

INDICE

SESIÓN EXTRAORDINARIA N°2423

Miércoles 30 de noviembre del 2022

CAPÍTULO I

ASUNTOS

- 1° Propuesta de inversión financiera para Práctica Comercial con Fabricante Microsoft mediante distribuidor autorizado INTCOMEX.
- 2° Propuesta de inversión financiera para Práctica Comercial con Fabricante Cisco mediante distribuidor autorizado TD SYNEX.
- 3° Propuesta de inversión financiera para Práctica Comercial con Fabricante Amazon.com Inc (AWS) mediante distribuidor autorizado INTCOMEX.
- 4° Propuesta de inversión financiera para Práctica Comercial con Fabricante Oracle.

ACTA DE LA SESIÓN EXTRAORDINARIA N°2423

Previo a iniciar la sesión, la Presidencia de la Junta Directiva y la Secretaría de la Junta Directiva, hacen constar que dicha sesión se realizará mediante la utilización de la plataforma tecnológica Zoom, la cual permite cumplir con las condiciones esenciales de simultaneidad, interactividad e integralidad en la comunicación de todos los participantes. Lo anterior en acatamiento de lo que establece la Directriz DPJ-001-2020 de la Dirección Registro de Personas Jurídicas sobre la celebración de asambleas y sesiones de junta directiva

Acta de la sesión ordinaria número dos mil cuatrocientos veintitrés, celebrada por la Junta Directiva de Radiográfica Costarricense, Sociedad Anónima, de forma virtual, a partir de las diecisiete horas y diez minutos del veintitrés de noviembre del año dos mil veintidós. Presentes; la Presidenta, señora Laura María Paniagua Solís ubicada en su domicilio; el Vicepresidente, señor Luis Fernando Ramírez Loría, ubicado en su oficina en la Sabana; el Secretario, señor Rodolfo Enrique Corrales Herrera, ubicado en su oficina en la Sabana; el Tesorero, señor Erick Mauricio Brenes Mata, ubicado en su domicilio; y la Vocal, señora Danielle María Jenkins Bolaños, ubicada en su domicilio.

Participa por RACSA como invitados: el Gerente General, señor Mauricio Barrantes Quesada, en su oficina; la Directora de Producto y Proyectos, señora Alicia Avendaño Rivera, ubicada en su oficina en San José; en representación el Departamento de Propuesta Valor y Precios, la señora Ana Yancy Gutierrez Barquero, ubicada en su domicilio; en representación del Departamento de Portafolio, la señora Celia Cordero Quesada, ubicada en su domicilio; el responsable del Departamento de Alistamiento, señor Giovanni Ureña Artavia, ubicado en su domicilio; en representación del Departamento de Portafolio, el señor Dennis Chaves

Arguedas, ubicado en su domicilio; y la Directora Jurídica y Regulatoria, señora Illiana Rodríguez Quirós, ubicada en su oficina en San José.

CAPÍTULO I ASUNTOS

Artículo 1° Propuesta de inversión financiera para Práctica Comercial con Fabricante Microsoft mediante distribuidor autorizado INTCOMEX:

La señora Laura María Paniagua Solís, en su condición de Presidenta, señala: *“muy buenas noches. Damos inicio a la sesión y agradezco a los miembros de la Junta Directiva y a doña Illiana la disposición para celebrar esta sesión extraordinaria que tiene como objetivo conocer temas de interés empresarial.*

Como primer tema, la Gerencia General por medio del oficio de referencia GG-2074-2022 del 29 de noviembre del 2022, presenta una propuesta de inversión financiera para práctica comercial con el fabricante Microsoft, mediante el distribuidor autorizado INTCOMEX. Para ampliar sobre el tema, autorizo el ingreso a la sesión de forma virtual a don Mauricio el Gerente General y a doña Alicia la Directora de Producto y Proyectos. Agradezco a doña Ligia si los deja ingresar.”

Ingresa a la sesión de forma virtual, el Gerente General, señor Mauricio Barrantes Quesada y la Directora de Producto y Proyectos, señora Alicia Avendaño Rivera acompañada de la señora Ana Yancy Gutiérrez Barquero, representante del Departamento de Propuesta Valor y Precios.

La señora Alicia Avendaño Rivera ingresa a la sesión de forma virtual acompañada de la señora Ana Yancy Gutiérrez Barquero, quienes con el apoyo de una presentación y basada en la documentación aportada señalan: *“El día de hoy vamos a presentar a la Junta, la solicitud de aprobación para inversión de la práctica comercial con Microsoft y distribuidor autorizado INTCOMEX.*

La actividad que estamos estableciendo es la práctica comercial, que está regulada en el reglamento de asociaciones y prácticas comerciales con el fabricante, en este caso, es una práctica comercial con el fabricante, en donde hay un distribuidor autorizado, que es INTCOMEX, el cual fue seleccionado con el procedimiento de prácticas comerciales, autorizado por Microsoft y estableciéndose contratos de adhesión para la práctica comercial.

Esa práctica comercial, es comprar directamente al fabricante, lo cual tiene una serie de ventajas, que tenemos acceso a precios con descuento desde un 5% a un 70% en los precios y adicionalmente a programas de formación, capacitación y de certificación del personal, con los fabricantes lo que estamos



garantizando precisamente es qué RACSA agregue valor y que pueda competir en el mercado con los otros distribuidores o partner específicos.

Esto lo que se hace es un contrato de adhesión donde se cumplen los términos y condiciones que el fabricante establece, dentro de esos puede ser que debemos tener personal certificado, que debemos tener una estrategia de comercialización y tener ciertos requisitos. La idea es hacer un contrato por demanda, por un monto de inversión de 3 millones de dólares en un plazo de 2 años.

