



CONSEJO UNIVERSITARIO

11 de diciembre de 1992

ACTA NO. 1020-92

SESION EXTRAORDINARIA

- Presentes: Licda. Ma. Eugenia Dengo, quien preside
M.Ed. Jesusita Alvarado
Licda. Nidia Lobo
Dr. Ottón Solís
Lic. José Luis Torres
Sr. Luis Paulino Vargas
- Ausentes: Dra. Marina Volio, con permiso
Dr. Celedonio Ramírez, se excusa
Sr. José Daniel Arias, se excusa
- Invitados: Licda. Nuria Leitón, Asistente Ejecutiva del Consejo Universitario
MBA Rodrigo Arias, Jefe a.i. Oficina Financiera
Ing. Carlos Morgan, Jefe Oficina de Servicios Generales
Sr. Víctor Hugo Barquero, Jefe Sección de Transportes
Lic. Gastón Baudrit, Asesor Legal
Licda. Guiselle Hidalgo, Jefe Oficina de Sistemas

I. LICITACION PUBLICA 66-92, PARA COMPRA DE VEHICULOS

Se conoce acuerdo del CONRE sesión No. 778-92, Art. XL, en relación con la Licitación Pública 66-92, para compra de vehículos. Asimismo se adjunta dictamen de la Comisión de Licitaciones. También se conocen dictámenes del Lic. Gastón Baudrit, Asesor Legal y MBA Rodrigo Arias, Jefe a.i. Oficina Financiera

* * *

Para el análisis de este asunto ingresan a la Sala de Sesiones los señores MBA Rodrigo Arias, Jefe a.i. Oficina Financiera; Ing. Carlos Morgan, Jefe Oficina de Servicios Generales; y Sr.



CONSEJO UNIVERSITARIO

Víctor Hugo Barquero, Jefe Sección de Transportes y Lic. Gastón Baudrit, Asesor Legal.

* * *

LICDA. MA. EUGENIA DENGO: Como es de su conocimiento el Consejo Universitario está deliberando el asunto de la Licitación Pública 66-92 para "Compra de Vehículos".

M.ED. JESUSITA ALVARADO: Este asunto el Consejo Universitario estuvo en agenda. Sin embargo se consideró que era oportuno escuchar las partes que directa o indirectamente tenían que ver con este asunto.

LIC. JOSE LUIS TORRES: La duda general de parte de mi persona es que considero que el avalúo de los vehículos usados me pareció un poco bajo, sobre todo a nivel de mercado. Entonces qué posibilidad habría de hacer un remate o una venta directa de parte de la Universidad, porque creo que se podría obtener una mayor ganancia.

SR. VICTOR HUGO BARQUERO: En relación con la duda de don José Luis, vino un perito especializado en este asunto. Los vehículos tienen ciertos kilometrajes y hay que hacerles ciertas reparaciones. Hay repuestos que no se consiguen ni siquiera en la Datsun. Por ejemplo cuando se compraron los actuales vehículos se tuvo grandes problemas con la bomba de inyección porque las que tenían no servían.

ING. CARLOS MORGAN: Se contrató un perito para que evaluara el valor de los vehículos. De tal manera que se pudiera obligar a las agencias a respetar esa evaluación. En la Licitación se exige que las agencias tienen que respetar esa evaluación del perito.

MBA RODRIGO ARIAS: Me reuní con los miembros de la Comisión de Licitaciones y después de conversar con ellos terminé por compartir la recomendación que se estaba haciendo por dos razones. Por un lado se está adjudicando al que estaba ofreciendo mejores condiciones económicas. Luego se están entregando los vehículos al precio determinado por un perito independiente y aún cuando existe la posibilidad del remate no nos asegura el que vayamos a obtener más recursos de los que un perito determinó. Por otro lado está la oportunidad, si se toma otra posibilidad nos atrasaría algunos meses la renovación de la flotilla.

LICDA. MA. EUGENIA DENGO: ¿Se entrega la totalidad de la flotilla?

ING. CARLOS MORGAN: No, se entregan 11 vehículos.

