

13 de agosto, 1998

ACTA NO. 1340-98

SESION EXTRAORDINARIA

Presentes: Dr. Celedonio Ramírez, Rector
Licda. Adelita Sibaja,
Lic. Eugenio Rodríguez
Dr. Rodrigo A. Carazo
Lic. Joaquín Bernardo Calvo
Lic. Rafael A. Rodríguez
Sr. Régulo Solís
M.Sc. Fernando Mojica
Lic. Beltrán Lara

Invitados: M.Sc. Vigny Alvarado, Jefe Oficina de Sistemas
MBA. Pablo Ramírez, Jefe Oficina Contratación y Suministros
MBA. Rodrigo Arias, Vicerrector Ejecutivo
Lic. José Joaquín Villegas, Vicerrector Académico
Licda. Fabiola Cantero, Jefe Oficina Jurídica
Bach. Ana Myriam Shing, Coordinadora General a.i. Secretaría C. U.

Se inicia la sesión a las 12:00 m.d. en la Sala de Sesiones del Consejo Universitario.

I. ACUERDO TOMADO POR EL CONSEJO DE RECTORÍA, REFERENTE A LA LICITACION PUBLICA NO. 079-98 PARA LA ADQUISICION DE EQUIPO PARA CUATRO SALAS DE VIDEO COMPRIMIDO.

Se conoce acuerdo tomado por el Consejo de Rectoría, sesión No. 1050-98, Art. I, celebrada el 6 de agosto de 1998 (CR-578), en la que remite la Licitación Pública No. 079-98 "Adquisición de Equipo de Video Comprimido para cuatro Salas de la UNED".

Para el análisis de este asunto, se invita a los señores M.Sc. Vigny Alvarado, Jefe de la Oficina de Sistemas, y el MBA. Pablo Ramírez, Jefe de la Oficina de Contratación y Suministros, quienes además son miembros de la Comisión de Licitación. Además, se cuenta con la presencia del MBA. Rodrigo Arias, Vicerrector Ejecutivo, y el Lic. José Joaquín Villegas, Vicerrector Académico.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Tratándose de una licitación pública, por el monto de la adquisición, le corresponde al Consejo Universitario adjudicarla y tratándose

de equipo tecnológico de cierta complejidad y de un proceso complejo de licitación, invitamos al M.Sc. Vigny Alvarado y al MBA. Pablo Ramírez, como miembros de la Comisión de Licitación, para que le hagan una exposición al Consejo Universitario sobre la licitación.

MBA. PABLO RAMIREZ: Nosotros dividimos la exposición en dos partes: una pequeña presentación por parte de don Vigny y después nos abocaríamos a analizar la parte económica.

M.SC. VIGNY ALVARADO: Iniciaré con el objetivo planteado para sacar a licitación pública estos equipos de video conferencia. El objetivo se centra en implementar en el sistema de educación a distancia, el uso de video comprimido, tecnología que permite interactuar a varios usuarios en cuatro o más salas simultáneamente, nacionales o internacionales, mediante datos, voz, imágenes y video, con el objeto de fortalecer el proceso de enseñanza y aprendizaje en la Universidad Estatal a Distancia.

Entre algunos de los antecedentes, podemos citar que la Universidad es una institución dedicada a la educación superior a distancia. Como herramientas fundamentales para el cumplimiento de sus objetivos de institución educadora, desea establecer elementos de competitividad, eficiencia y alta calidad, basados en el uso y aplicación de tecnologías nuevas, como lo es el de video comprimido.

Algunos aspectos fundamentales del proyecto son el realizar tutorías electrónicas, charlas, videoforos, seminarios, impartir y recibir cursos conducentes a grados de maestría o doctorado, principalmente en aquellas maestrías que ya recién inician, como por ejemplo la Maestría en Extensión Agrícola. También se puede utilizar en las comunidades, en actividades participativas que tengan como finalidad el desarrollo de las mismas. Así se pretende una democracia educativa más participativa.

Para este proyecto se ha definido el uso de tecnologías abiertas y en sistemas para la operación y administración de vídeo comprimido, para interactuar en red bajo los estándares debidamente establecidos y compatibles con nuestros equipos.

Por esta razón, se desea adquirir tecnología que permitirá apoyar el paquete instruccional y el proceso de enseñanza - aprendizaje. Es importante resaltar que no es un equipo sencillamente para ver y escuchar a una persona que está a cierta distancia o en otro país, sino que puede interactuar con todo un paquete instructivo o diversas aplicaciones que existan en el mismo medio. Ejemplo de ellos puede ser la utilidad de tener un acceso o poder interactuar a través de la red de INTERNET.

Asimismo, es importante también considerar los nuevos desarrollos que se han venido ejecutando en la misma Universidad, por ejemplo, pasados en Learning Space, que en este momento se cuenta con tres cursos totalmente desarrollados.

Estas aplicaciones pueden correr perfectamente bien estos sistemas y pueden brindar un servicio adicional a nuestra población estudiantil.

Algunas de las características fundamentales en que se basa el cartel, es básicamente en que los equipos permitan una interacción y una conectividad total

a nuestra red, que vamos a implementar a muy corto plazo, que permita ser portable de toda la información que en estos momentos maneja la Universidad, que sea una arquitectura abierta, o sea que permita ejecutar todo aquel programa que se encuentre en el mercado, específicamente orientado sobre un sistema operativo windows 95 ó 98 y todo lo que salga de aquí en adelante.

Como han percibido ustedes en las noticias y en forma global, todo se está orientando sobre Microsoft, particularmente en sistemas operativos y la otra arquitectura que está predominando el INTEL. Por lo tanto, consideramos técnicamente que es fundamental que estos equipos operaren bajo esas condiciones.

Referente a lo que consiste un equipo de estos, tenemos definidas cuatro características: dispositivos básicos de un sistema de video conferencia, que comprende salas, porque pueden haber sistemas de video conferencias ubicados en PC personales. Estos son para atender más de cinco personas. En este caso atenderíamos aproximadamente 20, 24 ó más personas en cada una de las salas.

Estos equipos se basan en video cámaras a colores, un dispositivo llamado CODEC, que es el que permite codificar y decodificar el audio y el video. Luego están los monitores, que son los televisores por donde se reciben las imágenes. Son monitores grandes de 32 pulgadas, y serían cuatro por sala. También comprende micrófonos, tanto para el profesor como para el alumno. En el caso del profesor, es un micrófono inalámbrico con un dispositivo adicional que él se pone y le permite desplazarse por todo la sala y que la misma cámara lo siga, sin necesidad de tener un operador conduciendo la operación de la misma cámara.

Además consta de una cámara para documentos. Esto significa que al tener una cámara de documentos, podemos presentar una hoja, una filmina, una diapositiva o podemos incorporar cualquier cosa u objeto, ya sea tridimensional que podamos presentar a las otras salas, para que sea totalmente visible para el resto de los estudiantes o las personas que están interactuando en las mismas salas.

Adicionalmente a esto, se incluyen también unos micrófonos que se ubican en cada una de las mesas, para que el estudiante o el participante puedan interactuar, sencillamente presionando el botón para que interactúe y presionándolo nuevamente para que deje de estar activado la recepción de la voz.

Por otra parte está la unidad de control multipunto, que es la que va a permitir controlar las otras tres salas, que estarían ubicadas en Limón, San Carlos, San José y el centro estaría ubicada en una de las salas del Paraninfo.

Este equipo de control multipunto permite no solamente controlar estas salas, sino que permite controlar seis más, con capacidad de crecimiento en forma modular,

no sólo las que estarían dentro de nuestra red, sino todas aquellas salas que se interconecten a través de nuestro equipo. Ejemplo de ello puede ser la conexión con la sala que mantiene en estos momentos el IICA, que ya está ofreciendo cursos y está interactuando con Texas A&M y otras instituciones para la educación a distancia. Tengo entendido que el viernes se firma el convenio por parte de la UNED con el IICA, que significa una gran oportunidad para interactuar ambos equipos.

Adicionalmente a esto, conocen ustedes que el Centro Nacional de Alta Tecnología que forma parte de las Universidades, también tiene un equipo de estos, el cual podemos enlazar simultáneamente, para compartir las charlas que se den ahí o desde aquí impartir esas mismas charlas.

Por otra parte está lo que son las aplicaciones informáticas para la educación a distancia. Puede haber una cantidad determinada de software que se pueda utilizar para la educación a distancia, sin embargo en este caso específico, solicitamos aplicaciones globales, que corran en equipos estándares, por ejemplo en PC. Todo aquel software que corra sobre un PC, bajo un sistema operativo windows, correrá en estos equipos, dando una gran apertura y un gran potencial al uso de todos estos software en diferentes conferencias o diferentes sesiones.

Por otra parte, viene todo el software para la administración de los mismos equipos. Esto significa que desde Sabanilla, en la sala de control, se podrá tener el control absoluto de las otras tres salas. Asimismo, desde la Oficina de Sistemas, cuando esté implementada toda la infraestructura telemática que vamos a desarrollar, esta infraestructura será administrada a través de un protocolo estándar que seguirá la misma Oficina de Sistemas, el cual permitirá visualizar, no sólo las micros que tenemos que toda la Universidad, como en los centros universitarios también, y también en forma adicional podrá monitorear lo que esté sucediendo con la parte de comunicaciones, en cada una de las salas, previniendo así problemas técnicos o de comunicación en general.

Esa es básicamente la orientación del cartel, básicamente es dar una apertura, permitir que el equipo sea abierto y se integre a todos el desarrollo que piensa realizar la Universidad. Con esto perseguimos no crear islas, no comprar tecnología y dejarla aislada, sin posibilidad alguna de poder interconectarse con aplicaciones que estamos desarrollando.

Si bien es cierto, el sistema es para video y audio, también puede interactuar con datos y puede interactuar con la red más grande de todo el globo. Esta es básicamente la orientación que ha seguido el cartel, la orientación de la adquisición de un equipo, que es compatible con los que le mencioné anteriormente. Asimismo es compatible con la Universidad de New Orleans, la cual también la Universidad tiene un convenio con ella, permitiéndonos de esta manera, conectarnos con esta universidad y recibir instrucción, cursos charlas, capacitación, etc., desde los Estados Unidos, sin que estos implique costos, en el sentido de traer a Costa Rica profesores o expertos.