Esto nos va a garantizar tener acceso a toda la cartera de productos que tiene Microsoft, pero no es la cartera de productos per se, sino por ejemplo Microsoft 365, podemos vender esto a las entidades del Estado con el conocimiento y con el agregado de valor y podemos obtener este producto que se puede vender específicamente y agregarle valor por el conocimiento que tenemos. Lo mismo Dynamics 365, Microsoft Azure en la nube y Microsoft seguridad, toda la cartera de seguridad que pueda tener para Defender, una serie de elementos y todo el licenciamientos SPLA.

Esto es estimación por demanda, por ejemplo, si la Municipalidad de San José quiere adquirir todo el set de seguridad, nosotros hacemos el análisis de la municipalidad de San José, adquirimos por demanda y le vendemos directamente a la municipalidad. Esto nos agrega valor y estamos compitiendo en el mismo nivel de los demás partners, aquí somos partner, vamos a competir con una empresa como las que tenemos de socios comerciales, esto nos posibilita eso.

Básicamente, esto está alineado a la estrategia empresarial, precisamente a esa transformación que RACSA tiene que dar, ese paso sustancial, si nosotros no tenemos los contratos con fabricantes, no podemos competir en precio ni en agregar valor, porque estaríamos fuera de mercado y sobre todo con la implementación de la nueva Ley de Contratación Administrativa, que por fin se va a implementar a partir de mañana, estamos corriendo porque todo se va a implementar. Esta es la única forma de entrar nosotros al mercado y potenciar esa transformación.

En la parte comercial, nos llevan de la mano con esos líderes porque ellos tienen identificados cuáles son esos productos que son más vendidos y tienen la estrategia de comercialización e inclusive apoyan a RACSA a capacitar a los vendedores, a especialistas para que vayan y puedan vender el producto al mercado. También tenemos igualdad de condiciones, entonces, un GMB o cualquiera de esos que están en el mercado que son ahora partners, ya estamos entrando en la misma forma.

En la parte de economía generar crecimiento de ingresos empresariales, como señalamos, si no es esta forma no vamos a poder entrar a ninguna licitación pública porque estaríamos en desventaja, con costo sumamente más altos y lo otro es que no agregamos valor.

La petitoria de esta práctica comercial, es la aprobación de la inversión de tres millones de dólares por dos años, requerida para la práctica entre RACSA y Microsoft, a través del distribuidor autorizado que

es INTCOMEX, y de esa manera, dar esos servicios que realmente agreguen valor a las entidades públicas y comprar sobre demanda, porque aquí es sobre la solicitud de demanda por los dos años y se realizará cuando el cliente demanda.

Eso es la propuesta y la petitoria de esta práctica comercial que estamos haciendo con Microsoft, es muy importante que RACSA está tomando el liderazgo de tener este tipo de servicios del Grupo. Porque también esto ha costado, desde que vine empezamos, y con Illiana se concluyó, y hoy estamos viendo que en menos de cuatro meses se logró negociar, hacer todos los esquemas y todavía falta mucha tarea por hacer, pero ese es el primer paso.

La señora Laura María Paniagua Solís indica: “Muchas gracias doña Alicia por la presentación. ¿No sé si tenemos alguna consulta?”

El señor Luis Fernando Ramírez Loría, responde: “No. Está bastante claro.”

La señora Alicia Avendaño Rivera agrega: “Perdón se me olvidó comentarles que, Ana Yancy Gutiérrez es la líder de la alianza. Es muy importante porque hay un responsable que coordina a nivel de toda la organización, que coordina con mercadeo y con finanzas. El otro elemento importante también es que nos dan líneas de crédito de 30 días y más, y nos dan asesoramiento en el tema de venta, eso es muy importante.”

La señora Laura María Paniagua Solís señala: “Ok, perfecto. Muchas gracias, Ana Yanci también por estar por estar aquí.”

Una vez expuesto el tema abandona la sesión la señora Gutiérrez Barquero.

La Presidenta, señora Laura María Paniagua Solís; el Vicepresidente, señor Luis Fernando Ramírez Loría; el Secretario, señor Rodolfo Enrique Corrales Herrera; el Tesorero, señor Erick Mauricio Brenes Mata, y la Vocal, señora Danielle María Jenkins Bolaños se manifiestan de acuerdo con la propuesta, emiten su voto positivo a través del sistema Zoom que soporta esta sesión virtual.

La Junta Directiva, basada en la documentación aportada y en los argumentos expuestos, resuelve:

Considerando que:

a) La Política de Inversiones de Capital y Declaratoria de Apetito de Riesgo de RACSA, en el punto 6, Responsabilidades de la Junta Directiva, inciso “b”, señala que le

corresponde a este órgano colegiado aprobar el Plan Anual de Inversiones de RACSA.

- b) Las condiciones actuales del mercado exigen a RACSA a dar una respuesta ágil y oportuna enfocada en reinventarse, con el fin de retener el mercado y lograr la fidelización de sus clientes. Dentro de esta estrategia resulta vital implementar nuevas formas de prestación de servicios usuales en la industria y el comercio en general, con el fin de potenciar al máximo las capacidades de la empresa, permitiéndole competir en igualdad de condiciones en relación con el resto actores.
- c) RACSA cuenta con el “PROCEDIMIENTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE PRÁCTICAS COMERCIALES” GG-PD-003-00 cuyo objetivo es establecer instrumentalizar la implementación de Prácticas Comerciales, en los términos que establece el artículo 10 de la Ley 8660. De esta manera se logra incrementar las capacidades de la empresa en el corto, mediano o largo plazo.
- d) En aplicación de dicho procedimiento, por medio del oficio GG-1886-2022, de fecha 02 de noviembre del 2022, la Gerencia General aprobó la implementación de la práctica comercial con el Fabricante MICROSOFT. Dicho fabricante es una compañía multinacional centrada en el área tecnológica, la cual se encarga de ofrecer una gran variedad de software y hardware de excelente calidad. Además, es una empresa pionera en el desarrollo de nuevos servicios y tecnologías, destacando por ser una marca con amplio reconocimiento y liderazgo a nivel mundial.
- e) RACSA como partner de MICROSOFT obtiene ventajas competitivas en relación con otros actores en el mercado como lo son: la posibilidad de acceder a mejores precios de bienes y servicios, acceso a formación y capacitación técnica y de comercialización de las tecnologías del fabricante, estrategias de promoción y mercadeo de la tecnología del fabricante, transferencia de conocimiento especializado que le permitirá a RACSA contar con un 100% de participación en las propuestas hacia los clientes, desarrollo de nuevos productos, entre otras.
- f) Para implementar dicha práctica comercial es necesario que RACSA realice una inversión para abastecerse de bienes y servicios del fabricante MICROSOFT, los cuales serán comercializados.
- g) Por medio del oficio DPVP-543-2022 de fecha 27 de octubre del 2022, el Departamento de Propuesta de Valor y Precio recomendó trabajar los productos del fabricante MICROSOFT por medio del Mayorista autorizado INTCOMEX, lo anterior