SR. LUIS PAULINO VARGAS: Me gustaría escuchar alguna explicación de ¿por qué las ofertas seleccionadas son las más convenientes?, ¿qué ventajas tienen?.



CONSEJO UNIVERSITARIO

ING. CARLOS MORGAN: IVESA es una empresa que distribuye Toyota. Además de ser la mejor oferta nos permite estandarizar el equipo con base en la experiencia que se ha tenido en relación con el Toyota. Por ejemplo se ha tenido mala experiencia con los vehículos de la empresa Nissan-Datsun, problemas como repuestos, servicio técnico, etc. Cuando a los vehículos les comenzó a fallar la bomba de inyección, la DATSUN en principio no quiso hacerse responsable y costó mucho que entendiera que el problema era de fábrica.

Entonces esta experiencia nos ha demostrado que la Toyota ha resultado mucho mejor. Hubo dos microbuses de la Datsun se tuvo que adquirir dos microbuses de marca Toyota, una de 15 y 8 pasajeros y han dado mejor servicio.

SR. VICTOR HUGO BARQUERO: El Toyota es un vehículo más fuerte y ha durado más.

DR. OTTON SOLIS: Entonces si hay problemas con la Datsun ¿porqué se adjudica algunos vehículos?

ING. CARLOS MORGAN: No hay otra alternativa porque sólo la Datsun distribuye Pick-up. Hay que diferenciar el problema, ya que ha sido a nivel de microbuses.

DR. OTTON SOLIS: El problema es la empresa.

ING. CARLOS MORGAN: La Universidad ha resuelto los problemas de repuestos de la Nissan en otro lado pero no con la empresa.

SR. VICTOR HUGO BARQUERO: Cuando ingresaron esos vehículos venían con el problema de la bomba de inyección y que no iban a dar el rendimiento que la Universidad necesitaba ya que en altura fallaban. Entonces informé a quien en ese momento era mi jefe, don Ronald Quirós y se comenzó la investigación. Los técnicos de la Datsun decían que estaba en un error y pero fue tanta la presión que se hizo hasta que accedieron a que les llevara un vehículo para que se le cambiara la bomba de inyección y dio resultado con ese vehículos. Días después me comunicaron que llevara el resto de los vehículos que se habían comprado para cambiarles la bomba de inyección.

DR. OTTON SOLIS: Entonces ¿cómo se puede recomendar la Datsun? porque un reclamo de un vehículo nuevo se atiende inmediatamente.

SR. VICTOR HUGO BARQUERO: En este caso es de diesel de vehículos de 15 pasajeros. El Pick-up ha sido muy bueno.

DR. OTTON SOLIS: La empresa es la que no ha atendido a la Universidad y con cualquier vehículo va a pasar lo mismo.

SR. VICTOR HUGO BARQUERO: El Pick-up que distribuye la Datsun es muy bueno pero la microbús no.



CONSEJO UNIVERSITARIO

LICDA. NIDIA LOBO: Me parece que si la Datsun no prestó el servicio inmediatamente ante una compra que hizo, no parece conveniente que se asigne alguna línea a esta empresa. Creo que se podría declarar desierto y abrir otra licitación para el Pick-up para que participen otras empresas.

ING. CARLOS MORGAN: En la licitación pasada se le adjudicó casi en su totalidad la Datsun y en esta ocasión se está castigando casi en la totalidad. Si se adjudicó a esta empresa, fue porque de acuerdo a las ofertas que se presentaron son la mejor opción para la Universidad.

M.ED. JESUSITA ALVARADO: En caso de declarar desierto se podría atrasar tres meses.

SR. VICTOR HUGO BARQUERO: Si se atrasa la adquisición de los vehículos, tendríamos que hacer un gasto en la reparación de todos los vehículos.

LICDA. MA. EUGENIA DENGO: Sin embargo se está castigando a la Datsun adjudicándole dos vehículos tan pequeños.

ING. CARLOS MORGAN: La marca Toyota es distribuida por IVESA y PURDY MOTOR.

LIC. JOSE LUIS TORRES: ¿Qué kilometraje tienen los vehículos?

SR. VICTOR HUGO BARQUERO: Cerca de 200 mil kilómetros.

