

**CONSEJO NACIONAL DE ACREDITACIÓN**  
**ACTA DE LA SESIÓN VIRTUAL ORDINARIA 1934-2026**

SESIÓN ORDINARIA DEL CONSEJO NACIONAL DE ACREDITACIÓN DEL SINAES  
CELEBRADA EL VEINTICUATRO DE MARZO DE 2026. SE INICIA LA SESIÓN VIRTUAL  
A LAS NUEVE Y UN MINUTO DE LA MAÑANA.

**MIEMBROS ASISTENTES**

Dra. Lady Meléndez Rodríguez, Presidenta	Dra. María Eugenia Venegas Renauld, Vicepresidenta
Dr. Ronald Álvarez González	M.Sc. Gerardo Mirabelli Biamonte
Ing. Walter Bolaños Quesada	MAE. Sonia Acuña Acuña
Dr. Álvaro Mora Espinoza	Dra. Susan Francis Salazar

**INVITADAS HABITUALES ASISTENTES**

PhD. Melania Brenes Monge, Directora Ejecutiva.  
M.Sc. Heilyn Vásquez Hernández, Asesora Legal.  
Mag. Marchessi Bogantes Fallas, Coordinadora de la Secretaría del Consejo Nacional de Acreditación.

**INVITADOS ESPECIALES**

M.Sc. Pablo Madrigal Sánchez, Gestor Financiero, SINAES.  
Licda. Natalia Umaña Bonilla, Gestora de Proveeduría, SINAES.

**\*Los asistentes se encuentran conectados virtualmente.**

**Artículo 1. Revisión y aprobación de la propuesta de agenda 1934.**

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Muy buenos días. Estamos hoy 24 de marzo 2026 en la sesión 1934. Ustedes tienen ahí la agenda, ¿tienen alguna observación? Si no, procedemos a votar la agenda, por favor. Muchas gracias.

Se aprueba agenda 1934 de manera unánime.

1. Revisión y aprobación de la propuesta de agenda 1934.
2. Aprobación acta 1933.
3. Informes:
3.1. Presidencia
3.2. De los miembros del Consejo
3.3. De la Dirección Ejecutiva
3.4. De la Secretaría del Consejo
4. Proceso de acreditación:
4.1. Corrección de acuerdo:
4.1.1. ACUERDO-CNA-059-2026: Análisis del Recurso de Revisión al artículo 7: Análisis de la decisión de acreditación del proceso 131 del acta 1928.
5. Decisión de nombramiento del cargo director de la División de Servicios de Apoyo a la Gestión
6. Sostenibilidad presupuestaria de las evaluaciones externas.
7. Definición del foro anual del SINAES.
8. Definición del tema y otros aspectos logísticos para la organización de la Conferencia Magistral del SINAES 2026.
9. Ampliación de la información en seguimiento al acuerdo CNA-027-2026.
10. Procesos de acreditación:
10.1. Nombramiento de evaluadores externos:
10.1.1 Proceso 144
10.1.2. Proceso 215
10.2. Análisis del Recurso de Reconsideración:
10.2.1. Proceso PUNIV-013

Temas tratados: 1. Revisión y aprobación de la propuesta de agenda 1933. 2. Revisión y aprobación del acta 1933. 3. Informes. 4. Corrección de ACUERDO-CNA-059-2026: Análisis del Recurso de Revisión al artículo 7: Análisis de la decisión de acreditación del proceso 131 del acta 1928. 5. Declaración de confidencialidad. 6. Decisión de nombramiento del cargo Director de la División de Servicios de Apoyo a la Gestión. 7. Sostenibilidad presupuestaria de las evaluaciones externas.

Temas no tratados por falta de tiempo: 1. Definición del foro anual del SINAES. 2. Definición del tema y otros aspectos logísticos para la organización de la Conferencia Magistral del SINAES 2026. 3. Ampliación de la información en seguimiento al acuerdo

CNA-027-2026. 4. Nombramiento de evaluadores externos para el Proceso 144. 5. Nombramiento de evaluadores externos para el Proceso 215. 6. Análisis del Recurso de Reconsideración del proceso PUNIV-013.

**Artículo 2. Revisión y aprobación del acta 1933.**

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

El acta 1933, se le hicieron algunas correcciones de forma. Si no hay observaciones, entonces procedemos a ratificarla, por favor. Muchas gracias.

**M.Sc. Gerardo Mirabelli Biamonte:**

Creo que Marchessi tiene algo que decirnos.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Perdón. Marchessi, adelante.

**Mag. Marchessi Bogantes Fallas:**

Buenos días. Solamente se le hizo un cambio de una observación que hizo don Gerardo, ya les proyecto un momento. Se le puso al acuerdo de la auditoría, un plazo de 30 días, él añadió esta idea.

**M.Sc. Gerardo Mirabelli Biamonte:**

Lo que indiqué era que el plan de trabajo debe ser presentado en el plazo de 30 días, o sea, tenemos 30 días para presentarle al auditor la forma en que vamos a trabajar en los elementos y no estaba ahí, entonces lo puse en el punto 2, nada más.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

De acuerdo. Muy bien, ya votamos, ¿verdad?

**Dra. María Eugenia Venegas Renault:**

Sí.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Estuvimos todos en esa sesión, no hubo abstenciones. Muchas gracias.

Se aprueba acta 1933 de manera unánime.

**Artículo 3. Informes.**

**De la Presidencia:**

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

En informes, contarles que de parte de INDEIN, lo que antes se llamaba el Congreso de Buenas Prácticas pasa a ser SINAES Summit y se va a llevar a cabo del 24 al 28 de agosto en esta ocasión y ya recibimos la primera invitación y posteriormente se irá montando la programación según la respuesta de los participantes para que estemos atentos para esa participación. Desde ya, nuestros mejores deseos para la organización y éxitos en el evento, que de todas maneras siempre ha sido muy exitoso y de muchos aprendizajes y está ya posicionado en la cultura educativa costarricense esta participación. De hecho, toda la gente, en las ceremonias y demás, siempre me preguntan por este congreso y que para cuándo se anuncia.

El otro, es que la fecha, según le entendí a doña Melania, para la jornada de los modelos, va a ser el 17 de abril. La propuesta es que sea una jornada de un día completo, para que por favor me indiquen si están de acuerdo o en disponibilidad para ese día tener la jornada completa de trabajo alrededor de los modelos. Necesitamos hacer un análisis muy en detalle de todos los aspectos y poder sacar ojalá algunos acuerdos fundamentales que nos lleven a salir adelante con este tema. Lo otro, es que ahorita en la mañana recibimos respuesta de la Universidad de San Carlos con respecto a la ceremonia, donde nos indican que ellos están en posibilidad de dar el hospedaje, la alimentación y los traslados internos para la persona que vaya a hacer la ceremonia, lo que implica que nos correspondería a nosotros el pasaje y el seguro de viaje. Entonces, posiblemente traer el acuerdo en esos términos y darle a don Julio la indicación para que de comunicación se proceda con el protocolo y a Marchessi para que nos ayude a coordinar con la persona indicada esos aspectos logísticos para quien vaya a esta ceremonia. Adelante, doña María Eugenia.

**Dra. María Eugenia Venegas Renault:**

Quería preguntar en relación con esa actividad del 17, es que es un viernes, ¿cómo queda la sesión del Consejo en términos de nuestros derechos, para que no perdamos la dieta de ese día?

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Sí. Estamos organizando la agenda, de tal manera de ver la posibilidad de que esa primera parte sea una sesión, pero que además esté en la misma dirección, que no sea que vayamos a tratar otros temas fuera de lo que tiene que ver con el modelo y una segunda parte que ya sería sesión de trabajo, pero les daremos detalles luego porque no me he reunido todavía con doña Melania para poder organizar la agenda completa.

**Dra. María Eugenia Venegas Renault:**

Muy bien.

**De los Miembros:**

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Informes de miembros. Doña María Eugenia.

**Dra. María Eugenia Venegas Renault:**

En realidad, no tenía nada como pendiente, pero acabo de terminar de escuchar un programa de radio que me pareció que la temática conviene también que nosotros tengamos idea de cosas que podemos hacer en términos de la calidad de la educación. Se estuvo hablando de un programa que CONARE está impulsando de la mejora del cambio climático a nivel empresarial. Entonces, yo pensaba en que nosotros no deberíamos de olvidar dentro de los factores de calidad la relación que tiene cualquier proceso formativo con la formación para la conservación de la vida en el planeta y que esto nos obliga en tanto hay dos grandes factores que están incidiendo. Uno es el uso intensivo que comenzamos a hacer con la inteligencia artificial, con los procesos de digitalización que tienen sus consecuencias en el uso de los recursos naturales, y es un impacto que no podemos dejar de apreciar. El otro es que absolutamente todas las actividades de la vida están relacionadas con los cambios ambientales. Nosotros, desde los modelos que tenemos de acreditación podríamos considerar como un aspecto formativo esencial de calidad para los nuevos tiempos esa vinculación o esa microcredencial o ese curso de sensibilización ambiental que podría darle un plus a la calidad de la educación superior. Entonces, quería compartir esa inquietud, nada más.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Muchas gracias, doña María Eugenia. Yo mantengo mi posición de enfilar la reacreditación hacia el reconocimiento a las carreras que hagan esa dedicación.

¿Alguien más? Don Gerardo.

**M.Sc. Gerardo Mirabelli Biamonte:**

Tengo una consulta. Bueno, primero agradecer, ayer recibí por medio de mensajero una copia del informe del trabajo del comité de Pertinencia. La consulta que quiero hacer es ¿cuál es el proceso que vamos a seguir para el análisis de este informe? Supongo que no se va a ver en la sesión del 27 o ¿será parte también de la sesión del 27? Sobre todo, para la preparación, pero no sé si entraremos en un proceso diferente para hacer el análisis de este informe tan importante que se nos presentó.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Sí, muchas gracias. Se les envió con antelación y se les envió en físico a solicitud de doña María Eugenia para que pudieran ir haciendo un estudio en detalle. Nuestra intención es tomar una sesión, Marchessi me indica si es posible, si ya quedó por ahí en agenda. Tomar una sesión completa para el análisis del documento y para la presentación de un resumen inicial, por supuesto, de la comisión para entrar en un análisis y poder al menos marcar algún orden en que los aspectos deben ser atendidos, porque hay algunos temas que podríamos abordar de manera más cercana, pero hay otros que tienen que quedar forzosamente internos dentro del plan estratégico próximo. Entonces, creo que lo que hay

que hacer es ordenar en plazos y en tiempos de cumplimientos los cambios que habría que ir haciendo y cuáles son los que quedarían de manera más inmediata y cuáles serían abordados en ese plan estratégico. Precisamente algo conversaba con doña María Eugenia antes de la sesión, pero por ahí va la idea y Marchessi lo está acomodando en agenda para tratarlo en esa sesión como único tema. ¿Doña María Eugenia quiere agregar algo?

**Dra. María Eugenia Venegas Renauld:**

A mí, me parece muy pertinente la consulta de don Gerardo, yo casi que le iba solicitar a él que nos juntáramos para ver qué tipo de organización podríamos hacer para el análisis de este material. Como se puede apreciar, es un material que recoge diferentes ámbitos de la vida del SINAES, desde los aspectos legales hasta los aspectos más operativos, todo con la idea de ver de qué forma el SINAES se repiensa y se traduce eso en un reglamento orgánico. Ahí hay asuntos de leyes que tendríamos que ver qué de lo que se dice de la ley puede ser recuperado en términos del reglamento orgánico y luego hay una serie de asuntos relacionados con su estructura y funcionamiento, para lo cual se hacen propuestas, pero como este es un material propiamente para que el Consejo decida, efectivamente se requiere abordarlo. Primero, que ustedes conozcan todo lo que se hizo y segundo, que nosotros podamos definir los ámbitos de trabajo y ya la Comisión no existe en este momento, digámoslo así, porque ya nosotros concluimos ese primer año, entonces, de aquí en adelante es potestad del Consejo y todos sus miembros definir la organización que nosotros podemos darle a la discusión de este documento y a la aceptación de cosas que hay ahí para que las personas de lo legal puedan ir incorporando, que esa es la tarea final que nosotros tenemos de ir reordenando el reglamento orgánico en una propuesta más consensuada.

¿Que esto se realice en una sesión? Tendríamos que generar un plan de trabajo para una sesión. La idea de poderlo dar de manera escrita es para garantizarnos también de que todos lo vamos a leer, como es un documento extenso que puedan todos tenerlo y haciendo sus anotaciones para luego llegar a ver cómo nos consensuamos, pero definitivamente doña Lady tendrá que definir una propuesta de trabajo. ¿Qué es una sesión? ¿Qué es media sesión? No sé, yo colaboro en todo lo que se me pida. Don Gerardo, creo también, porque lo hemos tenido muy presente en sus comentarios alrededor de este tema, que sería interesante que usted nos aportara tal vez una línea de posible trabajo, sería muy de mucha ayuda. Yo le abro el canal para que nos colabore.