en observancia de los principios de contratación administrativa, publicidad, igualdad de trato, y libre competencia.

- h) Por su parte el distribuidor INTCOMEX es distribuidor autorizado por el fabricante, seleccionado en observancia de los principios de contratación administrativa, publicidad, igualdad de trato, y libre competencia.
- i) Por medio del oficio DJR-902-2022 del 25 de noviembre del 2022 la Dirección Jurídica y Regulatoria brindó el criterio de viabilidad jurídica para contratar por medio de procedimiento de excepción los productos marca MICROSOFT al distribuidor autorizado INTCOMEX.
- j) Mediante oficio de referencia GG-2074-2022 del 29 de noviembre de 2022, la Gerencia General eleva a conocimiento y aprobación de la Junta Directiva la propuesta de inversión requerida por un monto de \$3.000.000.00 (tres millones de dólares con 00/100) para un periodo de dos años, fundado en el presupuesto para inversión que planificó RACSA para el año 2023 y que será incluido como inversión para próximos años, distribuido de la siguiente manera:

Familia de Productos	Año 1	Año 2
Microsoft 365	\$350 000,00	\$350 000,00
Dynamics 365	\$350 000,00	\$350 000,00
Microsoft Azure	\$250 000,00	\$250 000,00
Microsoft Security	\$350 000,00	\$350 000,00
Licenciamiento SPLA	\$200 000,00	\$200 000,00
Total Proyectado	\$1 500 000,00	\$1 500 000,00

- k) Con el objetivo de dotar a la brevedad a la administración de los recursos necesarios para implementar la práctica comercial, resulta oportuno y conveniente declarar el presente acuerdo en firme.

Por tanto, acuerda:

- 1) Aprobar la inversión por el orden de \$3,000,000.00 (tres millones de dólares con 00/100), requerida para la implementación de la práctica comercial con el fabricante

MICROSOFT, a través del distribuidor autorizado INTCOMEX. De acuerdo con los términos establecidos en el oficio GG-2074-2022 del 29 de noviembre de 2022.

- 2) Instruir a la Gerencia General a dar un estrecho seguimiento a la implementación del proyecto durante la ejecución contractual, debiendo incluir cronograma y responsables, a fin de asegurar el cumplimiento de las obligaciones contraídas.**
- 3) La implementación de este acuerdo es responsabilidad de la Gerencia General. ACUERDO FIRME.**

Artículo 2° Propuesta de inversión financiera para Práctica Comercial con Fabricante Cisco mediante distribuidor autorizado TD SYNEX:

La señora Laura María Paniagua Solís, indica: *“Vamos a dar continuidad a la sesión permanece en la sesión doña Alicia, debido a que todos los temas de la agenda son del área que representa. En el segundo tema tenemos el oficio de referencia GG-2075-2022 del 29 de noviembre del 2022 de la Gerencia General mediante el cual presenta una propuesta de inversión financiera para práctica comercial con el fabricante Cisco, a través del distribuidor autorizado TD SYNEX.”*

La señora Alicia Avendaño Rivera, acompañada por la señora Celia Cordero Quesada en representación del Departamento de Portafolio, en su condición de líder del proyecto, quien ingresa a la sesión de forma virtual a partir de este momento y con el apoyo de una presentación y basadas en la documentación aportada señalan: *“Esta es la práctica comercial con Cisco, como les decía, la estrategia fue precisamente seleccionar a estos fabricantes y estos fueron seleccionados por elementos de que están en el cuadrante de Gantt, que son los líderes de la industria, son los líderes que están en este momento poniendo la pauta hacia productos específicos, esta es con Cisco y el distribuidor autorizado es TD SYNEX.”*

Esta es la práctica comercial con el fabricante Cisco y distribuidor autorizado es TD SYNEX, es un contrato de adhesión y también el monto de inversión que estamos proyectando, son tres millones de dólares en un plazo de 2 años por demanda.

Estos indicadores se hicieron sobre la base de estudios de mercado, que el mismo fabricante nos está aportando, eso es muy importante establecerlo.

La compañera Celia es la encargada de la práctica comercial, es la que ha hecho el trabajo, igual que Ana Yanci, realmente se han puesto en el trabajo completo.

Aquí estamos con esta inversión que es la colaboración, comunicación unificadas en (Webex), todo lo que es comunicaciones en la nube, el cloud networking en la nube también y todo lo que corresponde a

seguridad, que también está en cloud, que es Umbrella, AMP y DUO, que son elementos de seguridad, por decirle un ejemplo. Umbrella está instalado en todas las entidades del Estado, pero está a préstamo, entonces tenemos una gran oportunidad de vender este servicio a nivel de Estado completo, como un centro de monitoreo, un centro de atención, de monitoreo de seguridad que nos puede dar un buen negocio

Como también señalamos esta práctica comercial está alineada a la Estrategia 2019-2023, potencia la transformación digital de nuestros clientes, porque también estamos impulsando innovación y ser líderes en esa gestión de proceso de tecnologías digitales, aquí es un cambio de nuevas tecnologías. Es un cambio de cómo podemos insertarle al cliente innovaciones y que también solucionen problemas, desarrollar las oportunidades de negocio, de la mano de ese fabricante, ahí es con capacitación tener certificación, tener personal también que haga diseño. Es igual, si no tenemos esa apertura, si no tenemos esta alianza, no vamos a competir, es imposible.

