión el criterio lo tiene cada uno de ustedes y en resumen, lo que dice es que de conformidad con el artículo 140, lo que regula el reglamento de la ley es que el plazo para dictar el acto final será el

dispuesto en el pliego de condiciones, que en ningún caso va a poder ser superior al doble del plazo fijado en el mismo para la recepción de ofertas y que únicamente en casos excepcionales y mediante acto debidamente motivado se podrá prorrogar hasta por un plazo igual al de recibir ofertas acto que será suscrito por el superior jerárquico o por quien este delegue para dictar el acto final e incorporarlo en el sistema unificado Se revisó el reglamento de compras públicas directamente del INA y efectivamente no existe una disposición normativa que obligue a que dicha prórroga tenga adicionalmente que contar con una recomendación por parte de la comisión mayor de gestión de compra en consecuencia debería gestionarse directamente por ser un simple acto de prórroga del acto final que no es un elemento declarativo de derechos por parte de la unidad de compras institucionales ante el órgano competente en este caso la junta directiva. Porque además se verificó si había algún tipo de delegación de estos actos en el cuerpo reglamentario y tampoco lo señala, con lo cual de conformidad con el artículo 140 debería pasar directo. Es importante señalar que la prórroga sí tiene que ser excepcional, no debería ser la regla. Ya la asesoría legal había trasladado en varias constancias de legalidad la importancia de verificar cuál es el plazo se da en las licitaciones por ejemplo mayores para poder recibir ofertas con el fin de determinar si son muchas partidas o un objeto complejo Más allá de los 15 días que es el piso no es el máximo sino que es el piso para que efectivamente puedan tener la holgura necesaria tanto en los estudios técnicos como de los estudios legales y administrativos y la Junta Directiva en su momento o esta comisión de tener ese plazo que va a ser el doble del que se establece por parte de la administración para recibir ofertas para que puedan dictar el acto final. Importante señalar que tiene que estar debidamente motivada esa excepción y que se presente dentro del plazo vigente inicial para el dictado de este el acto final. Ese es, en resumen, el criterio, si alguno requiere que se lo pasemos por otro medio con todo gusto, pero sí, efectivamente se deja por escrito que no requiere, pues adicionar este trámite burocrático para que pase por la comisión mayor puede ir directamente por ser una gestión de prórroga y no una un acto declarativo de derechos.----------

ARTÍCULO 13.2. El Proceso de Contratación Administrativa de la Asesoría Legal mediante el oficio ALCA-30-2026 de fecha 13 de febrero de 2026 indica como conclusión a la solicitud de criterio lo siguiente: …*"1) La prórroga del plazo para dictar el acto final, conforme al artículo 140 del RLGCP, debe ser suscrita por el órgano competente para dictar el acto final o por quien tenga delegación válida. 2) No existe disposición normativa que obligue a que dicha prórroga deba contar previamente con recomendación de la Comisión Mayor de Gestión de Compras. En consecuencia, el trámite puede gestionarse directamente por la Unidad de Compras Institucionales ante el órgano competente (Junta Directiva, cuando*

corresponda). 3) La prórroga debe ser excepcional, motivada y acordada dentro del plazo vigente." ----------

ACUERDO 30. Dar por conocido el oficio ALCA-30-2026, donde se indica que las prórrogas del plazo para dictar el acto final, conforme al artículo 140 del RLGCP que sean de competencia de la Junta Directiva, sean gestionadas por la Unidad de Compras Institucionales directamente. ----------

ACUERDO 31. Comunicar el acuerdo a la persona encargada de la Secretaría Técnica de Junta Directiva y del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. --

Norbert Garcia Cespedes: Hey, en este caso sería dar por conocido porque no puedo aprobar nada. ----------

Paula Valenciano Campos: Sí, es dar por conocido, cierto, Ana, sí.----------

Johan Felipe Medina Badilla: No hay que probarlo, no. ----------

Paula Valenciano Campos: No es nada más dar por conocido. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Solamente dar por conocido porque es un criterio se aplica conforme a la norma.----------

Paula Valenciano Campos: Perfecto gracias don Roy Ramírez Quesada.----------

Roy Ramírez Quesada: Igualmente da por conocido el criterio.----------

Jaime Campos Campos: Da por conocido. ----------

Rocío López Monge: Se da por conocer el criterio.----------

Paula Valenciano Campos: Se da por conocido el criterio. ----------

ARTÍCULO 14. Solicitud de resolución contractual por incumplimientos graves de la contratista Sileny Viales Hernandez, concerniente al contrato número 0432022007600068-00 de la Licitación Abreviada 2021LA-000044-0002100001 de los "servicios profesionales de abogado para el cobro judicial del tributo Ley 6868, según demanda, cuantía estimable". Todo de conformidad con el artículo 113 y 114 de la Ley General de Contratación Pública. ----------

ARTÍCULO 14.1. 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 resolución contractual por incumplimientos graves de la contratista Sileny Viales Hernandez solicitada por el Proceso de Inspección y Cobros de la Unidad de Recursos Financieros. --

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, okay, vean, este artículo es una solicitud que está haciendo el proceso de inspección y cobro de la unidad de recursos financieros para solicitarle a la Comisión la resolución contractual de, bueno, por incumplimientos graves del contratista, a Sileny Viales Hernandez, quien tiene actualmente un contrato en la licitación abreviada 2021LA-44 para los servicios profesionales de abogado para el cobro judicial de tributo de ley 6868, según demanda de cuantía estimable vamos a ver como antecedente, ¿verdad? El acto de adjudicación fue aprobado por la Comisión Local Central de Adquisiciones. En

este caso, como hubo la reforma en el 2024 noviembre, pues en el transitorio todo lo que adjudique ella pues tomaba parte de la Comisión Mayor para tener todas esas competencias, al igual que lo que aprobaba comisión de licitaciones en su momento. Existe un contrato actual que se notificó en noviembre del 2022, el 8. De hecho, este contrato vence en noviembre de este año, el 27 de noviembre, tenía una vigencia de bueno, tiene una vigencia de 4 años. La garantía de cumplimiento fue por 800 000 colones, se encuentra vigente el proceso de inspección y cobros está solicitando el inicio para terminar anormalmente este contrato, con lo que queda de tiempo contractual, el cual lo que dice es que el despacho, digamos, ha hecho una relación de hechos, mediante el oficio URF PIC 70 2025, que está ahí en la carpeta, el cual sustentan incumplimientos frecuentes de la persona abogada que ha incurrido durante esta contratación. Ahora, si ustedes me preguntan si han aplicado multas, no han aplicado absolutamente multas. Nosotros les mandamos a consultar y ellas dijeron, y no dieron respuesta lo que han dicho es que qué va a pasar con los contratos que esta persona, bueno, con las con las con los procesos que esta persona tiene en actualmente, pues dijeron que el PIC iba a asumir dichas dichos procesos entonces, ¿qué es lo que pasa? Ellos dicen en el 70 que se tiene acreditada la existencia de hechos que comprometen de manera sustantiva al cumplimiento del objeto, en el cual hay inactividad procesal y falta de gestión oportuna como consecuencia, caducidad, archivo, levantamiento de embargos, imposibilidad de recuperar efectivas sumas adeudadas, falta de atención a prevenciones judiciales, errores sustantivos en la identificación de parte en demandas, provocando que mandamientos de embargo no puedan dirigirse o que las actuaciones resulten ineficaces además hay deficiencia de seguimiento control de la actualización de información Pese a que se implementaron mecanismos internos de verificación y comunicación y también existencia de llamadas de atención y requerimientos previos incluyendo amonestaciones comunicaciones de seguimiento sí que se evidencia la correcta la corrección eficaz y sostenida de las inconsistencias reportadas. En suma, los hechos documentados evidencian un desempeño que compromete la continuidad, eficacia y legalidad de los cobros judiciales, pudiendo traducirse en un riesgo de pérdida de oportunidades procesales, por ejemplo, Odín, que deje caducos o que se rechacen de plano además hay riesgo patrimonial por lo que no por la no recuperación o retraso de injustificado en las gestiones y también hay una afectación directa al interés público por lo tanto Ellos están indicando que se pueda aprobar la terminación contractual de conformidad con los artículos 103 y 114 de la Ley 9986, que es la Ley General de Contratación Pública, y también está ahí adjunto el oficio PIC 70, donde viene ya toda una resolución de hechos de todo lo que se ha fallado de parte de la contratista y por otro lado, verdad eso es, digamos, el resumen que puedo dar yo sobre esa situación, gracias. ----------

ARTÍCULO 14.2. Como antecedentes se tiene que el acto de adjudicación fue aprobado por la Comisión Local Central de Adquisiciones en la sesión ordinaria 30-2022 celebrada el 20 de setiembre del 2022; por lo tanto, esta solicitud es de conocimiento de este órgano competente, de acuerdo con el transitorio I, punto 2, del Reglamento de Compras Públicas del Instituto Nacional de Aprendizaje.----------

ARTÍCULO 14.3. Existe un contrato número 0432022007600068-00, que se notificó en SICOP el 08 de noviembre del 2022 y mediante el oficio UCI-PA-2615-2022, se dio orden de inicio para el 28 de noviembre del 2022 con una vigencia contractual de 4 años. Por lo tanto, el contrato vence el 27 de noviembre del 2026. ----------

ARTÍCULO 14.4. La garantía de cumplimiento número 2022092775622010000762866-00, es por un monto de ¢800.000,00 y se encuentra vigente. ----------

ARTÍCULO 14.5. El Proceso de Inspección y Cobros de la Unidad de Recursos Financieros, mediante el oficio URF-PIC-35-2026 de fecha 25 de febrero del 2026. Solicita la resolución contractual por incumplimientos graves de la contratista Sileny Viales Hernandez con base al artículo 113 y 114 de la LGCP. Además, procedió a realizar una relación de hechos mediante el oficio URF-PIC-70-2025 que sustentan los incumplimientos frecuentes que la persona abogada ha incurrido durante esta contratación. Por lo anterior, el Proceso de Adquisiciones solicita una ampliación realizando consultas sobre la aplicación de multas y que sucederá con los casos pendientes. Respondiendo únicamente indicando que el Proceso de Inspección y Cobros asumirá los casos. ----------

Paula Valenciano Campos: Gracias, Johan, alguien con respecto a este punto, don Jaime.

Jaime Campos Campos: Una consulta no sé si Johan lo sabe dónde está pronto a vencer el contrato en periodos pasados se tiene información de incumplimientos por parte de esta figura de esta persona. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: No digamos ellos lo que han dicho es que verdad, es por eso que ahí está la relación de hechos ellos lo que han dicho es que viene ella fallando y que ya digamos se ha hecho constante y prefieren hacerlo. Pero vea que, por ejemplo, hay un si ustedes ven el 2.7 del oficio 70, hay algo que pasó el 01 abril 2024 verdad estamos hablando de que casi 2 años, ¿verdad? Entonces son cuestiones que vienen ya acumulándose sobre esta muchacha y pues si ya ahora ya quieren activar la resolución. --

Jaime Campos Campos: Y el tamaño poco eso lo menciono, pues ella viene viejito verdad un poquito de esos actos que ella realizó esa revisión para esos actos, ella algún perjuicio a la institución verdad porque ya vienen ahí arrastrándose verdad gracias. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, el tema de esta resolución es que verdad va a tener ajá el tema de esto es que di la resolución traerá consigo verdad un tema de poder calcular los daños y perjuicios, porque eso claramente lo va a solicitar la asesoría legal. Y también creo

que también va a tener un sancionatorio de fijo por el incumplimiento contractual. Entonces también eso lo va a tener que realizar la gerencia por competencia en reglamento, pero sí. Jaime Campos Campos: Gracias. ----------

ACUERDO 32. Suspender el contrato número 0432022007600068-00 de la Licitación Abreviada 2021LA-000044-0002100001 de los “servicios profesionales de abogado para el cobro judicial del tributo Ley 6868, según demanda, cuantía estimable”, con el contratista Sileny Viales Hernández por un periodo de 6 meses para no generar ninguna afectación a las partes involucradas. ----------

ACUERDO 33. Instruir a la Gerencia General el inicio del proceso y nombramiento del órgano director en la Asesoría Legal del proceso de la resolución contractual del contrato número 0432022007600068-00 de la Licitación Abreviada 2021LA-000044-0002100001 de los “servicios profesionales de abogado para el cobro judicial del tributo Ley 6868, según demanda, cuantía estimable”, de conformidad con lo expuesto en los oficios URF-PIC-35-2025 y URF-PIC-70-2025 y según los artículos 113 y 114 de la Ley General de Contratación Pública y artículo 40 Reglamento de Compras Públicas del INA. ----------

ACUERDO 34. Solicitar a la Unidad de Compras Institucionales iniciar un estudio integral para que en caso de aplicar alguna causal del artículo 119 de la Ley General de Contratación Pública, se realice el Proceso Sancionatorio con la contratista Sileny Viales Hernández ante los incumplimientos contractuales.----------