El Máster Pablo Ramírez les hablará sobre la licitación como tal.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Antes de que comience don Pablo la explicación, les aclaro que esta licitación se hace en cumplimiento del acuerdo del Consejo Universitario, en el que aprueba la adquisición de equipo de video comprimido y la adquisición de equipo para audio conferencia.

Le informo al Consejo Universitario que el equipo de audio conferencia fue adquirido y se capacitó personal para su utilización, y ya está en uso con audio conferencias de diversos centros, aunque todavía no está ubicado el equipo en los 27 centros que se pretende hacer. Esta es la segunda fase, la más costosa y la más importante. La actividad que se pretende realizar es la audio conferencia y la tecnología se comprará video, porque es una tecnología que opera por vía de

teléfono y no por vía de satélite, como eran los sistemas anteriores. O sea que podemos hacer video conferencia por vía satélite y por vía de teléfono. El teléfono baja considerablemente los costos.

Las sedes que señaló don Vigny son temporales, según acuerdo del Consejo de Rectoría, en el sentido de que posteriormente y de conformidad con las necesidades, la UNED podría moverlas. También son móviles, entonces según las necesidades, el equipo podría trasladarse a otro lugar y hacer una video conferencia.

Tampoco vamos a crear la impresión de que es un servicio que puede atender a todos los estudiantes, porque desafortunadamente se necesitaría uno en cada una de las sedes. Lo más importante de esto es que prospectivamente nos va a ayudar para las maestrías, para actividades especiales y para poder experimentar en algunos cursos con los alumnos.

Quiero aclarar que el Consejo de Rectoría tiene la intención de que uno de los equipos esté en Guanacaste, con el objeto de que profesionales pudieran seguir carreras de maestría del exterior, más o menos en zonas centrales del país. Desafortunadamente todavía no estamos ubicando una Guanacaste, porque no tenemos las condiciones mínimas. Por ejemplo en el caso de Santa Cruz sí hay el tipo de conexión necesaria, pero nosotros no tenemos el espacio. San Carlos sí nos estaría cediendo una de las aulas para poder ubicarlo ahí. El caso de Limón, la estamos construyendo en este momento, pero no significa que ahí se queda permanentemente.

Esperamos que la experiencia nos muestre que pueden haber que pueden haber más cursos a futuro y, como don Vigny lo señaló, es un equipo base de cuatro estudios, que podría ir aumentándose y que puede ir aumentándose eventualmente hasta que hubiera uno en cada uno de los Centros. Eso es relativamente difícil de que la UNED lo pueda lograr en otra década, por el costo significativo que tendría, que nos podría a nosotros a poder utilizar o conquistar mejor la distancia.

MBA. PABLO RAMIREZ: El documento es muy voluminoso y presentamos un pequeño resumen de la licitación pública, donde se puede observar que participaron solamente dos oferentes: ASELCOM, ofreciendo una solución producida por VTEL y COASIN presentó una solución fabricada por "PICTURETEL".

El costo de la oferta principal es de \$354 642.34 para ASELCOM, y para COASIN \$322 901,31.

ASELCOM presenta una propuesta de mantenimiento \$27.507.39 y COASIN una oferta de \$60 000,00. El tiempo de entrega es de 40 días para ASELCOM y 20 días para COASIN.

En el siguiente documento, nosotros analizamos dos escenarios, para poder evaluar cual era la mejor alternativa, uno con mantenimiento y otro sin mantenimiento. El mantenimiento es sumamente significativo, entonces lo consideramos una variable muy importante a la hora de analizar.

En el análisis sin mantenimiento, a continuación se indican los valores o los criterios utilizados para evaluar las ofertas. El precio con valor de un 35% sin mantenimiento ASELCOM tiene 31.86% y COASIN tiene un 35% total. El cálculo

que se realiza sobre esto, es 35% la menor oferta y una operación aritmética que fue incluida dentro de los criterios de valoración de la licitación, nos da 31.86%.

Conectividad a redes: con un peso de un 20%, ASELCOM tiene 20 puntos y COASIN tiene 10 puntos.

Versatilidad del panel o tableta: con valor de 10%, tienen 10 puntos los dos.

Operatividad orientada a la educación a distancia: los dos tienen el 10%.

Programas o aplicaciones para la educación a distancia: para un peso máximo de un 15%, ASELCOM tiene 15 puntos y COASIN tiene 10 puntos.

Soporte técnico: Los tienen un 5%.

Tiempo de entrega: Tiene un peso de 5%. En este caso ASELCOM tiene un 3% y COASIN tiene un 5%. Como ustedes verán, COASIN ofrece entregar el equipo en veinte días hábiles y ASELCOM en cuarenta días hábiles.

Sin mantenimiento, ASELCOM tiene 94.86% y COASIN un 85%. En el caso de "con mantenimiento", los elementos varían, el precio menor en este caso es ASELCOM y se lleva el peso total de un 35% y COASIN un 34.93%, para un peso total con mantenimiento, de 98% para ASELCOM y 84.93% para COASIN.

Obviamente el precio es menor, el tiempo de entrega también es menor y los criterios utilizados para los demás elementos, fueron los siguientes: Conectividad en redes un 20%, En este parámetro se evalúan varios aspectos, los cuales, como se observa, son determinantes para la adjudicación. El porcentaje se asignará como se detalla, el cual no es sumatorio, sino que es excluyente. Si el sistema ofertado y su conectividad a la red es por medio de equipo electrónico adicional o secundario, el cual no es parte del sistema de video conferencia, obtendría 10 puntos, que es el caso de COASIN.

Si el sistema ofertado en su conectividad a la red es por medio de tarjeta de red Ethernet RJ45, con manejador de drivers de Microsoft Windows 95, Windows Workgroups, 10/100 Base-T (IEEE 802.3), categoría 3,4 ó 5 para 10 Base-T y categorías 5 UTP para 100 Base-TX FastEthernet, incorporada en uno de los puertos del equipo de videoconferencia, no externo se le asignarán 20 puntos, que es el caso de ASELCOM. Esta es una valoración técnica, realizada por la Oficina de Sistemas, con base en las especificaciones técnicas aportadas por cada uno de los oferentes.

Versatilidad del panel o tableta: Aquí lo que se valoró es la versatilidad de la interfase para el usuario de la UNED, en la cual se evalúan varios aspectos, los cuales son determinantes para la adjudicación. Si el oferente cumple con cada uno de los enunciados, alcanzará el puntaje total.

Operatividad orientada a la educación a distancia: Se valoraron aspectos sobre las facilidades que brinda el sistema en su normal operación para la educación a distancia. Si el oferente cumple con cada uno de los enunciados alcanzará el puntaje total, de lo contrario, sólo alcanzará el puntaje enunciado.

Programas o aplicaciones para la educación a distancia: En este parámetro se evalúa el tipo de aplicación orientada a la entrega de la docencia, por lo tanto es un parámetro importante en la adjudicación. Si el oferente cumple con cada uno de los enunciados, alcanzará el porcentaje total sumatorio, de lo contrario sólo alcanzará el puntaje total del enunciado que cumpla.

En el documento que continúa después de este cuadro, viene una descripción de los elementos de la evaluación.

LICDA. ADELITA SIBAJA: ¿Qué diferencia hay entre los elementos de evaluación, “operatividad orientada a la educación a distancia” y “los programas o aplicaciones para la educación a distancia”?

M.SC. VIGNY ALVARADO: Básicamente la operatividad va en el sentido de que sea una operación natural del equipo, no una operación a través de un equipo adicional, para ejecutar estos programas o aplicaciones. Programas o aplicaciones para la educación a distancia, se refiere a los programas o aplicaciones que pueden ejecutarse en estas máquinas, que venga en forma natural en la máquina.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: La aclaración que se pide es que como uno recibe 15 puntos y el otro 10 puntos, que ustedes nos digan qué programas tiene uno, que el otro no tiene. Si uno recibe 15 puntos y el otro 10 puntos, qué no puede hacer el otro.

LICDA. ADELITA SIBAJA: Sobre todo tomando en cuenta que el elemento “operatividad orientada a la educación a distancia” tiene la misma calificación en ambas ofertas.

MSC. VIGNY ALVARADO: Las dos ofertas cumplen con lo estipulado, a diferencia de que una de ellas, para cumplir con eso tienen que adicionar un microcomputador. Entonces, la manera de garantizarnos que las aplicaciones y los programas se ejecuten en forma natural es en un único equipo, y no interconectado a través de un cable, que lo que nos ocasiona es congestiónamiento en el tamaño de cable, que permita la comunicación, o sea la disponibilidad de ancho de banda en ese cable.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: En conectividad a redes, ya se le castigó eso, uno recibe 20 puntos, porque queda conectada en forma inmediata, como se solicitó en el cartel y la que recibe 10 puntos, es porque no logra conectividad a las redes, excepto con equipo adicional, que ustedes nos explicaron que es una computadora adicional, o sea, que push to talk no logra conectarse con INTERNET y con todas estas cosas, a no ser que la conecte a una máquina adicional.

En relación con programas o aplicaciones para la educación a distancia, obviamente tiene que haber algo distinto desde conectividad a redes.

M.SC. VIGNY ALVARADO: Realmente no es que tenga que haber algo distinto. Es diferente ejecutar una aplicación en forma natural en una máquina, que ejecutar y obtener el resultado, que ejecutarla en una máquina adicional, conectada a otro equipo, generando no sólo los datos de esta máquina, sino todo el procesamiento de video y audio, que está generando lo otro.

Al conectarla a través de un cable que da una velocidad de 9.600 kilobits a 34 kilobits, genera un cuello de botella a la hora de compartir y trasegar información de una máquina a otra, y eso va en detrimento del mismo sistema.

Otro argumento es la justificación en el sentido de que para otorgarle esa diferencia de puntos, una de las maquinas es basada en 16 bits y la otra máquina es basada en 32 bits. Eso genera degradación a la hora de transmitir información entre ambas máquinas.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Las aplicaciones para la educación a distancia, en el fondo pueden hacerse las mismas, pero sufrirían términos de velocidad y en términos de calidad, en el caso de que se haga por vía de un equipo intermediario, que en el caso de que se hagan directamente a través del equipo.

M.SC. FERNANDO MOJICA: Al hablar de tiempo de entrega, ¿es en cajas o funcionando?