En la actualidad, nosotros estamos comprando los equipos Cisco casi con un 70% de sobreprecio y ahí se lo metemos al cliente, pero la competencia está muy dura. Aquí vamos a competir en igual de condiciones que el mercado y nos va a generar crecimiento de ingresos empresariales desde la perspectiva financiera, porque lo que estamos creando son nuevos productos, y la cartera de productos de CISCO es enorme. Estamos iniciando con una cartera pequeña de productos y por eso se hace contra demanda.

La petitoria, en este caso es aprobar la inversión por el orden de tres millones de dólares, requerida para la práctica comercial entre RACSA y Cisco con el distribuidor autorizado TD SYNEX, de manera que dar continuidad a los servicios mediante un proceso interno de contra demanda en un plazo de 2 años, lo cual se realizaría cuando el cliente demande.

Esto es muy importante también en la velocidad, los competidores ponen la orden y un producto como esto de Cisco puede durar en la fabricación cuatro o seis meses, si nosotros tenemos esa ventaja de hacer la orden por demanda, aceleraríamos en los procesos de adquisición, porque no tendríamos que tener esas brechas y además de precios. Estamos compitiendo en igualdad de condiciones, sino como yo digo, cerremos y vámonos. Este es con Cisco, Celia ha hecho un esfuerzo enorme, también como Ana Yanci, realmente el trabajo hecho ha sido ellos los que han hecho todo este proceso.

La señora Laura María Paniagua Solís, indica: *“Muy bien, Muchas gracias doña Alicia y muchas gracias también a Celia por la participación en el tema. ¿No sé si tienen alguna consulta de este tema?”*

El señor Luis Fernando Ramírez Loría, expresa: *“No.”*

La señora Danielle María Jenkins Bolaños, responde: *“No señora, muchas gracias.”*

La señora Laura María Paniagua Solís, indica: *“agradezco a Celia la participación. Muchas gracias. Buenas noches.”*

A partir de este momento abandona la sesión la señora Cordero Quesada.

La Presidenta, señora Laura María Paniagua Solís; el Vicepresidente, señor Luis Fernando Ramírez Loría; el Secretario, señor Rodolfo Enrique Corrales Herrera; el Tesorero, señor Erick Mauricio Brenes Mata, y la Vocal, señora Danielle María Jenkins Bolaños, se manifiestan de acuerdo con la propuesta, emiten su voto positivo a través del sistema Zoom que soporta esta sesión virtual.

La Junta Directiva, basada en la documentación aportada y en los argumentos expuestos, resuelve:

Considerando que:

- a) **La Política de Inversiones de Capital y Declaratoria de Apetito de Riesgo de RACSA, en el punto 6, Responsabilidades de la Junta Directiva, inciso “b”, señala que le corresponde a este órgano colegiado aprobar el Plan Anual de Inversiones de RACSA.**
- b) **Las condiciones actuales del mercado exigen a RACSA a dar una respuesta ágil y oportuna enfocada en reinventarse, con el fin de retener el mercado y lograr la fidelización de sus clientes. Dentro de esta estrategia resulta vital implementar nuevas formas de prestación de servicios usuales en la industria y el comercio en general, con el fin de potenciar al máximo las capacidades de la empresa, permitiéndole competir en igualdad de condiciones en relación con el resto actores.**
- c) **RACSA cuenta con el “PROCEDIMIENTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE PRÁCTICAS COMERCIALES” GG-PD-003-00 cuyo objetivo es establecer instrumentalizar la implementación de Prácticas Comerciales, en los términos que establece el artículo 10 de la Ley 8660. De esta manera se logra incrementar las capacidades de la empresa en el corto, mediano o largo plazo.**
- d) **En aplicación de dicho procedimiento, por medio del oficio GG-1593-2022 la Gerencia General aprobó la implementación de la práctica comercial con el Fabricante CISCO. Dicho fabricante es una compañía multinacional centrada en el área tecnológica, la cual se encarga de ofrecer una gran variedad de software y hardware de excelente calidad. Además, es una empresa pionera en el desarrollo de**

nuevos servicios y tecnologías, destacando por ser una marca con amplio reconocimiento y liderazgo a nivel mundial.

- e) RACSA como partner de CISCO obtiene ventajas competitivas en relación con otros actores en el mercado como lo son: la posibilidad de acceder a mejores precios de bienes y servicios, acceso a formación y capacitación técnica y de comercialización de las tecnologías del fabricante, estrategias de promoción y mercadeo de la tecnología del fabricante, transferencia de conocimiento especializado que le permitirá a RACSA contar con un 100% de participación en las propuestas hacia los clientes, desarrollo de nuevos productos, entre otras.
- f) Para implementar dicha práctica comercial es necesario que RACSA realice una inversión para abastecerse de bienes y servicios del fabricante CISCO, los cuales serán comercializados.
- g) Por medio del oficio DPVP-551-2022 el Departamento de Propuesta de Valor y Precio recomendó trabajar los productos del fabricante CISCO por medio del Mayorista autorizado TD SYNEX, lo anterior en observancia de los principios de contratación administrativa, publicidad, igualdad de trato, y libre competencia.
- h) Por medio del oficio DJR-906-2022 del 25 de noviembre del 2022 la Dirección Jurídica y Regulatoria brindó el criterio de viabilidad jurídica para contratar por medio de procedimiento de excepción los productos marca CISCO al distribuidor autorizado TD SYNEX.
- i) Mediante oficio GG-2075-2022 del 29 de noviembre del 2022, la Gerencia General eleva a la Junta Directiva la solicitud de aprobación de la inversión requerida por un monto total de \$3.000.000,00 (tres millones de dólares), para la implementación y puesta en operación de la práctica comercial con el fabricante CISCO; cuya distribución por año será de la siguiente manera:

TECNOLOGÍAS POR ARQUITECTURA CISCO		
COLABORACIÓN	Comunicaciones Unificadas en la nube (Webex)	\$ 298,000.00
REDES	Cloud Networking (Meraki)	\$ 925,000.00
SEGURIDAD	Cloud Security (Umbrella, AMP y Duo)	\$ 277,000.00
TOTAL		\$ 1,500,000.00

- j) Con el objetivo de dotar a la brevedad a la administración de los recursos necesarios para implementar la práctica comercial, resulta oportuno y conveniente declarar el presente acuerdo en firme.