ACUERDO 35. Comunicar el acuerdo a la persona encargada del Proceso de Adquisiciones, de la Unidad de Compras Institucionales, del Proceso de Inspección y Cobros y de la Unidad de Recursos Financieros. ----------

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

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

Roy Ramírez Quesada: Aprobado y en firme.----------

Jaime Campos Campos: Aprobado bien firme. ----------

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

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

ARTÍCULO 15. Repuesta al comunicado de acuerdo UCI-PA-CMGC-AC-19-2026, y eventual 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 15.1. 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-19-2026, mediante el oficio USEVI-PTOSV-20-2026. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, bueno, este trámite verdad, ya este trámite se ha analizado, ya creo que varias veces en comisión esto es ya la respuesta que se había solicitado después de la presentación que nos dio Sintia de la sugerencia administrativa con respecto al trámite de licitación menor 2025 para la contratación de llave en mano de hospedaje y administración para las plataformas virtuales, ante la exposición que realizó la compañera de la sugerencia o la sugerencia administrativa, la Comisión solicitó de que de que se realizara una di un que diera criterio sobre la presentación que tuvo la sugerencia sobre esto. Aquí es importante indicar que nosotros recibimos el oficio USEVI-PTOSV-20-2026 enviado por la unidad de recursos virtuales, el cual sobre lo que se realizó por parte de la exposición y los puntos dados por la compañera, es Cinthya, el mismo, el mismo dar respuesta, el cual indica que no de que de prácticamente En conclusión verdad como para no leerlo todo la recomendación técnica de USEVI en este caso es continuar con la evaluación y adjudicación del trámite 25 conforme a la ley general de contratación pública y su reglamento en resguardo del interés público y la continuidad del servicio dado que ya se tiene sobre la mesa una solución que cumple y excede los estándares de seguridad y continuidad de la administración requiere en la plataforma de servicios virtuales LMS integración por demanda de cuantía estimada. Si quisieran como que se abordara más técnicamente cada punto, pues estoy seguro de que Diego está esperando que lo llamen. Y bueno, también aquí está Gustavo eso es, digamos, mi resumen. ----------

ARTÍCULO 15.2. 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 15.3. Esta contratación se compone de 1 partida con 2 líneas. ----------

ARTÍCULO 15.4. 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 15.5. Se recibieron las siguientes ofertas: AURA INTERACTIVA SOCIEDAD ANONIMA, DATASOFT NETSOLUTIONS SOCIEDAD ANONIMA y CONSULTING-PEOPLE APPS. ----------

ARTÍCULO 15.6. 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 15.7. 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 15.8. 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 15.9. 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 15.10. 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 15.11. 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 15.12. 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 15.13. 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 15.14. 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 15.15. 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 y ellos respondieron con los oficios USEVI-14-2026 y USST-58-2026. ----------

ARTÍCULO 16.16. En la Sesión extraordinaria 07-2026 celebrada el 16 de febrero del 2026, la Comisión Mayor de la Gestión de Compras, tomó el acuerdo de solicitar a la Unidad de Soporte de Servicios Tecnológicos, la Unidad de Servicios Virtuales y la Gestión de Tecnologías de Información y Comunicación, que realicen el análisis complementario sobre las observaciones hechas al pliego de condiciones realizadas por la Subgerencia Administrativa, según consta en el acta de esa sesión, artículo 5. Por lo anterior, el señor Johan Medina Badilla expone la respuesta indicada en el oficio USEVI-PTOSV-20-2026, enviado por el Proceso de Transferencia y Operación de Servicios Virtuales. ----------

ARTÍCULO 16.17. El señor Diego González Murillo encargado de la Unidad de Servicios Virtuales se invita a exponer el oficio USEVI-PTOSV-20-2026 y dar los argumentos técnicos sobre las observaciones de la Subgerencia Administrativa. Una vez expuesto, la señora Gestor de Tecnologías de Información y Comunicación, respalda el criterio técnico emitido por la jefatura de la Unidad de Servicios Virtuales. ----------

Paula Valenciano Campos: No sé si alguien tiene algún punto a mí sí me gustaría ver la presentación que tiene ellos con respecto a la respuesta. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Ok, listo, llamo a Diego entonces.----------

Rocío López Monge: A mi también.----------

Paula Valenciano Campos: Sí, o sea, sí me gustaría ver, digamos, no leer, sino que nos expliquen la respuesta. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Ok, listo, voy a llamar Gustavo, solo Diego o hay algún otro técnico. ----------

Gustavo Ramírez de la Peña: Diego, Diego está esperando.----------

Johan Felipe Medina Badilla: Ok, ya lo ya lo estoy llamando.----------

Johan Felipe Medina Badilla: Ya está con nosotros Diego, doña Paula. ----------

Paula Valenciano Campos: Gracias, hola, Diego, ¿cómo está?----------

Diego Gónzalez Murillo: Pablo y a Paula, buenos días, saludos a todos sus compañeros y compañeras.----------

Paula Valenciano Campos: Cómo le va, gracias, Diego, me comentan. Bueno, estamos con una respuesta, un comunicado de la licitación menor para la contratación de la plataforma llave en mano. Me indican, yo sé que ustedes dieron respuesta, pero me gustaría conocer un poco la respuesta que dieron, como con explicaciones de la parte técnica.----------

Paula Valenciano Campos: Entonces, no sé si tenés una presentación al respecto para poder explicarnos, digamos cuál fue la respuesta que dieron.----------

Diego Gónzales Murillo: Sí, tengo un oficio a mano, doña Paula, con el que dimos la respuesta.----------

Paula Valenciano Campos: Bueno, si quiere la idea es como que nos lo explique, porque lo que queremos es como si tenemos preguntas técnicas, no darnos por enterados cuando verdad en la lectura, sino que ustedes no nos lo expliquen entonces si quieres lo compartís y nos lo vas explicando. ----------

Diego Gónzalez Murillo: Okey, perfecto, aquí tenía, me lo voy a compartir acá bueno, me faltan pantallas, pero bueno, aquí tenía este el ese es el oficio que tengo acá nada más que en este oficio bueno eh si ustedes lo ven a voy a pasar este en este en este documento fue el que nos pasaron de la parte de la de la de la comisión donde habían todos los cada 1 de los ítems nada más que para dar respuesta y obviamos algunos de estos de estos de esas columnas para que fuera puntualmente el este oficio como tal verdad que es el que ya venía un poquito más grande son, si no me equivoco, son este, son 7 ítems. Entonces, no sé si gusta, vamos viendo cada uno. Ustedes me dicen. ----------

Gustavo Ramírez de la Peña: 7 puntos.----------

Rocío López Monge: Yo prefiero, perdón.----------

Paula Valenciano Campos: Sí, Diego, por favor. ----------

Diego Gónzalez Murillo: Sí, okay, perfecto fue con el primero, primero dice, no existen criterios habilitantes técnicos. Bueno, esa esta es como hay esto, esto no es. Sí quiero indicar que esta parte es como de apreciación o de redacción de las compañías que hicieron en el cuadro. Sin embargo, lo vamos a ir viendo y lo que dice que no hay excepción de requerimientos, requerimientos mínimos obligatorios pues un poquito más grande acá por eso aquí indicamos en la respuesta que bueno, que el riesgo adjudicado una empresa sin capacidad sin existente en este caso concreto, ya que en este caso la empresa recomendada que es Abra Interactiva acreditó sus credenciales superiores al de mercado estándar en su oferta, dice ahora presentó en su certificación oficial con a WS, de hecho, eso era importante indicarlo porque la ese primer, el primer contrato, bueno, la primera oferta que tenemos en ambiente multi nube. Recuerda que en otros en otros ámbitos siempre hemos hablado de que teníamos estamos muy orientados a la a la parte de Hur y en este caso era Acture, Google o Amazon. En este caso la empresa viene con la certificación en a WS Partners, lo que garantiza el respaldo directo de Amazon, así como si fuera por Microsoft o si fuera por la parte de Google. Y esto filtra la capacidad técnica de facto. O sea, no es recuerde que esos son 33 ambientes multinube ya súper reconocidos a nivel mundial. Entonces eso también nos da, nos da cierta claridad o cierta seguridad de que de que la oferta plataforma está en una nube ya sobre sí con vasta experiencia. Y también la parte dice que la empresa presentó en el cuadro de experiencia con criterios de alto nivel, ¿verdad? Esos son algunas de las empresas y esta empresa tiene más de 30 años acumulados de experiencia y 15 años lineales en plataformas similares, verdad, lo que es el MLS y también dentro de empleo cuartelario se le pedía 3 proyectos y ellos presentaron 3 proyectos actualizados con plataformas, en este caso de LMS esa y por eso era que aquí hacíamos la observación, verdad de que es una empresa ya consolidada en el mercado y actualmente está vigente en lo que son estas plataformas de aprendizaje. Ese con el punto uno, no sé, no sé si gusta. Voy viendo varios puntos o vamos con preguntas en cada uno. Bueno, aquí en Ana Lucía la maneta. Adelante, Ana. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Sí, sí, si la jefa me autoriza, sí, gracias, Diego, saludos. Mira, es que saludos Diego, tal vez es que no le encuentro todavía claridad al punto donde dice evidencia en el cartel. ¿Eso qué quiere decir que en el pliego de condiciones? ----------

Paula Valenciano Campos: Sí, doña Lucia.----------

Ana Lucía Delgado Orozco: No existen requisitos mínimos obligatorios, no hay un perfil, es lo que nos estás diciendo. ----------

Diego Gónzalez Murillo: No, más bien eso sí existe en el en el cartel si está y más bien voy a voy a mostrar esta, me hace falta pantallas, pero no importa, voy a mostrarlo acá aquí en este otro cuadrito. Ana es donde estábamos con la con la parte de que hicimos el estudio,

el análisis de mercado y aquí venía, esto es, va a ser un poquito más grande para que lo puedan ver ese ya es el cuadro con el que nosotros con la unidad de soporte, verdad, amos revisando cada una de las ofertas en este caso está la de aura interactiva y nosotros acá, este dentro de los requisitos que están en el cartel, viene la parte de requisitos mínimos de admisibilidad y viene el perfil de la empresa y más bien, nosotros vemos una empresa que tenga mínimo 3 años de experiencia en el diseño y ellos tienen alrededor de casi 27 años y 4 años de 27 años y 4 meses de experiencia. Eso está en el cartel y aquí se habla que venga en alguna de estas 3 nubes, en este caso nubes consolidadas, verdad, que no sean nubes así más genéricas y ellos participan y da WS y también de que tengan al menos 2 proyectos con entidades públicas ya toda esta parte sí está muy filtrada en el cartel Ana Lucía lo que yo presento en otro lado es como la respuesta que dimos para no mostrar igual tengo las 2 pantallas acá que esta es el cuadro técnico donde lo hicimos con la con la empresa tanto de la parte de experiencia verdad y después allá a su punto que venía ahí, que era del perfil requerido entonces, en el cartel sí se estipula que sean que sean empresas con bastante experiencia en la parte de nube y también con experiencia en la parte de lo que son proyectos similares, que es en este caso son plataformas de aprendizaje.----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Ok, es que yo creo que en el otro oficio o dale vuelta al otro oficio que nos estabas presentando. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Ves donde dice evidencia en el cartel, esto es tuyo. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Eso es lo que dice la sugerencia, Ana, es que yo creo que ahí faltó, digamos, sí. ----------

Rocío López Monge: Lo que dice, ajá.----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Ese es el hallazgo ajá, eso es parte del hallazgo. Ajá.----------

Diego Gónzalez Murillo: Esto viene esto viene aquí nada más que el cuadro muy grande para ponerle más columnas ve aquí ponen y dicen la no tiene como filtrar técnicamente antes de adjudicar y por supuesto que sí tenemos del filtrado y hacemos las cartas de experiencia tanto de y vea que en este en este caso esta empresa que es la recomendada igual tiene 27 años y 4 meses de experiencia y tiene los proyectos ya certificados que es que colocamos acá ahí sí en el oficio de los últimos proyectos que ellos han llevado a cabo es que lo que me falta son pantallas pero no importa aquí ellos ponen. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Ya lo voy entendiendo, gracias, Diego, sí, ya lo entendí.--------