M.SC. VIGNY ALVARADO: En el cartel se describe como uno de los puntos que debe cumplir el oferente, es entregar el equipo debidamente instalado y funcionando, a certificación de uno de nuestros ingenieros. O sea, para aceptar nosotros la totalidad del cartel, lo debe entregar funcionando.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: La pregunta es si el tiempo de entrega incluye el equipo instalado, funcionando o solamente la entrega del equipo y después de instala.

MBA. PABLO RAMIREZ: Es el equipo instalado.

LICDA. ADELITA SIBAJA: Eso también tiene que ver con lo que se dice en la otra hoja, sobre garantías contra defectos de fábrica. En relación con ASELCOM dice: un año a partir de la aceptación escrita por la UNED. La de COASIN dice: 12 meses a partir del momento de entrega del equipo.

M.SC. VIGNY ALVARADO: Una presenta la garantía a partir del momento en que la UNED acepta el equipo instalado, funcionando.

MBA. PABLO RAMIREZ: Las dos formas, pero en la oferta ASELCOM es más explícito en ese sentido.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Lo que se está preguntando es si es un año a partir de la aceptación del equipo instalado, o simplemente a partir de la aceptación de comprárselo a ellos, porque de lo contrario, COASIN está dando doce meses, a partir del momento de entrega del equipo, y la otra estaría dándole una garantía de menos tiempo.

M.SC. VIGNY ALVARADO: Pero es un año a partir del momento que esté instalado y el otro a partir del momento en que hace entrega del equipo.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Pero dice: "aceptación escrita", pero es aceptación de qué. Sería aceptación del equipo instalado, o sea que la UNED dé por recibido y aceptado satisfactoriamente, porque de las palabras que se dicen ahí puede entenderse que aceptación de que se le compra.

Es normal que el equipo se garantiza a partir del momento en que uno lo recibe.

MBA. PABLO RAMIREZ: ASELCOM es claro y explícito a la hora de decir que el equipo se entregará debidamente instalado y funcionando en las instalaciones de la UNED, previa aprobación y visto bueno del ingeniero responsable de la implementación.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Puede proceder con la otra explicación y al final nos verifique que la garantía es a partir del momento en que la UNED recibe el equipo instalado.

SR. REGULO SOLIS: Quiero hacer la siguiente pregunta a don Vigny. Se ha castigado fuertemente a una compañía en cuanto al trasiego de la información, pero sabemos las limitaciones que tiene el sistema de telefonía nacional en cuanto a la velocidad que nos permite transferir la información.

La estructura telefónica nacional tiene limitaciones y en ese sentido cómo se podría soslayar.

M.SC. VIGNY ALVARADO: En cuanto al sistema de comunicación nacional, si bien es cierto es eficiente en algunos sitios, pero en otros no.

Por ejemplo en este momento un 50% del país está cubierto a través de la tecnología digital, una tecnología que se llama "líneas telefónicas digitales" de alta velocidad, no solo da la capacidad de transmitir datos a 2400 como lo hacemos en este momento sino que permite transmitir datos a 128 Kbits para arriba, lo cual se utilizan estos equipos a través de líneas telefónicas como una llamada telefónica común y corriente, solo que a una alta velocidad por tener un medio que es totalmente digital.

En estos lugares y en los lugares donde hay Centros esta tecnología está implementada.

En conversaciones con el ICE ellos nos aseguran si para noviembre de este año la mayoría de las localidades del país van a contar con disponibilidad digital en su central.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Los lugares donde se van a instalar son Limón, San José y San Carlos, la instalación que le da la capacidad al sistema telefónico costarricense equivalente a cualquier parte del mundo está ahí.

Hay otros lugares como Guanacaste solo existía en Liberia, no se puede instalar en Nicoya.

M.SC. VIGNY ALVARADO: Santa Cruz y Nicoya lo tendrán en tres meses.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Se está adquiriendo e instalando en los lugares que si tienen los medios.

MSC. FERNANDO MOJICA: ¿Ese equipo podría funcionar para un sistema analógico?

MSC. VIGNY ALVARADO: Puede funcionar sobre líneas dedicadas analógicas, no tiene ninguna restricción.

MSC. FERNANDO MOJICA: Eso es muy importante porque si la concertación se logra la apertura de las telecomunicaciones sabemos que el sistema digital es más comercial que el sistema analógico, porque el digital te permite una serie de negocios.

MSC. VIGNY ALVARADO: Hay que comprender que el medio es analógico pero la punta donde termina ese medio hay que instalar equipo que hace la conversión digital - analógica.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Si llegara competencia internacional a las telecomunicaciones y eventualmente compraran la telefonía nos quedaríamos por fuera con este equipo, todo lo contrario si las compañías norteamericanas que probablemente serían las que vendrían a comprar esto, compraran y se encargaran de ese servicio, este tipo de equipo corre en esa tecnología.

La pregunta sería si la tecnología se moviera de las empresas de los Estados Unidos, ¿si habría que adaptarlos o no?

MSC. VIGNY ALVARADO: No es un estandar a nivel mundial. De hecho esa compañía acaba de implementar una nueva versión que lo vi en WEB que permite a través del mismo equipo que mantiene estandares para esta tecnología permite interactuar con otros equipos que no sean de la marca de el mismo en forma natural, lo cual la otra empresa no lo ha hecho.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: ¿Se puede decir de las dos compañías eso o solo de una?

MSC. VIGNY ALVARADO: Solo de una compañía.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: ¿por qué?

M.SC. VIGNY ALVARADO: Porque esa facilidad representa el tener una arquitectura abierta. La compañía que provee esos equipos tiene una arquitectura abierta basada en arquitectura de PC.

Si bien es cierto el otro equipo está basado en una arquitectura PC pero toda su arquitectura y software que está dentro de ella, es arquitectura propietaria o sea es solo ese fabricante el que desarrolla esa tecnología.

DR. RODRIGO A. CARAZO: ¿Ese factor ha sido relevante para la recomendación de la Comisión?

MSC. VIGNY ALVARADO: Básicamente.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Eso estaría dentro de ese programa o aplicaciones.

M.SC. VIGNY ALVARADO: Estaría dentro del programa de aplicaciones que se ubica en forma global porque lo que hace es permitir la versatilidad en forma natural de un equipo y otro.

DR. RODRIGO A. CARAZO: Más adelante me gustaría que se repitiera este concepto, porque es fundamental y no está en la documentación que recibimos.

MSC. VIGNY ALVARADO: Se está evaluando si es propietario o abierto. Si es propietario o no, no tiene un Pentium en la evaluación.

MBA. PABLO RAMIREZ: Sobre la garantía del equipo VTEL es claro que corre a partir de que el equipo esté instalado, no así COASIN que empieza a regir a partir de que cuando es recibido el equipo y por otro lado habla de la instalación, COASIN no es claro mientras que VTEL si es claro.

La Comisión de Licitaciones evaluó los dos escenarios pero considerando que el costo del mantenimiento es sumamente alto y en ese punto don Vigny manifestó que al menos en el país habían otra empresa que podía brindar ese servicio, la Comisión de Licitaciones recomendó adjudicar sin mantenimiento.

De esa forma la recomendación es para que se adjudique a la empresa ASECLCOM S.A con un costo de \$354 642,34 sin mantenimiento.

MSC. VIGNY ALVARADO: En ese punto es importante que los mantenimientos están muy altos por eso fue que parte de la recomendación de adjudicar sin mantenimiento.

Por otro lado es que existe en el país otra empresa que le da el mantenimiento a estos equipos.

Adicionalmente a eso se podría establecer un contrato directamente con la casa matriz para que nos siga certificado la garantía de no solo las partes del equipo sino las actualizaciones o versiones del software nuevo que vaya saliendo.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: La Universidad va a tener que pagar el mantenimiento porque sino el equipo se va a deteriorar.

MBA. PABLO RAMIREZ: La empresa COASIN ofrece dar mantenimiento por una suma de \$60 mil y ASELCOM en \$27 mil.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: La UNED tendrá que adquirir algún sistema de mantenimiento. La Comisión no está recomendando que se adjudique en este momento, no solamente por el costo sino porque en el país hay una compañía que puede brindar el mantenimiento, es Sistemas Analíticos y don Vigny manifestó que se podría conseguir un acuerdo con la Casa Matriz en los Estados Unidos para suplir las partes.

Quiero aclarar que el equipo más complicado de esto es la central donde se intercomunican todos porque el resto es fundamentalmente son televisores de 32 pulgadas; el que acaba de conseguir la Universidad Autónoma de Puebla es de 60 pulgadas.

Quiero que quede claro que 32 pulgadas permite hacer una teleconferencia en una área menor a nuestro Auditorio, pero de la Universidad de Puebla son para hacer una teleconferencia en un lugar como el Gimnasio Nacional y visible desde todo ángulo. El tamaño del monitor lo que hace es brindar la posibilidad de que pueda hacer visto desde una distancia determinada.

¿Por qué es importante ser visto desde una área determinada?. Se dijo que viene un equipo que es una cámara de documentos, puede ser que si se da está dando una conferencia y se pasa a la cámara de documentos un material escrito con una cámara de 32 pulgadas y se pone en el Gimnasio Nacional no lo ve las personas porque no lo puede leer, con una cámara de 60 pulgadas todos lo pueden leer.

La Universidad no tiene el dinero para conseguir una cámara tan grande y se está pensando en laboratorios razonables, aunque si se puede utilizar en áreas más grandes donde tendría limitación de los multimedios que puede utilizar el profesor. La teleconferencia puede ser la persona hablando con personas en diferentes lugares, pero como se habla de que puede utilizar materiales como Learnig Space, entonces el tamaño está limitado por la capacidad del ojo humano a ver solo de cierta distancia.

SR. REGULO SOLIS: ¿Cuál es la diferencia en precio?

MSC. VIGNY ALVARADO: En la visita que este Consejo Universitario me autorizó a la Universidad de Loussiana, tuve la oportunidad de ver un Instituto de Investigación que tiene estos equipos, con pantallas grandes.

Tienen equipos con pantallas de 12 metros, cada pantalla cuesta \$180 mil. Un auditorio de doble tamaño que el Paraninfo.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Conforme está el tamaño así es el precio y como se está hablando de tamaños no tradicionales la diferencia es más grande.

Por ejemplo, entre 20 pulgadas y uno de 26 pulgadas hay una diferencia significativa pero no tanto si se consigue un tamaño no tradicional como es 36, 40 pulgadas.