**M.Sc. Gerardo Mirabelli Biamonte:**

Con mucho gusto, déjeme analizarlo. Yo creo que llegó a tiempo y con el paronazo de Semana Santa yo creo que vamos a tener, por lo menos yo, posibilidad de revisarlo con calma, sin tener sesiones y otras cosas que normalmente estamos viendo. Entonces para después de Semana Santa con muchísimo gusto podemos darnos una conversadita para ver mis primeras ideas o tal vez exponérselas a usted inicialmente y después las podemos traer a esta sesión de la manera que sea más conveniente.

**Dra. María Eugenia Venegas Renauld:**

Sí. Nosotros en el seno de la comisión habíamos estado pensando que era muy importante que el Consejo se apropiara del contenido, porque habíamos sentido que tal vez en la sesión del 11 de diciembre que habíamos realizado, eso no se había logrado, por eso insistimos en tener un documento escrito para que ustedes pudieran tener más facilidad de no estar conectados a la máquina, sino irse a cualquier rinconcito y comenzar a trabajar aspectos del documento. No sé, don Ronald, ¿si usted tiene algo que agregar?

**Dr. Ronald Álvarez González:**

Gracias, doña María Eugenia. Yo recibí con mucha simpatía la iniciativa de doña María Eugenia de enviar un documento impreso. Nosotros, como bien lo dice ella, trabajamos durante el año pasado y parte de este la elaboración de todas esas propuestas y comprendemos que son muchas cosas que se abordaron y que no es fácil digerirlas.

Siempre tuvimos como norte el hecho de que fuimos una comisión que era parte del Consejo, eso nunca lo perdimos de vista y que lo que nosotros estábamos haciendo ahí eran propuestas que solo tienen viabilidad a través de las decisiones que todos los miembros del Consejo como órgano colegiado puedan tomar al respecto y eso significa que hay que apropiarse de las propuestas. Creo que fuimos bastante rápido en la preparación de todas esas propuestas y tal vez lo más difícil no es producirlas, sino apropiarse de lo que ahí se está planteando. Entonces, yo sí estoy muy de acuerdo en que debemos de retomarlas, que debemos de analizarlas, que debemos de priorizar aquellas que consideremos que debemos de apoyar y de seguir tratando de implementar hacia el futuro. Ya hay una decisión que tomó el Consejo al respecto y es la propuesta que ahí se hace sobre la transformación digital del Consejo y eso no es poca cosa.

A mí, me preocupa un poco el paso del tiempo y que no aterricemos más, porque sí se le dio contenido presupuestario, pero por lo menos que yo sepa, no se ha avanzado lo suficiente como para pensar en que el Consejo y la gestión de la institución vayamos a producir algo concreto al respecto. A mí, me dio mucho gusto el otro día de manera informal escuchar de parte de doña Melania, que ella sí ha conversado con el personal y que aparentemente hay una buena recepción de parte del personal con esta propuesta al respecto, eso a mí me da esperanza de que el SINAES al final pueda transformarse en esa vía, porque realmente es una necesidad muy grande, no solo en lo institucional y en la gestión del día a día del SINAES, sino también porque si nosotros no lo hacemos, la verdad es que el entorno ya lo está haciendo y no nos podemos quedar rezagados. Entonces, sí hay muchas decisiones importantes, me parece que un aspecto de fondo trascendental es el reglamento orgánico y mucho discutimos en la comisión de Pertinencia al respecto de cómo abordar esto y siempre había como la tendencia a hacer un planteamiento de un cambio muy rápido del reglamento, otros que no, que lo mejor es irlo haciendo paulatinamente, pero esto tenemos que madurarlo y tenemos que madurarlo a lo interno del Consejo.

A mí, me agrada mucho la iniciativa de don Gerardo de preguntar qué va a pasar después de esto y totalmente de acuerdo en que tengamos esa jornada y también me pongo a la orden para colaborar en lo que sea necesario. Eso era, muchas gracias.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Reiteradas gracias a la comisión. Voy a aprovecharme que doña Melania está levantando la mano para darle la palabra y a la vez el pase a los informes de la dirección.

**De la Dirección:**

**PhD. Melania Brenes Monge:**

Muchas gracias, doña Lady. Igual, tengo que hacer la tarea de revisar el informe de la comisión, en mi caso yo lo recojo mañana en la oficina que estoy por allá. Igual hay un trabajo totalmente dispuesto. Ya empecé a ojear algunos elementos y me parece que fue un trabajo pormenorizado y riguroso, entonces ahí mi compromiso total a poder leerlo.

Con respecto al proyecto de digitalización, quiero indicarles que, si bien todavía no he traído ningún avance al Consejo, ya estoy trabajando con los equipos, lo que pasa es que necesito reunir todo, los borradores de proyectos que se presentó, etcétera. Yo sí tengo una idea que la quiero concretar y es que nosotros desde la perspectiva de proyectos específicamente en esa iniciativa y creo que así lo tenía don Ronald también dispuesto en la propuesta que él desarrolló donde había que hacer un diagnóstico es efectivamente hacer un trabajo tangible este año 2026 de prefactibilidad del proyecto para conocer específicamente por dónde empezar, creo que eso es en lo que tenemos que trabajar y es lo que estoy tratando de aterrizar o concretar con el equipo y con los insumos que el equipo me dé. En este punto yo no se lo estoy delegando a nadie, sino que estoy tratando de concretarlo yo, obviamente ir viendo cuáles son las capacidades institucionales, las personas que podrían venir apoyar este tema, pero bueno, en ese camino estoy. Sé que

estamos contra el tiempo en ese proyecto, no es un elemento que yo tengo fuera de mi todo list, digámosle así, sino que estoy avanzando en esa parte. Eso es un elemento que quería comentar.

Con respecto a las fechas enviadas, doña Lady mencionaba en el correo, yo le mandé a Marchessi las fechas. La única fecha que no estaba ahí, que me disculpo de antemano, es la fecha de la reunión con el Colegio de Abogados, porque con el Colegio de Médicos sí está para el 30 a las 2:30 p.m. con el Colegio de Abogados, perdón, la omitimos y es a las 9:00 a.m. Las otras dos fechas que están ahí, que son de jornadas de trabajo, durante el 17 de abril y en junio con los rectores son fechas de nosotros, entonces ahí el Consejo es el que decide a qué horas empezamos, a qué horas terminamos. Lo que sí, es que ya están los espacios reservados para esas fechas. Para hacer un refrescamiento, la fecha que viene ahí con respecto a la convocatoria de rectores es una fecha que se había mencionado como en la tercera sesión de Consejo que yo participé para precisamente volver a remozar esa interacción que tenemos con los rectores para que el Consejo tenga un espacio de trabajo con ellos sobre cómo han visto desde sus equipos la recepción del nuevo modelo, recabar esa información y también escuchar de ellos áreas que sean importantes que están pendientes de discutir con respecto a la gestión o al servicio que les ofrece el SINAES, todo esto envía de recabar información para la planificación del año 2027 y también envía a la planificación estratégica. Entonces, esa una sesión que la tenía yo registrada con ese objetivo, por supuesto, hay que trabajarlo, quizás se derive también algunos temas importantes de lo que es la sesión del modelo, así como el informe de la comisión de Pertinencia, se generen ahí como ciertos ejes que se puedan trabajar con los rectores, pero el espacio está y la idea es con bastante anticipación, porque sabemos de las agendas de los rectores son muy apretadas pero irles comunicando que esa sesión de trabajo está ahí, que es en el formato taller. Eso es un poco sobre las fechas.

También, quería comentarles que ya iniciamos a propósito de los 30 días para el plan de trabajo producto del informe de la Auditoría Interna con respecto a la comisión de Control Interno. El día de ayer tuvimos sesión, ya aterrizamos una metodología sobre la que vamos a planificar, que toma en consideración todo lo que el auditor interno indicó, pero también el plan de trabajo en cumplimiento a la ley de control interno que las instituciones públicas tienen que efectuar. Entonces, ya hay una metodología aprobada, la vamos a empezar a trabajar, pero ya hay avances y lo que se me dice es que habiendo definido como esa estructura metodológica ya siente la comisión que puede fluir un poco más el asunto del plan.

También, iniciamos el día de ayer de forma oficial un proceso metodológico con el departamento de Talento Humano con respecto al proceso de reclasificación de los del SINAES, esto es un proceso que estaba previsto para este año y que tiene el presupuesto previsto también para temas de reclasificación. Yo quiero decirles que este es un tema de mi muy alto interés, poder apoyar a Talento Humano y dar seguimiento en este proceso, sobre todo en el marco de la situación país que está ocurriendo ya de aumentos de algunas instituciones en el caso de aumentos salariales que ya se pueden hacer este año o que sea previsto hacer este año para mejorar las condiciones laborales de los funcionarios. En ese sentido, esto es un proceso que estaba previsto y yo le estoy dando prioridad con Talento Humano, además de todas las otras cosas que estamos trabajando en paralelo, pero ya inició y ya ellos tienen una ruta de trabajo a la que le voy a dar continuidad para

ver si salimos este año con ese proceso.

También, directamente con Talento Humano, entregamos ya todos los expedientes que se nos pidieron, de los diferentes casos de los funcionarios tanto de la compañera de proveeduría Natalia como el compañero auditor interno, se entregaron esos expedientes, se entregó también el expediente solicitado por la exfuncionaria Andrea y se entregó

también el expediente relativo al nombramiento de la Dirección Ejecutiva. En cuanto, a entrega de expedientes a todas las entidades y a los funcionarios, eso estamos al día, eso va avanzando. Un reconocimiento especial por todo el apoyo que doña Heilyn nos da en este proceso, porque ella nos da una guía orientadora súper importante y no nos suelta, siempre nos lleva ahí de la mano en esa parte, haciéndonos señalamientos, orientaciones. La verdad que este trabajo es en equipo, porque requiere una cantidad de cosas tan importante que si no se saca en equipo no se puede cumplir.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Perdón, doña Melania, fue Andrea Arroyo la que solicitó el expediente.

**PhD. Melania Brenes Monge:**

Sí, perdón, Andrea Arroyo. Finalmente, ayer en horas de la tarde al cierre llegó una solicitud de la Teja sobre una información, al parecer ayer en medio del proceso de la discusión sobre el fondo del FEES con el ministro de educación, el ministro les hace una solicitud a las universidades públicas sobre la revisión de los temas de la duración que los estudiantes tienen en las universidades públicas para sacar su bachillerato universitario y para sacar sus carreras en la universidad, él es hace como una invitación a revisar los tiempos, sobre todo, en vías de motivarlos a que los acorten o que vean cómo se pueden replantear esos procesos. Eso salió por medio de doña Amelia Rueda, después de ahí se ha abordado por ciertos medios.

La Teja nos pide específicamente una impresión sobre ¿cuál es la relación entre la duración de las carreras y la calidad? Formulamos una respuesta que creemos y que yo técnicamente lideré, como ustedes saben, realmente la duración de las carreras per se en cantidad de años no necesariamente genera una relación causal de calidad, eso quiere decir, que si la carrera es más corta o más larga, nosotros no podemos decir que eso tiene un impacto directo sobre la calidad, pero sí existen todo un marco de conocimiento a nivel internacional sobre esto, por ejemplo, el programa de Bolonia que ustedes saben, estandariza la duración de los bachilleratos universitarios en Europa, producto que hace además que muchos de nuestros estudiantes que no se gradúan de un bachillerato menor a 3 años, no pueden optar por movilidad estudiantil en países de Europa, precisamente porque se tiene que cumplir con el programa de Bolonia. La OCDE tiene datos muy importantes de la duración de los países miembros en carreras universitarias entre 4.2 y 4.6 años. La duración, además, no depende únicamente de los programas a nivel formativo de que plantean las universidades, sino que también depende de una serie de condiciones personales del estudiante, que también a veces retrasa la salida de las universidades y todo eso fue lo que se le explicó a la Teja.

A mí me parece, no sé, si ustedes lo leyeron o no sé qué opina doña Lady, pero me parece que la periodista hizo un buen uso de la información que le dimos, realmente yo fui muy cuidadosa, me parece por mis experiencias previas que hay que responder muy bien, basados en datos, con buenas referencias y que cuando eso se hace así, la interpretación de la información se hace de forma correcta. Quería comentarles eso, porque no pude recurrir a ustedes, no los quería molestar en la tarde noche, ya que estábamos cerrando y la periodista nos dijo que lo necesitaba antes de las 6:00 p.m. entonces con el equipo y desde mi conocimiento técnico tratamos de responder y a mí me parece que sacamos adelante la respuesta. Eso sería, muchísimas gracias.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Muchísimas gracias, doña Melania. Fue rapidísimo, porque doña Melania me acababa de comentar que le habían hecho esa consulta cuando ya yo prácticamente estaba leyendo el reportaje de la Teja y me parece que, por suerte, últimamente los periodistas están haciendo un trabajo más apegado a las expresiones reales de las personas que reportan la información, que en otros momentos uno ha visto una reinterpretación que no necesariamente recoge todos los detalles y se presta para malas interpretaciones. Me

parece que, en este caso, si bien no apareció todo, apareció muy sintetizado a lo que doña Melania nos cuenta, sí me pareció que se hizo un buen uso de la información, doña María Eugenia.