Por tanto, acuerda:

- 1) Aprobar la inversión por el orden de \$3,000,000.00 (tres millones de dólares con 00/100), requerida para la implementación de la práctica comercial con el fabricante CISCO, a través del distribuidor autorizado TD SYNEX. De acuerdo con los términos establecidos en el oficio GG-2075-2022 del 29 de noviembre del 2022.
- 2) Instruir a la Gerencia General a dar un estrecho seguimiento a la implementación del proyecto durante la ejecución contractual, debiendo incluir cronograma y responsables, a fin de asegurar el cumplimiento de las obligaciones contraídas.
- 3) La implementación de este acuerdo es responsabilidad de la Gerencia General.
ACUERDO FIRME.

Artículo 3° **Propuesta de inversión financiera para Práctica Comercial con Fabricante Amazon.com Inc (AWS) mediante distribuidor autorizado INTCOMEX:**

La señora Laura María Paniagua Solís, indica: “Como tercer punto de la agenda, tenemos el oficio de referencia GG-2076-2022 del 29 de noviembre del 2022 de la Gerencia General mediante el cual presenta una propuesta de inversión financiera para práctica comercial con el fabricante Amazon.com Inc (AWS), a través del distribuidor autorizado INTCOMEX.”

La señora Alicia Avendaño Rivera acompañada del señor Giovanni Ureña Artavia del Departamento de Portafolio y líder del proyecto, quien ingresa a la sesión a partir de este momento, inician la exposición: “Esta es la solicitud de aprobación para la inversión de práctica comercial que es Amazon AWS como distribuidor autorizado INTCOMEX.

Igual que el anterior, aquí hay un responsable de la práctica comercial que es don Giovanni, que también les indicó que todo este trabajo y esfuerzo ha sido liderado por él a lo interno, con todas las organizaciones y aquí está el producto final del trabajo que se ha hecho, y muy buen trabajo de todos los compañeros.

La generalidad es una práctica comercial de Amazon como fabricante, el distribuidor autorizado es INTCOMEX, tiene un contrato de adhesión y el monto de la inversión es de tres millones de dólares, un plazo de 2 años según demanda.

Aquí está la cartera de productos Amazon, tiene una cartera enorme de productos y se hizo una estimación sobre la sobre la demanda estimada, como son infraestructura, servidores virtuales, almacenamiento en la nube, bases de datos en la nube, infraestructura de redes, analítica, licenciamiento en machine learning, con esto podemos dar precisamente analítica de datos, computación en la nube de usuario final. Bueno, hay varias cosas acá, incluso toda la parte de telefonía y conectividad en la nube.

Realmente es una cartera muy amplia y esto es la estimación de estos productos que hemos seleccionado precisamente con el apoyo del fabricante y del distribuidor. Nos decía la gente de Amazon, que no querían un papel firmado, querían ir más allá, ya hay un plan de trabajo que hay que capacitar, don Giovanni, inclusive se capacitó, ya se certificó al igual que algunos de comercial, para poder conocer el tema de la nube de Amazon, y poder generar ventas y tener a las personas certificadas, también se está haciendo contratación externa, para atraer personal que ya esté certificado, para acelerar la curva de aprendizaje.

Esta es una práctica comercial alineada a la estrategia empresarial. Potencia esa transformación de las entidades, desarrolla esas oportunidades de negocio de la mano de los fabricantes líderes mundiales. La apertura exige a RACSA lograr esas respuestas, lo reiteramos en cuanto a precio. en cuanto a costo, en cuanto a conocimiento y competir en iguales condiciones que una empresa privada, es que si no lo hacemos estamos realmente fuera de mercado y generar ese crecimiento de los ingresos.

La petitoria es aprobar la inversión al orden de tres millones de dólares requerida para la práctica comercial de Amazon AWS, a través del distribuidor INTCOMEX, y de manera dar continuidad a ese proceso de adquirir bienes y vendérselo al cliente final.

Con Amazon estamos haciendo algo interesante, que es hacer el primer ejercicio migrando plataformas que tenemos nosotros pagando terceros que nos van a primero a dar el caso de uso, de hacerlo y ahorrar costos que tenemos nosotros pagándole a terceros, la idea es tener ese conocimiento para después vender el producto o el servicio.

La señora Laura María Paniagua Solís, indica: “Muy bien, eso me gusta mucho, muy interesante esta propuesta, que ya vayamos nosotros asumiendo también y aprendiendo. Muy bien, doña Alicia, muchas gracias, gracias también a don Giovanni, y ¿no sé si algún compañero tiene alguna inquietud?”

Una vez expuesto el tema abandona la sesión el señor Giovanni Ureña Artavia.

La Presidenta, señora Laura María Paniagua Solís; el Vicepresidente, señor Luis Fernando Ramírez Loría; el Secretario, señor Rodolfo Enrique Corrales Herrera; el Tesorero, señor Erick Mauricio Brenes Mata, y la Vocal, señora Danielle María Jenkins Bolaños, se manifiestan de acuerdo con la propuesta, emiten su voto positivo a través del sistema Zoom que soporta esta sesión virtual.