LIC. JOAQUIN B. CALVO: Antes de hacer algunas consultas, quiero externar mi preocupación de que el Sr. Auditor no se encuentre presente en esta sesión. Creo que esto es un aspecto sumamente importante para la Universidad y es lamentable que en una toma de decisiones tan importante no contemos, no solo en este asunto, no contemos con la presencia del Sr. Auditor.

Por ejemplo, en la sesión de ayer cuando de estaba liquidando el caso de CEPRONA y que en alguna oportunidad a él se le había solicitado que fuera la Auditoría la que realizara la investigación y no una Comisión Ad-Hoc del Consejo Universitario, que la Auditoría declinara esa situación.

Hoy lamentablemente no se encuentra presente y por copia de todos los acuerdos llegan a la Auditoría, si hubiera sido el Auditor de la UNED hubiera solicitado estar en esta Comisión de Estudio de Licitación, por la envergadura.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: No puedo permitir un comentario de esa naturaleza cuando el Estatuto Orgánico dice que el Auditor es invitado. Si el Consejo

Universitario no lo quisiera como invitado sino obligado debe tomar el acuerdo de que tendrá que asistir.

LIC. JOAQUIN B. CALVO: De parte mía me hubiera gustado un asesoramiento por parte de la Auditoría.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Eso es distinto si se hubiera pedido y se hubiera negado. Quiero aclarar que él no tiene obligación de estar aquí.

Normalmente los Auditores no participan a priori en la resolución de nada sino que solo a posteriori. Si el Auditor es parte de esto después no puede decir nada, pero como está la Ley no participar lo deja en libertad de encontrarle defectos.

LIC. JOAQUIN B. CALVO: Podríamos hablar de la Oficina Jurídica, pero no quiero entrar en polémicas. En este caso hay una situación de PROYECTICA que se debió haber investigado y no se han tomado las medidas del caso.

Para criterios de evaluación sobre todo para la toma de decisiones, primero solidez de los oferentes, hay dos oferentes. Ambos son oferentes sólidos independientemente de las propuesta que han hecho porque sabemos que en toda licitación cada quien pretende que se le adjudique la licitación. Solidez de los oferentes y sobre todo los elementos de solidez que la Comisión consideró importantes para adjudicar.

MBA. PABLO RAMIREZ: Es importante indicar que la Comisión de Licitaciones consideró no recomendar sin garantía porque tenemos un año de garantía que nos cubriría en ese aspecto, entonces hay tiempo suficiente para negociar, ya sea con la misma empresa o buscar otras alternativas.

En el caso concreto de la inquietud de don Joaquín no era criterio de valoración, así que cualquier hijo de vecino que reuniera los requisitos podía participar.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: ¿Qué significa reunir los requisitos?

MBA. PABLO RAMIREZ: Tener personería física, declarar que no lo cubre el artículo 22 de sus prohibiciones y que presentara una oferta formal.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: ¿Tenían que presentar una garantía de cumplimiento?

MBA. PABLO RAMIREZ: De participación. Reuniendo los requisitos la valoración, la solidez de la empresa no era criterio.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: ¿El pago de esto como se hace?

MBA. PABLO RAMIREZ: Uno es por medio de una carta de crédito, para el caso de ASELCOM y para COASIN es una cobranza en el Banco Nacional de Costa Rica.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: ¿Cuándo es que se paga efectivamente?

MBA. PABLO RAMIREZ: Cuando el equipo es recibido.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: En cualquiera de las dos empresas se va a pagar cuando el equipo esté aquí. Entonces deben tener la solidez suficiente para traer los equipos a Costa Rica.

MSC. FERNANDO MOJICA: ¿Cuál de estas dos casas le dio el equipo a la Caja Costarricense de Seguro Social?

DR. CELEDONIO RAMIREZ: No sé si alguna de estas dos casas. Lo que si sabemos es que la Caja adquirió el equipo que está ofreciendo ASELCOM, que es el equipo VTEL. O sea hay 27 laboratorios de VTEL. Quiero aclarar que ese es también el equipo que adquirió el IICA .

DR. RODRIGO A. CARAZO: ¿Ese equipo es el mismo que hay en New Orleans?

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Sí es el mismo, también lo tiene la Universidad de Puebla. En el caso de la Caja Costarricense no le puedo decir si esta lo ofreció o no porque no sé como el Gobierno lo adquirió, si lo hizo mediante Licitación o por otro medio.

M.SC. VIGNY ALVARADO: Es muy importante la garantía, nos podemos dar cuenta de la calidad de los equipos y el costo, por lo tanto las garantías de las compañía que ofrezca un equipo de estos tiene que ser muy robusta porque no es un PC común y corriente.

El costo real de un equipo de estos es muy alto, de hecho solo dos de ellas participaron en la licitación.

LIC. JOAQUIN B. CALVO: La otra consulta tiene que ver con la calidad y la cantidad, no de la Comisión de Estudio de Licitación, porque no tengo duda de las personas que participaron y a eso no me refiero, tiene que ver con la calidad y cantidad de profesionales que participaron en este proyecto, o sea antes de ser adjudicado y en la valoración del proyecto incluido los de la contra parte.

No me cabe la menor duda que en los expedientes habrán una serie de elementos que no podemos analizar en su profundidad, pero entonces tiene que haber criterios específicos de personas que no pudo haber sido don Vigny en la parte de la UNED a nivel técnico, independientemente que se haya adjudicado a la Caja o el IICA, me preocupa lo que la UNED está comprando.

Puede ser que al IICA le haya trabajado bien pero desconozco la forma de cómo el IICA licitó, pueda que a la Caja le haya funcionado pero desconozco como fue que licitó.

SR. REGULO SOLIS: Quisiera ampliar el comentario de don Joaquín en el sentido del uso que el IICA le da, ajustado a las necesidades de la UNED, los proyectos que tiene la UNED en desarrollo académico.

MBA. PABLO RAMIREZ: La valoración fue realizada dentro de la Comisión de licitaciones que es una Comisión administrativa, el criterio técnico fue realizado por la Oficina de Sistemas, que para nosotros, es la autoridad especializada dentro de la UNED para valorar este tipo de equipos. No obstante, se le envió la

documentación a la Oficina de Audiovisuales, sobre la cual no emitió ningún criterio.

LIC. JOAQUIN B. CALVO: Un tercer elemento es el siguiente. Creo que algo se ha mencionado y aquí se puede desprender, la calidad de la propuesta tanto de parte de ellos como de parte de la Universidad, que sea recibida a complacencia.

Si soy vendedor puedo actuar como vendedor y no necesariamente como técnico para decir que el producto que estoy ofreciendo tiene calidad si lo que me interesa es vender entonces habría un criterio de vendedor contra técnico en ofrecer calidad. Nosotros estamos comprando calidad sería la pregunta.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Los dos equipos mejores del mundo en este campo son estos dos, no estamos hablando de que estamos comprando uno entre muchos. En primer lugar no hay tantos y en segundo lugar los dos líderes en el mundo son VTEL y PICTURETEL , en teleconferencia. Pueden haber otros de otra naturaleza por vía de las televisoras que pueden hacer refritos de diferentes equipos para presentar una teleconferencia, pero como equipo especializados para hacerlo con facilidad y bajo precio, la teleconferencia no se trata de un vendedor vendiendo equipo que desconocemos.

Se fue a ver el equipo de VTEL con autorización del Consejo Universitario al estado de New Orleans, el M.Sc. Vigny Alvarado y también conoce el equipo de PICTURETEL al cual fui a verlo.

MSC. VIGNY ALVARADO: Lo usa el Colegio Linchon, el BCIE y la empresa bananera y en ICE.

LIC. JOAQUIN B. CALVO: Se ha dicho que estamos comprando casi entre el equipo mejor del mundo. Si efectivamente es uno de los equipos mejores entonces los precios de ambos oferentes es un precio no diría que razonable porque siempre hay que pagar por lo que se compra y por lo que se compra de lo mejor en el mercado.

En todo caso el precio que se está ofertando es un precio razonable y que la UNED va a asegurarse que tiene un buen equipo a disposición.

MBA. PABLO RAMIREZ: No se tuvo elementos adicionales para valorar ese aspecto. Hubieron dos ofertas con equipos diferentes y fueron los dos elementos que se consideraron.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Me parece importante la aclaración. Le dije esa información extraoficial, porque no se puede decir con respecto a estos dos equipos desde el punto de vista del cartel de licitación como es con respecto a otros posibles porque no participaron. O sea que solo se juzgan comparativamente el uno contra el otro.

Puede haber más compañías y el cartel diría con respecto a todas las demás, si las demás hubieran participado, aquí se habla de estas dos.

Mi observación de que estamos hablando dentro de la tecnología más importante que hay es fuera del récord porque en este tipo de cosas solo se puede hablar de los que participan.

M.SC. VIGNY ALVARADO: En el país existe un representante de una compañía que se llama "Información y Tecnología de Sistemas", proveen una tecnología similar y no participaron. Este documento consta en el expediente cuando la Contraloría General de la República hizo algunas observaciones y está basado en una arquitectura PC WINDORS 95.

LIC. BELTRAN LARA: Más que referirme a los números de los cuales se ha hablado bastante, a la capacidad y calidad del equipo, probablemente por

deformación y por estar dentro del área docente-administrativa, quisiera tener información sobre ese punto de vista.

No me cabe la menor duda que para los efectos de los posgrados van a ser de gran utilidad sobre todo teniendo en cuenta que son bastantes los estudiantes del área centroamericana, suramérica y otros lugares del caribe, que están solicitando información y están optando por ingresar al Doctorado en Educación que recientemente se abrirá, lo mismo en cuanto a las Maestrías en las cuales recientemente se aprobaron los aranceles.

Por ser grupos pequeños no tengo la menor duda y por las distancias en que se manejan, en algún momento serán de mucha utilidad.

De la experiencia que se derivó de la observación que hizo don Vigny Alvarado, del equipo en otras partes, que del manejo con grupos numerosos, estudiantes dispersos. Estoy pensando, en los cursos de Estudios Generales en donde tenemos 2 000 a 3 000 estudiantes dispersos en los 28 Centros Universitarios, aunque sabemos que están concentrados en su mayoría en el área metropolitana, la capacidad de manejo de esos cursos porque son cursos que nos demandan mayor gasto desde el punto de vista de las tutorías presenciales, son cursos en donde los estudiantes están iniciando y requieren mucho más apoyo.