**Dra. María Eugenia Venegas Renault:**

Yo estuve leyendo muy rápidamente la respuesta que doña Melania dio, me parece que estuvo acertada y se me antojaba que hay una serie de temas que deberíamos de tener como unas capsulitas de datos para hacer uso de ellas, porque no sabe uno en qué momento pueden hacer preguntas relativas a nuestro trabajo. Así es que, quizá convenga doña Melania ir preparando fichas técnicas de asuntos que podrían ser de interés para los periodistas. Era eso, nada más.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Sí. Muchísimas gracias.

**De la Secretaría:**

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Bien, pasaríamos a informes de la secretaría. Adelante, Marchessi.

**Mag. Marchessi Bogantes Fallas:**

Buenos días. Por el momento, indicarles que se han respondido los oficios con observaciones al modelo en el que ha ingresado directamente al Consejo, que han sido dos, el de la Universidad de Costa Rica y la UIA. Ustedes están en copia de esos correos. También, se procedió con la instrucción de enviarles el documento del informe de la comisión de Pertinencia de manera impresa. Me confirman que todos lo hayan recibido, menos don Walter ya que esta para entrega el día de hoy. Todos los demás en buena teoría ya fueron entregados.

Por último, indicarles que estaré en vacación el jueves y el viernes de esta semana, por lo que me va a cubrir la compañera Marianella.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Muchísimas gracias. Doña María Eugenia.

**Dra. María Eugenia Venegas Renault:**

Marchessi, tal vez, convendría mandar también el archivo del documento, porque una cosa es tenerlo impreso, pero hay links que vienen mencionados ahí que se tiene que hacer uso de la vía digital. Yo agradecería que lo mandara a todos los miembros del Consejo y a las personas que nos acompañan en su versión digital, por favor.

**Mag. Marchessi Bogantes Fallas:**

Con mucho gusto, yo se los voy a enviar.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Muchas gracias, doña María Eugenia.

**Artículo 4. Corrección de ACUERDO-CNA-059-2026: Análisis del Recurso de Revisión al artículo 7: Análisis de la decisión de acreditación del proceso 131 del acta 1928.**

Los miembros de Consejo analizan la corrección de ACUERDO-CNA-059-2026: Análisis del Recurso de Revisión al artículo 7: Análisis de la decisión de acreditación del proceso 131 del acta 1928.

**CONSIDERANDO QUE:**

1. En la sesión ordinaria N°1928-2026, celebrada el 3 de marzo de 2026, el Consejo Nacional de Acreditación (CNA), en ejercicio de su competencia legal y autonomía técnica, conoció el artículo 7 denominado “Análisis y Decisión de Acreditación sobre el Proceso 131”, adoptando el acuerdo de diferir la decisión de acreditación conforme a los criterios técnicos y normativos aplicables.
2. En la sesión N°1929-2026, celebrada el 6 de marzo de 2026, en el marco del proceso de ratificación del acta N°1928-2026, la MAE. Sonia Acuña Acuña interpuso recurso de revisión contra lo resuelto en el artículo 7 antes indicado, de conformidad con las reglas que rigen el funcionamiento de los órganos colegiados.

3. En la sesión N°1930-2026, celebrada el 10 de marzo de 2026, el Consejo incluyó en el orden del día el punto denominado “Análisis del Recurso de Revisión al artículo 7: Análisis de la decisión de acreditación del proceso 131 del acta N°1928-2026”, procediendo a su conocimiento y votación.
4. No obstante, por un error material en la consignación e interpretación de la votación por parte de la Secretaría, el acuerdo adoptado no reflejó la verdadera voluntad del órgano colegiado, al entenderse erróneamente que se estaba conociendo nuevamente el fondo de la decisión de acreditación, cuando en realidad lo sometido a conocimiento y decisión era el recurso de revisión interpuesto.
5. Como consecuencia de dicho error, el acuerdo consignado omitió pronunciarse sobre el rechazo del recurso de revisión y la ratificación de la firmeza del acuerdo adoptado en la sesión N°1928-2026.
6. Este yerro material generó una distorsión del acto administrativo, al punto de afectar su correcta comunicación, induciendo a error a la universidad interesada.
7. De conformidad con los principios de legalidad, seguridad jurídica, buena fe administrativa y verdad real, la Administración se encuentra obligada a garantizar que sus actos reflejen fielmente la voluntad del órgano que los emite.
8. Asimismo, conforme a la Ley General de la Administración Pública, la Administración tiene la potestad de corregir en cualquier momento los errores materiales o de hecho en que incurran sus actos, siempre que dicha corrección no implique una modificación sustancial de la voluntad administrativa, sino su fiel restitución.
9. En el presente caso, la corrección del acuerdo no implica una nueva valoración del fondo ni una modificación de la decisión originalmente adoptada, sino la restitución íntegra de la voluntad real del Consejo, expresada al momento de resolver el recurso de revisión.
10. En consecuencia, resulta jurídicamente procedente y necesario corregir el ACUERDO-CNA-059-2026, a efectos de restablecer la legalidad del acto, asegurar su coherencia interna y garantizar certeza a las partes involucradas.

**SE ACUERDA:**

1. Corregir el ACUERDO-CNA-059-2026, dejando sin efecto su redacción actual, por haberse originado en un error material en la interpretación y consignación de la votación del órgano colegiado.
2. Tener por debidamente conocido y resuelto el recurso de revisión interpuesto por la MAE. Sonia Acuña Acuña, en el sentido de rechazarlo en todos sus extremos, por cuanto los argumentos planteados no logran desvirtuar los fundamentos técnicos, metodológicos y normativos que sustentaron la decisión adoptada por este Consejo.
3. Ratificar en todos sus extremos el acuerdo adoptado en la sesión N°1928-2026, correspondiente al artículo 7 “Análisis y Decisión de Acreditación sobre el Proceso 131”, el cual se declara firme, eficaz y plenamente vigente.
4. Aclarar que el acuerdo que consta en el acta de la sesión N°1930-2026, celebrada el 10 de marzo de 2026 no corresponde a la voluntad real del Consejo, por lo que carece de validez jurídica y debe tenerse por inexistente para todos los efectos legales.
5. Dejar sin efecto toda comunicación realizada con fundamento en el acuerdo erróneo, en particular aquella remitida a la universidad.
6. Instruir a la Dirección Ejecutiva para que:
  - a) Notifique formalmente a la universidad el presente acuerdo correctivo.
  - b) Aclare el error material ocurrido en la consignación del acuerdo.
  - c) Remita la decisión en firme adoptada en la sesión N°1928-2026, con indicación expresa de su vigencia.
7. Disponer que el presente acuerdo se incorpore íntegramente en el acta correspondiente, dejando constancia expresa del error material subsanado, en resguardo de los principios de transparencia, trazabilidad y control de la actividad administrativa.

8. Advertir que la presente corrección no constituye un nuevo acto administrativo de fondo, sino una actuación de subsanación que restituye la validez y eficacia del acto originalmente adoptado, conforme al ordenamiento jurídico vigente.
9. Informar a las autoridades del Proceso 131 que la fecha del acuerdo de diferir la decisión se mantiene según lo indicado en el Artículo 7 del acta 1928-2026, celebrada el 3 de marzo de 2026, sin embargo, el plazo para enviar el recurso de reconsideración empezará a regir a partir de la comunicación del presente acuerdo.
10. Externar una disculpa a las autoridades del Proceso 131 por la confusión del acuerdo previo.

Votación unánime.

#### **Artículo 5. Declaración de confidencialidad.**

Los miembros del Consejo analizan la decisión de nombramiento del cargo director de la División de Servicios de Apoyo a la Gestión, el cual se mantiene en condición de confidencialidad en seguimiento a la votación previa relacionada a este tema que se realizó en el Artículo 10 del acta 1933, celebrada el 20 de marzo del 2026.

#### **Artículo 6. Decisión de nombramiento del cargo director de la División de Servicios de Apoyo a la Gestión.**

Los miembros analizan la decisión de nombramiento del cargo director de la División de Servicios de Apoyo a la Gestión.

#### **CONSIDERANDO QUE:**

1. Mediante la Ley No. 8256 del 22 de abril de 2002, se reconoce el Sistema Nacional de Acreditación de la Educación Superior (SINAES), estableciéndose su naturaleza jurídica, fines y competencias, dentro de las cuales se encuentra la potestad de autoorganización administrativa, que habilita al Consejo Nacional de Acreditación para adoptar las decisiones necesarias para garantizar el adecuado funcionamiento institucional.
2. De conformidad con dicha ley, el Consejo Nacional de Acreditación constituye el órgano jerárquico superior del SINAES, con competencias para dirigir, organizar y tomar decisiones en materia administrativa, incluyendo el nombramiento del personal de dirección, en ejercicio de potestades propias y bajo el principio de legalidad.
3. El artículo 17 del Reglamento Orgánico del SINAES regula las funciones y características de la División de Servicios de Apoyo a la Gestión, siendo esta una instancia clave para el soporte técnico-administrativo de la institución, lo que reviste de interés público la adecuada designación de su titular.
4. En el presupuesto institucional correspondiente al período 2026, se cuenta con el contenido presupuestario necesario para la provisión de la plaza, la cual se encuentra vacante, garantizándose la sostenibilidad financiera del nombramiento.
5. En el acta de la sesión 1321-2019, celebrada el 31 de mayo de 2019, el Consejo Nacional de Acreditación aprobó el Manual de Puestos del SINAES, en el cual se define el perfil, requisitos y responsabilidades del cargo de Director de la División de Servicios de Apoyo a la Gestión.
6. Mediante el ACUERDO-CNA-283-2025, adoptado en la sesión celebrada el 28 de octubre de 2025, Acta 1898-2025, se aprobó la actualización del perfil del cargo, ajustándolo a criterios de idoneidad técnica, experiencia y competencias requeridas para el adecuado desempeño del puesto.
7. De conformidad con el artículo 5 del Reglamento Autónomo de Trabajo del SINAES, los cargos de dirección y jefaturas de división son de confianza y de libre nombramiento por parte del Consejo Nacional de Acreditación; no obstante, dicha potestad discrecional no es absoluta, sino que debe ejercerse con sujeción a los principios de legalidad, razonabilidad, proporcionalidad, interdicción de la arbitrariedad, igualdad de trato e idoneidad, conforme a la jurisprudencia constitucional.

8. En ese sentido, el ejercicio de la potestad discrecional administrativa exige una motivación suficiente, objetiva y verificable, sustentada en criterios técnicos y en el análisis del expediente administrativo, de manera que permita descartar cualquier actuación arbitraria o desviación de poder.
9. Consta en el expediente administrativo que se llevó a cabo un proceso formal de reclutamiento y selección para el cargo indicado, en apego a los principios de publicidad, transparencia, igualdad de oportunidades, mérito y libre concurrencia, garantizando la participación en condiciones de equidad de las personas oferentes.
10. Asimismo, dicho proceso fue debidamente analizado y valorado por la Comisión de Nombramientos, de conformidad con lo establecido en el artículo 8 del Reglamento Autónomo de Trabajo del SINAES, la cual emitió su valoración técnica como insumo para la decisión final del Consejo.
11. Del análisis integral del expediente, del insumo técnico, de los resultados del proceso de selección y de la valoración efectuada por la Comisión de Nombramientos, este Consejo constata que el MBA. Diego Armando Quesada Chacón cumple con los requisitos formales del puesto y obtuvo la calificación necesaria para ser nombrado.
12. La decisión de nombramiento se fundamenta en criterios objetivos de idoneidad, mérito y conveniencia institucional, debidamente acreditados en el expediente administrativo, garantizando el respeto a los principios de igualdad y no discriminación, sin que se advierta lesión a derechos fundamentales de las demás personas participantes.
13. En atención al interés público comprometido en la continuidad, eficiencia y eficacia de la gestión administrativa del SINAES, así como a la necesidad de asegurar el adecuado funcionamiento de la División de Servicios de Apoyo a la Gestión, resulta razonable, proporcional y jurídicamente procedente realizar el nombramiento correspondiente.
14. El presente acto administrativo se emite debidamente motivado, con expresión clara de los hechos, fundamentos jurídicos y criterios técnicos que lo sustentan, permitiendo su control jurisdiccional y garantizando el derecho de defensa de las personas interesadas.

**SE ACUERDA:**

1. Nombrar al MBA. Diego Armando Quesada Chacón en el cargo de Director de la División de Servicios de Apoyo a la Gestión del SINAES, a partir del 27 de abril del 2026, por un plazo determinado de un año, prorrogable hasta por tres años más, para un total de cuatro años, conforme a lo que disponga el Consejo Nacional de Acreditación, y sujeto al período de prueba correspondiente.
2. Establecer que el nombramiento se realiza en ejercicio de la potestad discrecional del Consejo Nacional de Acreditación, debidamente motivada en criterios de idoneidad, mérito y conveniencia institucional, conforme consta en el expediente administrativo.
3. Disponer que, durante el período de prueba, la persona nombrada deberá fortalecer sus competencias en materia de gestión administrativa pública, bajo un esquema de capacitación y acompañamiento, y que la Dirección Ejecutiva realizará un seguimiento pormenorizado de su desempeño, informando oportunamente a este Consejo.
4. Instruir a la Gestión de Talento Humano para que realice las gestiones administrativas y legales necesarias para la formalización del presente nombramiento, dejando constancia en el expediente de todas las actuaciones relacionadas.
5. Comunicar el presente acuerdo a la persona designada, así como a las demás personas participantes en el proceso de reclutamiento y selección, indicándoles los recursos administrativos y jurisdiccionales que en derecho correspondan.
6. Declarar el presente acuerdo en firme.