Diego Gónzalez Murillo: Sí, okey, sí, es que es que para que tengan una idea, digamos, este fue el cuadro que nos envió la sugerencia administrativa pero igual no puedo colocar todos los porque se me hace y se me hace muy extenso, lo que hice fue filtrar y lo que decían no hay y no hay excepción de requisitos mínimos, por supuesto que sean requisitos y están en el cartel y por eso se lo estoy mostrando aquí directamente que es el cuadro, el

cuadro que hacemos nosotros cuando hacemos la revisión técnica con toda, con toda la evidencia que ya están en el expediente que se envió, que cuentan con tantos años de experiencia y aquí yo pongo algunos de los de las plataformas o empresas que ellos envían ya con la certificación de abogado que está Colegios Federados, Florida, Bebidas, Telecable, el INS, que ya también tienen proyectos similares al que estamos buscando nosotros actualmente pero sí está en el cartel. Ana se la pregunta si está en el cartel y aquí lo que pongo yo es igual lo que encontramos en respuesta a lo a lo del cartel. Por eso tenía también aquí la pantalla esta con la que hicimos el estudio en la parte del análisis de la oferta como tal. ----------

Diego Gónzalez Murillo: Ok, con gusto bueno, voy a hacerle hasta más grande para que no para que sea más fácil a la vista. La 2 era el tema, el tema que se comentaba de la evaluación de sí, perdón, perdón, Rocío, perdón, no te vi. ----------

Rocío López Monge: Diego, perdón, Diego, nada más una consultita, no tranquilo, si me permite también doña Paula, nada más una consultita sobre lo que preguntaba Lucia. Entonces, para entenderlo, así como para parafraseándolo bien, el hallazgo que identificó la sugerencia técnica de que no se establecía una sección de requisitos mínimos.----------

Paula Valenciano Campos: Sí, doña Rocío.----------

Rocío López Monge: Ya estamos viendo con Diego de que sí existía Diego.----------

Gustavo Ramírez de la Peña: Correcto.----------

Diego Gónzalez Murillo: Sí, correcto, de hecho, de hecho, el cuadro, el cuadro que mostré, ¿verdad que es este.----------

Rocío López Monge: Ahí se ven los requisitos mínimos que ya estaban y que tiene un check la empresa que recomiendan adjudicar.----------

Diego Gónzales Murillo: Sí, de hecho, nosotros cuando realizamos la oferta, este cuadro que está acá, bueno, perdón, tal vez no, como no estamos acostumbrados recuerde que cuando hay ofertas, la oferta se divide en 3 análisis verdad, es el análisis técnico, el análisis administrativo y el análisis legal. Nosotros aquí colocamos en este cuadro técnico todos los aspectos relacionados a la parte técnica. ----------

Gustavo Ramírez de la Peña: Correcto.----------

Diego Gónzalez Murillo: Ya lo administrativo lo ve compras y lo legal lo ve la asesoría legal como tal. Entonces aquí nosotros colocamos toda la parte y aquí viene la sección de lo que es el perfil mínimo de admisibilidad, donde el primer punto perfil requerido de la empresa, que es toda la parte de experiencia. Aquí nosotros evaluamos porque ya colocamos toda la evidencia, ya revisamos las cartas de empresas y toda esa aparte como tal de que sí cumplen y al final colocamos aquí un pequeño, un pequeño, una pequeña descripción de que es sumada toda la experiencia de la empresa, son 27 años y 4 meses verdad Y con todo lo que se pide aquí que esa es todo eso es todo la parte la parte del Cartel todo lo que

es la experiencia y la y proyectos similares y cartas y todo Sí eso sí está contemplado en el cartel Bueno en este cartel y en todos los manejamos en el caso de la de la parte de la parte tecnológica sí, Gustavo, bueno, voy al segundo punto que hablaba el tema de la sí, ok, con gusto Rocío, de la evaluación de precios de 100% precio.----------

Rocío López Monge: Sí, gracias.----------

Diego Gónzalez Murillo: La vez pasada creo que Gustavo ya explicado también un poquito y eso tiene que ver que porque los carteles nuestros que ya era como una política que ya una línea que se iba utilizando y que sea 100% precio Por qué porque nosotros aquí en el cuadro técnico lo que utilizamos es en requisitos de admisibilidad, vamos filtrando a las empresas, ve que aquí hay un primer filtro. Si las empresas no cumplen este primer, en este filtro no pasa verdad después vamos a un tema de certificaciones de la de las empresas, en este caso ya sean certificaciones en Google, Amazon o en este caso a WS. Si la empresa no cumple con esas certificaciones, no pasa, es 1 segundo filtro y después tenemos el otro filtro de que es el personal, el personal requerido, los perfiles técnicos requeridos entonces, cuando ya nos aseguramos de que, de toda esa trazabilidad, de que la empresa tenga experiencia, tenga proyectos similares, tenga, tenga certificaciones internacionales en plataformas que, de hecho, el INA vaga la valga la valga el comercial. El INA tiene convenios con esas 3 plataformas, con Google, Amazon y este y Microsoft y después y en el perfil requerido que ahí viene más adelante también si no si no cumplen con esos perfiles no pasan Entonces cuando hacemos todos esos filtros doña Paula vamos y al final entran todas las empresas que puedan entrar y vamos a la parte de precio por qué porque eso es un servicio nube y en nube ya las empresas tienen precios, ya tienen un catálogo de precios. Entonces, si yo me pongo un ejemplo, si yo soy, voy a poner un ejemplo aquí con usando nombres que están acá que veo en la pantalla. Si tengo Armando, Johan y Rosario y cada una y cada una cuando las personas tienen una plataforma, esas plataformas ya por default tienen un precio, un precio catálogo y entonces lo que hacen las empresas es que le meten la parte de la parte de utilidad. Entonces, cuando ya pasamos con ese filtro, nos aseguramos de que sean empresas en un ambiente multi nube con amplio respaldo y lo que vamos es el precio. Y a eso es lo que venía el perfil que hablaba aquí la en el informe de la subgerencia que estaba acá es que no se incluye una matriz técnica ponderada de los perfiles y perfiles profesionales ni calidad de servicio como factores de puntuación verdad en eso La respuesta es que previo Bueno aunque el cartel evalúe por precio la oferta de en este caso ahora incluye valores agregados de calidad que no tienen costo adicional para el INA garantizando que el precio bajo no implica calidad, baja calidad. ¿Por qué? Porque ya pasamos por un filtro y pasamos por un filtro fuerte, verdad de perfiles, certificaciones y experiencia de la empresa. Y en este caso puntual, esta empresa también incluyó voluntariamente porque eso no, eso no fue evaluado, verdad, porque no se pidió en

la parte de cartel una política ambiental social y gobernanza completa esto demuestra está conectando una empresa con estructura corporativa sólida y no un proveedor informal por los filtros antes vistos igual se incluye un código de ética eso también incluye en su oferta incluye un código de ética y conducta empresaria cantidad no estándares de integridad superiores a los exigidos por el cartel entonces ahí lo que hablábamos era que cuando ellos indican acá que no se incluye no se incluye matriz técnica ponderación de perfiles eh de experiencia perfiles Ya vimos que la experiencia ya se incluyó en el punto anterior y el tema de los perfiles profesionales viene en un punto o en un punto un punto siguiente recuerde que hacemos 3 filtros experiencia de la empresa proyectos similares, certificaciones internacionales y perfiles verdad. Entonces sí, nada más que se distribuyen en diferentes ámbitos que entran en requisitos de admisibilidad, cumple o no cumple. Si cumple, entra a jugar en el ambiente precio. Entonces, si tiene alguna consulta en este en este apartado, o sea, al final al final no solo precio, o sea, al final es precio, pero antes del precio pasan por todo un sistema de filtrado y exclusiones, verdad que tienen que cumplir con cada uno de esos puntos bueno, voy al punto 3.----------

Paula Valenciano Campos: Yo tengo, yo tengo una consulta, Diego, esa esas exclusiones, o sea, están claras en el cartel que si no tiene experiencia ya lo saco o al final es siempre precio. Bueno, sí está, sí está claro eso. ----------

Diego Gónzalez Murillo: Sí, claro, sí, de hecho, está no, sí de hecho, aquí, por ejemplo, esta doña Pablo y compañeros y compañeras, aquí recuerde, aquí estamos en requisitos mínimos de admisibilidad, cumplo o no cumplo. Punto uno, perfil requerido de la empresa, verdad, de la experiencia.----------

Diego Gónzalez Murillo: 8 puntos que está acá, el perfil, lo que les comenté que ahora hablábamos del perfil de las de los con certificaciones verdad todo esto de la parte de requisitos mínimos de admisibilidad entonces si la empresa si tiene check pasa a la siguiente ronda que es a competir por precio pero como digo yo en el oficio el precio no indica que es baja calidad es solo que fueron entraron todos y ganas de menor precio y como lo indiqué ahorita, esas 3 plataformas ya tienen un catálogo de precios. Si yo entro, por ejemplo, ahorita calculadora de Azure en nube, ya un servicio X ya me da un precio. ¿Qué hacen las empresas? Le pone la utilidad, pero no es como un servicio que yo haga así, que empiece, que empiece de cero, es un servicio que ya tiene un precio, un precio, un precio fijo y sobre ese las empresas apuntan a la parte de utilidad, pero vuelvo acá al cuadrito que estaba ahorita dice no hay reversibilidad capacidad del INA bueno no hay reversibilidad capacidad de recuperar toda la información en plataformas configuraciones si el contrato termina no se cambia de o si se cambia de proveedor igual no existe cláusula de salida igual en el cartel ya eso está contemplado verdad este riesgo está totalmente cubierto por la aceptación expresa de la de la parte de la de la empresa. Ahora lo vamos a

ver en el cartel y porque está en sus condiciones técnicas y sus propios protocolos de salidas incluidos en la oferta. Ese el contratista, eso sí está en el cartel. El contratista junto con la USEVI, en este caso coordinarán con al menos 30 días de antelación el traslado de toda la información de los sitios web de manera que no se presente pérdida de información. Aquí es importante, técnicamente lo que nosotros hacemos en un en esas plataformas es adquirir una suscripción. La suscripción está nombre de INA no está a nombre de la empresa X, no está ni de la empresa y ni la empresa Z, la suscripción es del INA lo que hacen las empresas es que administran esas esa suscripción entonces, el día de mañana, como en este caso que se pasa de un proveedor al otro, la suscripción es la misma que a nombre del INA. Lo que se hace es que voy a dar un ejemplo sencillo ahora que veo aquí a don Roy de frente, es como que yo tenga que Roy tiene la computadora y tiene el usuario e configurado con la contraseña. La computadora es de Lina, Roy es el usuario. Entonces cuando Roy por a o por B me asigna esa computadora, ahora le pertenece a Diego ¿Entonces, ¿qué hace? Se quita el perfil de Don Roy y entra el perfil de Diego con usuario y contraseña, pues la computadora sigue siendo de INA, ya no es de Roy, tampoco es de Diego, es de Lina, el activo es de INA. Entonces, en este caso lo que se hacen son es una suscripción que está a nombre de la institución y lo que se cambia es de proveedor. ¿Entonces qué hacemos? ¿Qué se hace? En este caso se hace una reunión técnica con una empresa, vea que se dice con alrededor de unos 30 de antelación, donde la empresa le pasa de la empresa A la empresa B todas las credenciales y contraseñas que tienen para que ellos empiecen a hacer una nueva configuración.----------

Diego González Murillo: Pero el servicio queda como tal, igual se indica y en este caso es importante porque en el Centro Virtual a veces se habla mucho de la información, pero recuerda que en el Centro Virtual o para que lo tengan claro, cuando un curso finaliza 15, 22 días después, el aula se borra con toda la información y el docente que está dando esa que está llevando ese Servicio de Capacitación. Ya está en procedimientos de calidad que él debe respaldar el aula, él respalda el aula y el aula se borra; entonces eso es algo cíclico. No es que de pronto, ay, mira, se borró todo eso borro en Centro Virtual, no. Una vez que finalice un servicio de capacitación, 22, 22 días aún, todas las aulas se van borrando y el respaldo queda en el docente que tenía esa información. El día de mañana, si ocupa restaurarla, nos dará, nos da la copia y subimos por si quiere chequear algo y también en el caso que sea la de que recuperar información, estos estas plataformas ya están en el cartel que tienen un servicio de respaldo automático. Entonces, este las plataformas día a día se van, se van respaldando respaldos incrementales y en el caso que pasa algo, nada más nos devolvemos, hacemos un roll back, bajamos, hacemos un corte, respaldamos la información y ya estuviera eso para lo que es la parte, la parte de ejecución. Aquí también dice verdad que ya se pidió. Aula Interactiva posee un plan de continuidad del negocio en

su propuesta, donde se describen el procedimiento de transición de vuelta a las operaciones principales y procedimientos de cese de sitios, lo que garantiza técnicamente la portabilidad de pasarse de un lado al otro. Y también reconoce que los datos son propiedad del INA, porque así se exigen el cartel todo y hay acuerdos de confidencialidad de la información, de privacidad, de seguridad y todo eso se solicita, se solicita en el cartel y así está estipulado. Entonces, en ese punto que no hay reversibilidad, por supuesto que sí hay, porque hay respaldos automáticos, incrementales y semanales y ahí tenemos toda la información respaldada. ----------