La capacidad para manejarse con cursos voluminosos y en cuanto al número de cursos que podríamos manejar, ya no pensando en posgrados sino a nivel de grado y sobre todo de cursos básicos.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: La pregunta de don Beltrán se contesta con la Licitación, se adjudican cuatro por lo tanto solamente se puede llegar a cuatro lugares. Todo equipo electrónico tiene la limitación a donde se encuentre.

En principio puede atender todos los alumnos de la Universidad, por ejemplo en Estudios Generales simultáneamente, para eso se necesita uno en cada Centro, ¿se puede hacer?, sí. Se puede tener hasta 30 Centros conectados simultáneamente incluyendo dentro de los 30 de nivel nacional e internacional.

Lo que se está adquiriendo son cuatro equipos por lo tanto tiene usos restringidos no por el equipo sino por la cantidad de equipo.

Por eso señalé que básicamente posgrados porque pueden centrarse, ya que pueden ir a Limón a recibir una teleconferencia, por eso se está pensando que uno de ellos se ubique en Guanacaste y eventualmente pueden adquirir uno más,

porque nos hace falta uno más para tenerlo en Pérez Zeledón. Esta es una limitación, no del equipo sino de la cantidad de equipos que la Universidad pueda adquirir.

Estamos conscientes de esa limitación y que por lo tanto tendrá usos restringidos. Eso no significa que los estudiantes de esos lugares no pudieran seguir Estudios Generales que es el que tiene grupos mayores, en esta forma. Además de que el equipo no es para uso necesariamente internacional sino para uso nacional.

No se van a traer a todos los estudiantes de Estudios Generales al Centro Universitario de San José, para darles una teleconferencia cuando es evidente que se puede dar en forma presencial.

¿Cuántos cursos pueden meterse en este sistema?. El sistema tiene una limitación, tiene uno central y utiliza a todos en forma conjunta, aunque no significa que tiene que usarse los cuatro a la vez. Pero si se está utilizando uno no puede utilizar los otros, porque para que ingrese el programa tiene que hacerlo por el central. No es que estos cuatro equipos van a trabajar autónomamente, eso podría ser, esto significaría que hay que comprar un aparato adicional que es uno de los más caros dentro de cada uno de los Centros y esto no tendría sentido.

¿Cuál es la limitación de cursos?. En principio se puede usar las 24 horas, se puede tomar 24 cursos. Siendo prácticos es que la limitación es en las horas de la noche y fines de semana que son las horas que tienen disponibles nuestros estudiantes, excepto para grupos especiales y eso da una cantidad restringida de cursos, igual que si se utilizara el teléfono para dar cursos. Es una tecnología que como cualquier otra tiene limitaciones pero que en la educación a distancia y universitaria actual, la teleconferencia es un instrumento y de no tenerlo es como si una oficina no tuviera teléfono.

En las grandes universidades este equipo es parte aunque tiene usos especializados por el costo.

SR. REGULO SOLIS: Secundando un poco la inquietud de don Beltrán en cuanto a que en los considerandos que nos envió el Consejo de Rectoría, no se habla de pregrados ni grados.

Esto nos debe llamar la atención porque es preocupante en el tanto la Universidad se nos puede convertir en una Universidad con una tendencia muy peligrosa en estos días en cuanto a la forma de atender a los estudiantes de Maestría o al final de un grado.

SR. REGULO SOLIS: Precisamente no se habla de grados y pregrados, eso me llama la atención porque es preocupante, en el tanto la Universidad se nos pueda convertir en una Universidad ficticia, con una tendencia muy peligrosa en estos días, en cuanto a la forma de atender a los estudiantes de Maestrías o al final de un grado.

Cuando se nombró a don Vigny Alvarado como Jefe de la Oficina de Sistemas, me dirigí a él en el sentido de que buscará un compromiso para democratizar la Educación Superior, como lo ha hecho la Universidad a través del desarrollo tecnológico, informático y telemático.

Me preocupan los considerandos porque no está contemplado allí, no existe un Plan de Desarrollo que nos garantice, el que este tipo de tecnologías se va a ir

implementando no en los 28 centros universitarios, sino, al menos un Plan que nos permita decir cuántas salas de vídeo comprimido podríamos estar adquiriendo en forma anual, bianual, trianual, y un compromiso claro por parte de la Administración en ese sentido. Por otro lado siento que hay un vacío y sino que

me lo aclare don Celedonio en cuanto al compromiso de los académicos para hacer uso de esta tecnología.

Existe un acuerdo del Consejo Universitario en donde se les había solicitado un Plan de Desarrollo que integrara tanto la adquisición de la tecnología, como el uso de esa tecnología, la preocupación es muy grande por cuanto no se ve un compromiso de los académicos para realmente hacer un uso de esta tecnología y reitero, puedo tener muy pocos conocimientos de ese campo pero me gustaría saber si efectivamente se ha venido trabajando en ese sentido.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Voy a aclarar varios aspectos. Evidentemente en los considerandos del Consejo de Rectoría no mencionan los cursos de pregrado y grado no porque no se puedan hacer sino porque simplemente se quería hacer énfasis en aquellos en que va a tener más utilidad esta tecnología. Por ejemplo, muchos de nuestros estudiantes están llevando cursos de alto nivel también uno de los cursos de alto nivel es el Taller de Tesis, entonces se puede acelerar más en términos de los posibles usos adicionales para diferentes cursos.

Creo que eso va a depender un poco de la capacidad financiera de la Universidad. Quisiera que la Universidad se comprometiera en ir adquiriendo más, pero lo que estamos resolviendo es una licitación iniciando realmente una nueva etapa que nos permita que la Universidad no se convierta en un dinosaurio, porque básicamente eso es lo que nosotros podemos terminar siendo utilizando lo de siempre, que es lo que yo he atacado muchas veces como la educación encuadrada, folletista, típica de la UNED como comenzó.

Alguien una vez me mandó una nota diciendo que la UNED tuvo grandes avances tecnológicos, en los primeros años, yo no sé cuales, hicimos las cosas muy bien en términos de sentido común, en eso fuimos muy buenos, en términos de tecnología la UNED no ha tenido alta tecnología, esta serían realmente las primeras formas de audio conferencia, el uso del W.W.W., son realmente los primeros pasos que da la Universidad como respuesta a esa parte.

¿Qué compromiso hay?, en primer lugar tenemos muchísimo interés de parte de la Escuela de Ciencias Exactas y Naturales, probablemente es el que más lo va a utilizar, ya han estado viendo lo del IICA y lo único que si le puedo decir, es que a mí me hubiera gustado poder haber entrenado todo un equipo antes de que llegue el equipo, pero es difícil "enseñar a montar a caballo sin caballo".

El problema es como vamos a entrenar a la gente y convencerlos sin tecnología y por eso es que la gente de la UNED no cree en tecnología porque la UNED no le da tecnología, aquí reaccionaban contra audio conferencia se trajo la audio conferencia y ya hay bastantes cursos que se están dando por este medio. Inclusive participé con don Vigny en una de la Escuela de Educación, hay otra parte tal vez más importante de entrenamiento que me di cuenta que no es de los profesores, que ellos tienen la obligación de conocer y nosotros la obligación de darles a conocer esto.

En la primera audio conferencia que participé me di cuenta que es al revés el problema, que es la educación del alumno para participar, ahí es donde está el problema principal y no al revés, en esa estaban siete centros conectados, pero al menos tres de ellos teníamos un participante o dos participantes, la secretaria y el Encargado del Centro, no habían alumnos, así que diría que el problema de vender el producto no solamente se refiere a los educadores.

Está es una de las cosas que quiero manifestar, que don Vigny Alvarado y don Miguel Zúñiga, que fueron a la Universidad de Louisiana observar pudieran ver lo difícil o fácil que es entrenar a los profesores para que ellos constatarán que casi no se necesita nada, igual que en audio conferencia apretar un botón. Es muy fácil desde ese punto de vista pero puede llegar, a ser más complejo.

Una vez que se tenga en marcha se podría ir creando conciencia dentro del estudiante, también de qué es y de cómo lo puede aprovechar y que eso llevará también bastante trabajo, porque el estudiante no lo ha visto, por esto el estudiante no tiene por qué creer en el beneficio de esta tecnología.

LIC. BELTRAN LARA: Quisiera hacer otra consulta. Sé que hay toda una serie de trámites burocráticos, y a veces en el caso de licitaciones, apelaciones de por medio, recuerdo al ex-ministro de Obras Públicas y Transportes, peleándose hace unos meses con la Contraloría General de la República, por todo el entramamiento burocrático y administrativo que se genera con las licitaciones a veces, tiempo después se toman los acuerdos, y estar reteniendo el dinero de años anteriores, y luego ya devaluado es cuando se vienen a hacer las obras, por dicha ya la gente está viendo algo con respecto a la infraestructura física.

Entiendo la preocupación de don Celedonio de que “sin caballos es muy difícil aprender a montarlos”, pero quisiera en ese sentido preguntarles a los compañeros, a qué plazo se puede prever que estarían aquí las instalaciones y el personal pueda disponer de “los caballitos” para entrenarse.

También las posibilidades de eventuales apelaciones y esas cosas que se dan y que siempre retrasan el proceso.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Quiero aclarar que para este equipo las instalaciones son diferentes, y nosotros ya las tenemos. Lo iría es una de en las salas del Paraninfo, en el Centro de San José ya se acondicionaron las instalaciones y lo que habría que ubicar es la parte eléctrica.

Cuando inauguramos la parte de abajo, en el segundo piso se ubicó la sala para la videoconferencia, en el de Limón está más o menos en 30 días listo, ya abrieron la construcción de ese módulo y en San Carlos se supone que se va a usar de las aulas.

Con respecto al terreno para construir. Lo que nos preocupaba era que esto se convirtiera en un barrial, por esto habíamos pedido que adelantaran esa parte y ya la limpiaron.

La licitación se publicó, se hizo el cartel, se recibieron las ofertas, y ya se abrieron las ofertas, ahora la Comisión de Licitaciones, está estudiando las ofertas y en un plazo de 15 ó 22 días estarían dando su resolución y se elevaría de inmediato a este Consejo. Esperamos que esto se pueda terminar en un mes y si no hay problemas en el Consejo eso se adjudicaría rápidamente.