Votación: 7 votos a favor y 1 voto en contra por parte de la Dra. María Eugenia Venegas Renauld.

**Dra. María Eugenia Venegas Renauld:**

Tal y como lo expliqué en el proceso de deliberación y lo ratifico en este momento, el compromiso de la idoneidad responde más a un error de haberlo puesto en el concurso y creo que compromete la naturaleza del puesto para el cual se está nombrando a la persona. Entiendo todas las razones por las cuales el grupo decide darle el aval, pero internamente yo no puedo estar de acuerdo con un asunto tan crítico como lo es para mí la idoneidad profesional en ese puesto de la División de Servicios de Apoyo a la Gestión.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Muchas gracias, doña María Eugenia. Nada más para aclarar, ¿el cuestionamiento a la idoneidad usted lo anota a haber colocado el tema del manejo de aspectos de la función pública como deseables y no como obligatorios?

**Dra. María Eugenia Venegas Renault:**

Sí. Creo que la naturaleza del puesto obliga a un conocimiento profundo de la función pública costarricense. No es una división cualquiera, es la que maneja presupuestos, compras, todo lo que tiene que ver con los recursos materiales de la organización.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Muchas gracias. Solo era para ampliar un poquito, para que quede claro que fue no todo el proceso de idoneidad del que estuviera cuestionando. Muchas gracias.

**Artículo 7. Sostenibilidad presupuestaria de las evaluaciones externas.**

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Pasamos al punto siguiente, que es la sostenibilidad presupuestaria de las evaluaciones externas. Entiendo que don Pablo nos va a acompañar, doña Melania.

**PhD. Melania Brenes Monge:**

Sí. Don Pablo, doña Natalia.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

De acuerdo.

**PhD. Melania Brenes Monge:**

Marchessi, ¿me haces el favor de llamarlos?

**Mag. Marchessi Bogantes Fallas:**

Claro, un momento.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Muchas gracias. Tal vez, mientras ellos se conectan doña Melania nos va introduciendo el punto.

**PhD. Melania Brenes Monge:**

De acuerdo. Como parte de las decisiones del Consejo, como ustedes saben, para este año 2026 se dispuso el retorno después de varios años de lo que tiene que ver con la visita de pares para los procesos de evaluación externa, nuevamente de forma presencial en el país.

**El M.Sc. Pablo Madrigal Sánchez y Licda. Natalia Umaña Bonilla, ingresan a las 10:30 a.m.**

Esto ha sido muy bien recibido por algunas universidades, por su mayoría, también por los mismos pares evaluadores de volver a retomar. Obviamente, esto ha tenido una gran cantidad de ventajas propias de poder estar en la interacción de cara a cara con las universidades, las instalaciones, las personas, etcétera. Y ustedes han visto los resultados de esto también en los informes, en este caso de evaluaciones de pares que hemos tenido en las últimas semanas.

Sin embargo, esto ha tenido implicaciones relativas al presupuesto, en la primera experiencia que se dio en enero del año 2026 de esta primera evaluación, con el equipo evaluador surgieron, como ustedes saben, una serie de limitaciones propias del hospedaje y de las condiciones que les ofrecimos al equipo evaluador que tuvieron que ser solventadas, en este caso incluso por el apoyo de doña María Eugenia con respecto al hotel en que se estaban hospedando y otros elementos.

Tras ese evento se corrigió y ya se ha venido haciendo ajustes con respecto a las condiciones y dicho sea de paso, estos ajustes y estas condiciones se han hecho de la mejor manera, porque no hemos vuelto a tener ningún tipo de vicisitud, ni por parte de los evaluadores mismos, ni por parte del equipo que los acompañen, en este caso de los gestores de acreditación, pero esto, por supuesto, las decisiones han tenido que ver con un tema presupuestario.

El día de hoy me acompaña doña Natalia Umaña, que es nuestra gestora de Proveeduría, y don Pablo Madrigal nuestro gestor de Presupuesto de la DSAG, que en conjunto con ellos creamos este recurso que les compartimos para el acta para darles un escenario el día de hoy. Voy a compartir.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Muchas gracias. Mientras tanto, saludar a doña Natalia y a don Pablo. Muchísimas gracias por acompañarnos esta mañana. A don Pablo lo vemos más a menudo, pero a doña Natalia muy poquito. Así es que, muy bienvenidos y un gusto verla doña Natalia con nosotros.

**Licda. Natalia Umaña Bonilla:**

Buenos días, muchas gracias. Saludos a todos.

**M.Sc. Pablo Madrigal Sánchez:**

Buenos días, gracias.

**PhD. Melania Brenes Monge:**

Por acá les estoy proyectando. Este fue el contexto que les acabo de dar, hubo un acuerdo de reactivación de las visitas de pares, que esto dio como resultado la contratación de una empresa para el servicio de hospedaje. Y quiero hacer un comentario aquí muy importante, y es que de acuerdo con la contratación que está vigente, que es la que hemos venido usando, la oferta o que se los solicitó en este caso a los proveedores fue un hotel de al menos 3 estrellas; sin embargo, esto tiene condiciones que de alguna manera limitan la generación de ciertos elementos dentro de los hoteles que de alguna manera bajan de categoría el hotel para tener disponibilidad, por ejemplo, de servicio de Lobby 24/7, incluso servicio de alimentación de desayunos frescos, estos hoteles que no necesariamente ofrecen ese servicio, también salas de trabajo que se requieren en estos procesos, entonces hay ciertas limitaciones en lo que se sacó a nivel de contratación con estos carteles de 3 estrellas.

Al inicio del 2026 hubo limitaciones por condiciones adversas como ruidos, espacios de trabajo, alimentación deficiente, entonces en el momento que yo ingresé para prever la mejora de esas condiciones, se negoció el cambio de condiciones con el proveedor para subirlo a hoteles de otra categoría o escalafón superior que es un hotel 4 estrellas, en donde sí se ofrecen estas condiciones propiamente de trabajo que requieren los pares externos.

Ya en febrero de 2026 empezamos las visitas sin contratiempos, pero esto obviamente no dejo de tener un aumento en los costos. El proveedor se manifestó totalmente a favor de trabajar con nosotros en la mejora de esas condiciones.

Para que ustedes tengan en cuenta y refrescar un poco los conocimientos, el histórico de visitas de evaluaciones externas desde el 2019 hasta el año 2025, en el año 2027 fue el año en que hubo menos visitas de pares externos, obviamente no son comparables, por ejemplo, el 2023 que fueron 64 tenían el tema de virtualización, ya para el 2025 hubo 58 y para este año 2026 están previstas 65.

Con respecto a lo que tiene que ver con el presupuesto de hospedajes para valores externos que tiene que ver con viáticos en el país de forma ordinaria. Lo que se previó en presupuesto con este acuerdo que ustedes pueden ver aquí, el CNA-251-2025 fue un total de 53 visitas presenciales ordinarias equivalentes a ₡91.541.600, 7 visitas de conglomerados que son ₡15.887.200, evaluación externa a distancia por un total de ₡11.971.200 y un conglomerado a distancia que es ₡2.992.800, ya hicimos la presentación de un conglomerado que fue el último que se presentó aquí de estos 7 que ya iniciamos.

Se han hecho, si no me equivoco, alrededor de 10 de las 53 visitas ordinarias que estaban dispuestas para un total de ₡122.392.800. Sin embargo, hay una diferencia del presupuesto versus el gasto real que en este momento hemos venido desarrollando.

Uno de los elementos que nosotros sacamos para hacer esta proyección es que realmente las visitas, el costo unitario por visita en términos del hospedaje y la alimentación. Ah bueno, un elemento importante, aquí está incluido costo de hospedaje y alimentación, no el tema de tiquetes aéreos y otros elementos que en eso sí el presupuesto se mantiene. Esto es lo referido a costos de hospedaje en servicios de hotel, específicamente. Se había proyectado un presupuesto de más menos ₡1.750.000 de costos por visita ordinaria, cuando realmente nos está costando en promedio ₡2.600.000 para poder contar con las condiciones adecuadas. De manera que, si vemos el presupuesto que estaba aprobado con la nueva proyección, hay un incremento de ₡91.000.000 a estos ₡127.200.000, una diferencia de ₡35.658.400. En el caso de los conglomerados, el aumento es menor, porque sí se había previsto un poco más de presupuesto a ₡912.800. En el caso del conglomerado de distancia de ₡2.371.200 de diferencia y finalmente el conglomerado de distancia de ₡592.800 para un total de ₡33.607.200 proyectados como diferencia, para poder seguir cumpliendo con las condiciones que tenemos.

Quiero darle el espacio a don Pablo, por si él quiere hacer alguna precisión relativa a esta tabla.

**M.Sc. Pablo Madrigal Sánchez**

Gracias. Buenos días a todos, ahí me disculpa a la cámara, pero tengo problemas de Teams. Nada más, indicarles que como muy bien dice doña Melania, estos son promedios, las visitas en realidad se pondera ese precio según las experiencias que hemos tenido y este monto de diferencia que se calcula sería un monto que se esperaría faltante a final de periodo, digamos, en este momento el presupuesto está cubriendo las necesidades, ahorita se entrará en el detalle de la contratación, pero este es un monto que sí sería necesario ajustar, sobre todo para el segundo semestre, dónde se marcaría la diferencia con respecto al presupuesto ordinario aprobado por ustedes en el mes de agosto del año pasado. Únicamente ese detalle, doña Melania.

**PhD. Melania Brenes Monge:**

Perfecto. Muchas gracias, don Pablo por esa aclaración. En temas de propuesta de ajuste presupuestario, nosotros traemos de una vez algunas previsiones que queremos proponerles con respecto a la compensación de ese presupuesto faltante, nuevamente quiero enfatizar lo que dice don Pablo, este es un presupuesto proyectado que se va a necesitar compensar en el segundo semestre, de momento

estamos bien a nivel presupuestario, esto quiere decir que este presupuesto puede ser un poquito más o un poquito menos inclusive, ¿por qué? Porque, como ustedes saben, hay una oscilación en los precios de los hoteles dependiendo de las temporadas, entonces pueden haber hoteles que sean en temporada alta un poco más costoso, que ya nos ha pasado, que el mismo hotel en diferentes temporadas hay una oscilación de los precios que nos presenta el proveedor, que es el que contrata y entonces también pueden haber ahí como decir precios más razonables dependiendo de las temporadas en que vienen los pares externos, que nosotros obviamente eso no lo analizamos, nosotros tenemos un cronograma de trabajo y no es necesariamente estamos atentos a temporadas bajas o a temporadas altas.

Hemos pensado que podríamos prever una vía de compensación del presupuesto en rojo que tenemos para el segundo semestre a través de una subejecución que tenemos del mes de enero y febrero disponible por temas de remuneraciones, que ronda los ₡52.000.000, ¿eso qué quiere decir? Perfiles que están por contratarse que ustedes conocen, todo el proceso que todavía no hemos procedido con la contratación de los perfiles pendientes, porque estamos mejorando el proceso de selección y contratación para evitar las

limitaciones que hemos enfrentado en el pasado, si bien hemos revisado perfiles y todo, no hemos procedido a la contratación todavía de esos perfiles, sin embargo, había presupuesto para esos perfiles desde el mes de enero y febrero, ahí podríamos incluso de no usar esos fondos, sucumbir si se quiere a una subejecución para el resto del año.

También, tenemos el presupuesto de Transformación Digital Institucional, que cuenta con un presupuesto de ₡200.000.000, que podría además preverse que para este año no es que no se ejecute nada, pero que no se ejecute la totalidad de los millones previstos, sino que podamos utilizar un uso más racional para el estudio de prefactibilidad de este proyecto que tenemos que hacer este año. De todos modos, ya al estar un poco atrasados en términos de tiempo, probablemente tengamos que ejecutar un porcentaje de esos ₡200.000.000 para este año en términos del proyecto de Transformación Digital, entonces tenemos, si se quiere, esas dos previsiones que eventualmente de analizarse podrían ser las fuentes a las que podríamos recurrir de tener que compensar esto en el segundo semestre de este año.

Ahora, el tema del presupuesto va hasta aquí, en síntesis, tenemos un número rojo que se nos puede presentar en el segundo semestre del año, del cual tenemos que buscar recursos de compensación que pueden estar estas dos fuentes posibles también, ya en la primera opción hay una subejecución de ₡52.000.000 que va a crecer con respecto al transcurso de los meses y en la segunda también ya hay un porcentaje de subejecución que con el que también probamos contar. Quiere decir que el presupuesto se mantiene para el proyecto, pero es probable que no se ejecute el 100% por las características del tiempo.