Paula Valenciano Campos: Diego, doña Rocío tiene una consulta. ----------

Diego González Murillo: Adelante, Rocío. Está muteada el Rocío por aquello. ----------

Rocío López Monge: Sobre el ejemplo que estás dando de los cursos en la plataforma es para ver si en este si en este en esta nueva contratación se va a subsanar eso para que me expliques con un ejemplo. Uno lleva un curso, resulta que en los 20 días que tenía que emitir el certificado no lo logra bajar o no lo emite y posteriormente va meses después, porque vos decís que la información es del INA para ver si estoy entendiendo la lógica; pero yo he hecho ese esa consulta y me dicen no la información ya se perdió porque la plataforma estuvo abierta 20 días. Pregunto en esta nueva contratación ese tipo de situaciones ya no se da. Puede ser que por A o por B vos no tengas no hayas bajado el certificado o puede ser que por A o por B se te perdió, pero estás diciendo acá que sí hay reversibilidad que usted en cualquier momento ya es información del INA es un histórico y la persona participante podría tener acceso a esa información. Es para ver si estoy siguiendo la lógica, es así porque a mí me ha pasado que se perdió. ----------

Diego González Murillo: Sí, está bien y le falta un detallito nada más. Digamos que el curso termina ahora viendo aquí el almanaque termina ahora el 28 de febrero. Entonces, lo que hace el docente que está que está en el curso es que el docente tiene más o menos de 15 a 22 días para que él descargue la información del aula y la incorpore en el SIEMS, que son las calificaciones y ahí pone decepción, aprobación y todas esas cosas, verdad; y el docente respalda el aula, ¿qué respaldan en el aula? Las actividades, las pruebas, digamos, y sin ese curso virtual se puso a subir tareas. El docente les para respalda todo eso en un solo proceso va por todas partes llegue y respalda el aula. Esa aula después de un mes da los mismos docentes y los administradores regionales virtuales y dice ok esta aula ya está check ya se ya se elimina el aula se elimina el aula con las actividades; sin embargo, lo que son los certificados y eso no porque ya eso ya se ya se ya se descargó en el SIEMS y la forma del estudiante de verlo tiempo después, años si fuera el caso, lo ve desde la página web en un proceso de descarga de certificados; entonces el estudiante ingresa con su número de cédula y ahí está el certificado y lo descarga. El certificado no se pierde. Ahí queda vigente en el tiempo. Lo que se respalda es el aula, son las actividades

como tal de si el estudiante subió eso ¿y por qué se por qué se respalda? porque si en algún momento un estudiante dice no, mira este el ejemplo, que yo toma Johan de frente, no es que yo ese curso lo pasé y a Johan yo le caía mal, entonces Johan no me puso la nota, entonces ahí sí es donde con la Contraloría usted va a restaura la aula y dice no y Johan llegue a hacer descargue, no, aquí está donde Diego González no presentó la última tarea, no hizo exámenes, aquí está esto y esto y esto. Mentira que él que él no finalizó el curso para eso que se respalda el aula. Lo que sí se respalda en procedimientos que son también las aulas es en son los servidores en servicio como tal, la máquina virtual como tal siempre se está respaldando diariamente y en caso de que tenga un problema la máquina inmediatamente se se restaura al punto al punto anterior de que estuvo el servicio funcionando correctamente, pero los certificados, si es aparte ya se trabaja por medio del SIEMS y ya eso es independiente al Centro Virtual y se descargan desde la página web.-- Diego González Murillo: Ok, con gusto. Estábamos acá. Bueno, ahí lo que hablaba un poquito, verdad que hay políticas de seguridad de la información y todo que sí está en el cartel, confidencialidad, privacidad y todo eso que sí está estipulado en el cartel en caso para poder recuperar la información, verdad. Si quiere voy al punto cuatro: dice sin portabilidad de datos, es el derecho del INA a llevarse su información y contenidos a otro proveedor o plataforma en formatos utilizables sin depender técnicamente del contratista actual, dice, no se establece obligación de entrega estructurada. Recuerde que ese punto ya lo mencioné arribita en el punto anterior, igual este riesgo está totalmente cubierto por la estación de la empresa, que está estipulado de que 30 días antes se debe coordinar y como indiqué técnicamente, la suscripción es del INA con el ejemplo que es la computadora con don Roy. La computadora es del INA cambia de manos, verdad. Hemos tenido la experiencia que en el Centro Virtual durante 2 contratos seguidos ha sido el mismo proveedor, pero bueno, ahora en este caso es otro proveedor, pero no pasa nada suscripción es de INA y se pasa de un proveedor al otro. Entonces no hay ningún de la información está ahí no es que se lleva la información no es que yo me llevo la no es que Roy se vaya la computadora la computadora queda en el INA y se la pasa Diego. En este caso la suscripción es del INA y se pasa del proveedor A al proveedor B; entonces no es que no hay portabilidad. La plataforma sigue funcionando normalmente y se la van aplicando algunas mejoras que ya están estipuladas en el cartel porque ya tenemos una plataforma con una configuración X y ahora estamos pidiendo una Y que se va mejorando; pero eso se va haciendo en la medida técnicamente en la plataforma en nube y aquí vuelvo a comentar verdad que junto con la USEVI coordinan con al menos 30 días de antelación el traspaso el traslado de la información de los sitios web y se pasa todo cuando yo paso la suscripción de un proveedor al otro se va todo. Nada más como que vuelvo al ejemplo, verdad que don Roy dio la computadora y no es que borra todo, sino ya no es el usuario

Roy, ahora es Diego; entonces este punto ya estaba en cierta medida contemplado en el punto 2, verdad; que no es de entrega estructurada, sí está en el cartel estipulado que con 30 días de anticipación porque no siempre gana el mismo proveedor. Si no fuera el mismo proveedor, esta cláusula no tendría tanta validez porque pasa queda el mismo, pero sí está estipulada para que pase de un proveedor al otro. Vamos al punto 5. Eso es importante, todos son importantes, dice SLA incompleto. Esto es lo que estoy hablando de la observación que hizo la parte de la Subgerencia verdad. Acuerdo escrito donde el proveedor se compromete a niveles mínimos de calidad del servicio. Solo se indica 99.95 de disponibilidad. Bueno esto lo acabo de poner yo ahorita acá verdad. Dice eso tenemos que verlo el 99.95% lo que permite es recuerde que es un servicio 247 y por experiencia la mayoría de estudiantes entran a hacer actividades en la tarde noche; verdad; a veces en el día también y la gran mayoría cumplen sus actividades evaluativas los fines de semana. Entonces para nosotros es súper importante que eso sea un servicio 24/7 porque hemos detectado gente que hasta en madrugada hace tareas y en la noche; entonces ese servicio sí está disponible. Voy a este apartado de disponibilidad: la empresa detalla dentro de su plan de continuidad de negocio que posee un SLA por el cual se rigen el cartel. Además, establece igual un plan de continuidad de negocio en tiempos de recuperación de la disponibilidad de relevantes en la industria como RTO y RPO los cuales implica un estándar operativo para sus clientes. Indistinto de que lo solicita hoy. Asimismo, indica parámetros de disponibilidad, tiempos de respuesta, según severidad de incidentes y métricas de recuperación. Voy al punto 4.8; estaba por acá. Vamos a ver, el cuatro 8. Aquí habla un poquito de garantía de servicio, privacidad, lo que ahora que la parte también parte legal que hablamos de privacidad y confidencialidad, esos son de la parte del cartel. ----------
Aquí está verdad esto es la parte del Cartel de la empresa verdad. Deberá brindar la garantía del servicio de alojamiento durante la vigencia del contrato. La cual debe considerar los aspectos funcionalidad mencionados en las especificaciones técnicas. El servicio deberá ser monitoreado para garantizar su disponibilidad en caso de presentarse incidentes que degradan el servicio a la calidad con el cual debe presentarse los mismos deberán ser registrados y ser resueltos como parte de la garantía sin afectar los niveles de disponibilidad pactados en el contrato que es un 99.95 es un nivel muy alto que casi no permite caídas y después el otro punto que hablaba de multas habla de cuando el servicio puede caer. Igual será entregar reportes mensuales sobre la funcionalidad de la disponibilidad del servicio incluyendo clientes resueltos como parte de la garantía de servicio. Nosotros igual con las empresas hemos tenido siempre un monitoreo y la empresa siempre debe garantizar que tenga monitoreo 24/7. Si la plataforma cae de noche o de madrugada ahí queda reportado y tienen un gel des para que puedan solucionarlo y hay tiempos de respuestas. Adelante, don Armando.----------

Armando Núñez Chavarría: Gracias, Diego nada más como para un poquito de de bueno porque he estado siguiéndole la explicación y vamos a ver y creo que es para aclarar a todos. Del informe que hace la Subgerencia tiene que ver con las condiciones explícitas o tácitas que tienen que estar en un pliego de condiciones verdad en muchos de los casos y bueno parte de lo que la empresa ofrece etcétera; pero tal vez puntualmente en este digamos no se dice el plazo por ejemplo en que deben resolver una inconsistencia verdad una caída; entonces verdad más allá verdad porque obviamente es un tema bastante técnico creo que para todos es un poco difícil, verdad; y creo que seguiríamos como todo la parte del tecnicismo, pero lo que sí y quería aclarar es que de lo que se buscó o se revisó del pliego es verdad las observaciones que se hacen es que no están en todos los sentidos tan tácitos, indiferentemente que la oferta esté verdad cumpliendo por mucho, verdad y que sea muy superior. Eso también lo entendemos la experiencia que usted mencionaba, pero me parece que hay temas que son posibilidad de mejora en el pliego de condiciones, verdad; o sea, situaciones que bueno, aquí me corrigen la parte más experta en compras que sirven para poder exigir nosotros como institución del cumplimiento contractual verdad y el cumplimiento en cada una de los temas del pliego más allá que verdad se puedan dar interpretaciones de que eso es parte del mercado, que eso es parte de las condiciones que toda empresa de este tipo pueda suplir es el tema en cómo yo puedo exigirle a él en caso de incumplimientos con la claridad absoluta no que me queden por algunos vacíos que al final me permitan o no me permitan hacer un cobro de una multa o un incumplimiento contractual te lo planteamos así verdad desde ese punto porque creo que era importante, verdad, no es un tema del análisis de la oferta en sí, verdad que podría ser que hasta superior verdad que sea superior a lo que pide el pliego condiciones, pero principalmente tiene que ver mucho con la mejora en el pliego verdad para esta empresa o para cualquier otra que participe. Nada más quería hacer esa acotación para no y que pueda seguir con la exposición, pero también por el enfoque que queríamos con estas observaciones. -------

Diego González Murillo: No, y totalmente de acuerdo, Armando y la ventaja es que bueno, gracias por la oportunidad que lo llamen a uno para poder explicar, porque tal vez hay en ciertas partes del cartel está una parte muy detallada, pero muy resumida don Armando y aquí está detallado. Vea que, por ejemplo, en este ítem el 4.8 que hablamos de disponibilidad se desglosa en 5 ítems más detallados y aquí se habla de que se garantice una alta actividad del 99.95 que hablábamos ahorita, verdad, pero vea el 4.8 es disponibilidad y aquí sí el artista debe contar con capacidad para realizar cualquier actividad de acuerdo con el contrato por línea sin afectar la continuidad de servicio contratado, excepto los mantenimientos programados que lo hacemos 1 o 2 al año, y aquí viene ya la parte más detallada. Tal vez los compañeros solo vieron el punto primero, verdad que era el como el más resumido, vea por ejemplo este el punto 2 en caso de fallo, no servicios o