ING. CARLOS MORGAN: Tienen un servicio constante.

DR. OTTON SOLIS: ¿Qué es un camión doble cabina?

ING. CARLOS MORGAN: Es un vehículo de carga. En esta licitación se le dio especial atención a dos vehículos, el de uso para la Sección de Mantenimiento y el otro para DIDIMA. Para la Sección de Mantenimiento se solicitó más fuerte y de doble cabina porque los operarios tienen que estar trasladando artículos y espacio de carga. Para la Dirección de Distribución de Materiales, como transporta muchas cajas y tiene muchas giras, se solicitó espacioso y fuerte.

DR. OTTON SOLIS: ¿El automóvil que usa el señor Rector está en condiciones para que espere si se acordara desierto esta línea?

SR. VICTOR HUGO BARQUERO: Ese automóvil va a llegar a los 200 mil kilómetros, entonces habría que invertir \$350 en una reparación.

DR. OTTON SOLIS: ¿Cuánto duraría el proceso?

MBA RODRIGO ARIAS: Habría que presupuestar el dinero.



CONSEJO UNIVERSITARIO

SR. VICTOR HUGO BARQUERO: No es conveniente que se use un mes más ya que habría que cambiarle la suspensión y otras reparaciones.

DR. OTTON SOLIS: ¿El automóvil que usa el señor Rector podría esperar al ciclo normal?

SR. VICTOR HUGO BARQUERO: Si se puede mantener.

M.ED. JESUSITA ALVARADO: Se puede gestionar ante la Contraloría una autorización en el sentido de como va en el presupuesto para hacer una licitación.

ING. CARLOS MORGAN: Para esperarnos hasta mayo hay que invertir.

LIC. JOSE LUIS TORRES: ¿Invertir en qué?

SR. VICTOR HUGO BARQUERO: Habría que reparar el motor ya que gasta 2 cuartos de aceite y sería una inversión de \$350 mil.

LIC. JOSE LUIS TORRES: Los que han dado problemas son las microbuses NISSAN no los automóviles tipo regular.

LICDA. MA. EUGENIA DENGU: ¿Cuál es el tipo de vehículo que está recomendado para uso del señor Rector?

ING. CARLOS MORGAN: Es un NISSAN MAXIMA.

LIC. JOSE LUIS TORRES: Pienso que si el problema está en las microbuses no veo objeción para que adjudique estos vehículos.

M.ED. JESUSITA ALVARADO: Hay que pensar que es el automóvil va a tener dos meses y medio de trabajo porque no se cuenta el mes de vacaciones, no sé si podría esperar el Pick-up y el automóvil del señor Rector.

LICDA. MA. EUGENIA DENGU: Me parece que al no otorgarle a la empresa Datsun lo referente a las microbuses creo que es un castigo bastante grande.

ING. CARLOS MORGAN: Se tiene un flotilla y se quiere seguir manteniendo este tipo de flotilla. En este caso me correspondió determinar todas las características técnicas de la flotilla que se iba a adquirir. Con base en esas características la Sección de Proveeduría envió la licitación y así las diferentes empresas ofertaron esos vehículos. La mejor oferta en este caso fue la NISSAN.

ING. CARLOS MORGAN: El Consejo Universitario aprobó un presupuesto de \$11.5 millones, con base en una determinación de la Administración referente a cuáles eran las prioridades de la flotilla que se deberían de renovar. Entonces se hizo un estudio y se determinó que renovar la flotilla costaba cerca de \$18 millones. Pero como el Consejo Universitario aprobó un monto



CONSEJO UNIVERSITARIO

menor entonces se determinaron prioridades en relación con: antigüedad, necesidades de mantenimiento y oportunidad. En este caso las prioridades eran el pick-up, los vehículos de uso de DIDIMA y la Sección de Mantenimiento y luego el resto de los vehículos.

LIC. JOSE LUIS TORRES: En el vehículo para uso del Rector, en un principio el cilindraje era de 3.000 y ahora es de 2.300, ¿por qué?

SR. VICTOR H. BARQUERO: Es que es más cómodo y gasta menos.