La Junta Directiva, basada en la documentación aportada y en los argumentos expuestos, resuelve:

Considerando que:

- a) **La Política de Inversiones de Capital y Declaratoria de Apetito de Riesgo de RACSA, en el punto 6, Responsabilidades de la Junta Directiva, inciso “b”, señala que le corresponde a este órgano colegiado aprobar el Plan Anual de Inversiones de RACSA.**
- b) **Las condiciones actuales del mercado exigen a RACSA a dar una respuesta ágil y oportuna enfocada en reinventarse, con el fin de retener el mercado y lograr la fidelización de sus clientes. Dentro de esta estrategia resulta vital implementar nuevas formas de prestación de servicios usuales en la industria y el comercio en general, con el fin de potenciar al máximo las capacidades de la empresa, permitiéndole competir en igualdad de condiciones en relación con el resto actores.**
- c) **RACSA cuenta con el “PROCEDIMIENTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE PRÁCTICAS COMERCIALES” GG-PD-003-00 cuyo objetivo es establecer instrumentalizar la implementación de Prácticas Comerciales, en los términos que establece el artículo 10 de la Ley 8660. De esta manera se logra incrementar las capacidades de la empresa en el corto, mediano o largo plazo.**
- d) **En aplicación de dicho procedimiento, por medio del oficio GG-1592-2022 la Gerencia General aprobó la implementación de la práctica comercial con el Fabricante Amazon Web Services (AWS). El fabricante es una compañía multinacional centrada en el área tecnológica, la cual se encarga de ofrecer una gran variedad de software y hardware de excelente calidad. Además, es una empresa pionera en el desarrollo de nuevos servicios y tecnologías, destacando por ser una marca con gran reputación a nivel mundial.**
- e) **RACSA como partner de AWS obtiene ventajas competitivas en relación con otros actores en el mercado como lo son: la posibilidad de acceder a mejores precios de**

bienes y servicios, acceso a formación y capacitación técnica y de comercialización de las tecnologías del fabricante, estrategias de promoción y mercadeo de la tecnología del fabricante, transferencia de conocimiento especializado que le permitirá a RACSA contar con un 100% de participación en las propuestas hacia los clientes, desarrollo de nuevos productos, entre otras.

- f) Para implementar dicha práctica comercial es necesario que RACSA realice una inversión para abastecerse de bienes y servicios del fabricante AWS, los cuales serán comercializados.
- g) Por medio del oficio DPP-269-2022 la Dirección de Producto y Proyectos emitió el informe de evaluación respecto al distribuidor de los productos del fabricante AWS por medio del mayorista autorizado INTICOMEX, lo anterior en observancia de los principios de contratación administrativa, publicidad, igualdad de trato y libre competencia, además es el único distribuidor autorizado para Costa Rica.
- h) Por medio del oficio DJR-904-2022 del 25 de noviembre del 2022 la Dirección Jurídica y Regulatoria brindó el criterio de viabilidad jurídica para contratar por medio de procedimiento de excepción los productos marca AWS al distribuidor autorizado INTICOMEX.
- i) Mediante oficio GG-2076-2022 del 29 de noviembre del 2022, la Gerencia General eleva a la Junta Directiva la solicitud de aprobación de la inversión requerida por un monto total de \$3.000.000,00 (tres millones de dólares), para la implementación y puesta en operación de la práctica comercial con el fabricante AWS; cuya distribución por año será de la siguiente manera:

Categorías productos AWS - INTCOMEX	Año 1	Año 2
Infraestructura de computación en la nube (servidores virtuales y aplicaciones)	\$195.000,00	\$195.000,00
Servicio de almacenamiento en la nube	\$195.000,00	\$195.000,00
Solución de base de datos en la nube	\$225.000,00	\$225.000,00
Infraestructura de redes y contenido en la nube	\$150.000,00	\$150.000,00
Solución de análisis para servicios en la nube	\$150.000,00	\$150.000,00
Solución de licenciamiento para machine learning en la nube	\$59.985,00	\$59.985,00
Solución de implementación y operación de dispositivos de Internet de las cosas en la nube	\$59.985,00	\$59.985,00
Solución de computación para usuarios finales en la nube	\$59.985,00	\$59.985,00
Infraestructura de seguridad, identidad y cumplimiento en la nube	\$59.970,00	\$59.970,00
Infraestructura para la integración de aplicaciones en la nube	\$58.530,00	\$58.530,00
Servicios profesional implementación y configuración de infraestructura y software en la nube perfil especialista (hora)	\$1.680,00	\$1.680,00
Servicios profesional implementación y configuración de infraestructura y software en la nube perfil senior (hora)	\$960,00	\$960,00
Servicios profesional implementación y configuración de infraestructura y software en la nube perfil junior (hora)	\$720,00	\$720,00
Servicios profesionales de migración de infraestructura y software en la nube perfil especialista(hora)	\$1.680,00	\$1.680,00
Servicios profesionales de migración de infraestructura y software en la nube perfil senior (hora)	\$960,00	\$960,00
Servicios profesionales de migración de infraestructura y software en la nube perfil junior (hora)	\$720,00	\$720,00
Servicio de soporte fabricante tipo <i>business</i> en la nube	\$1.368,48	\$1.368,48
Servicio de soporte fabricante tipo <i>developer</i> en la nube	\$476,52	\$476,52
Servicio de soporte fabricante tipo <i>enterprise on/ramp</i> en la nube	\$74.580,00	\$74.580,00
Servicio de soporte fabricante tipo <i>enterprise</i> en la nube	\$203.400,00	\$203.400,00
Total estimado	\$1.500.000,00	\$1.500.000,00

- j) Mediante oficio de referencia GG-2076-2022 del 29 de noviembre del 2022, la Gerencia General eleva a conocimiento y aprobación de la Junta Directiva la propuesta de inversión requerida para la práctica comercial con el fabricante AMAZON.COM INC.
- k) De conformidad con la Política de Inversiones de Capital y Declaratoria de Apetito de Riesgo de RACSA, punto 9, inciso “c” denominada “Perdida de requisitos de Inversión”, le corresponde a la Junta Directiva analizar las desviaciones para la continuidad o mejora de servicios actuales o para captación de nuevos ingresos.
- l) Con el objetivo de dotar a la brevedad a la administración de los recursos necesarios para implementar la práctica comercial, resulta oportuno y conveniente declarar el presente acuerdo en firme.