algún incidente detectado, pues el contratista deberá atenderlo en un plazo máximo de 6 horas y mantener comunicación directa con el administrador de las plataformas en la USEVI sobre el trabajo que se está realizando durante este plazo con un informe final con la causa, servicios afectados, solución aplicada y tiempo que el servicio se vio afectado. Aquí ya estamos y esto es de la parte del cartel del que evaluamos, el 4.8.4 El contratista debe contar con una o varias herramientas de monitoreo con alertas proactivas y dashboard para la gestión efectiva en las plataformas LMS. Además, debe realizar un monitoreo de las plataformas INA virtuales INA pruebas que son número de usuarios, volumen de almacenamiento, volumen de CPU. Todo esto es preventivo verdad y todo lo que son tienen que ver tareas en curso porcentajes de uso todo para que no de pronto diga ay mira esta máquina se sobrecalentó por llamarlo de una forma o sea y entonces ya tenemos dashboard y monitoreos para ir viendo toda esa parte de que no nos logre pasar, poder prevenir revisión de eventos sobre caídas del servicio y el 4.8.5 debe detectar de acuerdo con el monitoreo de las plataformas (INAVIRTUAL e INAPRUEVBAS), cualquier caída en el servicio de incidente que se presenten en los ajustes correspondientes para restablecerlo o posteriormente elaborar una bitácora de actividad donde se indique tipo de evento, fecha, hora, detección, medidas implementadas, duración del evento, entre otros. Recuerde que todo evento no recae en una caída del servicio, puede ser un evento y es como una alerta entonces, ok, hay que poner atención a esto y debe ser enviada administrador del servicio en USEVI en un plazo no mayor de 6 horas después de ocurrido el incidente. Entonces por ejemplo con este punto creo que está la parte de disponibilidad que hablábamos acá y aparte de eso le da que solo hay un 99, pero ya ve que en el cartel se desglosa en 5 apartados muy puntuales y no es que tengas 5, 15 o 20 apartados. Son apartados muy fuertes donde dashboard, monitoreo y todo lo que la plataforma debe enviar sobre la parte de alertas y estar pendientes e informar a la USEVI de lo que está pasando y si eso ocasionó una caída o fue una alerta que uno dice no mira eso fue una alerta nada más de pasó algo por ahí, pero no hubo afectación en el servicio como tal y como les dije, eso está en el apartado 4.8 disponibilidad del servicio con 5 ítems que detallan todo lo que el proveedor debe llevar a cabo. Igual aquí se indica que el proveedor está de acuerdo con todo, pero con todo lo que está lo que se manifestó en el cartel y entonces la parte del SLA del seguimiento y la disponibilidad de servicio, creo que está muy fuerte, en estos ítems manifestados por acá. ¿Alguna consulta en esto con mucho gusto? Yo sé que es un poquito más técnico, pero bueno, es importante que se pueda aclarar. El punto 6: poca claridad en los perfiles requeridos. Aquí es un poquito lo que hablamos para garantizar que los oferentes presenten el personal mínimo para el desarrollo del proyecto. Las personas presentadas en las siguientes certificaciones podrán participar en los perfiles profesionales. ¿Qué estamos pidiendo aquí? El cuadro de subsanación, deme un segundo para ver los

perfiles, creo que eso estaba más arribita. Por aquí venían los perfiles, viene la experiencia que es el filtro que se hace, viene la parte de los perfiles, va que tener algo muy claro. Recuerde que las empresas cotizan sobre una base. Recuerde que esos son hospedajes en Nube que parten de un precio base y después las empresas van incorporando lo que es la utilidad y cómo calculo yo la utilidad y tengo que ver las personas que están involucradas en el cartel como tal; entonces nosotros, en este caso, puntualmente, ok, vamos a ver aquí, como está en nube el primer perfil profesional es alguien que tenga un Arquitecto de soluciones ya sea en Azure, en Amazon o en Google Cloud. Ese es el primer perfil ¿por qué? porque hay una configuración de los servidores como decir el datacenter ya en nube. El perfil dos es seguridad de la información. Como ustedes saben bueno y hay alertas de seguridad de todos los días, verdad y nosotros trabajamos directamente con el MICCIT. El MICCIT nos envía alertas de seguridad, se lo envía el compañero del POSVS de la Unidad de Informática, nos la remite y nosotros se las trasladamos a los servidores de servicios y ahí son evaluadas y acatadas. El perfil 3, que es un director de proyecto al igual que como la GTIC tenemos la OAP siempre cuando hacemos un proyecto o hacemos alguna configuración adicional, todo lo trabajamos bajo la metodología de proyectos. ¿Qué es lo que hacemos? Un ticket o un requerimiento X, lo evaluamos y lo hacemos por lo menos ahí, tal vez no al full proyecto, pero sí lo hacemos con un cronograma de actividades con responsables, con tiempos y demás. Entonces siempre se ocupa el director del proyecto. El perfil cuatro de la normativa ITIL, que es de las de las mejores prácticas, verdad. Siempre lo hacemos en la parte de TI. Eso es súper importante, tener las mejores prácticas en todo lo de la parte de los requerimientos, que todo quede documentado, que todo tenga con pruebas de respaldos y en este caso, el perfil 5 este es muy diferente a otras contrataciones de tecnología porque por lo general ha escuchado muchas contrataciones cuando ha estado tal vez don Gustavo o el compañero Randall Rojas que todos son en servidores Windows. Nosotros trabajamos con un sistema operativo que se llama Red Hat y en Red Hat es otro sistema operativo que también es muy robusto y en eso y eso es porque la plataforma que utilizamos es moodle y moodle trabaja mejor en Red Hat es como lo que se ocupa y entonces aquí se busca un perfil profesional que alguien tiene conocimiento en Linux porque es diferente hay un servidor en Windows a uno que sea en Linux y en este caso también ese perfil de Linux conlleva que tengan expertise en la parte de moodle como tal. Entonces esos los perfiles que están que están valorados en la oferta y también para un tema de bajar un poquito los costos, porque tampoco podemos decirnos tan altos. Nosotros le indicamos que en estos perfiles, por ejemplo, en seguridad de la información, en directorio de proyectos y en la parte de ITIL puede ser una persona que cumpla con 2 perfiles. Yo puedo tener un especialista, digamos en la parte de nube y también sea de seguridad de la información, verdad, y eso para que puedan hacer perfiles combinados. Sin

embargo, en este caso la empresa aquí viene por acá en este caso en este caso eh ellos presentan bueno cumplen con el perfil de cada una de las personas y también presentan una estructura organizacional con planes de sucesión documentales en un plan de continuidad de negocio porque también la consulta que estaba de los compañeros era que qué pasa eh el otro ejemplo si Allan digamos que es el de compras se va. Bueno si Allan no está o estaba de vacaciones, asume Johan verdad, o en este caso, o si de pronto igual la empresa está obligada a que si se va una persona de la empresa inmediatamente tiene que buscar otra que cumpla con el perfil y ya eso lo hemos hecho en todos los carteles que hemos tenido, verdad, porque hemos tenido carteles, digamos, de 4 a 8 años con empresas y la gente que inicia no es la gente que termina más en el sector privado, pero así aPeñas y ya tenemos protocolos que trimestralmente estamos revisando esos perfiles. Igual uno lo ve cuando hace la parte de la gestión de pago, verdad, cuando viene la póliza del INS y la planilla y todo, entonces chequeamos que las 4 personas o 5 que están estén por ahí.----- Norbert García Cespedes: Diego, vamos a ver, yo vuelvo en la línea, digamos de un poco lo que decía Armando. O sea, yo entiendo la presentación y entiendo y estás haciendo una ponencia excelente, pero te enfocas mucho en la oferta o sea, vamos a ver cuándo el análisis iba más al pliego, perdón; o sea, entonces el tema es yo no quiero saber qué tan bueno es Aula, o sea, y abiertamente no necesitas venderme Aula o sea, yo lo que necesito entender es porque el cuestionamiento, y eso es lo que tienes que entender, porque si no nos enfocamos en el cuestionamiento, vamos a seguir con las dudas y vamos a tener que devolverlo para efectos de que quede claro lo que se preguntó originalmente. Entonces lo que se te preguntó originalmente tiene que ver con el pliego y qué característica está; entonces yo preferiría que te enfocaras en decirme ok, vea lo que aquí está el pliego. Esto es lo que el pliego dice cómo lo estás haciendo con el tema de los 6 ítems esos que dijiste que estaban aquí y es donde tienes que referenciarnos para efectos de que quede tranquila de que lo que lo que porque o sea me estás justificando que está bien adjudicado o sea no yo no estoy cuestionando la adjudicación, sino que lo que estamos cuestionando es el tecnicismo del perfil del pliego versus lo que el informe que mandó Cinthya. O sea, entonces yo desearía que te enfocaras más en el pliego y en dónde está en el pliego lo que Cinthya dijo o la Subgerencia para decirlo no sé este lo definió como una consulta porque entonces usted nos dice ve aquí está aquí se interpreta y con esto está ahora sí una vez hecho eso usted me dice cumple porque está esto o sea deberías tener una línea secuencial pliego primero informe técnico se mandó pliego y oferta para decir ve aquí está aquí está lo que indica el pliego con esto se subsana y además vean que la oferta también me lo ratifica con este punto sea porque la línea de defensa que estás teniendo te estás gastando en un análisis extensivo en el cual me estoy perdiendo de los ítems porque no estoy viéndolo contra el pliego, estoy viéndolo contra una oferta que pareciera que está bien adjudicada y

yo no estoy cuestionando la adjudicación de la oferta o sea, por lo menos no fue lo que la comisión cuestionó.----------

Diego González Murillo: OK, perfecto, Norbert, muchas gracias ahí por la aclaración. Entonces, aquí lo que se indica es que poca claridad en los perfiles requeridos. Bueno, en los perfiles requeridos nosotros los tenemos acá. Ahí sí, en el cartel Norbert de comenzar aquí está en la parte del cartel 2.12.2 perfil requerido y aquí nosotros indicamos qué es lo que se ocupa. ¿Qué es lo que se ocupa? que son esos 5 perfiles, verdad, y también en el otro lado, igual los 5 perfiles ya expliqué porque lo requerimos, verdad que cupo este, este y este y lo otro. Son 5 perfiles, no son 6, no son 7 y no son cuatro, no son 3, son personas, son perfiles profesionales que la empresa pueda cumplirlos y aquí lo indica. Aquí estoy en cartel. Para garantizar que evidentemente el personal mínimo para el desarrollo del proyecto, las personas presentadas en las siguientes certificaciones podrían participar en los perfiles profesionales, director de proyecto, normativa y ITIL y seguridad de la información que son estos ITIL, proyectos y seguridad. Pueden estar incluidos en otros, otras personas pueden cumplir esos roles porque son roles que se ocupan ahí de para cierta información. Además, pueden ejercer varios roles en conjunto en las certificaciones de Azure, AWS, Google Cloud y Linux, verdad. Aquí estamos en la parte pura de cartel, los perfiles que se piden y aquí se explica que cómo están. Aquí en la presentación que ellos indican qué pasa si es una única persona si fulanita renuncio, fallece. Se sustituye, verdad. En el cartel está y así ha pasado en todos los carteles y duro difícilmente en el sector privado alguien dure 4 años.----------

Norbert García Cespedes: ¿Pero ¿dónde está en el cartel? O sea, perdón, Diego, en el cartel está dónde, o sea, para que seas más contundente para efectos de que la comisión diga aquí está; o sea, vea, es en el punto 6 como lo estás haciendo. ----------

Diego González Murillo: Ok, eso está aquí Norbert, perdón, tenés razón, sustitución del personal. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Esa cláusula siempre ha estado. ----------

Diego González Murillo: Arriba está el perfil y aquí estoy lo que es cuando se cambia.------ Igual aquí el contratista respetará el perfil mínimo del personal indicado en la oferta durante toda la ejecución, solo en caso de opcionales, con justificación y comprobantes que acrediten circunstancias que admita cambio, la autorizar la solución de algún miembro del personal propuesto, siempre y cuando sea por una persona que reúna los requisitos de la persona a sustituir o superiores. En todo caso la empresa adjudicataria someterá consideración de la USEVI el nombre característica no es que de pronto Norbert usted me dice ah bueno ya no está Allan y ahora está Johan y no mándeme todo el perfil para ver si cumple con lo requerido en el cartel. Ahí sí disculpa esto es la parte de sustitución de personal y aquí viene todo lo que habla de ese ítems verdad que entonces en el item de

arriba que vimos está el personal y la parte de abajo viene la parte de sustitución como tal que era más que todo lo que estaban hablando un poquito de que tal vez no lo encontraron los compañeros cuando vieron la parte del informe que pasaba si alguien fallecía o se incapacitaba y esas cosas igual se sustituye por una persona con las mismas condiciones o superiores al cartel. ----------

Armando Núñez Chavarría: Sí aquí nada más en este punto yo entiendo que ahí se pide una cantidad de personal mínimo para atender el servicio. Si a mí me quedan dudas digamos a la hora de establecer la comparabilidad de las empresas verdad si una empresa me ofrece diez, otra me ofrece el mínimo, otra hay un dato ahí intermedio verdad a la hora de esto y sobre todo el tema de la estructura de costos verdad que tiene a la hora de comparar la oferta pero no sé si en ese tema verdad que siempre digamos eso lo señaló MICCIT en su momento del tema de la cantidad de recurso humano verdad y cuál es el precio que tiene cada uno de esos recursos, cada uno de esos perfiles que se están viendo ahí verdad a la hora de analizar la oferta; pero bueno más allá como le digo tema es ahorita que esté en el pliego y cualquier oportunidad de mejora que se tenga también a futuro de los pliegos verdad como decía, claridad absoluta para todas las personas que están tanto en comisión como también para ustedes mismos, ¿verdad? Y después, posteriormente, en la relación contractual. ----------