LICDA. NIDIA LOBO: El Pick-Up que está asignado a la Sección de Tesorería, tiene que ser de este tipo, podría ser un automóvil pequeño.

SR. VICTOR H. BARQUERO: Lo que pasa es que el monto es más alto.

LICDA. MA. EUGENIA DENGO: El automóvil actual del señor Rector está valorando en ₡1.250.000 y el que se está comprando vale ₡2.790.000. En realidad la diferencia es muy poca para un automóvil excelente.

ING. CARLOS MORGAN: En la Comisión declaró desierto la adjudicación de microbús de 9 pasajeros y recomendaba que se hiciera una licitación para 8 pasajeros, ya que la de 9 no es conveniente. Parece que la Sección de Proveeduría va a sacar vía Licitación Privada estas dos microbuses, pero me preocupa la oportunidad de no tener que hacer inversiones en mantenimiento. Entonces si se declara desierta la línea del vehículo del señor Rector, podría hacerse en conjunto con las dos microbuses.

SR. VICTOR H. BARQUERO: Tal vez sería conveniente para el año entrante se podría tener unos pick-up doble cabina de 5 personas para llevar a 2 ó 3 personas a un determinado lugar y se podrían dejar las microbuses para uso de los tutores los fines de semana.

ING. CARLOS MORGAN: Pareciera que se está solicitando automóviles de lujo. Si se analizan las condiciones se puede notar que se solicita las mismas condiciones de la flotilla anterior.

DR. OTTON SOLIS: El Consejo Universitario lo que quiere es austeridad en todos los campos.

LICDA. MA. EUGENIA DENGO: Se le agradece las explicaciones brindadas y la evacuación de consultas.

* * *

Se retiran de la Sala de Sesiones los señores MBA Rodrigo Arias, Jefe a.i. Oficina Financiera; Ing. Carlos Morgan, Jefe Oficina de Servicios Generales; Sr. Victor Hugo Barquero, Jefe Sección de Transportes y Lic. Gastón Baudrit, Asesor Legal



CONSEJO UNIVERSITARIO

* * *

DR. OTTON SOLIS: Las dudas son en relación con la DATSUN y parece que no hay manera de no comprar el Pick-Up y creo que debemos ponernos de acuerdo en este punto. Otra duda es en relación con el tamaño y el lujo para uso del señor Rector.

Después de discutido ampliamente este asunto se toma el siguiente acuerdo:

ARTICULO I

Se conoce el acuerdo tomado por el Consejo de Rectoría, sesión 778-92, Art. XI, referente a la Licitación Pública 66-92. Tomando en cuenta la documentación correspondiente y después de escuchar las observaciones hechas por los señores Lic. Carlos Morgan, MBA Rodrigo Barrantes, Sr. Víctor Hugo Barquero y el Lic. Gastón Baudrit, se acuerda adjudicar la Licitación Pública No. 66-92, de la siguiente manera:

A la firma DISTRIBUIDORA DE VEHICULOS DEL ESTE S.A. (IVESA):

- Línea #2: 1 Panel, de 1.400 cc, por un monto de ₡1.528.000.00
- Línea #3: 1 Panel, de 2.000 cc, por un monto de ₡1.693.000.00
- Línea #4: 1 Camión doble cabina, por un monto de ₡2.159.000.00
- Línea #6: 4 Microbuses 2.446 cc, por un monto de ₡8.556.000.00

TOTAL:₡13.936.000.00

Se dará como parte de pago el panel C-20, panel, microbuses C-20 y las 4 microbuses Urvan

Panel C-20 placa #300-0019	₡	425.000.00
Panel C-20 placa #300-0020	₡	390.000.00
Microbus C-20 placa #300-0021	₡	500.000.00
Microbus Urvan placa #300-0030	₡	1.200.000.00
Microbus Urvan placa #300-0031	₡	1.250.000.00
Microbus Urvan placa #300-0032	₡	1.250.000.00
Microbus Urvan placa #300-0034	₡	1.250.000.00
TOTAL:	₡	6.265.000.00