Por tanto, acuerda:

- 1) Aprobar la inversión por el orden de \$3,000,000.00 (tres millones de dólares con 00/100), requerida para la implementación de la práctica comercial con el fabricante AWS, a través del distribuidor autorizado INTCOMEX. De acuerdo con los términos establecidos en el oficio GG-2076-2022 del 29 de noviembre del 2022.
- 2) Instruir a la Gerencia General a dar un estrecho seguimiento a la implementación del proyecto durante la ejecución contractual, debiendo incluir cronograma y responsables, a fin de asegurar el cumplimiento de las obligaciones contraídas.

**3) La implementación de este acuerdo es responsabilidad de la Gerencia General.
ACUERDO FIRME.**

Artículo 4° Propuesta de inversión financiera para Práctica Comercial con Fabricante Oracle:

La señora Laura María Paniagua Solís, indica: “Como cuarto punto de la agenda, tenemos el oficio de referencia GG-2077-2022 del 29 de noviembre del 2022 de la Gerencia General mediante el cual presenta una propuesta de inversión financiera para práctica comercial con el fabricante Oracle. El tema será expuesto por doña Alicia, don Mauricio y el líder del proyecto señor Dennis Chaves Arguedas, quien se integra a la sesión de forma virtual a partir de este momento.

La señora Alicia Avendaño Rivera acompañada del señor Dennis Chaves Arguedas y con el apoyo de una presentación señala: “Esta es la solicitud de aprobación para efectuar la inversión práctica comercial Oracle, esta es directamente con Oracle, no hay un distribuidor como los otros tres casos, precisamente porque Oracle tiene el esquema de fabricante directo. Lo que se hace es un contrato de fabricante con Oracle directamente, con contratos de adhesión y el monto de inversión anda en los 2.900.000 dólares por los dos años.

Igual que las anteriores, aquí Dennis se ha desarrollado esta práctica comercial, igual que los compañeros, creo que se han hecho un club de entender y conocer todos estos elementos y han hecho un trabajo excelente.

Básicamente tenemos estos tres productos, que son los ERP en la nube, que lo que queremos especializarnos en ERP de clase mundial, en este tema inclusive, aquí hay una diferencia porque aquí hay clientes, estamos con el ERP de la Junta de Protección Social que están en la etapa de adjudicación.

En la parte de nube aquí también estamos haciendo el ejercicio, que les contábamos que es pasar SICOP a la nube, esto es muy importante porque nos garantiza dos elementos, uno de modernizar la plataforma SICOP a la nube, tenerla modernizada con una serie de elementos de mejora en cuanto a la plataforma tecnológica, y el otro, es disminuir los precios, porque en este momento nosotros pagamos casi 160.000 dólares al mes, y aquí estamos pagando casi 250.000 dólares al año, con doble sitio alterno, que en la actualidad no lo tenemos, situación que la misma auditoría nos ha estado indicando que SICOP tiene que tener sitio alterno, anteriormente no era factible hacerlo por los costos, pero ahora con esta innovación que tenemos que dar, podemos tener un sitio alterno en otro país, con alta disponibilidad y tener el sitio principal.

Inclusive cuestiones de crecimiento, hoy tuvimos casi un colapso con SICOP, porque la gran demanda de usuarios que entraron, porque dejaron toda para último, de ahí tuvimos que aumentar los servicios,



pero esto en la nube nada más es poner un clip porque se aumenta la capacidad o se disminuye, eso es muy importante.

Está alineada a la estrategia empresarial, potencia esa transformación de nuestros clientes y de nosotros mismos. Bueno, nuestros clientes, porque SICOP es para terceros para todo el Estado. Esto también nos va a dar un escenario de uso, de que podemos hacer esto, entonces, si lo podemos hacer con SICOP podemos vender como servicio.

Desarrollar esas oportunidades de la mano de los líderes, porque nos acompañan no solamente Oracle, sino socios también. Nosotros tenemos que adquirir esas habilidades, ya no depender de socios, sino más bien adquirir los conocimientos del mismo fabricante. La apertura de mercado, que exige que RACSA dé una respuesta ágil, enfocada a retener, a incrementar y lograr la fidelización y competir en el igual condiciones de mercado.

Generar el crecimiento de ingresos, porque esto nos está dando, como le digo, ya tenemos dos clientes, el primer cliente es la Junta de Protección Social, que también el caso de negocio se va a traer acá y el otro es la migración de SICOP como elemento fundamental. Está otro ofertado que es el Consejo Nacional de Producción que es un área del ERP, pero para logística. Estamos cotizando y estamos en implementación de esos dos servicios.

Petitoria: aprobar esta inversión por el orden de 2.900.000 dólares requerida para la práctica comercial entre RACSA y Oracle, de manera que dar esa continuidad a sus procesos y hacer los procesos internos de adquisición o de aprovisionamiento, de acuerdo con esa demanda del cliente.

Esto es urgente, imagínese que ya tenemos la adjudicación de la Junta de Protección Social, bueno, casi ya la tenemos, necesitamos que muy rápidamente podamos tener la provisión del ERP y también todo el tema de aprovisionamiento del servicio de Oracle.

La señora Laura María Paniagua Solís, indica: “Excelentes noticias, muy bien. Muchas gracias doña Alicia, muchas gracias Denis por la participación ¿No sé si tenemos alguna consulta?”

Una vez expuesto el tema abandona la sesión los representantes de la Administración.

La Presidenta, señora Laura María Paniagua Solís; el Vicepresidente, señor Luis Fernando Ramírez Loría; el Secretario, señor Rodolfo Enrique Corrales Herrera; el Tesorero, señor Erick Mauricio Brenes Mata, y la Vocal, señora Danielle María Jenkins Bolaños, se manifiestan de acuerdo con la propuesta, emiten su voto positivo a través del sistema Zoom que soporta esta sesión virtual.