Diego González Murillo: Ok, bueno, creo que ese tema, como me decía Nortbert, verdad que fuera más de más al punto. Aquí está el perfil y aquí abajo está. ¿Qué pasa cuando una persona por diferentes motivos ya no está en la empresa? Se hace la sustitución de personal; entonces voy al último punto que es este el tema de Peñalidades, bueno, igual que en todos los carteles, verdad; aquí lo que se indica es, bueno, voy a ver la presentación más fácil de lo que se desea aquí.----------

Aquí lo que dice es que tal vez es un tema de que uno esta más de la parte técnica, dice 5% de incumplimiento, dice no se puede cobrar algo que no está claramente definido. Creo que ya hemos visto en la otra parte que se garantiza el servicio con los diferentes 5 ítems que antes mencioné, verdad que qué pasa con una caída, con esto, con esto y lo otro. Que hay tiempo de respuesta. Recuerde que una Peñalidad se da cuando cuando se incumple en la parte de disponibilidad del servicio, que ya lo mencioné con los 5 ítems que estaban ya marcados en el cartel. Cuando eso falla se hacen las Peñalidades. Entonces ahora sí, como decía Norbert, voy a ir al cartel; entonces voy al cartel está la parte nada más que creo que en esta parte de nosotros que se me hizo aquí la parte de multas. Aquí la parte aquí de multas. Aquí está la parte de multas, un poquito más grande ok, aquí está 4.2.2 multas por defecto de la ejecución del contrato; entonces aquí dice en caso de darse incumplimiento en las condiciones pactadas en este contrato estoy hablando de lo que hablé antes arribita de que sea disponibilidad el servicio con todos los 5 items que garantiza

un 99.95% del servicio. Dice en caso de incumplimiento en esas condiciones pactadas en el contrato hospedaje y administración se hace una primera vez verdad, se hace un 5%. De presentarse incumplimiento en la disponibilidad de la plataforma perdón eso es incluyendo y condiciones pactadas en el cartel este ya es del servicio de presentarse incumplimientos en la disponibilidad de la plataforma 24 horas recuerde que son 99.95 24/7 el tiempo máximo permitido fuera de servicio de las plataformas de seis horas. Creo que ahí fue cuando los de la Subgerencia vieron como que se enredaron un poquito acá; igual no entra la plataforma que estaba caída 24 horas el tiempo máximo permitido fuera del servicio de 6 horas fuera de esto se cobra multa verdad de la parte del servicio y en caso de que el contratista incurre por segunda vez en el cumplimiento del punto 2 y acaba de leer en facturas de ese piso mensuales consecutivos, el tiempo máximo permitido fuera igual otra vez es de 6 horas, salía un 15% si fuese una segunda vez y se cobra en la factura. Entonces aquí lo que se mencionaba no se tal vez fue como un error de que no entendían un poquito esto 5% por incumplimiento del servicio esos son temas de la parte del Cartel y 10% por caída 24 horas. No son 24 horas el servicio es 24/7 la multa aplica sí pasa un máximo de 6 horas verdad no es una contradicción el servicio es 24/7 verdad y si se cae 6 horas y no se aplica multa no es que si se cayó 24 horas y el 15% es reincidencia del punto dos si hay si vuelve a haber una caída mayor a 6 horas como lo indica en el cartel; verdad, aquí creo que hubo como un también lo interpretaron mal dice la disponibilidad de la plataforma le faltó esa palabra la plataforma está disponible 24 horas y se ve en la caída 6 horas se aplica multa y en el caso 2 igual si vuelve a ver una segunda caída que supere las 6 horas se aplica multa. Entonces ahí creo que también fue más que todo un tema de apreciación que tal vez no uno pasa más metido en esto, lo conoce un poquito más a detalle, verdad que era que era el punto que estaba aquí de cómo se aplican, cómo se aplican las multas y también este ya aquí ya se hablan en el cartel, como decía el nombre, el apartado 4.2.2 se habla de multas y también el 4.5 habla también del tema de multas por exclusividad, adelante Armando.----------

No le escucho a don Armando, disculpa y no está moteado.----------

Armando Núñez Chavarría: Ok, no es que, por ejemplo, verdad, ahí estabas hablando del 10%, digamos que tuve una caída mayor a las 6:00, porque ellos tienen que 6 horas para poder restablecer la plataforma. ¿Es así, ¿verdad?----------

Diego González Murillo: Sí, el tiempo máximo. El tiempo máximo permitido fuera de servicio es de 6 horas.----------

Armando Núñez Chavarría: Si está bien, pero no en una reincidencia, pero supongamos que la plataforma se cayó 18 horas continuas. No la restablecieron. Yo le aplico un 10% por 18 horas, por 24, 36. Digamos que en 5 dias no se restableció. ¿Es el mismo 10%? --------

Johan Felipe Medina Badilla: No, porque vea que está el punto 3, que dice que, si se incurre en una segunda el punto 2, entonces le requiere un 15%.----------

Armando Núñez Chavarría: Claro, ajá. Bueno, ok, entonces un 15% fueron 18 horas, o sea, la segunda vez ya me están sumando doblemente 6 horas en 12 horas. Entonces ahí se queda con el 15. Bueno, yo sé que hasta un 25 le puedo cobrar, ¿verdad? ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Exacto, ya iba a decirles eso. ----------

Diego González Murillo: Y también don Armando, esto muy relacionado al punto que comenté ahora. Estoy en el 4.2.----------

Diego González Murillo: Sí bueno lo que le entendí es digo igual el tiempo máximo permitido fuera del servicio de 6 horas, verdad; entonces igual si hay una caída de más de 6 horas ya se aplica multa; sin embargo, nosotros aplicamos los planes de continuidad si es una caída más fuerte en el sistema lo que le hicimos a la empresa es pues restauremos la plataforma al punto antes de acuerdo con los pasos al punto permitido. No es que vamos a estar en una caída digamos 6 horas es lo máximo y como era también explicaba Johan si vuelve a incurrirse en otra caída otra vez aplica un 15% hasta un 25 verdad; pero para ello tenemos igual la parte de disponibilidad con los cinco items que comenté antes que están en el cartel de que se hacen monitoreos y toda la parte de revisiones periódicas y dashboard y toda la plataforma para que no se llegue a dar eso. Adelante Norbert.----------

Norbert García Cespedes: ¿Cómo funciona el servicio Diego como para verlo de la realidad de hoy? ¿Ok, el servicio, cómo funciona hoy, digamos, cómo está el contrato actual?-------

Diego González Murillo: Bueno, ahí le capté la primera parte.----------

Johan Felipe Medina Badilla: Diego, que ¿cómo funciona el servicio hoy con el contrato actual? Esa es la pregunta.----------

Diego González Murillo: Ok, muy similar a como está. Recuerde que el contrato actual era un contrato fijo, verdad. Que fijo me refiero a que la estructura del servicio no ha cambiado durante 4 años. Este es por demanda, verdad; entonces tenemos esa facilidad y en este contrato que se me olvidó decirlo al inicio, en este contrato nosotros igual fuimos supeditados por la Auditoría Interna. Entonces muchas de las recomendaciones que fueron como 89 que nos pidió la Auditoría en su momento se incorporaron en este cartel y aquí le incorporamos como los 5 ítems que teníamos en la parte de disponibilidad de tener herramientas de monitoreo dashboard. Está monitoreando todo casi 24/7 para evitar que se dé eventualmente una caída igual. Estamos supeditados a que algo pueda fallar digamos y no sé cómo un día de esos que hubo una caída en la plataforma ahí de X, verdad; y cosas así a nivel mundial. Eso puede llegar a pasar, que de pronto era que haya los servidores de en este caso de Amazon o de Microsoft, pero, sin embargo, si son caídas del servicio como tal, verdad; entonces este ya en ese en este, en este nuevo contrato, aparte de la parte de multas en la parte de disponibilidad del servicio viene muy fuerte con herramientas de

monitoreo que si no las no las teníamos en el contrato actual. En el contrato actual, si pasaba algo, bueno, pasó algo y nos dábamos cuenta en el momento y corra y atiéndalo y solucionémoslo, verdad; igual con el apartado de multas, este, ya somos más este preventivos, verdad que no reactivos. Entonces ya tendríamos muchas herramientas que nos ayudan a detectarse una posible caída del servicio.----------

Diego González Murillo: Ok, con gusto, nuevamente, bueno, viendo por acá, vamos a ver, bueno, eso que explicaba era un poquito, verdad. No, porque ahora me equivoca que me voy a cartel, verdad que era que este cartel ya trae muy fuerte el 4.8. Era lo que hablamos antes un poquito la disponibilidad de servicio con herramientas de monitoreo y diferentes cosas que estaban por acá mucho más mucho más explicado el tema este y cuando hay incumplimiento en esto aplicamos las multas verdad en un 5 igual, el 10 y el 15% que lo vimos y con esto porque sé que el tiempo de ustedes, verdad que aquí venía el tema de las Peñalidades, verdad que cómo era que se hablaba y sobre todo en esa parte que se explicaba aquí no se puede cobrar algo que no está claramente definido. En este caso, el servicio es un servicio, el objeto de contrato es un servicio indistintamente de la caída que se dé es el servicio, nosotros vamos por el servicio, verdad. Si se cae el servicio, el Centro Virtual aplica multa, entonces porque pueden haber en cantidad de factores, pero esos factores no siempre remiten una caída del servicio y por eso les hablaba que también que en el otro lado lo más importante aquí no es tanto nosotros cobrar multas, sino que la parte preventiva, que es la que ya explicó un poquito, verdad que estaba acá, son todas esas herramientas, que son de monitoreo que si no teníamos ahorita en orden, eso no lo tenemos actualmente y ya lo estamos incorporando varias herramientas de monitoreo con alertas proactivas, dashboard, todo lo que antes mencioné, verdad que en los 2 servidores que tenemos para detectar y ser más preventivos que reactivos; entonces ya eso ya lo logramos incorporar en este, en este otro cartel, verdad, y también que este ya es por demanda, entonces nos permite ya jugar en el contrato actual. Igual les soy muy honesto. Nos vimos amarrados en algunos momentos en el tiempo, porque como las máquinas eran servidores fijos, no podíamos crecer ni decrecer y en algunos momentos nos vimos en la premura de que nos dan las bases de datos se estaban llenando y ver qué hacíamos; entonces empezamos a quitar cosas como igual que una computadora empezaba a respaldar información en otro lado para tener más disponibilidad. Ya en este no pasa nada. Si vemos con alertas de monitoreo que el servicio está creciendo en base de datos, nada más aumentamos la capacidad y después respaldamos y vamos solventando. ----------

Norbert García Cespedes: Diego, una última pregunta nada más y va en la línea del comentario final que acabas de cerrar. ¿Qué mejoras tiene este cartel con respecto al anterior o al contrato actual? Más bien hablémoslo así, muy ejecutivo para no quitar mucho tiempo. Sé muy puntuado. ----------

Diego González Murillo: Ok, es este punto que acaba de mencionar eh de herramientas de monitoreo ser preventivos y este trae herramientas de seguimiento para los estudiantes que no teníamos en la parte actual que es importante tal vez no es una función de la USEVI pero es una función más del docente que puede monitorear el riesgo de deserción de los estudiantes con diferentes alertas; entonces esa parte no la teníamos y es importante considerarla y también que tenemos toda la parte analítica de datos que viene aquí en la parte del cartel y también viene la parte de Inteligencia Artificial y también el otro plus es que el cartel actual Norbert es y compañeros es solo una línea esa trae 2 líneas. Yo quiero antes de pensionarme, que todavía me falta un tiempito, no es que me pensionen un año, todavía me falta un tiempito, pero yo quiero integrar el Centro Virtual con los sistemas del INA. Eso ayuda a agilizar de que un docente termine un curso. Bueno, no, y que está en la parte de la gestión verdad que un docente finalice el curso y no tenga que ir a descargar las cosas, ir a meterlas manualmente al SIEMS. Eso lleva mucho tiempo, eso que lo haga automático, igual la creación de cuentas de que una administración de servicios nos dé un listado que ya viene de igual de la parte del CISER como tal, y que yo llegue y jale toda esa información y lo pueda tener en el centro, en el Centro Virtual y algo que a mí me encanta, bueno y Paula sabe y Gustavo también que ella trae herramientas de Inteligencia Artificial incorporadas para los docentes, para la parte de la los núcleos que hace la parte de diseño, porque recuerde que el Centro Virtual siempre lo enfocamos más a los estudiantes y es importante, esos donde se ejecuta, pero vienen herramientas para que los docentes puedan crear sus materiales didácticos en la parte de la también con Inteligencia Artificial, verdad, y entonces esos son como si ustedes ponen a numerarnos con 5 puntos, trae herramientas de monitoreo, trae un apartado de horas de demanda para poder hacer integraciones con otras plataformas y específicamente con el sistema del INA. Trae herramientas de Inteligencia Artificial, trae bueno primero que es por demanda, entonces nos permite crecer y decrecer de acuerdo a la disponibilidad y trae dashboard de monitoreo y herramientas de que también de la parte ejecutora los docentes puedan tener y puedan monitorear cuando de acuerdo a ciertos parámetros puedan detectar la deserción de un estudiante antes de que ya sea muy tarde con esas 5 cosas son muy puntuales que ya incorporamos en este en este nuevo cartel. ----------