CONSEJO UNIVERSITARIO

TOTAL RECOMENDADO ADJUDICAR:	¢13.936.000.00
COMO PARTE DE PAGO:	¢ 6.265.000.00
MONTO TOTAL A PAGAR:	¢ 7.671.000.00

MONTO TOTAL ADJUDICAR A LA FIRMA DISTRIBUIDORA DE VEHICULOS DEL ESTE (IVESA): ¢7.671.000.00

A la firma AGENCIAS DATSUN S.A.:

Línea #1: Un pick-up, motor gasolina de 1200 cc,
por un monto de ¢1.200.000.00

TOTAL: ¢1.200.000.00

Se dará como parte del pago el pick-up.

Pick-up, placa #300-0009 ¢ 275.000.00

TOTAL: ¢ 275.000.00

TOTAL RECOMENDADO ADJUDICAR:	¢1.200.000.00
COMO PARTE DE PAGO:	¢ 275.000.00
MONTO TOTAL A PAGAR:	¢ 925.000.00

MONTO TOTAL ADJUDICAR A LA FIRMA AGENCIAS DATSUN: ¢ 925.000.00

Se declaran desiertas las Líneas #5 para la adquisición de 2 microbuses para 8 pasajeros y #7 para la adquisición de un automóvil cuatro puertas. Se recomienda hacer una licitación privada para la compra de las 2 microbuses y del automóvil cuatro puertas para uso de la Rectoría. Dicha compra deberá hacerse con base en las limitaciones presupuestarias de la Universidad.
ACUERDO FIRME

* * *

Se retira de la Sala de Sesiones el Dr. Ottón Solís.

* * *

II. LICITACION PÚBLICA 64-92, PARA EL SISTEMA DE AUTOMATIZACION DE OFICINAS

Se conoce nota de fecha 4 de noviembre de 1992, suscrita por la Comisión de Licitaciones, en la cual adjunta dictamen referente a la Licitación Pública 64-92, para el Sistema de Automatización de Oficinas.



CONSEJO UNIVERSITARIO

* * *

Ingresan a la Sala de Sesiones los señores: Lic. Gastón Baudrit, Asesor Legal; Licda. Guiselle Hidalgo, Jefe Oficina de Sistemas.

* * *

M.ED. JESUSITA ALVARADO: En una sesión pasada se discutió este asunto y se decidió readjudicar a la empresa GBM. Sin embargo después conversé con don Rodrigo Arias y me dijo esta decisión iba en contra de la Ley de Administración Financiera y que consideraba que era mejor haberla declarado desierta. Ante este argumento me preocupa tomar alguna decisión que vaya en contra de esta Ley.

LICDA. NIDIA LOBO: No entiendo porque este asunto regresa al seno del Consejo Universitario.

LICDA. GUISELLE HIDALGO: Es una recomendación de don Gastón Baudrit. Son dos puntos, uno era que se estaba donando un software que estaba dentro de la oferta y la otra era que se nos estaban ofreciendo una tecnología más poderosa y esto se tenía que analizar después de la adjudicación en firme.

LIC. GASTON BAUDRIT: La Licitación está en firme y no hubo apelaciones. Ahora de lo que se trata es que el Consejo Universitario -que no está obligado a hacerlo- determine la conveniencia de aceptar o no el cambio de tecnología que se propone. Podemos obligar a IBM a entregar el equipo que se adjudicó, pero la idea es determinar si la propuesta que se hace efectivamente implica una serie de ventajas para la Institución que ameritan autorizar para que la firma IBM sustituya la entrega del equipo adjudicado por el de la nueva tecnología.

Quiero aclarar que hay antecedentes avalados por la Contraloría de sustitución de equipo y es una sustitución que escapa al Reglamento de Contratación Administrativa porque cuando fue redactado no estábamos inmersos en esta aceleración tecnológica. Por lo largo de las licitaciones en un período de un año una tecnología puede caer en obsolescencia absoluta, de manera que la empresa misma no tiene ningún interés en mantener ese equipo porque ha desarrollado nuevas tecnologías que superan mucho el paquete original ofreciendo a la institución. Entonces dependiendo de si existen razones técnicas para avalar un cambio de tecnología la Contraloría ha aceptado. Un caso concreto se dio con la CCSS en relación con unos elevadores.