La Junta Directiva, basada en la documentación aportada y en los argumentos expuestos, resuelve:

Considerando que:

- a) La Política de Inversiones de Capital y Declaratoria de Apetito de Riesgo de RACSA, punto 9, inciso “c” denominada “Perdida de requisitos de Inversión”, le corresponde a la Junta Directiva analizar las desviaciones para la continuidad o mejora de servicios actuales o para captación de nuevos ingresos.
- b) Las condiciones actuales del mercado exigen a RACSA a dar una respuesta ágil y oportuna enfocada en reinventarse, con el fin de retener el mercado y lograr la fidelización de sus clientes. Dentro de esta estrategia resulta vital implementar nuevas formas de prestación de servicios usuales en la industria y el comercio en general, con el fin de potenciar al máximo las capacidades de la empresa, permitiéndole competir en igualdad de condiciones en relación con el resto actores.
- c) RACSA cuenta con el “PROCEDIMIENTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE PRÁCTICAS COMERCIALES” GG-PD-003-00 cuyo objetivo es establecer instrumentalizar la implementación de Prácticas Comerciales, en los términos que establece el artículo 10 de la Ley 8660. De esta manera se logra incrementar las capacidades de la empresa en el corto, mediano o largo plazo.
- d) En aplicación de dicho procedimiento, por medio del oficio GG-1733-2022 de fecha 14 de octubre del 2022, la Gerencia General aprobó la implementación de la práctica comercial con el Fabricante ORACLE. Dicho fabricante es una compañía multinacional centrada en el área tecnológica, la cual se encarga de ofrecer una gran variedad de software y hardware de excelente calidad. Además, es la primera empresa de software que desarrolla e implementa aplicaciones para organizaciones cien por ciento operativas por Internet a través de toda su línea de productos: base de datos, aplicaciones comerciales y herramientas de desarrollo de aplicaciones y soporte de decisiones.
- e) RACSA como partner de ORACLE obtiene ventajas competitivas en relación con otros actores en el mercado como lo son: la posibilidad de acceder a mejores precios de bienes y servicios, acceso a formación y capacitación técnica y de comercialización de las tecnologías del fabricante, estrategias de promoción y mercadeo de la tecnología del fabricante, transferencia de conocimiento especializado que le permitirá a RACSA contar con un 100% de participación en las propuestas hacia los clientes, desarrollo de nuevos productos, entre otras.

- f) Para implementar dicha práctica comercial es necesario que RACSA realice una inversión para abastecerse de bienes y servicios del fabricante ORACLE, los cuales serán comercializados.
- g) Por medio del oficio DPF-62-2022 de fecha 21 de noviembre 2022, el Departamento de Portafolio recomendó trabajar los productos del fabricante ORACLE.
- h) Por medio del oficio DJR-899-2022 del 25 de noviembre del 2022 la Dirección Jurídica y Regulatoria brindó el criterio de viabilidad jurídica para contratar por medio de procedimiento de excepción los productos marca ORACLE.
- i) Mediante oficio GG-2077-2022 del 29 de noviembre del 2022, la Gerencia General eleva a la Junta Directiva la solicitud de aprobación de la inversión requerida \$2.900.000.00 (dos millones novecientos mil dólares 00/100) para un periodo de dos años, fundado en el presupuesto para inversión que planificó RACSA para el año 2023 y que será incluido como inversión para próximos años, distribuido de la siguiente manera:

Tabla #1 Proyección costos ERP modelo cliente único.

Costos de clientes por periodo por paquete						
* Montos expresados en miles de \$						
Servicio	Año 1		Año 2		Año 3	
	Clientes	Costo	Clientes	Costo	Clientes	Costo
ERP Empresarial	2	\$600	2	\$600	2	\$600
ERP Municipal	2	\$400	2	\$400	2	\$400
Servicio	Año 4		Año 5		Año 6	
	Clientes	Costo	Clientes	Costo	Clientes	Costo
ERP Empresarial	2	\$600	2	\$600	2	\$600
ERP Municipal	2	\$400	2	\$400	2	\$400

Fuente: Ficha de Producto ORACLE

Tabla #2 Proyección costos ERP modelo cliente único.

Costos de clientes por periodo por paquete						
* Montos expresados en miles de \$						

Servicio	Año 1		Año 2		Año 3	
	Clientes	Costo	Clientes	Costo	Clientes	Costo
NUBE ORACLE SICOP	1	\$450	1	\$450	1	\$450
Servicio	Año 4		Año 5		Año 6	
	Clientes	Costo	Clientes	Costo	Clientes	Costo
NUBE ORACLE SICOP	1	\$450	1	\$450	1	\$450

Fuente: Ficha de Producto ORACLE

- j) Con el objetivo de dotar a la brevedad a la administración de los recursos necesarios para implementar la práctica comercial, resulta oportuno y conveniente declarar el presente acuerdo en firme.

Por tanto, acuerda:

- 1) Aprobar la inversión por el orden de \$2.900.000.00 (dos millones novecientos mil dólares 00/100) para un periodo de dos años, requerida para la práctica comercial entre RACSA y ORACLE. De acuerdo con los términos establecidos en el oficio GG-2077-2022 del 29 de noviembre del 2022
- 2) Al momento de desarrollarse oportunidades bajo esta práctica comercial, se instruye a la Administración a fin de dar un estrecho seguimiento a la implementación del proyecto durante la ejecución contractual, asegurar el cumplimiento de las obligaciones contraídas
- 3) La implementación de este acuerdo es responsabilidad de la Gerencia General.
ACUERDO FIRME.

La Presidenta, señora Laura María Paniagua Solís, concluye: “Doy por terminada la sesión virtual al ser las diecinueve horas y ocho minutos. Agradezco a los Directivos y a los representantes de la Administración su participación. Muchas gracias y buenas noches para todos.”