MBA. PABLO RAMIREZ: Posterior a la adjudicación, se tiene que publicar en La Gaceta, de ahí, se cuenta seis días hábiles, que es usualmente lo que tarda la Imprenta Nacional, más dos semanas que obliga la ley para esperar cualquier apelación; pasado ese plazo se entrega la orden de compra, 3 ó 4 días después.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Estamos hablando de principios de octubre.

MBA. PABLO RAMIREZ: Probablemente antes.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Creo que dicho proceso fue muy lento, sobre todo la parte de la elaboración de planos pero ya todo está listo, la parte que el Consejo ha aprobado, que es la del cableado ya se había hecho, desde luego se tuvo que declarar desierto.

MSC. VIGNY ALVARADO: Estamos esperando las especificaciones de don Carlos Morgan

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Eso está un poco atrasado, el nuevo cartel apenas esté listo se publica La Gaceta.

DR. RODRIGO A. CARAZO: Tengo varias preguntas y una observación de inicio en relación con una pregunta que planteó don Joaquín anteriormente, que como decía don Pablo no fue un factor de valoración, pero que para mí es importante. ¿Quiénes son los que están detrás de las empresas? Una de las modificaciones que se le ha hecho a la Ley de la Contratación Administrativa tiende a que precisamente el Estado sepa que no está trabajando con fantasmas.

De una revisión rápida del expediente me encuentro con que COASIN es una sociedad con capital de 160 mil colones, cuyo representante en Costa Rica, es don Rigoberto Mora Perdomo y que el capital de COASIN S.A. es propiedad de dos Compañías domiciliadas en Barbados, una de ellas se llama *Acacia Holdings*, cuyos socios son a su vez *New Bridge Barbados*, y *Polex Investment* que es dueña parcialmente de COASIN y de ACACIA, cuyo capital en un 99.5% es propiedad de CITEL LTDA. de Chile. El capital social de CITEL LTDA en Chile es de 20 mil dólares y ahí; se acaba no hay nombres de personas en toda esa relación de propietarios. Igualmente sucede con ASELCOM (Costa Rica) S.A.; es una sociedad con un capital social de 1 millón de colones; sus apoderados en Costa Rica son don Fernando Berrocal Valverde y don Rodolfo Montero Rodríguez, las acciones de ASELCOM S.A. son propiedad de ASELCOM Internacional S.A., es una sociedad inscrita en Costa Rica, pero en la documentación no se señala quiénes son los propietarios.

Valdría la pena en su momento una revisión de éstas circunstancias legales para que no se detenga la adjudicación, porque no se sabe quiénes son. ¿En el documento existe la constancia de solvencia tributaria de ambas empresas?

MBA. PABLO RAMIREZ: Eso lo presenta después la empresa que queda adjudicataria.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Cuando habla de capital social ¿está hablando del capital de la empresa o del capital social que se pone?, ya que toda empresa se inscribe con el capital que se quiera.

DR. RODRIGO A. CARAZO: El capital en el Registro Público, que es el que significa el máximo de la responsabilidad de los socios.

MBA. PABLO RAMIREZ: No obstante que nosotros enviemos copia a la Asesoría Jurídica que formó parte de la Comisión de Licitaciones, si vimos esa especie de laberinto legal de las empresas, quisimos ahondar un poco más, se le pidió a ASELCOM, que era el que tenía más y actuaba en representación de una empresa, la recomendación de la Oficina Jurídica, en ese entonces, fue una vez que se le adjudicara y si se le adjudicaba a ASELCOM, debía presentar un poder suficiente, la respuesta de ASELCOM en ese entonces fue que ellos presentaban el capital social de ellos, pero no podían presentar el de VTEL, por ser una empresa con acciones en la bolsa de valores de Nueva York. Se consultó con la Oficina Jurídica y dijo que estaba bien, que a la hora de firmar el contrato eso si se tenía que aclarar.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Quisiera una aclaración, porque la Ley de Contratación Administrativa no requiere que se pida los estados financieros de una empresa, porque yo creo que lo de Capital Social no nos dice nada, lo que son los estados financieros de una empresa si dice cual es la capacidad.

MBA. PABLO RAMIREZ: No fue criterio de valoración

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Yo sé que no fue criterio lo que estoy diciendo es que si la ley exige eso.

MSC. FERNANDO MOJICA: Don Rodrigo hizo una explicación muy importante, lo que pasa es que nos deja manos atadas con la famosa apertura comercial. Uno se amarra a otro, otro a otro y de pronto el hilo se revienta por lo más delgado, en el cartel de licitaciones me imagino que las dos compañías presentaron referencias, ¿cuál de las dos tenía -a criterio de la Comisión- mejores referencias comerciales en el país?

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Tal vez eso es más importante en una licitación como la que viene de construcción, está la solvencia económica de la empresa, para poder sacar adelante la construcción. En este caso realmente es un equipo que se entrega completo o no hay nada.

Para aclarar, la compañía que nos vende legalmente es una compañía en Costa Rica, pero la compañía que hace ese equipo y que lo dará a crédito es una compañía norteamericana, que se llama VTEL y la otra se llama Picturatel que son dos compañías grandes sobre las cuales como no están aquí en forma directa, no se puede solicitar el capital social o los activos que tienen pero se trata de compañías grandes en Costa Rica.

MBA. PABLO RAMIREZ: Ese factor sí lo estamos considerando para las próximas licitaciones

MSC. VIGNY ALVARADO: Por ejemplo, en la licitación para el cableado estructurado, es considerado porque ellos tienen que aportar cierta cantidad de recursos antes.

MBA. PABLO RAMIREZ: Es un elemento que estamos considerando no para efectos de valorar las ofertas sino como un mínimo de valoración de los estados financieros que le permite continuar en el concurso.

DR. RODRIGO A. CARAZO: Creo que formulé mal la pregunta, la solvencia tributaria es la adjudicataria la que debe aportarla. ¿Ambos oferentes presentaron declaración de que se encuentran al día en el pago de impuestos? La otra pregunta es quizás, si nos pudieran hacer una reseña en qué consistió la objeción al cartel y cuál fue el resultado de la aceptación "parcial" por parte de la Contraloría General de la República de esa objeción.

MSC. VIGNY ALVARADO: En forma general lo que la empresa COASIN S.A. objetó es que se le permitiera participar con equipo adicional y que pudiera cumplir con la conectividad o integración a una red a través de un tubo extendido. El cartel estaba orientado a que las empresas que participaran brindaran una solución íntegra, completa, natural de conectividad hacia la red. En esto radica lo que estuviera basada en Windows 95.

DR. RODRIGO A. CARAZO: Hay alguna empresa en el mundo aparte de VTEL que permita esa solución absoluta integrada.

MSC. VIGNY ALVARADO: La que acabo de mencionar, una que se llama ETRA, toda la descripción es igual o similar a la que VTEL ofrece, aparte de eso INTEL tiene otra marca o otro producto que está basado en un PC o una misma arquitectura, para concretarle existen más de una empresa de videoconferencia que cumple con estas características.

DR. RODRIGO A. CARAZO: Entonces COASIN S.A., formuló la objeción en base a eso ¿qué respondió la Contraloría?

MSC. VIGNY ALVARADO: La Contraloría nos hace la recomendación que abramos y permitamos a grandes rasgos, la posibilidad y la oportunidad de participar en un Concurso Externo.

DR. RODRIGO A. CARAZO: ¿Hay una reformulación de los parámetros de evaluación?

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Para que quede claro, el cartel de licitación se hizo inicialmente solicitando una conexión inmediata, que no fuera a través de una computadora adicional, eso fue lo que COASIN S.A. apeló ante la Contraloría General de la República; la Contraloría General de la República lo acoge en forma parcial, en el sentido de que no solicita que se le anule el cartel sino que se amplíe el cartel para que se permita esa participación y con base en esto, se le hacen las

modificaciones correspondientes y se vuelve a publicar y con los puntajes ya conocidos por COASIN S.A

Dicho puntaje no se inventa es un puntaje que cuando sale ya está establecido que vale cada uno de los ítems, sabiendo y aceptado por COASIN se lleva a cabo esa licitación ellos sabiendo que como ustedes los tienen en esa página el 100 % de los puntos se basa en precio, conectividad, versatilidad operatividad, programas con aplicaciones soporte técnico y tiempo de entrega. En este sentido no es cuestionable por ninguna de las dos compañías estos elementos, que ya fueron conocidos y publicados, y son aceptados por ambas partes, ahí lo único que la Comisión hizo es juzgar de las características que se dieron quién las cumplía y adjudicarle lo que decía el cartel.

MSC. FERNANDO MOJICA: Dentro de la ley de probabilidades eso que hace la compañía es para que esto funcione le tengo que agregar esto dentro de la ley de probabilidades, este equipo puede fallar más que si este trabajara solo.

MSC. VIGNY ALVARADO: Si fuera un factor de error un poco más alto que es integrado, sin embargo quiero aclarar que las dos cumplen en su forma natural de lo que es vídeo comprimido y audio en videoconferencia las dos cumplen, cuando se adiciona la parte de conectividad una tiene que adicionar un equipo de faternos que obviamente el factor de error se eleva.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Es como si para que tuvieran que entrar los canales nacionales a un televisor tuvieran que entrar primero por un VHS, para poder entrar en televisión, en cambio el otro entra directamente, y tiene dos posibilidades de falla del aparato y del otro aparato.

MSC. VIGNY ALVARADO: Para adicionarle un poco a don Rodrigo Alberto, el precio estaba en 20 puntos y la Contraloría solicitó aumentarlo a 35 puntos.

DR. RODRIGO A. CARAZO: También los señores de COASIN S.A. deberían saber que esa licitación estaba definida de conformidad con lo que establece la página 23, en relación con la oferta que ellos tenían, porque la página 23 de las condiciones dice: "si se oferta con un equipo electrónico adicional le doy 20 puntos". La Comisión de adjudicación lo que hace es transmitir esa condición del cartel y habría que ver su sustento técnico, tan absoluto y que al ir comprendiendo la aceptación en ese momento significaba jugar con estas reglas. Vamos a ver si las reglas estaban bien enmarcadas o no.

MBA. PABLO RAMIREZ: En el pronunciamiento de la Contraloría, en relación con la objeción al cartel que hizo COASIN S.A., el cartel original dejaba por fuera a quien trabajaba con un equipo externo.