Ahora vamos con una segunda parte de esta situación, que es el tema de la contratación actual de hospedajes para evaluadores. Esto lo voy a explicar yo de manera ligera y le voy a permitir a doña Natalia que haga un detallado de los procesos. El monto máximo que nosotros hoy por hoy tenemos en la contratación vigente que se ejecutó el año pasado, es un monto máximo de ₡64.559.795, eso quiere decir que nosotros por contratación administrativa ya no nos podemos pasar de ese monto en este contrato, es decir, cuando ya gastemos si se quiere todo ese presupuesto que fue el que se sacó a concurso por SICOP con el proveedor, ya no tenemos la posibilidad de seguir contratando. En este momento, como les decía, el promedio de consumo por visitas de ₡2.600.000 para estos rubros y con la dinámica actual en este punto, el contrato que tenemos ya vigente nos alcanzaría hasta por 8 meses, eso quiere decir que ya por junio, julio se nos acaba el contrato a un promedio de tres visitas mensuales y tenemos que volver a sacar una contratación pero al alcanzar el tope máximo de la licitación tenemos que sí o sí iniciar un proceso nuevo de contratación administrativa, quiere decir, que tenemos los fondos y el presupuesto pero no nos alcanza con la contratación actual para cubrir todas las 65 visitas de este año y tenemos que sacar un nuevo procedimiento de contratación. Doña Natali, ¿quieres hacer alguna precisión en este aspecto?

**Licda. Natalia Umaña Bonilla**

Sí. Es importante aclarar que el origen o las condiciones iniciales en la que se dio este contrato son muy distintas a lo que se está experimentando hoy, tanto en los servicios adicionales como almuerzos, que eso en principio no estaba incluido y la necesidad que tienen los evaluadores de mejores condiciones del hotel, una serie de especificaciones que eso no está previsto y no fue lo que originalmente se había acordado. Estamos hablando que hay una amplitud para poder solventar el servicio hoy, si es necesario hacer un contrato que se ajuste realmente a las necesidades. Evidentemente, la proyección de consumo que se hizo el año pasado con unas características distintas, no va a dar para este año, porque estamos hablando que todo esto salió entre setiembre y octubre y los meses posteriores se hizo todas las reuniones para poder montar especificaciones y demás, no nos daba tampoco margen para poder hacer un procedimiento que fuera superior a la licitación reducida y para poder cumplir con estos meses sacamos esta licitación reducida que por

tiempo nos da para poderla tramitar.

En resumidas cuentas, lo que quiero decir es que la idea siempre fue que este primer año lo íbamos a hacer así, para poder atender la necesidad, evidentemente, por los cambios que se han dado y la dinámica de consumo sí necesitamos hacer un trámite superior, no solo hacer una nueva licitación para lo que resta del año, sino que hay que ir pensando en un procedimiento superior para el siguiente año.

Básicamente, estamos hablando que son dos procedimientos que hay que tramitar, sé que ese monto de los \$2.600.000 es un promedio, pero sí sé que hay visitas que han salido un poquito más de ese monto, entonces posiblemente no sean los 8 meses, pero estamos hablando que quizás sea menos tiempo.

Para poder tramitar una licitación reducida, requiero que hagan las gestiones previas para iniciar el procedimiento a más tardar a finales de abril, para no quedarnos sin contrato.

Con el caso de la licitación, creo que analizando esta dinámica de consumo, debería ser una licitación mayor, por los plazos que estimo yo, porque nosotros no hemos tenido esa experiencia, ni siquiera ustedes como miembros del Consejo, en tramitar una licitación mayor, que está más expuesta por la cantidad de presupuesto que amerita las aprobaciones, porque en este caso una licitación mayor tiene que aprobar el Consejo, tiene que participar en la comisión de licitaciones y al estar expuesta, puede afectar también el tema de los recursos, tanto de objeción o de apelación, recaerían sobre la Contraloría, estamos hablando que los plazos pueden ser superiores a 6 meses, eso es una estimación. Si queremos arrancar en enero ya con el procedimiento, con el contrato, deberíamos básicamente estar iniciando los dos procedimientos en paralelo en estos meses.

¿Qué pasaría con el escenario de sacar una licitación mayor para el siguiente año? En principio, sería ideal tener este tipo de procedimiento, porque nos permitirá cubrir la necesidad por un año, con una vigencia hasta de 4 años, entonces ahí no tendríamos que ahora que andar corriendo, que nos quedamos sin contrato, que no tenemos proveedor.

Otro tema súper importante es visualizar ese consumo para el siguiente año, no sé, si eso se tiene mapeado, porque estaríamos hablando que el consumo anual puede andar en \$120.000.000, en un servicio como este. Básicamente, sería tener esas previsiones y ustedes como Consejo tomar la decisión de que para el 2027 y los años siguientes se tenga esa cantidad de presupuesto asignado para este servicio.

Creo que eso sería de forma general lo que debería explicarles.

**PhD. Melania Brenes Monge:**

Doña Natalia, una cosa que me gustaría aclarar de lo que indicabas, porque esto ha sido un proceso de muchas sesiones de trabajo con doña Natalia, don Pablo, Ana Cristina que ayuda a la contratación con el proveedor, también con doña Angélica que en las últimas semanas hemos depurado tres procesos, el primero y corroborado con doña Kattia, nosotros ya desestimamos la inclusión del almuerzo, porque en una visita se incluyó el almuerzo de los pares externos, pero realmente ya corroboramos que en contrato el almuerzo no se debe proveer, porque ya está dentro del pago a los evaluadores externos, eso ya lo eliminamos y ya se les indicó tanto a los gestores. acreditación, como a los mismos pares, se les aclara desde el inicio que el almuerzo no está previsto, eso fue una depuración que hicimos. Lo otro que trabajamos mucho con doña Angélica, que también que nos está aumentando muchísimo el costo de cada visita era el tema de las salas, porque se previó dentro de la agenda de trabajo la disponibilidad de salas que tienen unos costos altísimos en los hoteles en términos de los espacios de trabajo, entonces estamos depurando que la agenda traiga estrictamente los espacios de sala que realmente se requieren para bajar esos costos. Hemos hecho esas dos medidas afirmativas en una planeación más con las áreas correspondiente, en este caso con doña Angélica, la DEA y con Ana Cristina, que es la que se encarga de todo lo que es la comisión y contratación de evaluadores externos y todo. Entonces, ahí también hemos cuidado esos detalles que dice Natalia en engrosar los

costos de estos ¢2.600.000 que en promedio nos está costando el pago de estas participaciones.

También, aclarar que aquí la propuesta de ella como experta en este tema es que para cubrir lo que resta del año, de mantenerse el consumo de dinámica actual que tenemos sí o sí sacar a finales de abril esta nueva licitación reducida para finalizar este periodo y solventar las 65 visitas que tenemos y tendríamos ya de una vez que prever la previsión presupuestaria para compensar los ¢33.000.000 más o menos que ocupamos. Eso sí, al mismo tiempo, en mayo, junio, empezar a trabajar en la otra licitación, ya no reducida, sino la licitación grande para los próximos años, para ver si para el año 2027 empezamos con una licitación mayor que tiene otras implicaciones de contratación que es más delicada, como dice doña Natalia, toma más tiempo y en línea crítica un poco distinta a la licitación reducida.

Quiero hacer un señalamiento aquí y es que nosotros tenemos pendiente para la toma de decisiones de ustedes sobre la licitación mayor, el análisis que ya la DEA lo presentó, yo estoy terminando de revisarlo, de ese análisis comparativo sobre las desventajas, limitaciones e implicaciones de las visitas de pares tanto presenciales como a distancia y como híbridas. Eso quiere decir que, estamos ante un escenario donde para tomar la decisión sobre la licitación mayor tendríamos primero que tener el insumo de este análisis técnico de si por ejemplo en algunos programas en adelante la evaluación de pares externos, por las características y naturaleza de las modalidades, se hace de una manera virtual y solamente aquellas en que se requiera estrictamente visitas presenciales se haga de esta manera. Entonces, ese análisis es un punto de quiebre muy importante para el Consejo en la toma de decisiones sobre la licitación mayor que tiene que estar ocurriendo esa presentación a más tardar posterior a la Semana Santa para que veamos esto de una manera específica. Ese es un poco el escenario y los insumos que se están moviendo en este momento.

Esta diapositiva es lo que decía doña Natalia, lo que nos acaba de explicar de la estimación de gasto en el servicio, entonces si seguimos ampliando esto tendríamos que movernos a una licitación mayor donde el monto supera los ¢258.239.178, esto habría que iniciarlo para el 2027 con un monto ya superior

casi de los ¢100.000.000 anuales, hay que dar toda la documentación que hay que hacer para esto, el equipo afortunadamente el SINAES tiene experiencia en cómo se contratan esos servicios más que sería una de las primeras licitaciones mayores que haría para estos temas, si bien existe la expertise, hay que trabajarlo con cuidado y de una manera muy bien documentada. Habría que iniciar antes del mes de julio 2026, porque si no ya estaríamos tarde para iniciar la toma de decisiones en ese en ese sentido.

Básicamente, ese es el análisis que queríamos presentarles el día de hoy. Quiero agradecerle a doña Natalia y a don Pablo que han hecho un extraordinario trabajo, hemos hecho buena yunta sacando adelante lo que ocupamos, lo que no ocupamos, de dónde lo sacamos. Realmente un análisis técnico del que yo me siento muy complacida por el apoyo que ellos me han dado y quiero reconocer eso ante ustedes que este ha sido un trabajo en equipo y que todos estamos muy preocupados de brindar el mejor servicio y por eso estamos presentando esta prospección a ustedes.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Muchas gracias a los tres. Vamos con don Álvaro.

**Dr. Álvaro Mora Espinoza:**

Muchísimas gracias por el informe, sé que es una materia bastante compleja. Voy a ver si puedo sistematizar todas las observaciones que tengo. Una es el significado de este rubro en relación con todo el presupuesto del SINAES, ¿cuánto significa esta materia o este gasto en relación con el presupuesto total?

Ahora bien, en relación con las justificaciones técnicas sobre los incrementos de costos, tal vez sería importante hacer una comparación respecto al costo de noche de hoteles 3 estrellas con respecto a hoteles de 4 estrellas y condiciones de una y otra para ver el impacto porcentual de unos y de otros, y una justificación técnica más allá de que es adversa las condiciones de los hoteles 3 estrellas y de la situación que nos hemos encontrado con eso. Por otra parte, en la proyección financiera, que es de ₡156.000 000, sería importante justificarla con respecto a la variación del número de visitas, si hay variación, el incremento unitario por visita y que esto determine a la vez el desfinanciamiento de los otros rubros presupuestarios ¿qué significa respecto a quitarle a los otros rubros? O sea, ¿es solamente dejar de hacer algo? O ¿cuál es el impacto que tiene con respecto a lo que se le va a quitar? Por otra parte, apunté que es importante ver que estos costos muy probablemente, casi seguro, van a aumentar radicalmente. Yo sigo mucho las informaciones de televisión española y de estudios en televisión española, y hay analistas que prevén un aumento del doble en los pasajes aéreos y en servicios de hotelería, con respecto a lo de la guerra y el problema que hay con los combustibles. Pareciera que es inminente esa situación a partir, no sé, de junio o del próximo semestre va a ser tal vez una situación que se va a dar y esto va a aumentar muchísimo más los costos.

Me preocupa, ¿qué pasa con los contratos que se tienen ya establecidos con los proveedores? Porque me acuerdo que se tuvo que cambiar de hoteles, entonces esos contratos van a quedar ahí. ¿Cómo queda el asunto de la contratación?

Por otro lado, desde el punto de vista legal, me preocupa el fraccionamiento ilícito que pudiera pensarse con respecto a esas contrataciones, porque ya sabemos que la Contraloría es muy puntillosa con respecto al fraccionamiento ilícito y hay que justificarlo muy bien para efectos de que la planificación no hubiese permitido el hacer las licitaciones mayores y hacerlas solamente reducidas, por ese lado me preocupa bastante.

Otra pregunta que tenía era, ¿cuánto de esto se está trasladando a las carreras en los costos que tienen que pagar? Si al final de cuentas son parte de las acreditaciones, me parece a mí que serían costos que deberían de sufragar las carreras en el pago que se hace, eso por otro lado.

Pensaba, también, en una variación del sistema en que se le paguen a los pares viáticos, como hemos tenido en algunas otras actividades internacionales, a uno le dan un monto, un monto obviamente razonable de viáticos, como lo hace la Contraloría, por ejemplo, cuando van los funcionarios fuera del país tienen un monto determinado que les da suficiente para tener condiciones propicias en otros países, entonces, así la persona sabrá si come, o no come, o si come solamente una ensalada, o si come todo el almuerzo o si no desayuna, en fin. Hay muchas variaciones con respecto a los viáticos que nos permitirían no solamente pagar un monto determinado, sino que nos evitaríamos toda la contratación nuestra de hoteles y de eso. Otra cosa que me surge con respecto a esto es ¿qué posibilidades habría de convenios o de alianzas con empresas o con hoteleras para tener precios reducidos, ya sea para nosotros o para ofrecerlo en viáticos a las personas? Decirles, “tenemos esta gama de hoteles que le podemos ofrecer para que usted, con un convenio con respecto a la SINAES, pueda tener precios menores en la contratación del hotelería”. Claro, eso nos supondría un problema logístico con respecto a la reunión de los pares, si uno escoge un hotel y otro escoge, y a dónde se podrían reunir. Pero eso podríamos pensarlo en un modelo más económico con respecto al que tenemos actualmente.

