

## UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA

### JUNTA UNIVERSITARIA

19 de Julio de 1978

### ACTA DE No 88

**ASISTENCIA:** Dr. Francisco Antonio Pacheco, Rector  
Dr. Rodrigo Gámez  
Lic. Eugenio Rodríguez  
Ing. Walter Sagot  
Dr. Federico Vargas P.

**INVITADOS:** Dipl. Enrique. Góngora y Lic. Sergio Salas

-Se inicia la sesión a las 8:10 a.m.

### ARTICULO I.- INFORME DEL RECTOR

1.1 El Lic. Francisco Quesada Vargas, quien ocupa en la UNED el cargo de Director de Asuntos Estudiantiles y como recargo, el de Director del Dpto. de Registro le ha traído una carta del Presidente de la República en la que éste solicita los servicios del Sr. Quesada Vargas a fin de que pueda atender labores importantes como Director Administrativo del Canal 13, la televisora correría durante el lapso del préstamo con el salario del Lic. Quesada.

Estudiando las disposiciones de nuestro Reglamento de Licencias y Permisos nos damos cuenta de que la situación planteada no está contemplada y lo que cabría es conceder un permiso por un año sin goce de salario. Sin embargo, cabe considerarse, y así lo hace ver a la Junta, que éste es en realidad un caso muy especial por cuanto don Francisco va a trabajar en un campo afín, con el que nos interesa mantener muy buenas relaciones y en este aspecto podría efectivamente ayudar muchísimo el Lic. Quesada. Si nosotros lo prestáramos por dos años, sin compromiso de dejar vacante la plaza y sin pagarle el sueldo, estaríamos beneficiándonos de sus funciones en la T.V., que nos serían de gran valor. Esto ha motivado que plantee a la Junta la solicitud de préstamo, que sugiere se otorgue por dos años al cabo de los cuales la UNED trataría de reubicarlo en la posición más similar posible a la que ahora ocupa, dentro de las circunstancias entonces reinantes. No habiendo objeciones, **SE ACUERDA prestar al Lic. Francisco Quesada Vargas, Director de Asuntos Estudiantiles de esta universidad, por dos años a la Televisora Educativa. Durante este lapso el Lic. Vargas estará a cargo de la Dirección Administrativa de la Televisora Educativa (Canal 13) que pagará su sueldo. Al término de este permiso, la UNED colocará al Lic. Quesada Vargas en la posición más similar posible a la que ocupa actualmente, según las circunstancias entonces reinantes en la institución.**

### **ACUERDO FIRME**

1.2. Visita del Secretario del Consejo de Universidades Privadas de Centroamérica.

Ayer estuvo conversando durante una hora con este funcionario. Dentro del marco de una posible futura expansión de la UNED al ámbito centroamericano, son las universidades Joséé Simeón Cañas del El Salvador y la Centroamericana de Nicaragua, ambas privadas, las más estables y por ende las más apropiadas para iniciar relaciones con ellas.

Sin que esto signifique ningún compromiso ni mucho menos, estamos interesados en mantener estrechos vínculos con esa asociación por los motivos expuestos. Dicha asociación ha venido trabajando diligentemente, están preparando una segunda reunión sobre educación a distancia y para el año entrante están organizando otra, de todos los rectores de universidades privadas y públicas de Centroamérica. Los miembros de la Junta consideran conveniente mantener y desarrollar esos contactos.

## **ARTICULO II.- LICITACIÓN PÚBLICA N° 13-78 (compra equipo de Imprenta)**

RECTOR: Conforme lo acordado por esta Junta, se recabó la opinión de los señores Rodrigo Salas, Director de la Imprenta Nacional y del Sr. Herbert Guevara, de la Universidad de Costa Rica, sobre las ofertas recibidas por la UNED para la Licitación N°13. El encargado de recoger esa información fue el Sr. Sergio Flores, al que se hace pasar a la sesión para que haga entrega de dicho informe, que contempla también lo que sobre tales ofertas ha opinado el Sr. Carlos Alberto Arce, como Director de Producción de la UNED.

Renglón por renglón, se van estudiando las ofertas así como las opiniones emitidas por los técnicos citados. En general, no se encuentra de parte de los funcionarios ajenos a la UNED objeciones realmente de fondo, aunque todas sus observaciones son objeto de cuidadoso análisis y discusión.