Paula Valenciano Campos: Exacto, esos serían todos los puntos o falta alguno.----------

Diego González Murillo: No correcto, son los 7 puntos que vimos de los hallazgos que revisaron los compañeros de la Subgerencia Administrativa. ----------

Paula Valenciano Campos: ¿OK, Diego, ¿no sé si alguien más tiene algún punto con Diego? Don Norbert.----------

Paula Valenciano Campos: Ok don Diego, muchísimas gracias por ingresar a la sesión. ---

Diego González Murillo: No con mucho gusto en lo que pueda colaborarles ahí la parte técnica y aclararles y explicarles ahí estamos en la mejor disposición. También muchas gracias a todos por el tiempo y que tengan buena tarde. ----------

Paula Valenciano Campos: Gracias, Diego, hasta luego, que pases buen día. ----------

Norbert García Cespedes: Mi pregunta es para Gustavo. Vamos a ver desde el punto de vista suyo de Gestor, digamos, cómo visualizas, digamos, el informe técnico que dio la Subgerencia versus la respuesta que se dio. ¿Lo pudiste revisar?----------

Gustavo Ramírez de la Peña: Sí, bueno, básicamente lo que yo detecté es que todas las observaciones que hizo Cinthya me llenaron de dudas porque sí están contempladas en el pliego, verdad; entonces, me dejó un sin sabor porque ahí ha causado un atraso en la tramitología de esto que no quisiera que se nos complique como el otro trámite y vea todo el desgaste que ha tenido tanto para la comisión como para la parte técnica de estar dando respuestas de que no se encontró nada. Realmente este Contratación está muy robusta, no solo esos 5 puntos que mencionó Diego, sino que se atendieron entre 8 y 9 observaciones emanadas por la Auditoría Interna están también atendidas dentro del pliego, etcétera. De esta contratación, esta licitación salió mucho más robusta de lo que veníamos con herramientas modernas, con cosas para prevenir caídas y mal funcionamiento de la plataforma, lo cual no significa que no vayamos a no se pueda presentar alguna cosa, verdad; pero en general, ninguna de las observaciones de lo que se presentó en el informe anterior que hizo Cinthya, ninguna tiene digamos un hallazgo real dentro de la estructura del cartel. No sé si tal vez ella no tenía a disposición el cartel completo, el pliego de todas las condiciones, especificaciones técnicas, etcétera. O tal vez desconoce el tema de Contratación o Administrativa o desconoce temas técnicos propios que tal vez nosotros sí nos lo vemos más fácil, verdad; pero lo cierto del hecho es que se cumple con todo realmente.----------

Norbert García Cespedes: Sí, pero yo cierro con esto; o sea, vamos a ver, a mí Diego me dio mucha seguridad abiertamente. Yo en lo personal me siento satisfecho con los criterios de Diego. Creo que no sé qué piensan el resto, pero por eso, claro, yo lo digo desde una perspectiva de no técnica. Por eso es muy importante el rol tuyo que asesores en términos de que, dependiendo lo que vayamos a definir, es muy importante, digamos, el rol tuyo en el sentido de que usted lo analizó técnicamente y que además está validando el criterio de Diego, digamos. ¿Nada más te agradezco que nada más me confirmes, usted valida entonces el criterio de Diego?----------

Gustavo Ramírez de la Peña: Sí, absolutamente es contundente; indudablemente.----------

Paula Valenciano Campos: ¿Alguien más con algún comentario? Doña Ana Lucía.----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Muchísimas gracias, doña Paula. ¿Cuándo finaliza este servicio, el actual de esta?----------

Johan Felipe Medina Badilla: El otro mes. ----------

Gustavo Ramírez de la Peña: En junio, este finaliza en junio, sí. ----------

Paula Valenciano Campos: En junio. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Junio, porque el otro es en mayo. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Sí, yo quería hacer un comentario al margen porque me parece que este criterio que acaba de decir Gustavo es fundamental, principalmente porque los temas son técnicos. Lo que se le requirió también a la Subgerencia Administrativa no fue una revisión a partir de una profesional técnica que está dentro de las filas de la Subgerencia. Me parece que este informe tal vez abraza una parte que no sabemos si tuvo acceso o no, como lo indicó Gustavo, doña Cinthya al expediente de la licitación. Yo entiendo que la comisión en este punto es autónoma para poder definir lo que quiera resolver respecto a este procedimiento, pero sí me parece en aras del respeto y para evitar una división de criterios técnicos que exista la posibilidad de que doña Cinthya pueda tener acceso a este informe que me parece que es lo suficientemente claro y sustenta correctamente a los elementos que eventualmente ella vislumbró, no sé si parcialmente del expediente, verdad, para que pueda de una vez dejar zanjado el tema para la comisión mayor quién es quien tiene que definir el acto final de este de este proceso. Yo coincido de que es bastante amplia la presentación que hizo que hizo Diego, pero este sí me parece importante que doña Cinthya pueda conocer de primera mano esa respuesta para que eventualmente su criterio técnico pueda ser cotejado y revisado, verdad de una forma integral y tener una recomendación ya definitiva, este sin que quede un criterio colocado en el expediente sin una respuesta, verdad; sin embargo, sí que es cierto que la definición final la tienen ustedes y partiendo de que se tiene esa disponibilidad que exista la forma, Gustavo, de sentar a doña Cinthya a ver la presentación de Diego y que quede súper claro de que, efectivamente, todos esos hallazgos que eventualmente ella tuvo en algún momento están debidas, están debidamente subsanados en el ejercicio de la revisión integral del expediente. ----------

Paula Valenciano Campos: Gracias, Ana. Don Norbert. ----------

Norbert García Cespedes: Ok, mi punto nada más es si esto no afecta la ruta crítica para efectos de la licitación o pone en riesgo la licitación porque tampoco vamos a ver hay que tener mucho cuidado en que esto no se convierta en que después cuando venga el criterio de ella tenga que de nuevo volver a ir a para que haga una contra contrapropuesta y entonces se vuelve en un ciclo sin fin; entonces hay que ser muy cuidadosos de cuando pedimos criterio, porque si pedimos un criterio para luego validar el criterio para volver a revalidar el criterio, pues obviamente podríamos caer en un círculo indefinido, el cual pone en riesgo la licitación y ya nos compromete como órgano colegiado, o sea, si no hay problemas de tiempo en términos de la ruta crítica y no se compromete la licitación con la

recomendación que Ana dice, pero sí me gustaría que quedara constancia de que no hay ninguna afectación. ----------

Paula Valenciano Campos: Gracias don Norbert, pienso, lo mismo que don Norbert, Allan o no sé quién tiene el tema de la ruta. ¿Nos podrían informar mientras le voy a ir dando las palabras a los otros? Gracias, don Gustavo. ----------

Paula Valenciano Campos: Don Johan, perdón. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, el tema es verdad que luego se vuelve un vaivén porque el primero se le pidió a Subgerencia, ahora se le pide a USIT, bueno, a GTIC y luego ahora después viene refutando Subgerencia al criterio que dio y tomémosle parecer a GTIC y bueno, puede que se vuelva algo muy repetitivo. Y voy a hacer lo de la ruta. ----------

Paula Valenciano Campos: Gracias, Johan. Don Gustavo. ----------

Gustavo Ramírez de la Peña: Yo no estoy de acuerdo con lo que plantea Anita por una sencilla razón. Qué tal que Cinthya, por las razones que sean, no esté de acuerdo en un punto; entonces; tiene más peso el desacuerdo de ella respecto a lo que el jefe de la Unidad, respecto a lo que ha dicho el Gestor, me explico, o sea, me parece que sí estaría de acuerdo en que nos reunamos para que cuando se hagan análisis de este tipo llevemos una posición como más conjunta y menos fragmentada y que se aterricen las cosas para que realmente una presentación como la que ella hizo refleje la realidad de los hallazgos, las falencias, las deficiencias de las pliegos. Yo en eso estaría totalmente de acuerdo, pero ira a ve qué opina ella. Esto es un vaivén, va y viene, puede que no esté de acuerdo en algo. Vamos a tener que ampliar otra vez y entonces es poner entredicho el criterio técnico y por la experiencia y hasta donde yo conozco, ella no ha estado en la parte técnica e informática desde hace muchísimos años, verdad, y eso con esto no quiero decir que no tenga algún conocimiento o algo, pero en esto que es tan técnico, hay que estar muy actualizado, hay que estar en conrose, con empresas, con la parte, con la tecnología con lo que estamos administrando y eso es de requiere tiempo, verdad, gracias. ----------

Allan Altamirano Diaz: Gracias, Paula. Si era con respecto a la ruta que también que Johan la está revisando, estamos muy justos ya el vencimiento, verdad; ya tendríamos que verlo ya la siguiente semana y estaríamos justos para la conclusión, verdad. No estamos sobrepasados, estaba buscando nada más. Déjeme buscar un poquito la ruta, porque la semana pasada nos daba al 19 de mayo, verdad, la orden de inicio, ya tendríamos, digamos, 2 semanas de atraso y me daría a mano alzada, 19 de mayo. Regálenme un segundo al 2 de junio, verdad dar la orden de inicio y vence el 8 de junio. Respondiendo la compañera, si ustedes tomaran el acuerdo, ya esta misma semana para poderlo ver la próxima semana, verdad, ya teniendo el criterio. Estaría para el 2 de junio. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, otra cosa importante, perdón que me meta, pero otra cosa importante es que yo creo que esta sesión finalizamos el libro y creo que vamos a tener

sesión hasta dentro de 2 semanas porque ya bueno, ya llevamos casi vamos para 5 horas y quedaban muy pocas hojas. Yo no creo que la otra semana tengamos sesión porque tenemos que hacer todo el proceso para legalizarlo en la Auditoría.----------

Paula Valenciano Campos: ¿Alguien más con algún punto?----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Yo solamente quería decir un par de cosas. Lo primero es que la recomendación siempre va en términos de verlo de manera integral. Yo sí creo importante que la presentación de Diego fue muy completa y que es una retroalimentación muy valiosa para Cinthya, no para hacer una réplica, porque aquí vamos a tener a don Armando que en el recargo de la Subgerencia Administrativa como asesor, pero sí como para que efectivamente pueda verificar que los hallazgos tienen una respuesta importante, verdad que me imagino que es lo mismo que están esperando los mismos miembros de esta comisión para hacer para hacer el voto final, verdad, ya sea hoy o el o en la próxima sesión, pero sí me parece que a partir de qué se incorpora en el expediente el criterio de doña Cinthya, verdad, esa retroalimentación que se haga en, como dice Gustavo, en reunión de forma integral, verdad con los representantes técnicos. A mí sí me parece que es valiosa porque así quedan zanjados cualquier duda que ella tenía en relación con el pliego o con el expediente. Solamente les dejo ahí, pero por supuesto que la decisión es una decisión enteramente de la comisión. ----------

Paula Valenciano Campos: Ok, yo, por lo menos desde mi punto de vista, tengo como ciertos temas. O sea, a mí me parece correcto que haya una reunión entre Cinthya y la parte técnica. Cinthya está en la Subgerencia Administrativa. La Subgerencia Administrativa es el encargado de la GTIC, verdad, y Cinthya en este momento es como la asesora que lleva los temas de tecnología. En realidad, ella es informática. No por no ejercer uno no tiene que estar al día con la tecnología, yo creo, verdad, yo soy estadística y trato de mantenerme al día con los temas estadísticas, no porque no ejerza, no llevo control de lo que está innovador o no innovador. Yo sí creo conveniente que ella tenga conocimiento de esto, lo que no quiero es, o sea, podríamos como comisión basarnos en el tema técnico y la explicación técnica del día de hoy para hacer la aprobación de la adjudicación, porque en realidad, a ver, aquí tenemos 2 temas, estábamos analizando el pliego, pero ya estaba adjudicado. Hay que ser muy realistas con eso, verdad, por adjudicar, sí, o sea, bueno, sí, pero estábamos.----------

Johan Felipe Medina Badilla: No está por adjudicarse, verdad. El acuerdo, si continúan y es adjudicarse.----------