La Contraloría llega a definir que se le debe dar la oportunidad a quien oferte una tecnología que trabaje con otro equipo adicional, y para que en la parte de evaluación de las ofertas, no se contemplara únicamente la asignación del puntaje para aquellas propuestas, que ofrezcan una arquitectura que permita ejecutar la aplicación de windows 95, windows groups, e intervenir equipo computarizado adicional.

Ellos dijeron que era necesario redefinir el punto en cuestión, que es el 12.2 y el 12.4, estableciendo los parámetros de metodología y puntaje para calificar las ofertas que ofrezcan soluciones que utilicen, con tal propósito equipo adicional. Son claros de que al aceptar nosotros tecnologías, que trabajen con equipo externo, debemos redefinir los parámetros de evaluación para quienes ofrecen estas tecnologías, eso es lo que se llega a redefinir como respuesta al pronunciamiento final de la Contraloría. Se publica en La Gaceta y en lo que corresponde, COASIN S.A. acepta la nueva evaluación que se va a hacer.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: La compañía COASIN S.A. lo sabía. Creo que la observación que hizo don Rodrigo es convincente, el criterio que nosotros dimos, o sea cuando pide conectividad directa en vez de un intermediario, como nosotros podemos entender bien como Consejo la diferencia, sabemos que todos los entes con los cuales vamos a trabajar y que es una buena razón tienen VTEL, hay una diferencia fundamentalmente en precio.

De hecho según el puntaje y según el cartel, el cartel lo gana por puntaje ASELCOM, así es que si lo ganará el otro, lo apelaría el otro y se lo concede la Contraloría a ese, porque lo gana por puntaje, sin embargo yo le pediría a la comisión que viniera directamente al Consejo y explicará muy bien esto porque se trata de una licitación no solamente de un monto significativo, sino que una tiene un monto importante de diferencia en precio, son más de ¢7 millones entre una y otra, la de ¢7.5 millones por reglamento la gana, y también por conveniencia es la mejor, están ¢8 millones de por medio.

DR. RODRIGO A. CARAZO: La diferencia en precio es de un 9.8% de incremento del precio de ASELCOM.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Si incluimos el mantenimiento por eso sale siempre más caro.

* * *

En vista de que el tiempo para sesionar expiró, se toma el siguiente acuerdo:

ARTICULO I

**SE ACUERDA extender la presente sesión hasta las 3 p.m.
ACUERDO FIRME**

* * *

DR. RODRIGO A. CARAZO: Creo que la propuesta de no incorporar el mantenimiento es convincente. Entonces comprar sin mantenimiento da esa diferencia de 9.8%, de acuerdo con las páginas de los factores de ponderación o de verificación de las ofertas.

Al principio de la sesión veíamos cómo en la tabla y de acuerdo con la explicación se castigaba dos veces a uno de los oferentes por la misma razón, por la diferencia en conectividad, se le castiga en la ponderación de su conectividad con 10 puntos y en el punto 12.5 programas y aplicaciones para la educación a distancia. En ese momento no me convenció el argumento que planteó don Vigny, por que lo que creía que era igualmente aplicable a conectividad, y no en programas a la educación a distancia.

Sin embargo veo que la ponderación en ese punto tiene una clara definición de interés institucional. Lo que queríamos era algo que no incorporara equipo

adicional, entonces íbamos a castigar cualquier oferta de equipo adicional e íbamos a preferir la que no lo tuviera.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Me parece que sus afirmaciones aparecen como preguntas, porque me preocuparía mucho que constara en actas, que se diga que la comisión castigó tres veces a la compañía. Hice esa misma pregunta y creo que debía constar como una pregunta y que nos la respondan, efectivamente en el punto colectividad y en el punto aplicaciones se castiga por lo mismo, lo expresa en una forma que parece que es un hecho y esa otra que me parece importante que aparezca como preguntas, ¿habría un interés específico de la Universidad por este equipo?.

DR. RODRIGO A. CARAZO: Obviamente no participé en ninguna de las comisiones que lo resolvieron y lo analizaron, no puedo ir más allá que preguntar qué era lo que convenía. Usando regla de tres me encuentro que si la compañía que cuya oferta se recomienda, aumenta en un 75% el precio de la oferta en relación con el otro oferente, si hubiera llegado a un precio de \$566 mil dólares y aún así hubiera sido adjudicada en función de la ponderación. Hay un margen de diferencia.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: ¿Pero está presupuestado por qué monto?.

MSC. VIGNY ALVARADO: El margen es de ϕ 101 millón.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Ese es el techo. Si se pasa el equipo tiene que ser declarado desierto.

DR. RODRIGO A. CARAZO: Lo que quiero decir es si estamos convencidos de qué es lo que necesitamos en términos técnicos, la licitación dice que el precio no iba a ser considerado factor determinante para la adjudicación, de manera que le estamos adjudicando afortunadamente sólo con un 10% de aumento de precio pero podría haber sido bastante mayor.

Valdría la pena que para el futuro ponerle atención a esos factores de ponderación porque en este caso resultaba bastante.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Creo que la Comisión de Licitación siempre lo sabe y a la vez es la razón por la que yo le pedí que representantes de dicha comisión vinieran al Consejo que no se acostumbra, para que el Consejo pudiera evacuar sus dudas.

Creo que nunca hemos adjudicado nada que no sea al de menor precio, y algunos pequeños casos que se dan especialmente en el caso de la Editorial es en el caso en que una compañía oferta tirar tantos libros, o otro libro un poquito más caro que la otra compañía, pero globalmente, siempre es más barato y aún en ese caso se acostumbra a adjudicarlo a las partes más baratas y las otras a otro que sale más barato.

Para mí el dinero del Estado tiene que ser muy justificado porque le paga a uno alguien algo más caro cuando lo pudo haber adquirido en forma más barata.

El hecho tal vez se refleja en el puntaje ahí si podría cuestionar la cantidad de puntos que son 35 puntos, pueden ser más todavía la diferencia podría haber sido 50% y esa parte normalmente en el Consejo de Rectoría nunca hemos tenido un problema de que los resultados los hayan dado generalmente alguien más caro.

Se le puede dar más valor por poner 35 puntos, debo aclarar que hay hubo una limitación inicialmente según escuche aquí iba por 20 puntos y más bien es la Contraloría la que viene a reforzar el punto de vista del CONRE, de que efectivamente el precio importa y se subió a 35%, que eventualmente iba a aumentarse más en un futuro.

Creo que definitivamente si los resultados son así debía establecerse una política de parte de este Consejo valga como mínimo la mitad.

DR. RODRIGO A. CARAZO: Quizás no es el puntaje, sino la determinación del cociente, que es precio menor sobre precio mayor multiplicado por el puntaje lo que da la diferencia de puntos relativos. Entonces en el cociente donde habría que estirar demasiado para compensar.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Esto ellos lo explicaron en el CONRE, y la explicación fue satisfactoria porque cuando yo creí que se hablaba de 35 puntos por ejemplo, por precio, el que tenía el mejor precio se llevaba todos los 35 puntos y el otro 0, pero no, se lo llevan en forma proporcional eso no me parece tan satisfactorio, pero en todos los puntajes va un cociente.

DR. RODRIGO A. CARAZO: En este caso podría haber subido hasta el 75% sin lograr perder la diferencia que la asignación de conectividad le daba.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Al no tener más competencia dentro de ese campo, porque no tiene competencia al haberse presentado sólo dos.

MSC. VIGNY ALVARADO: Eso se refleja precisamente por haberse presentado sólo dos.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Este problema normalmente lo encontramos en alta tecnología, en Costa Rica, porque no se puede apelar a nivel internacional, donde efectivamente y porque las universidades deben hacerlo por Licitación Pública, entonces se tiene que primero abrirlo a las compañías que están aquí en Costa Rica el cual está limitado en tecnología que puede ofrecer directamente, en los Estados Unidos se saca esto y obviamente tiene una cantidad mucho más grande y además más barato.

MBA. PABLO RAMIREZ: Cuando se definió la calificación lo que se buscaba era una solución que incorporara en forma natural vídeo, voz y datos, los tres elementos en forma natural sin utilizar medios adicionales. Realmente no había interés en excluir aquellas que no cumplieran esto, en este caso particular para COASIN la solución natural de ellos es vídeo y voz, para incorporarle el tercer elemento que es el de datos, requiere de otro requisito, que es otra computadora que haga el enlace y eso no es una solución natural.

Cuando se hizo la definición de criterios se valoró tanto en conectividad como en programas y aplicaciones, ¿porqué razón?, porque se estaba buscando la

naturalidad del proceso, una solución integral que permitiera, con el desarrollo tecnológico seguir creciendo en forma natural, en cambio en este caso COASIN presenta dos arquitecturas diferentes, la natural que es hasta cierto punto de 16 bits, que es hasta cierto punto superado, porque estamos trabajando a 32 bits.

COASIN es eficiente en lo que es manejo de audio y voz, pero al incorporar el tercer elemento ya es riesgoso.

M.SC. VIGNY ALVARADO: Para emplear un poco más lo que les manifiesta don Pablo, quisiera aclarar que la página No. 1, emitida por la Contraloría General de la República, donde COASIN hace la objeción al cartel, ellos dicen claramente: "... por lo que se solicita que se permita ofrecer soluciones alternativas de procesador dedicado a video conferencia y a que se integren con una microcomputadora externa, con software que permita compartir y manipular archivos, bajo un sistema operativo windows 95, brindando las funciones requeridas".

Para efectos de la evaluación, ellos tenían muy claro cómo se modificaron y cómo la Contraloría respondió, y esas son las reglas del juego. No es que se esté inclinando sobre una misma compañía que tiene esta arquitectura, porque ante la Contraloría General de la República, le demostramos que existen varias compañías, no sólo en Costa Rica, sino en mundo entero, que tienen esta misma arquitectura.

Existe todo un expediente, donde están las fotocopias, con fechas recientes bajadas de INTERNET, de las cuales proveen esta arquitectura.

LICDA. ADELITA SIBAJA: Sobre otro aspecto de la propuesta, esos \$27 507,39 de mantenimiento de ASELCOM, a cuánto tiempo se refiere.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: El mantenimiento hay que pagarlo cada año. Sólo en mantenimiento en el primer año VTEL sale más barato. Si se añade al resto

de la vida del equipo, sería aproximadamente ¢7 millones por año la diferencia, si lo adjudicáramos al otro. No sé si existen otras alternativas de mantenimiento para eso.