También toma parte en esta discusión el Sr. Arce, quien defiende las recomendaciones hechas por él en cada uno de los ítems, contesta las preguntas y hace las aclaraciones que le solicitan los miembros de la Junta.

DR. GAMEZ: Pregunta qué consecuencias tendría para la institución el declarar hoy desierta esta licitación.

El Rector le contesta que eso significaría un atraso de por lo menos dos meses y medio lo cual puede repercutir negativamente en los programas de la UNED. Cabe señalar, eso sí, que pocas cosas se han estudiado tan cuidadosamente y están en detalle como la presente compra.

### **ITEM 1.- (Cámara fotomecánica vertical)**

SR. ARCE: La cámara vertical hace exactamente lo mismo que la cámara horizontal, pero ocupa menos espacio, lo que para nosotros es importante. No separa colores, pero eso no vamos a hacer nosotros, pues sale más barato encargarlo a la empresa privada. Recomendó declarar desierto este renglón, porque la mejor máquina ofrecida, por SOMMERSU S.A., no se ajusta al cartel.

Sí este ítem se declara desierto, esto facilita el sacar una licitación privada con las especificaciones técnicas que permitan comprar el equipo que ofrece esta casa.

El difiere de las opiniones de los otros dos señores principalmente en razón de que, el ve estas inversiones con criterio de empresa privada, para la cual la rentabilidad de los equipos es muy importante. Ellos parten más bien de un criterio de empresa estatal, donde esto es secundario.

### **ITEM 2.- (COPIADORA DE CONTACTO)**

SR. ARCE: Este es un equipo pequeño y sencillo, que tiene un valor de unos cinco mil colones. Permitiría alistar diferentes negativos para las diferentes portadas que imprimamos, lo cual significa un gran ahorro de tiempo y dinero; este equipo no es urgente, pero por su bajo precio vale la pena adquirirlo ahora. En cuanto a la observación de Rodrigo Salas en lo que se refiere al servicio de repuestos que ofrece la firma INTERGRAPHIC, debe decir que coincide con él, en el sentido de que quienes están a cargo de esta agencia no son distribuidores profesionales y su empirismo se refleja

muchas veces en la manera de llevar el negocio. Sin embargo, como no tienen la exclusividad de la distribución del equipo licitado, el servicio de mantenimiento y los repuestos pueden ser brindados por cualquiera de los otros distribuidores existentes en el país, que son varios.

En cuanto a la recomendación hecha a favor de IFSA, difiere en cuanto al costo, pues los productos que ellos ofrecen son ciertamente de muy alta calidad y permiten gran perfección y profesionalismo en los trabajos, pero son de un costo muy elevado.

Para el tipo de trabajo que nosotros hemos de realizar, no se necesita un grado tal de nitidez y con otros productos más baratos se obtiene un resultado aceptable.

### **ITEM 3:- (Una guillotina automática)**

RECTOR: Carlos Alberto recomienda la que ofrece Servicios Centroamericanos, que es la más barata de las que se ajustan al cartel.

El Sr. Guevara recomienda la de la casa SOMMERUS y el Sr. Salas dice que tal máquina debe ser programable y electrónica.

SR. ARCE: Está totalmente de acuerdo con el Sr. Guevara en que las guillotinas marca Polar son las mejores; sin embargo, la guillotina que está recomendando él se ajusta en todo al cartel y más bien lo supera, siendo de menor precio que la Polar. En cuanto a la guillotina programable y electrónica que recomienda el Sr. Salas hay que señalar que cuesta alrededor de ¢250.000.00. Esas guillotinas son para el trabajo de una gran empresa industrial, pues ahorrar tiempo y operarios al poderse programar en ellas los cuatro cortes del papel.

DR. VARGAS: Pregunta al Sr. Arce si no valdrá más bien la pena adquirir desde ahora el equipo que habrá de comprarse más adelante, en enero o febrero próximos.

SR. ARCE: El estaría encantado de hacerlo si le dijeran que existen los fondos suficientes, pues para completar la Imprenta de la UNED harían falta más de cuatro millones de colones.

DIPL. GONORA: Y si decidimos, o no podemos comprar lo que falta del equipo, que pasaría con el que ahora estamos comprando?

SR. ARCE: No pasaría nada puesto que todo se podría utilizar para atender la demanda interna de tipo administrativo de la universidad, que es muy voluminosa. En cuanto a la guillotina, no la marca Polar ni la que él está recomendando son programables.