Paula Valenciano Campos: Sería la adjudicación que podríamos tomar como ente colegiado la definición de la adjudicación, tomando en cuenta los criterios técnicos, tomando en cuenta lo que indicó don Gustavo el día de hoy, que eso quede verdad, super claro en el tema de actas, porque en realidad son los técnicos ellos y podríamos a ver, yo sí quiero

generar una nueva práctica en donde la Subgerencia Administrativa se involucre como externo en el tema de las contrataciones de GTIC y contrataciones de interés institucional, porque al fin y al cabo la Subgerencia Administrativa tiene gente técnica que puede revisar por fuera y tener más ojos en ciertos carteles para poder hacer revisiones que me parecen correspondientes verdad. A veces yo entiendo a veces el peso que tiene GTIC que todo lo hacen ellos y ellos mismos y a veces creo que unos ojos por fuera siempre vienen bien como para hacer mejoras como para revisar si se está cumpliendo todos los temas de Auditoría. De hecho, las Subgerencia Administrativa lleva el control de todos los temas de Auditoría. Toda la Subgerencia, o sea, tanto la parte de GNSA como la parte de GTIC, y creo correspondiente que ellos pueden hacer una evaluación externa de esto, entonces doña Rocío, don Jaime, don Roy y me preocupan dos cosas, uno me preocupa el tema de del vaivén, verdad, la idea que no haya vaivén, que Cinthya conozca y que haya una reunión y para próximas, de hecho, sirve hasta retroalimentación para próximos contrataciones o pliegos que generemos. No sé qué les parece si mandamos a revisar, el tema es que me preocupa la ruta, me preocupa el tema del libro de actas que está indicando don Johan el día de hoy. Acoplarnos al tema técnico explicado por don Diego y explicado por don Gustavo con la confirmación de don Gustavo de que él revisó las cosas y que todo está técnicamente bien, más bien a lo que entendí esta adjudicación lleva un tema de mejoras en el control. Mejoras para los procedimientos de los formadores verdad como temas que no se tenían contempladas en la propuesta anterior o en la contratación que tenía anticipadamente y votar el cartel o sea estoy como indecisa en que, si procedemos, pero me preocupa las rutas, eso sinceramente es lo que me preocupa muchísimo. Don Roy, doña Ana, digo doña Rocío, don Jaime, los escucho.----------

Rocío López Monge: Sí, yo tengo, perdón, perdón, don Roy, me le fui arriba, adelante.-----

Roy Ramírez Quesada: De mi parte yo quedé satisfecho con lo que Diego nos dispuso. A mí me parece bien que continuemos, que sigamos adelante, que se le pueda socializar igual a Cinthya a todo el tema y cualquier otra duda adicional que lo puedan ver entre ellos, verdad que exista retroalimentación, pero creo que quedamos bien satisfechos con esa parte y considero adecuado continuar.----------

Paula Valenciano Campos: Gracias, don Roy. Doña Rocío.----------

Rocío López Monge: Sí, yo tengo una duda en relación con lo que, porque el punto de hoy estaba como analizar la respuesta del comunicado, no necesariamente adjudicar. Tengo una confusión entre si vamos a adjudicar o porque estábamos analizando la respuesta, que es básicamente el UCI, el que emite Diego.----------

Johan Felipe Medina Badilla: Correcto.----------

Paula Valenciano Campos: Podríamos proceder a adjudicar, pero quiero tener consenso con los votantes, verdad; si alguno; o sea, así que prefiere, podemos valorar qué hacer. O

sea, no quiero como tomar solo la decisión. No me parece correcto que cada uno de su punto de vista. ----------

Jaime Campos Campos: De mi parte prefiero seguir con la adjudicación.----------

Rocío López Monge: No, yo puedo apoyar la adjudicación. Está bien, lo que pasa es que siempre queda como ahí la verdad, el sin sabor de que la Subgerencia Técnica emite una serie de consideraciones sobre el tema básicamente cartelario y aquí estamos y Diego, pues obviamente viene a ampliar la información sobre lo que se recomienda con respecto a la adjudicación, verdad; entonces yo creo que esa retroalimentación hubiera sido importante para no dejar como cosas ahí abiertas, verdad. Yo creo que depende mucho cómo se redacte el acuerdo. ----------

Paula Valenciano Campos: Ok yo creo que meteríamos dentro de un acuerdo el hecho de hacer una revisión de la respuesta de Diego. No sé cómo redactarlo Johan y que ellos hagan una reunión para poder revisar puntos para mejoras en próximos carteles también y para revisar, ya este cartel como ya está en realidad, este cartel ya está, lo que estamos es por adjudicar. Entonces yo diría que, para próximos carteles, porque sí vamos a implementar como una revisión externa, que debería ser la Subgerencia que se encargue de definir digamos, si la hace Cinthya o la hace otra persona, digamos, ahorita tenemos otro señor que también es informático; entonces ese procedimiento sí me gustaría como tomarlo. Creo que ya Tavo lo sabe y la idea es como que haya pues ojos externos en revisión de controles y demás. Entonces hoy podríamos proceder a hacer la adjudicación y el tema de meter un acuerdo en donde haya una revisión en equipo para que ellos encuentren las mejoras en los carteles que vienen adelante, porque en realidad este cartel ya estaba, verdad. Lo que estamos haciendo es que el cartel ya no se puede modificar. Ok, estamos. Don Jaime y Don Norbert, creo que me falta. ----------

Jaime Campos Campos: No, de parte mía adjudicar nada más un comentario, me parece muy bien y todo lo que sean opiniones y ojos fuera ya parte formal de la parte técnica son sanos, verdad, esos ojos que tal vez ven cosas que no, pero sí que tal vez esas revisiones se hagan fuera de este órgano y cuando llega acá que llega al área técnica. Entonces que llegue aquí básicamente criterio técnico con su equipo y a partir de ahí tomar la decisión. Eso no quita esa revisión fuera de este órgano, pero ya concretamente en este órgano que lleguen los técnicos respectivos a nivel institucional.----------

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, sería como hacer una cuba con de las especificaciones, porque al final quien tiene la responsabilidad técnica va a ser las personas de GTIC. -------

Paula Valenciano Campos: Gracias, Johan. Don Norbert. Listo, les voy a leer los acuerdos para poder proceder, denme un momento porque son largos.----------

Ana Lucía Delgado Orozco: ¿jefa, me permite interrumpir un segundo, no escuché bien, al final van eventualmente a tomar el acto final? ----------

Paula Valenciano Campos: Sí, Ana. Vamos a adjudicar y vamos a meter dentro de un acuerdo que haya revisión de ahora en adelante en la parte.----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Entonces sí es importante que se modifique el punto del orden del día, porque tal cual como lo dijo doña Rocío, efectivamente lo que dice es análisis no habla de eventual adjudicación o eventual acto final. Entonces se tiene que tomar ese acuerdo para que quede de una vez corregido, para que se lea análisis del oficio tal y eventual dictado de acto final y ya ustedes, verdad; pero sí es importante que lo modifiquen porque sí está solo como análisis de un oficio. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: No pero el punto de agenda dice respuesta al comunicado de acuerdo 19 sobre la adjudicación de la licitación menor 25 para la contratación de plataforma llave en mano taca taca taca por un monto estimado de tanto. No dice lo que acabas de leer.----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Ok; es que yo entendí a doña Rocío, que decía análisis, ajá.

Rocío López Monge: Pero dice respuesta, sí, yo también, sí, hice res, pero hice respuesta.

Johan Felipe Medina Badilla: Sí, respuesta al comunicado, porque hay un comunicado que nace sobre la sobre y el acto final. Entonces sí, el comunicado hay.----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Perfectamente se puede modificar para que quede claro desde el punto de vista jurídico de que efectivamente se va a conocer la respuesta de ese acuerdo que tomó la comisión y el eventual acto. ----------

Johan Felipe Medina Badilla: En vez de la palabra sobre dejar para la adjudicación. --------

Ana Lucía Delgado Orozco: No lo pueden mantener ahí, solamente el adicional y el eventual acto final de dicho procedimiento, solo es indicar que ustedes después de analizar ese oficio van a tomar el acto, eventualmente van a tomar el acto final y lo someten a votación para que se quede modificado.----------

Johan Felipe Medina Badilla: Ok, doña Paula, ahí le voy a enviar el orden del día para que usted lo vuelva a proponer y que ellos acepten. Creo que así es como tiene que verse. ---

Paula Valenciano Campos: ¿Qué sería volver a leer, volver a leer el orden?----------

Johan Felipe Medina Badilla: Ahí solo decir que se va a modificar el orden del día del punto 14 y que se tiene que leer de la siguiente manera y someter a votación. ----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Exacto para que se lea, es correcto, gracias. ----------

Paula Valenciano Campos: Perfecto, ok, gracias, Ana, por el tema. Ok, vamos a modificar el punto. ¿Entiendo que es el artículo 15, Johan 14? ----------

Johan Felipe Medina Badilla: El punto 14 del orden del día, artículo 15 del acto.----------

Paula Valenciano Campos: El punto 14 del orden del día el artículo 15 del acta y se modificaría de la siguiente manera: respuesta al comunicado del UCI-PA-CMGC-AC-19-2026 y eventual adjudicación de la licitación menor 2025LE-000025-0002100001para la contratación de la plataforma llave en mano de hospedaje administración para plataformas

virtuales del sistema para gestión de aprendizaje de línea 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. Solicitó la aprobación de esta modificación. Don Norbert García Cespedes.----------

Norbert García Cespedes: Aprobada modificación a la agenda al día. ----------

Paula Valenciano Campos: Don Roy Ramírez Quesada. ----------

Roy Ramírez Quesada: Aprobar la modificación. ----------

Paula Valenciano Campos: Don Jaime Campos Campos.----------

Jaime Campos Campos: Aprobada la modificación.----------

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

Rocío López Monge: Aprobada la modificación al orden del día. ----------

Paula Valenciano Campos: Paula Valenciano aprobada la modificación al orden del día. Entonces, por ende, vamos a leer los acuerdos. ¿Ahora sí, Anita está bien así?----------

Ana Lucía Delgado Orozco: Sí, señora. ----------

ACUERDO 36. Adjudicar 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 tope máximo de ¢196.443.512,00 por cuatro años y una vigencia contractual de cuatro años. Según el dictamen técnico, administrativo y legal e informe de recomendación, realizado por la dependencia responsable de analizar las ofertas, así como en los elementos de adjudicación de la siguiente manera: ----------

- Adjudicar la partida 1 con la línea 1 a la oferta AURA INTERACTIVA SOCIEDAD ANONIMA, con un plazo contractual de cuatro años, por un tope de ¢153.322.712,00 y por presentar precios con IVA razonables, tal como se detalla a continuación: ----------

DETALLE LINEA 1	CANTIDAD INICIAL	PRECIO UNITARIO CON IVA
VM1 Azure D16ADS V5 o AWS M5.4XLARGE o SIMILAR GOOGLE CLOUD	1	₡487 834,00
VM2 Azure D8ADS V5 o AWS M5.2XLARGE o SIMILAR GOOGLE CLOUD	1	₡267 660,39
VM3 Azure D4ADS V5 or AWS M5. XLARGE o SIMILAR GOOGLE CLOUD	1	₡116 456,11
DIRECCION IP PÚBLICA ESTATICA	3	₡3 359,83
RESPALDO SERVIDOR Azure POR TB o SIMILAR AWS O GOOGLE CLOUD	12	₡57 817,81
DISCO ADMINISTRADO Azure P40 2048 GB o AWS EBS GP3 2TB o SIMILAR GOOGLE CLOUD	5	₡180 676,15
ANCHO DE BANDA DE SALIDA POR TB	5	₡81 306,66
APP GATEWAY CON WEB APPLICATION FIREWALL (WAF) V2 POR UNIDAD DE TRABAJO o SIMILAR AWS O GOOGLE CLOUD	1	₡22 889,96
DISCO ADMINISTRADO Azure P10 128 GB o AWS EBS GP3 125GB o SIMILAR GOOGLE CLOUD	1	₡18 398,21

DISCO ADMINISTRADO Azure P50 4096 GB o AWS EBS GP3 4TB o SIMILAR GOOGLE CLOUD	1	₡588 742,66

- Adjudicar la partida 1 con la línea 2 a la oferta AURA INTERACTIVA SOCIEDAD ANONIMA, con un plazo contractual de cuatro años, por un tope de 1200 horas (¢43.120.800,00) y por presentar precio por hora con IVA razonable de ¢26.950.50.

ACUERDO 37. Solicitar a la Unidad de Servicios Virtuales, que para futuros pliegos de condiciones se pueda exponer la necesidad de cada trámite con la Subgerencia Administrativa para generar aportes y oportunidades de mejora respectivas. ----------

ACUERDO 38. Comunicar el acuerdo a la persona encargada de la Unidad de Servicios Virtuales, de la Unidad de Soporte a Servicios Tecnológicos y del Proceso de Adquisiciones de la Unidad de Compras Institucionales. ----------

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

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

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

Roy Ramírez Quesada: Aprobado y en firme.----------

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

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

Sin más temas que tratar finaliza la sesión al ser las trece horas con cuarenta y dos minutos.

Paula Valenciano Campos

Presidenta