Es importante poder determinar de alguna forma, cómo ha incidido en la calidad la contratación de pares virtuales, es decir, si hemos podido comprobar de alguna forma, objetivamente hablando, que la virtualidad de los pares ha desmejorado de alguna forma la calidad en la acreditación o en la verificación que ellos tengan que hacer, porque eso nos daría pie a seguir pensando que la presencialidad es lo mejor, pero teniendo datos muy

objetivos y específicos con respecto a eso, porque si la calidad es igual, la información es igual, etcétera, obviamente nos interesa más mantener un modelo de virtualidad. Esto como para tener muchos fundamentos en el cual nosotros podamos tomar decisiones con respecto a un presupuesto que aumenta, que no tenemos presupuestado licitaciones que no tenemos todavía planificadas y que esto responde, obviamente a eso, a la planificación que puede hacer el SINAES como parte de su responsabilidad del SINAES en general. Esas serían por ahora mis observaciones. Muchísimas gracias.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Gracias, don Álvaro. Don Gerardo.

**PhD. Melania Brenes Monge:**

Doña Lady, no sé, si nos permite, como son tantas ir contestando específicamente y tal vez se aclaren los nubados del resto de las participaciones, ¿O mejor no, al final?

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Es que, no sé, si más bien hay algunas que se reiteran y entonces las asumen ustedes de una sola vez.

**PhD. Melania Brenes Monge:**

De acuerdo.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Don Gerardo.

**M.Sc. Gerardo Mirabelli Biamonte:**

Gracias. Yo quisiera iniciar con uno de los últimos elementos que mencionó don Álvaro y es el tema de hacer un análisis de costo beneficio de este elemento, porque aquí estamos solamente viendo costos.

Yo particularmente por la experiencia que tuve durante muchos años por visitas presenciales, por la experiencia que hemos tenido en las pocas visitas presenciales que hemos tenido este año y las conversaciones que hemos tenido con gente de las universidades sobre lo que ellos consideran que son las ventajas de mantener la presencialidad, he mencionado varias veces que trataría de hacer todos los esfuerzos posibles que tengamos y las posibilidades para mantener la presencialidad de las visitas, esa es mi opinión personal. Pero yo sí creo que lo que dice don Álvaro es muy importante, creo que debíamos hacer, comenzando por los gestores, hacia lo interno, salir un poco hacia lo externo conversar con las autoridades de las carreras y hacer un análisis de las ventajas que podría tener o que puede tener volver a la presencialidad y creo que eso es importante en el momento en que tengamos que tomar decisiones, porque como bien dice don Álvaro y ese era un elemento que yo iba a plantear, los costos van a seguir subiendo. En estos momentos, con mi familia tenemos pensado un par de viajes para este año y con solo el seguimiento en el último mes de los boletos aéreos ya uno ve la tendencia de crecimiento, definitivamente esto va a seguir, los precios de los combustibles van a seguir subiendo probablemente, ojalá que no, pero la tendencia va hacia eso, entonces también valdría la pena que en el ejercicio que están haciendo, no solamente se consideraran los gastos locales, que son los que nos están presentando ahora, sino también los costos por tiquetes, que también podrían tener un incremento similar o hasta mayor que el que se tuvo en este ejercicio que se hizo, creo que eso hay que plantearlo.

Vamos a ver, de las opciones que se presentan, tenemos la opción que en los años anteriores siempre ha sido a la que le echamos mano con más frecuencia, que es no gastos en remuneraciones que se van acumulando por las no contrataciones u otras cosas que de ahí podrían salir. Eso significaría en principio que no le estamos quitando a ningún otro programa, sin embargo yo siempre lo he mencionado que esos sobrantes debíamos nosotros aplicarlos de una manera más analítica, no como que el primero, si no bien planificado y sé que ese trabajo se está haciendo. Vamos a ver, si tenemos ₡50.000.000, por ejemplo, en los primeros dos meses, uno podría asumir de que solamente en este rubro,

porque todavía no hemos entrado a hacer contrataciones de las plazas que están aprobadas uno pudiera pensar que en los próximos cuatro o cinco meses este rubro podría sobre pasar los ¢100.000.000 y de ahí habría suficiente para esto y otras cosas que podrían salir. Yo sí creo que podemos hacerlo este año, obviamente con los elementos legales, sin brincarnos nada, sin poner en riesgo las contrataciones que hagamos. Me parece que tenemos los fondos suficientes para poder hacer modificaciones presupuestarias sin en este momento sin reducir fondos de ningún otro programa.

Tengo una consulta, si me aclaran ¿cuál es la figura del proveedor en esto? Porque, creo que es la primera vez que lo utilizamos, anteriormente, puedo estar equivocado tal vez, no lo sabía si anteriormente hacíamos las contrataciones directas, nosotros con los hoteles, pero escucho el proveedor y obviamente uno asume que este proveedor no hace su trabajo gratis, o sea, debe haber una comisión que se tiene ahí, entonces me gustaría saber ¿cuál es la figura que estamos utilizando? Y ¿por qué se decidió utilizar esta figura que no se utilizaba antes? Gracias.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Gracias. Doña Heilyn.

**M.Sc. Heilyn Vásquez Hernández:**

Gracias, doña Lady. Yo tengo en realidad tres preocupaciones. La primera de ellas es básicamente en que ustedes mencionan de que la contratación se hizo con una licitación reducida con un tope ¢64.000.000 y ahorita de acuerdo a la proyección se duplicaron los gastos, ¿cuál fue la metodología para hacer esa modificación al contrato? ¿Se hizo la modificación de acuerdo del 276 del reglamento? ¿cómo se está generando? Porque, contractualmente al hacer el cambio de un hotel de 3 estrellas a 4 estrellas, eso aumenta costos y eso debió haber cambiado el precio a nivel de contrato, eso en primer lugar.

En segundo lugar, lo que mencionó don Álvaro, ustedes mencionan que es una licitación reducida y que van a tener que hacer una segunda licitación reducida para poder cubrir los costos. Eso no se puede hacer, porque a todas luces la ley de Contratación Pública establece una prohibición para fragmentar las contrataciones, eso es evadir los procesos de contratación y en buena teoría no debería hacerse.

La tercera, si van a hacer un nuevo proceso de contratación, lo que decía don Gerardo, ahorita está contratado un proveedor que es el intermediario con los hoteles que al final se escogen, eso genera un costo más elevado, hay una comisión para ese proveedor, entonces, ¿qué posibilidades hay de que se haga un estudio de mercado real para validar que los precios que nos está ofreciendo este proveedor que está contratado actualmente versus la contratación directa con los proveedores a donde queremos ubicar a los pares? Eso sería, básicamente.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Muchas gracias. Ahora sí, doña Melania.

**PhD. Melania Brenes Monge:**

Me voy a permitir responder algunas cosas y ahí donde se requieran procesos de respuesta técnica, le voy a dar el pase a don Pablo o a doña Natalia.

En primera instancia, sobre el tema de contratos, sí quiero aclararles y decirles que el contrato actual permite hacerle el ajuste, es un contrato por demanda con un proveedor que es el que hace todas las negociaciones con los hoteles. Yo sostuve una reunión con doña Kattia y después sostuvimos una reunión con el proveedor y el contrato sí permite, doña Heilyn, hacer la modificación porque dice de al menos 3 estrellas, pero entonces puede ser de 4, 5 o 6 estrellas. Obviamente, nosotros no nos vamos a ir por una escala mayor, pero el término de los costos, de acuerdo con el análisis técnico que hizo doña Kattia, sí podría modificarse el costo, se tira un pago o una factura por cada contratación que le solicitamos para la avenida de los pares. Entonces, cada uno de los servicios que va brindando en uno u otro hotel se paga por aparte y se va solicitando por demanda. Sin embargo, yo lo puedo

volver a revisar con ella, lo podemos volver a discutir, pero en esas primeras semanas que yo ingresé tuvimos esas reuniones y analizamos que esto se encontraba de acuerdo con lo que era posible hacer con el contrato del proveedor.

Con los antecedentes, recuerden que esto fue una contratación que se hace desde el año pasado, yo lo que estoy es ejecutando. Con los antecedentes que yo tengo se toma la decisión de hacer este tipo de contratación por la dinámica de demanda que requieren la visita de los pares, con varias variables de fondo. La primera, tener la posibilidad de tener opciones de contratación de hoteles de acuerdo a la ubicación geográfica de las universidades que vamos a ir a evaluar,

porque actualmente tenemos visitas de pares que van, por ejemplo, tenemos la próxima en abril que van a San Carlos, entonces tenemos que buscar un hotel en esa región, que no teníamos en ese momento un proveedor necesariamente este identificado ahí, si viene a Cartago, si viene a Turrialba, si viene a las diferentes regiones, entonces la justificación del contrato de hacerlo de esta manera era

tener la posibilidad de hacer una selección de hoteles de acuerdo a la ubicación geográfica de las universidades que tenemos que ir a evaluar mucho más pertinente y prudente por los grandes problemas de transporte que en este momento tenemos en el país, por ejemplo, ahora vamos a evaluar una carrera en Alajuela y si buscáramos un hotel en San José, el transporte del hotel que tenemos en este momento en San José hacia Alajuela puede ser una distancia de 2 o hasta 3 horas para los pares, si tienen que estar a las 7:00 a.m. debe levantarse a las 4:00 a.m. como hacemos algunos para poder llegar a tiempo en lo que es la visita. Entonces, el tema de las restricciones de transporte y la ubicación eso nos genera grandes complejidades en la logística de esto, para poder ubicar hoteles y tener la flexibilidad de poder contratarlos de una manera que lo permita.

El tema de hacerlo a través de viáticos, eso también yo lo he discutido con doña Angélica y ahí la complejidad es que el trabajo de la visita durante la semana es demasiado concentrado, necesitamos que todo en la agenda transcurra en tiempos en que ellos actúen como un equipo y esto desde luego introduciría la variable de que las personas se tengan que mover y llegar a diferentes distancias, en transportes que probablemente nos generen mucha demanda, entonces hacerlo de esta manera lo que buscaba también era tener un mayor control de la agenda, de los tiempos, de la posibilidad de transporte y obviamente el cumplimiento de las metas que se tienen en una visita presencial, eso es un poco la justificación don Álvaro y don Gerardo, que yo conozco acerca de este proceso de contratación. Por supuesto, como ustedes indican, hacerlo así, obviamente el proveedor o el intermediario con los hoteles tiene otro tipo de características en términos del costo y por supuesto esto puede tener un impacto en el costo actual que estamos previendo.

Con respecto a lo que tiene que ver con fraccionamiento ilícito, es algo que tenemos que revisar, por eso es que doña Natalia está proponiendo técnicamente que una licitación mayor, esa es la propuesta técnica de ella, que de mantenerse dice ella claramente la dinámica de consumo que tenemos en este momento el SINAES

no puede seguir haciendo esas contrataciones reducidas, tendría que ser para el 2027 y en adelante una contratación que de alguna manera, como bien dice doña Heilyn, nos haga estar en regla en términos de lo que esto realmente implica. Entonces, el cumplimiento de esto es precisamente la referencia técnica que ella está teniendo, en el entendido que para este año las contrataciones lo que buscan es solventar esa transición que tenemos de los costos de lo que realmente se están costando y previendo que los costos se están incrementando por toda la situación global de guerra y todo esto.

Lo que me están indicando o pidiendo sobre la parte de cómo han incidido la calidad de los pares virtuales, el análisis de costos beneficios, todo eso es el informe que viene seguidamente, que es el informe de la DEA sobre ventajas, limitaciones e implicaciones de las modalidades de las visitas. Entonces, ahí estoy segura

que ustedes van a tener respuestas sobre todo lo que han sido implicaciones versus calidad versus todo esto en este camino.

Con respecto a justificar el impacto de lo que se le va a quitar, estaríamos previendo que realmente el monto de compensación para el segundo semestre de lo que se requiere para este año vendría de la subejecución de una partida que está referida a contrataciones que todavía no se han hecho, es decir, que está previsto un presupuesto, ahí don Pablo nos puede aclarar, pero más bien sería compensar en un incremento que tenemos en una partida a partir de otra que hemos subejecutado. La primera alternativa no es quitarle presupuesto a otras partidas, como el proyecto de Transformación Digital, sino utilizar subejecución que ya tenemos incluso de enero y febrero de este año.

Finalizo diciendo, don Álvaro, en términos de la distribución presupuestaria y aquí le voy a dar la palabra primero a don Pablo y después a doña Natalia para que nos aclaren, el monto de los ¢122.392.800 que teníamos previstos para este rubro de viáticos dentro del país para los pares, no necesariamente es uno de los montos más altos de la distribución presupuestaria. Tal vez, para mayor claridad voy a compartir para no hablar en el vacío. Ustedes pueden ver aquí en el presupuesto, siempre el presupuesto de remuneraciones es el más alto que tenemos en la distribución presupuestaria del SINAES, porque las personas nos cuestan. Tenemos todo el tema de gestión y apoyo en ¢190.000.000. La parte de honorarios de los evaluadores ¢173.500.385. La parte de gastos de transporte y viajes son en total ¢280.892.800, de los cuales 39 son para todo lo que ha sido transportes dentro del país y estos ¢122.000.000 son lo que se requiere a todo lo que es hoteles. Después, está el tema de seguros, capacitación y protocolo. Básicamente, esto es lo que está como por presupuesto, obviamente es el corazón de lo que hacemos, es uno de los rubros presupuestarios más altos y obviamente aumentaría el marco que hagamos para este segundo semestre. Entonces, en el monto de remuneraciones estaría nuestra primera opción de compensación cuando se requiera. Creo que traté como de abordar en síntesis todas las preguntas, pero ahora le voy a dar el paso a don Pablo y a doña Natalia por si quieren precisar más. Adelante, don Pablo.