RECTOR: Recuerda que esto fue planteado a la Junta como un plan en tres etapas, estas compras corresponden a la primera y si se decide que crezca la imprenta, tendrían que comprarse equipo adicionales más completos.

### **ITEM: 5.- DOBLADORA AUTOMÁTICA**

SR. ARCE: La capacidad de la dobladora que recomienda es más que suficiente para el trabajo que habrá de atenderse. La otra es ciertamente superior, pero también es mucho más cara.

LIC. FLORES: El señor Herbert Guevara, quien dice considerar mil veces mejor la dobladora de marca BOGER DUPLOMAT, ofrecida por SOMMERUS, también le manifestó que la ofrecida por Servicios Centroamericanos es un modelo muy antiguo, posiblemente reconstruido, de un estilo que ya resulta obsoleto.

SR. ARCE: No podría informar sobre este aspecto del asunto, aunque el técnico que se la recomendó le afirmó que no presentaría ningún problema.

RECTOR: En este ITEM, queda constando la observación del Sr. Guevara, sobre la cual deberá la Junta meditar a la hora de adjudicarlo.

#### **ITEM 6.- (UNA PRENSA COPIADORA OFFSET)**

SR. ARCE: El no recomienda ninguna de las ofrecidas, se trata con la compra de esta máquina que es pequeña, de eliminar en lo posible los polígrafos que al imprimir bien solamente por una cara del papel y utilizar tubos de tinta muy caros, elevan enormemente los costos.

Varios de los modelos ofrecidos, como efectivamente lo señala el Sr. Salas, no sirven para imprimir carátulas (la experiencia se tuvo con una de las primeras publicaciones de la UNED). Pero en realidad, esta maquineta no se está comprando para imprimir carátulas ni pensando en libros. Se usará principalmente para imprimir formularios, tarjetas, etc. , y para atender trabajos muy urgentes de este tipo.

Esto permitirá separar un poco lo que es el taller para el trabajo administrativo de lo que será la producción de libros, si esto no se hace desde un principio nos puede pasar lo mismo que a la UCR, que sufrió un bloqueo total.

#### **ITEM 7.- UNA PROCESADORA PARA P.M.T**

RECTOR: En este renglón se da el caso de que están de acuerdo los tres técnicos que han opinado sobre las ofertas. Por lo tanto, se adjudicaría a la Librería Trejos, según lo recomienda el Sr. Arce.

#### **ITEM 8.- UNA PRENSA OFFSET**

SR. ARCE: Refiriéndose a las observaciones hechas por los otros técnicos, debe manifestar lo mismo que anteriormente, son hechas con una mentalidad que piensa en equipo muy grande, muy profesional y lo que nosotros estamos comprando es equipo pequeño y funcional, que pueda aprovecharse al máximo según las características especiales de la UNED. Ciertamente esa offset imprime por una sola cara pero a gran velocidad el cartel pide una máquina de tiro, no de tiro y retiro. Posteriormente se compraría una de este tipo, dejando la que ahora se compra para trabajo administrativo.

En cuanto a la observación referente a los servicios y repuestos, que hace al Sr. Guevara preferir a Intergraphic Ltda., debe informar que, del mismo tipo de máquina que él está recomendando, solamente encontró en la empresa privada; como los señores Salas y Guevara únicamente tienen experiencia institucional, no es de extrañar que ignoren cómo trabaja Servicios Centroamericanos y el equipo que distribuyen.

Además es la oferta más barata.

#### **ITEM: 9.1.- ENCUADERNACIÓN DE LIBROS**

LIC. FLORES: Los señores consultados señalan que esta máquina no tiene alzadora. El Sr. Arce aclara que una máquina con ese aditamento se adquiriría en la segunda etapa, pero no se necesita en esta primera. El que recomienda es suficiente, pues puede encuadernar de cuatro a cinco mil libros diarios.

ITEMS: 10 y 11.-

LIC. FLORES. El Sr. Salas es partidario de que, por lo caro de este equipo, la UNED considere la posibilidad de contratar el levantado de los textos en otra parte, que podría ser la Imprenta Nacional, la que tiene capacidad ociosa. El Sr. Guevara no se pronunció por falta de tiempo.