LICDA. GUISELLE HIDALGO: Este modelo salió en abril de este año y es de un costo mayor de que nos habían ofrecido en octubre de 1991. Lo supera en todo, en capacidad de procesamiento, velocidad, capacidad y crecimiento de disco. En cuanto al crecimiento a diferentes dispositivos que podría ser eventualmente de interés de la UNED sobre todo si esta tecnología la utilizamos para el sistema de biblioteca y eventualmente permitiría conectar discos



CONSEJO UNIVERSITARIO

compactos y otro tipo de medios de almacenamiento.

Entonces nos va a permitir un crecimiento y rendimiento mayor porque al ser el procesador más poderoso el tiempo dispuesto es mejor. El costo es mayor pero lo dejan en el mismo precio de la tecnología anterior. Están dando más capacidad al disco y otra de las ventajas es que trae la tarjeta y software. Por lo tanto recomiendo que acepten esta oferta.

M.ED. JESUSITA ALVARADO: Entonces con esto se está mejorando la oferta de tecnología y que dado el desarrollo y avance tecnológico no está previsto -desde el punto de vista legal- estas dos situaciones. Entonces no se estaría incumpliendo sino el inconveniente que tiene la Ley es en el sentido de actualizar a las condiciones actuales.

LIC. GASTON BAUDRIT: Ya no se está en el proceso de licitación. El Reglamento regula aspectos de procedimiento, pero en este caso como es un contrato que se agota pagar y entregar el equipo, la Ley no establece ningún tipo de reglamentación para lo que fue el impacto tecnológico en nuestro país. Lo único que existe es un criterio de la Contraloría avalando cambios de tecnología, cuando el departamento técnico de la institución lo recomienda.

La licitación ya está publicada y en firme y no hubo apelaciones y se puede obligar a la empresa IBM el equipo que se adjudicó.

M.ED. JESUSITA ALVARADO: Don Rodrigo Arias me mencionó algo respecto a contratación ¿qué es?

MBA RODRIGO ARIAS: En primer lugar es que esta oferta llegó directamente al Consejo Universitario y no fue conocida por la Comisión de Licitaciones. Luego esto se subsanó con una reunión que se hizo donde se completó el expediente.

En relación con la adjudicación, para que la oferta de IBM fuera válida se tenía que aceptar una donación que estaban haciendo y cuando se hizo la oferta no lo estaban donando. Lo que es cierto es que la oferta de IBM es válida en tanto exista la donación de lo contrario no satisface las necesidades de la Universidad.

SR. LUIS PAULINO VARGAS: ¿La donación es algo extra a los requisitos solicitados?

MBA RODRIGO ARIAS: Están dentro de los requisitos, pero con estos requisitos el monto no cubría ese total.

SR. LUIS PAULINO VARGAS: ¿La empresa desde el primer momento decidió donar?

LICDA. GUISELLE HIDALGO: Esta donación la hizo cuando quedó sola como oferente.

LIC. GASTON BAUDRIT: El caso de UNISYS el equipo ofrecido como



CONSEJO UNIVERSITARIO

"premio" no había sido ofrecido, estaban ofreciendo algo que no constaba en el expediente. Entonces esto aunado a que habían otros oferentes que no habían tenido la oportunidad de premiar, entonces se estaba quebrantando el principio de igualdad. Como no se le podía tomar en consideración a UNISYS este ofrecimiento en detrimento de los demás, aparte de que el momento que ellos escogieron para hacerlo fue el más inoportuno, porque fue cuando el Consejo Universitario tenía en sus manos la decisión de la Licitación. De ahí que se interpretó -por parte del Consejo Universitario- como un intento de soborno.

SR. LUIS PAULINO VARGAS: En este caso cuál es la diferencia.

LIC. GASTON BAUDRIT: La diferencia es que en este caso la empresa se esperó a que tuvieran la adjudicación. Se adjudicó a DATADEC y lo defendimos. Sin embargo la Contraloría nos impidió -por razones que no comparto-, el poder adjudicarle a DATADEC.