**M.Sc. Pablo Madrigal Sánchez:**

Gracias, doña Melania. En relación con lo que don Álvaro consultaba, ¿cuál es la relación de gastos? Estamos hablando que solamente el pago de hoteles y alimentación para los pares, ronda entre el 5% y el 6% del presupuesto total. Aquí, lo relaciono con la consulta ¿de qué implica hacer estos movimientos presupuestarios? Como bien decían, este año no habría impacto sobre proyectos, tenemos recursos disponibles de las plazas no contratadas e inclusive del proyecto de sistematización. Sin embargo, esto hay que pensarlo a futuro, porque eventualmente dependiendo de las decisiones que tome este Consejo, esas plazas sí se van a contratar, estamos hablando que el otro año esa plata va a ser asignada a las plazas, a remuneraciones y no puede ser ejecutada como se ejecutaría en este año. Recordemos que la institución no presupuesto de la transferencia del MEP cerca de ¢200.000.000 este año, entonces para el 2026 hay que hacer un análisis a largo plazo para ver el impacto y el comportamiento, recordemos que las visitas son cíclicas, hay años que hay muchas reacreditaciones y hay impactos aquí que van a ascender, aparte de los procesos nuevos que se acercan a procesos de evaluación, tendremos picos de reacreditaciones que es importante considerarlos en el futuro.

Otro asunto a considerar, no sé, si lo recuerdan, el año pasado cuando presentamos el presupuesto ordinario 2026, el tipo de cambio que se calculó fue sobre 520, eso quiere decir que, por ejemplo, en temas de tiquetes aéreos tenemos cierta holgura, nosotros estamos pagando facturas a tipo de cambio 460, 470 hay una holgura de por lo menos de ¢30, no quito que hay que hacer un análisis y hacer previsiones para el impacto que puede tener la situación en Medio Oriente, pero de primera entrada no debería haber una afectación, si se determina que hay mayores gastos debido a esto, podemos recurrir al

presupuesto extraordinario, traer esos ¢200.000.000 que el MEP presupuestó en la ley del presupuesto de la República para financiar estos gastos que se deben a factores y variables externas. Aquí lo enlazo con la otra consulta de don Álvaro, sobre cobrarle más a las universidades para subvencionar este gasto, en este tema sé que está ligado a otros que está haciendo la DEA. Recordemos que, si bien es cierto, en este momento al SINAES la regla fiscal no le aplica para la transferencia que hace el Ministerio, sí aplica para los ingresos por venta de servicios. Entonces, por más que nosotros les cobremos más a las universidades, nosotros no podemos usar esos recursos, tenemos un tope, en este año son cerca de ¢100.000.000 y si consideramos las variables económicas del país del otro año, la deuda ya superó el 60% entonces vamos a volver a un menor crecimiento. De esos ¢100.000.000, pensemos que el otro año no vamos a poder utilizar ¢105.000.000 de por venta de servicios, entonces no habría sentido en cobrarle más a las universidades porque no lo podemos traer al presupuesto, tendríamos que devolverlos a al Ministerio de Hacienda debido a lo que impone la ley. Eso era, no sé, si se me quedó algo más, pero a grandes rasgos esa sería mi participación.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Gracias. Don Álvaro.

**Dr. Álvaro Mora Espinoza:**

Muchas gracias por las aclaraciones. Doña Melania, usted dijo que la licitación estaba por según demanda, pero esa sería una licitación mayor de acuerdo con la ley de Contratación Pública, todas las contrataciones de según demanda tiene que ser por licitación mayor, porque precisamente no se tienen montos estimables.

**PhD. Melania Brenes Monge:**

Yo entiendo que no, que es una licitación reducida según demanda. Tal vez, doña Natalia nos aclara.

**M.Sc. Heilyn Vásquez Hernández:**

No necesariamente tiene que ser una mayor, pero tal vez doña Natalia ahora va a ampliar eso.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Adelante, doña Natalia.

**Licda. Natalia Umaña Bonilla:**

Con este último tema, no necesariamente, porque no estamos hablando de que es una cuantía inestimable. Cuando es una cuantía inestimable, se utiliza el procedimiento de licitación mayor. En este caso, nosotros tenemos una cuantía estimable y con esa información presupuestaria, porque había proyecciones de consumo, se podía determinar cuál era la cuantía y por esa razón se determinó el procedimiento de licitación reducida.

El tema de fraccionamiento es una de las primeras advertencias que yo hago desde el año pasado, porque si nosotros iniciamos un procedimiento de licitación mayor, bueno, ni siquiera lo logramos comenzar en octubre, porque la solicitud era casi que, saliendo en diciembre, evidentemente íbamos a entrar en enero, febrero sin contrato. Por esa razón, fue que se decidió hacer una reducida, pero con la salvedad de que había que hacer un procedimiento de licitación mayor.

La lógica de este contrato, ¿por qué es así? Básicamente, porque en los años anteriores, creo que la mayoría de ustedes son nuevos, tal vez, no tienen conocimiento de cuál era la dinámica previa a la pandemia. Nosotros teníamos contrato con 2 hoteles, con un hotel en San José y un hotel en Heredia, entonces, todas las zonas que estaban fuera de esos dos lugares quedaban descubiertas. Entonces, con la ley anterior, nosotros hacíamos una contratación directa, efectivamente, para esas zonas que no estaban fuera de ese radio que teníamos cubierto. ¿Qué pasaba? En zonas que son fuera del GAM, muchos hoteles no estaban con SICOP, no tenía todos los requerimientos de ley, nos costaba muchísimo contratarlos, tal vez, el problema no era en San José ni en Heredia, sino era todo lo que

estaba afuera, incluso en Cartago teníamos muchos problemas en contratar. La figura que más se adaptada a todo eso y terminaba siendo así, era contratar agencias de viajes para que nos dieran esas soluciones de hospedaje fuera del GAM, entonces la idea era cubrir, no tener dos contratos, ni tres, ni cuatro, ni cinco en diferentes zonas, sino que nos dieran la solución de todos los hospedajes. Yo hago de la salvedad de que esta modalidad nos ha permitido poder tener esa flexibilidad de hacer algunos cambios, porque en el caso de que nosotros hubiéramos tenido un contrato como único hotel, básicamente habría que meternos ya en un terreno todavía más complicado, de rescindir del por qué no cumple, etcétera. Sin embargo, hay que verificar si esto efectivamente va a seguir siendo la tendencia, no sé, si incluso con decisiones que ustedes tomen puede hacer que esto cambie, si en ciertas zonas no se va a necesitar y demás.

Por otro lado, con respecto a la modificación, yo sí comenté que, si bien el contrato permitía hacer estos cambios, sí hay que hacer una modificación, ya cuando se determine cuáles van a ser los hoteles. Aquí contraigo un poco lo que mencionó doña Melania, si estamos en temporada alta, no es que el contratista nos va a venir a cobrar lo que él quiera, tiene que hacernos un listado con los precios de los nuevos hoteles, porque nos van a cambiar todos, él tiene un listado de hoteles con todos los servicios y algunos se van a cambiar, que normalmente o los que se han cambiado ha sido en San José o en Heredia, pero todos los demás se tienen que mantener ya con los precios que él dijo, porque no es que él va a venir a cobrarnos hoy un monto distinto al que originalmente se pactó. Por eso, sí hay que hacer una modificación, no el monto, porque el monto es según el consumo, pero sí a otras cláusulas del contrato, que ya tal vez no va a ser el hotel A, ni el hotel B, sino que va a ser cualquier otro que se decida. Hasta donde tengo entendido, todavía no se ha dado la resolución de cuál hotel va a ser para San José y de cuál hotel va a ser para Heredia y cuál hotel va a ser para Alajuela.

A mi parecer, aunque el proveedor ha sido flexible y nos ha ayudado, es nuestra responsabilidad porque es un contrato, nosotros tenemos que ser responsables y hacer la modificación en tiempo, porque ustedes saben que una relación de un contrato, cuando todo marcha bien, perfecto, pero si hay problemas, ahí se saca todo. Entonces, este bache en el que nosotros nos encontramos, tenemos que documentarlo y tenemos que hacer las modificaciones para evitar que eventualmente si hay algún tema con el contrato no nos vaya a afectar como institución. Esa sí es mi responsabilidad desde la proveeduría, lo he reiterado, que no puede seguir pasando el tiempo sin tomar esa decisión.

**PhD. Melania Brenes Monge:**

Gracias, doña Natalia. Tomo en cuenta esto que ella dice. Quiero que quede en el acta que doña Kattia también dio esta recomendación, sin embargo, cuando nosotros conversamos con el proveedor, revisamos los términos de los carteles y en este punto no se está modificando nada de lo que estaba pactado de manera sustantiva en el contrato, es decir, no es que se le está pidiendo otro tipo de servicios que no estaba ofrecido ahí. Sin embargo, lo vamos a revisar para hacer la prevención de este proceso, pero si no hay ninguna modificación de fondo en este punto a lo que le estamos pidiendo al proveedor y eso fue lo que concluimos en la sesión con el proveedor, por ejemplo, no es que le estamos pidiendo una habitación diferente a la que estaba prevista en el contrato, no le estamos pidiendo algo diferente a salas, cosas así, que eso inicialmente sí fue algo que habíamos barajado y era hacer un cambio en los servicios, pero los servicios se mantienen igual, el contrato dice mínimo de 3 estrellas, lo que implica que pueda hacerse el ajuste.

Sin embargo, vamos a revisar eso que doña Natalia indica para evitar que haya cualquier situación con respecto a eso.

Para el año 2027, debemos tener otros insumos técnicos que se vienen para ver cómo sostenemos el tema de la operación, atendiendo las recomendaciones técnicas de doña Natalia y de don Pablo y ver cómo salimos adelante, porque este proceso que es sustantivo

en el SINAES tiene sus complejidades, es bastante caro e involucra bastante nuestro presupuesto.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Muchas gracias. Doña Heilyn.

**M.Sc. Heilyn Vásquez Hernández:**

Como último punto, doña Melania, tomar en cuenta que en el momento que ya se llega al tope de esta licitación reducida, ya no se puede hacer una nueva contratación, porque esa sería la fragmentación que habla la ley, por ejemplo, el escenario que ustedes estaban poniendo de que ya topan en junio, julio de este año, en ese caso, ya no se puede seguir haciéndose visitas porque ya no tendrían presupuesto y ya la contratación no daría.

**PhD. Melania Brenes Monge:**

Doña Heilyn, ahí tengo una consulta, ¿a qué te referís con no se podría hacer una nueva contratación? ¿No podemos sacar otro cartel por demanda para cualquier otro proveedor?

**M.Sc. Heilyn Vásquez Hernández:**

No, porque ya toparon. Cuando ustedes hicieron esta contratación y la limitaron a una licitación reducida, ya ustedes establecieron el tope de esa contratación, de esa licitación. Una vez, que se gaste ese presupuesto ₡64.000.000 ya no podrán hacer una nueva, porque eso es fraccionar una contratación, debieron haber sacado una licitación menor, por ejemplo, para cubrir todo el año y no tuvieran ese tipo de problemas.

**PhD. Melania Brenes Monge:**

Ahí tengo dudas, porque la recomendación de doña Natalia sería sacar una nueva con las mismas características o con características similares previendo todo esto.

**M.Sc. Heilyn Vásquez Hernández:**

No, eso no se puede hacer.

**PhD. Melania Brenes Monge:**

Entonces, ¿qué nos toca para el resto del año?

**Licda. Natalia Umaña Bonilla:**

En ese caso, yo hice la propuesta de la licitación reducida, sin embargo, nos exponemos a que nos digan “están fraccionando” y a todas luces el fraccionamiento. Como yo les comenté, la intención de esta licitación era cubrir todo el año para poder iniciar el procedimiento de licitación mayor este año. Pero bueno, el consumo se ha disparado y hay que tomar decisiones con respecto a eso.

Sería un riesgo muy grande el sacar una licitación reducida.

**PhD. Melania Brenes Monge:**

De acuerdo.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Gracias. Don Gerardo.

**M.Sc. Gerardo Mirabelli Biamonte:**

Me parece que por eso último que acaba de decir doña Heilyn, cambia totalmente el escenario, si nosotros no podemos hacer ninguna modificación o ninguna otra contratación sin exponernos legalmente yo creo que el escenario es otro totalmente.

Tenemos que trabajar hasta donde nos alcanza la plata y de acuerdo con la proyección que se tiene a la plata, nos alcanzará 5, 6, 7 meses. Si es ese el escenario, yo preferiría cortar antes que después y no acostumbrar a las universidades a que lo vamos a estar haciendo y después lo cortamos en octubre.

Si tenemos que echarnos atrás, tendríamos que echarnos atrás. Si esa es la realidad, o sea, si la realidad nos dice por las razones que sean, el presupuesto no nos alcanza para finalizar el año,

¿Cuál es la decisión que vamos a tomar? ¿Llegamos hasta el final y decimos a partir de aquí volvemos a visitas virtuales? O ¿decidimos de una vez informar? Creo que lo podemos

hacer perfectamente, por razones de costos que nos tenemos que echar atrás, no sé, sólo lo planteo, no es una discusión para hoy.