SR. ARCE: Sería riesgoso trabajar en esto con la Imprenta Nacional, ya que ese equipo ocioso a que alude el Sr. Salas, no cuenta en el país con facilidades de reparación ni mantenimiento, esta es una máquina sumamente delicada si se daña, habría que esperar la llegada de un técnico del extranjero, que puede demorar hasta tres meses.

RECTOR: Estos dos renglones concentran el punto medular de esta discusión, pues alrededor de si es o no conveniente comprar este equipo que han surgido discrepancias.

SR. ARCE: Este es el equipo principal, que inicia todo el proceso de producción. Las tres máquinas son independientes, no como en la Imprenta Nacional, donde las tres están acopladas a un solo canal de salida y consecuentemente la falla de una de ellas paraliza todo el tren de impresión.

Entre las que está recomendado hay dos pequeñas, cuyo teclado es como una máquina de escribir corriente, la más grande puede usar 32 tipos simultáneamente. Según sus cálculos si la UNED adquiere este equipo cada página le costará unos ¢6.50, contra un precio de ¢15.00 en la empresa privada.

No se está comprando una "composser" aunque al principio se pensó en ello, por lo práctico y porque en este entonces no había en el país servicio de mantenimiento y repuestos para las fotocomponedoras. La situación ha cambiado porque ahora La Nación y La República tienen este tipo de máquina. La Nación puso como condición para comprar ese equipo, de la misma marca que él que recomiendo, que la compañía fabricante destacara en Costa Rica un ingeniero encargado del mantenimiento.

La observación que hace el Lic. Flores, transmitiendo una inquietud del Sr. Salas, puede ser atendida, comprando en el futuro máquinas perforadoras que aumentan el rendimiento.

ING.SAGOT: Hace comentarios particulares sobre esta licitación cuyo cartel a su juicio está muy incompleto, no se habla nada de garantías, los precios están calculados en colones y no se especifica si ya estos equipos han pagado derechos de aduana, ni se dice que los equipos deberán ser nuevos. Tampoco se fija lugar de entrega. Tenía entendido que por indicación expresa de la Junta a cada participante de las licitaciones de la UNED se les entregaba por aparte una serie de condiciones generales que deben entenderse como parte de todo cartel, en todo caso, esto no debe repetirse y en esto de las licitaciones debe haber orden y ejercerse mejor control.

RECTOR: Parece ser un descuido del encargado pues tal como aparece el cartel, se solicitan menos cosas de lo que usual. Todas las indicaciones de la Junta sobre esto se han tenido muy en cuenta y se han girado oportuna y reiteradamente órdenes pertinentes. Por lo demás, la licitación trae adjunta la carta del Auditor donde manifiesta que todo está conforme, según su revisión.

ING. SAGOT: Tampoco encuentra las condiciones de paso; lo usual cuando se compra equipo caro y complicado, es que se pague únicamente el 50% adelantado y el resto cuando ya el equipo se encuentra instalado y funcionando. No se hace referencia a que el equipo debe entregarse funcionando correctamente, ni a entrenamiento de personal.

DR. GAMEZ: Reafirma que esta práctica es usual, por lo menos en cuanto a equipo científico se refiere. Si es con carta de crédito, los vendedores están poniendo las condiciones que a ellos les resultan más ventajosas. Por esos defectos fundamentales del cartel, no está de acuerdo en que se adjudique esta licitación.

LIC. CONCOMPAGNI: El tuvo en la empresa privada una experiencia similar a esta y que costó miles de colones adicionales, porque era de suma urgencia, se pagó al contado el valor de un equipo, pero

al tener ya el pago en su poder, los fabricantes perdieron interés y en vez de quince días, tardaron más de tres meses en entregarlo. La UNED tendría que cuidarse de que le pase algo así.

RECTOR: En vista de las indicaciones hechas por los miembros de la Junta, que confirma con las suyas propias, lo que cabe es declarar desierta esta licitación y preparar otro cartel que contempla los detalles y condiciones generales que faltan en este. ASI SE ACUERDA. Por su parte, sentará las responsabilidades del caso, pues es inexcusable un descuido de tal magnitud, que puede afectar seriamente los planes de la institución y que además le ocasionará grave daño económico.

**ARTICULO III.- APROBACIÓN DEL ACTA No. 87.- Es aprobada sin modificaciones**

-Se levanta la sesión a las 10:15 am.

**DR. FRANCISCO A. PACHECO F.**

*Arlina Rojas B.*  
*Secretaria de Actas*