Entonces lamentablemente la Universidad se quedó con un oferente, porque una era inapelable, otra no reunía los requisitos, otra la Contraloría la eliminó, otra no prorrogó la vigencia de la oferta, entonces se quedó solo con la IBM. Ahora la IBM nos indicó que para no causar mayores perjuicios a la Universidad habían tomado la decisión de reducir el precio, no de ofrecer un equipo nuevo, como lo ofreció UNISYS, para ajustarse al presupuesto de la Institución.

En este caso lo donado está contemplado dentro de la oferta inicial, no es un equipo adicional, sino que es el mismo equipo solo que renuncian a parte del cobro del precio. Aparte de que no tienen otro competidor, o sea ya no hay posibilidad de que los demás pudieran participar.

Es mi criterio que se actuó correctamente, de hecho se hizo la consulta a un abogado especialista en Contratación Administrativa y coincidió con la tesis de que en estos momentos tomar en consideración la oferta que se estaba haciendo podía ser legalmente viable siendo que era la única firma y que no iba a perjudicar a los demás.

MBA RODRIGO ARIAS: Don Jorge Flores mantiene una posición un tanto diferente, en cuanto a interpretación al cambio que hace IBM. Si bien es cierto IBM ofreció todo el equipo desde el principio, el presupuesto que tenía la Universidad no alcanzaba.

LICDA. GUISELLE HIDALGO: Esta tecnología se le van a poder más dispositivos en el disco. Se le puede poner otras microcomputadoras que no necesariamente de la misma tecnología.

Si necesita aumentar la capacidad del disco se podría ver qué conviene pero hasta este momento. Incluso con el ofrecimiento vertical -que sería dentro de la misma tecnología- se puede pasar a otro modelo, un poco de lo que se está haciendo con el As-400, que está en modelo B y está pasando al E porque el crecer en



CONSEJO UNIVERSITARIO

disco resulta más un crecimiento de modelo.

SR. LUIS PAULINO VARGAS: El que ya esté adjudicado quiere decir que la Contraloría no ha tenido ninguna objeción.

LIC. GASTON BAUDRIT: Nada nos obliga a aceptar el equipo nuevo. El Consejo Universitario tiene que determinar si se cambia la tecnología o se mantiene lo que se adjudicó. Lo que no se puede hacer es adjudicar una tecnología que no aparece ofrecida en el expediente, de ahí que se obliga a la firma a que nos ofreciera cambios tecnológicos hasta que estuviera adjudicado.

LIC. JOSE LUIS TORRES: ¿La UNED pudo haber apelado el fallo de la Contraloría?

LIC. GASTON BAUDRIT: No podía.

LICDA. GUISELLE HIDALGO: Esta oferta no fue conocida por la Comisión de Licitaciones, porque se nos comunicó que vencía el plazo para que saliera publicado en La Gaceta. El proveedor tomó una semana de vacaciones entonces no fue posible.

* * *

Se retiran de la Sala de Sesiones los señores Licda. Guiselle Hidalgo, Jefe Oficina de Sistemas; Lic. Gastón Baudrit, Asesor Legal y MBA Rodrigo Arias, Jefe a.i. Oficina de Presupuesto y Finanzas.

* * *

Se discute ampliamente este asunto y al respecto se toma el siguiente acuerdo:

ARTICULO II

Después de escuchadas las explicaciones brindadas por la Licda. Guiselle Hidalgo y el Lic. Gastón Baudrit, en relación con la Licitación 64-92 y analizada la documentación correspondiente, se aprueba la mejora del Sistema de Automatización de Oficinas, propuesta por la Compañía GBM, y se acepta el modelo 340 de la tecnología RISC-6000 en lugar del adjudicado por la UNED (320 H de la misma tecnología). También se acepta la donación del software que consiste en el sistema de Automatización de Oficinas UNIPLEX AOS para 32 usuarios y el sistema de Automatización de Procedimientos Stafware para 16 usuarios.

Se levanta la sesión a las 10:15 a.m.

Dr. Celedonio Ramírez Ramírez
Rector

mef.*