Sinceramente, esto último que se está planteando cambia, si no hay posibilidad de incrementar el presupuesto para este año para ampliar las contrataciones, yo creo que es otra cosa a la que estamos viendo totalmente diferente a lo que tenemos ahora. Gracias.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Muchas gracias. Nada más para aclarar, hasta donde yo entiendo ¿lo que no podríamos es hacer una contratación de un proveedor que haga estas mediaciones para los hoteles o también las contrataciones directas de los pares evaluadores lo que estaría siendo afectado?

**PhD. Melania Brenes Monge:**

Solamente el tema de hoteles para proveerles a ellos la venida, todo lo que es contratos, todo eso está bien.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Por eso, ¿es por hacerlo por medio de la empresa? ¿Lo que no podemos hacer es contratar a ese proveedor? O ¿nosotros directamente podríamos contratar los hoteles? Eso es a lo que me refiero.

**M.Sc. Heilyn Vásquez Hernández:**

Ninguna de las dos, doña Lady. Es el tema de la modalidad de contratación que se escogió en el momento que se hizo el proceso. Se escogió una licitación reducida y eso disminuye mucho el margen de actuación, porque está limitado a un monto de ₡64.000.000, entonces todo este panorama que ellos nos están mostrando de que se disparó el presupuesto, obviamente aumenta los costos. Entonces, ese hecho de aumentar los costos ya no permite más allá de lo que establece ese margen de contratación que es de ₡64.000.000.

**M.Sc. Gerardo Mirabelli Biamonte:**

¿Independientemente del mecanismo?

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

¿Y de la figura de contratación?

**M.Sc. Heilyn Vásquez Hernández:**

Correcto.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Adelante, doña Sonia.

**MAE. Sonia Acuña Acuña:**

Escuchando esto, ¿será factible establecer algunos parámetros para que algunas visitas sean presenciales y otras virtuales? Me parece que podría ser en razón de la existencia de laboratorios, qué sé yo, habría que analizarlo muy bien, pero me parece como una opción, visitas donde nos interesa muchísimo que los pares vean infraestructura, etcétera. Creo que habría que trabajarlo, por supuesto, muy en detalle, pero esa podría ser una opción y tener de los dos tipos de visitas. Esa es una idea, básicamente. Habría que analizarlo, gracias.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Gracias, Doña Sonia. Doña Natalia.

**Licda. Natalia Umaña Bonilla:**

Ahí, yo les quiero aclarar que una de las propuestas iniciales más fue ajustarnos al pliego original, con las condiciones de los hoteles 3 estrellas y hacer una búsqueda de hoteles que se ajusten, tal vez, no sea algo que sea completamente desagradable, sino asegurarnos de que cumplan con lo básico y tomar decisiones en la restricción de ciertas cosas, porque el contrato estaba diseñado originalmente para que alcanzara todo el año y presupuestariamente, según lo que cotizó el proveedor, a nosotros verdaderamente nos iba a alcanzar.

Ahora, yo creo que sí, que esa decisión también va hacia lo interno, lo que nosotros

podríamos hacer o no hacer, lineamientos. Incluso, yo le había comentado a doña Melania que se podían hacer lineamientos a lo interno para que todos en la DEA se ajustaran a esos lineamientos que están amarrados completamente al contrato y según demanda, nosotros vamos a jugar con eso, hasta dónde podemos o no podemos utilizar. Entonces, va a depender mucho de las decisiones que tomemos con respecto al tipo de hotel y el tipo de servicio y hasta dónde nos daría.

Creo que es importante conversarlo con el proveedor y ver qué ajustes podríamos hacer para que nos alcance y poder terminar el año, por lo menos más tiempo.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Muchas gracias. Doña Melania.

**PhD. Melania Brenes Monge:**

Termino diciéndoles eso, que nosotros podríamos volver al hotel previsto originalmente, que es el hotel que dio las limitaciones iniciales de la primera visita con la que se dieron todas las condiciones que ya ustedes conocen, no se las tengo que decir, son esas.

Una propuesta de solución sería volver y retornar, eso sí, a las condiciones del hotel que teníamos originalmente licitado por esa persona y volver a ver cómo podemos continuar con la sostenibilidad de esto por esta vía. Pero, les pido encarecidamente que el tema, por ejemplo, de cuando los pares manifiesten desacuerdos con el hotel o alguna cosa del servicio, ustedes sepan que eso que está sujeto a unas condiciones que esas fueron las contratadas para poder mantener. Sin embargo, no necesariamente el contrato alcanzaría en ese hotel que licitó por el tema de costos, tendríamos que ver también hasta dónde alcanza el contrato actual en estas condiciones.

Sinceramente, por la propuesta que yo había trabajado con el equipo técnico con doña Natalia, pensaba que sí se podía ampliar el contrato para poder terminar de solventar lo que se tenía, esa era la versión que yo tenía y por eso viene así en el insumo técnico. Sin embargo, si eso no se puede, tengo que reducir en este caso la aprobación de hoteles, sobre todo en San José, porque los hoteles de zonas rurales sí estamos anclándonos a los hoteles que el proveedor ofreció, porque dicho sea de paso son las ofertas de hoteles que se han usado en la institución. Pero, sí quiero dejar claro eso, que podríamos devolvernos a las condiciones, no podemos como administración activa ofrecer otro tipo de condiciones que tal vez eran las que en este momento estaban siendo las más favorables para la visita de pares y tenemos que volver al hotel pactado, que fue el que generó las condiciones de enero del año 2026.

Voy a trabajar y revisar con el equipo nuevamente esto para ver cómo volvemos a reencausar la navegación hacia estas condiciones, más bien, probablemente le pida apoyo a doña Heilyn para terminar de ver entonces qué es lo que se requiere hacer y prevenir algunos de estos temas para continuar lo que serían las visitas de abril que ya vendrían entonces en este nuevo formato, porque ya no aprobaría los hoteles que se estaban proponiendo nuevos por parte del proveedor, sino que a sujetarme a lo que está y hablar con los equipos que están implicados en este proceso también.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Muchas gracias. Don Gerardo.

**M.Sc. Gerardo Mirabelli Biamonte:**

Muy rápidamente, la idea de doña Sonia de poder determinar que no todas las visitas se mantienen presenciales es interesante. Tendríamos que definir muy bien las condiciones y que sean muy claras para que no se nos acuse de preferencias, yo estoy seguro de que las universidades en términos generales van a preferir de que las visitas sean presenciales. Entonces, tendríamos que definir ciertos elementos, eso podría ser una forma de mantener por lo menos un porcentaje de presencialidad durante esto.

Una pregunta, recuerdo que en el primer hotel al que se llevaron, pero después se pasaron a un segundo hotel, que si tengo entendido es el que está ahí en Paseo Colón, ¿ese es de 3 estrellas o ese subió a 4 estrellas?

**Licda. Natalia Umaña Bonilla:**

4 estrellas.

**M.Sc. Gerardo Mirabelli Biamonte:**

Ok.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Doña Susan.

**Dra. Susan Francis Salazar:**

Me gustaría apoyar la propuesta que hizo doña Sonia. Yo creo que aplicando criterios técnicos sí es posible hacer un ajuste en cuáles visitas podrían ser virtuales y cuáles podrían ser presenciales, por ejemplo, si hay conglomerados, un criterio técnico que uno podría aplicar es la necesidad que existe de que las personas sí puedan visitar las diferentes sedes, ahí sí, pareciera ser necesario contar con presencialidad. En otras carreras, en otros programas, uno podría reconocer ciertas capacidades o condiciones que ya se aplicaron en visitas previas que tenía el SINAES en formatos virtuales. A mí, me parece que la que la solución que da doña Sonia da muchas posibilidades de resolver lo que estamos teniendo.

Me parece a mí, que sería como muy apresurado la posición que nos plantea doña Melania de que no podemos quejarnos si llegan a haber quejas de los evaluadores, me parece que habría que hacer un estudio un poco más pormenorizado de cuáles hoteles o con cuáles costos y hasta donde realmente estaríamos llegando. Sobre todo, si aplicamos esta propuesta de doña Sonia, ¿cuánto podría esto ayudar a resolver el problema?

Me parece que también uno podría empezar a asegurar algunas cuestiones como salas de reuniones que no necesariamente sean en los hoteles, sino garantizar, por ejemplo, con las universidades que los pares tengan espacios de reuniones, etcétera. Cuestiones que vayan bajando los costos y que permita de alguna manera resolver esto hasta final de año encontrando una vía, como bien mencionó doña Heilyn y don Gerardo, legal que nos garantice un presupuesto. Gracias.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Muchas gracias. Yo creo que habría que ver los distintos escenarios. Yo iniciaría por ver si realmente se hizo un barrido total de los hoteles 3 estrellas que existen, que me parece que no, me parece que hay otros que tal vez no están siendo considerados y que están en mejores condiciones.

Otro es el tema de ver lo de las visitas que sean solamente estrictamente necesario que se hagan presenciales. Otra es considerar visitas híbridas, donde no necesariamente los dos pares extranjeros sean los que vengan, sino uno y el otro no, una cosa así, sobre todo, por ejemplo, cuando son pasajes más caros de gente que viene de Europa o algo así, que sea el sacrificado y el otro que sí pueda venir.

Lo otro, que incluso las mismas salas de CONARE o en SINAES sean las que utilicen los pares para reunión y no necesariamente en el hotel y que el hotel sea solamente para dormir y ojalá que incluya el desayuno. En fin, todos esos detalles que ustedes pudieran analizar en ese escenario posible que nos pudieran traer pronto para nosotros tomar el acuerdo que haya que tomar o modificar el acuerdo que haya que modificar para seguir trabajando dentro de las posibilidades. Doña Susan.

**Dra. Susan Francis Salazar:**

Un punto que se me olvidó. Cuando yo participé de equipos de evaluación externa en agencias internacionales, a mí me daban los viáticos y yo resolvía lo de la comida. Así como lo describió don Álvaro, es exactamente como ocurría. Yo he participado en varios equipos, entonces para que se valore como una estrategia que también podría resolver muchísimo

la atención a los pares, que no es necesariamente que todo se lo tengamos que resolver nosotros, sino que también ellos tengan algún tipo de independencia o autonomía para resolver.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Muchas gracias. Creo que estaríamos aquí, despidiéndolos con más trabajo, que sería precisamente ese análisis de un nuevo escenario posible y que venga ojalá ya con una propuesta de acuerdo o de modificación de acuerdo según proceda para nosotros y ayudarles a que esto salga lo antes posible.

**PhD. Melania Brenes Monge:**

Gracias, doña Natalia y don Pablo.

**M.Sc. Pablo Madrigal Sánchez:**

Gracias. Buenas tardes.

**Licda. Natalia Umaña Bonilla:**

Gracias. Hasta luego.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Don Gerardo, quiere decir algo.

**M.Sc. Gerardo Mirabelli Biamonte:**

Nada más un elemento rápido, con en el monto que tenemos ahora, con lo que nos queda, tal vez un ejercicio muy sencillo se podría decir, con lo que tenemos ahora ya en este presupuesto si lo dividimos entre el costo que tenemos ¿para cuántas nos da? Y eso entonces nos llevaría a decir, hagamos el ejercicio de ver si nos quedan solo 20 en el año, por poner un número, ¿a quién le asignaríamos esas 20 visitas? Ahí tendríamos que hablar con la DEA, bajo los planteamientos que tanta doña Sonia y doña Susan de definir que vamos a reducirlas, eso podría ser una manera para no modificar el hecho de las 4 estrellas y lo demás, sino bajo las condiciones que tenemos ahora, para cuánto nos da y entonces definir más claramente cuál sería el escenario que tendríamos en cuanto a visitas presenciales que podríamos financiar, y poder plantear cómo hacer la escogencia.

**PhD. Melania Brenes Monge:**

De acuerdo.

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

Muchísimas gracias a don Pablo y doña Natalia. Nos quedamos nosotros para cerrar la sesión.

**M.Sc. Pablo Madrigal Sánchez:**

Gracias a ustedes. Buenas tardes.

**Licda. Natalia Umaña Bonilla:**

Gracias. Hasta luego.

**El M.Sc. Pablo Madrigal Sánchez y Licda. Natalia Umaña Bonilla, se retiran a las 11:59 a.m.**

**Dra. Lady Meléndez Rodríguez:**

No nos alcanzó para más, compañeros, pensé que este tema iba a ser más simple, lo mismo que el de la designación de la plaza de la dirección de la DSAG. Nos vemos en la próxima sesión tratando de cerrar todos estos puntos pendientes. Muchas gracias.

Voto disidente en el artículo 6 del acta: **Decisión de nombramiento del cargo director de la División de Servicios de Apoyo a la Gestión.**

---

Dra. María Eugenia Venegas Renault

SE CIERRA LA SESIÓN A LAS DOCE HORAS DE LA TARDE.

Dra. Lady Meléndez Rodríguez  
Presidente

Mag. Marchessi Bogantes Fallas  
Coordinadora de la Secretaría del Consejo