LICDA. ADELITA SIBAJA: ¿El año de garantía que ellos dan, no se afecta porque el mantenimiento no se les esté contratando a ellos?

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Para el primer año no hay problema porque lo tienen que dar, pero de ahí en adelante sí afecta.

LICDA. ADELITA SIBAJA: Podría ser que se defina que es mejor dárselos a ellos.

M.SC. VIGNY ALVARADO: Hay varias opciones. También se puede contratar directamente con la empresa.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Lo único que lamento es que estas compañías no tienen un sistema tal que conforme se vaya renovando este equipo, ellos lo van sustituyendo. De hecho ese es el mejor sistema que le serviría a las instituciones, porque cuatro años de ahora, no sabemos cómo va a estar esa tecnología, pero va a seguir evolucionando.

M.SC. VIGNY ALVARADO: Ya las empresas lo están ofreciendo. Incluso ya se puede establecer con los licenciamientos. Habría que averiguar si la misma actualización del harward se puede dar en ese mismo contrato.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Este equipo, con la pequeña historia que tiene, ¿muestra que se va haciendo más accesible al público, o cada vez más caro?

M.SC. VIGNY ALVARADO: Particularmente sería del criterio que la que utilice un procesador estándar del mercado, por ejemplo INTEL, tiene más opciones de reducir sus costos, que otro que utilice otro procesador que no sea el del mercado estándar. Pero no podría asegurar algo así.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Sin embargo sí se podría decir que el uso de estos equipos se está haciendo cada vez más generalizado, entonces es de prever eventualmente, mayor accesibilidad en los equipos que al revés, porque las computadoras son baratas y antiguamente nadie las podía comprar, solamente compañías grandes. Ahora cualquier persona la puede adquirir, porque cada vez venden más.

M.SC. VIGNY ALVARADO: Eso se refleja básicamente en las empresas grandes o medianas, que es una corporación y tienen subsidiarias en diferentes partes del mundo. Les es más barato adquirir un sistema de estos, que no estarle pagando a los ejecutivos viajar constantemente a su casa matriz, para entrenamiento, actualización y otros.

LIC. EUGENIO RODRIGUEZ: En general, en todo el curso de la discusión, hay que revisar con cuidado el acta en algunos aspectos.

En cuanto al acuerdo, se debe ser muy claro, en el sentido de explicar por qué escogemos la oferta más cara. En dólares parece una diferencia no muy significativa, pero en colones sí es una diferencia de 8 millones de colones, que para nosotros es una suma bastante importante.

Tenemos que dejar claro por qué escogemos la oferta más cara, especialmente en lo que se refiere a la conectividad a redes y en programas y aplicaciones para la educación a distancia, pero especialmente en conectividad a redes, porque si no hubieran esos 10 puntos de diferencia a favor de ASELCOM, la otra oferta tendría un puntaje mayor. Entonces debemos expresar en el acuerdo que esos dos factores son tan importantes, que pueden explicar la diferencia en el precio y en el tiempo de entrega.

SR. REGULO SOLIS: En cuanto COASIN, habla de dos sistemas operativos. El DOS normalmente le da mayor soporte y el windows es más versátil. En ese sentido, me gustaría escuchar la explicación técnica. Todos sabemos los pequeños problemas que aparecen en el windows 95 y en el windows 98. ¿Qué nivel de seguridad podríamos tener trabajando única y exclusivamente con el sistema operativo, como es el windows 95.

M.SC. VIGNY ALVARADO: Básicamente estamos poniendo windows 95 en estos momento, porque otros sistemas operativos están saliendo del mercado.

Se escoge en este momento windows 95, porque se está convirtiendo en un estándar y da muchas facilidades.

MBA. PABLO RAMIREZ: Es importante indicar que si bien es cierto VTEL utiliza windows 95 en forma natural, COASIN utiliza los dos. Utiliza el 3.1 en su forma natural, y para poder utilizar los programas de aplicación, utiliza windows 95.

M.SC. VIGNY ALVARADO: Es importante ver cómo se manejan los dos sistemas operativos, a nivel de arquitectura.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Me parece que la observación de don Eugenio es muy importante. Entonces nosotros podríamos someter a votación en forma genérica y pedirle a dos o más miembros del Consejo, que hagan la redacción y el próximo miércoles lo veríamos. Tiene que quedar muy fundamentado, cualquiera que sea el resultado.

Las opciones del Consejo son: avalar la recomendación de la Comisión de Licitaciones, sobre la Licitación Pública 079-98 y asignarla de esa manera. Ya vimos en el transcurso de la discusión, que el asignársela a la otra compañía no tendría mucha validez, por el puntaje. La tercera opción fundamentalmente es declararla desierta.

* * *

Se agradece la visita a los señores invitados y se retiran de la Sala de Sesiones los señores: M.Sc. Vigny Alvarado, MBA. Pablo Ramírez, el MBA. Rodrigo Arias y el Lic. José Joaquín Villegas.

Se somete a votación la recomendación de la Comisión de Licitación, en el sentido de adjudicar la Licitación 079-98 a ASELCOM, y se aprueba por unanimidad. Por lo tanto, se toman los siguientes acuerdos:

ARTICULO I-A

Se conoce acuerdo tomado por el Consejo de Rectoría, sesión No. 1050-98, Art. I, celebrada el 6 de agosto de 1998 (CR-578), en la que remite la Licitación Pública No. 079-98 “Adquisición de Equipo de Video Comprimido para cuatro Salas de la UNED”.

Luego de un intercambio de opiniones entre los M.Sc. Vigny Alvarado y MBA. Pablo Ramírez, miembros de la Comisión de Licitaciones, SE ACUERDA avalar la recomendación de la Comisión de Licitaciones, referente a la Licitación Pública No. 079-98 “Adquisición de Equipo de Video Comprimido para cuatro Salas de la UNED”.

ARTICULO I-B

**SE ACUERDA nombrar a los señores Lic. Eugenio Rodríguez Vega, Lic. Rafael A. Rodríguez Fallas, M.Sc. Vigny Alvarado y Licda. Fabiola Cantero, Jefe de la Oficina Jurídica, que en forma conjunta, presenten al Consejo Universitario, una propuesta de acuerdo tomando en consideración lo externado en esta sesión.
ACUERDO FIRME**

II. NOTA DE LA DIPUTADA VANESSA CASTRO MORA, SOBRE EL PROYECTO “LEY PARA LA EXONERACION DE OBRAS LITERARIAS, EDUCATIVAS, CIENTIFICAS, TECNOLOGICAS, ARTISTICAS, CULTURALES Y DEPORTIVAS”.

Se recibe propuesta de acuerdo presentada por el Lic. Eugenio Rodríguez Vega, miembro externo del Consejo Universitario, referente al proyecto “Ley para la Exoneración de Obras Literarias, Educativas, Científicas, Tecnológicas, Artísticas, Culturales y Deportivas”, expediente No. 13.182, publicado en La Gaceta NO. 134 del 13 de julio de 1998, en cumplimiento a solicitado por el Consejo Universitario, en sesión 1339-98, Art. III, inciso 3).

DR. CELEDONIO RAMIREZ: El Consejo le solicitó a don Eugenio que nos presentara una posible respuesta a la consulta que nos hizo la Dip. Vanessa Castro.

LIC. EUGENIO RODRIGUEZ: El punto No. 3 de la propuesta que estoy presentando me parece muy importante. La Lemman y la Universal tienen

exoneración de impuesto para importar grandes maquinarias, porque ahí eventualmente pueden publicar algún libro de carácter cultural, pero de hecho la mayor parte de la utilización del equipo es para fines comerciales, que nada tienen que ver con la promoción de la cultura.

Hay una modificación de forma que me señala don Rodrigo, en el punto No. 2, donde dice “... favorece los intereses...”, sustituirlo por “... favorecen los propósitos...”.

LIC. RAFAEL A. RODRIGUEZ: No sé qué validez tendría el punto No. 5, pero en realidad siempre hemos estado en desventaja, con respecto a la empresa privada. La Ley de Administración Pública es clara. Nosotros siempre somos los que tenemos que comprar bajo esa legislación. Pienso que es muy difícil, porque para que nos exoneren de eso, tendrían que variar de alguna manera la legislación que ya existe con respecto a las instituciones del Estado.

LIC. EUGENIO RODRIGUEZ: Como es una ley, modificaría la otra ley en ese punto. Probablemente la empresa privada se va a oponer.

M.SC. FERNANDO MOJICA: Al hablar de libros y revistas, se habla del papel, pero ahora por ejemplo las enciclopedias tienen el CD-ROM. No sé si eso se va a contemplar en esta ley o el CD-ROM va a quedar por fuera. Si acabamos de aprobar una licitación por cien millones de colones, no vamos a seguir trayendo libros en papel. Podríamos proponerles que se incluya el CD-ROM y otro tipo de material electromagnético.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Tal vez lo podríamos añadir, porque ahí se habla de obras.

LICDA. ADELITA SIBAJA: Se puede ampliar con lo que está señalando don Fernando.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Sugeriría que se le añada un punto 6 nuevo, en el que se diga que se hace la observación de que pese a que este proyecto trata de exonerar las obras literarias, educativas, científicas, tecnológicas, artísticas, culturales y deportivas, no considera otras formas de materiales que no sean los impresos, como por ejemplo el CD-ROM, software relacionado con la educación, materiales de pintura y otros.

LIC. JOAQUIN B. CALVO: Creo que la Ley de Derechos de Autor, al definir obra, es muy amplio. Habría que cotejar cómo lo defina esa ley.

LIC. RAFAEL A. RODRIGUEZ: En el artículo 3 se indica que se exonera toda clase de impuestos, tasas, sobretasas, recargos y derechos consulares, la materia prima, los insumos, la maquinaria y el equipo para la impresión o la edición de los libros descritos en el artículo 1 de esta ley.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: Impresión y edición puede aplicarse, pero creo que técnicamente en este momento está más aplicado a impresos.

LICDA. ADELITA SIBAJA: Hay un punto que es importante mencionarlo, que también favorece a la UNED. En el artículo 5 del proyecto dice que: Los medios de comunicación ofrecerán tarifas publicitarias preferenciales o reducidas, al igual que espacios de promoción institucional, para la difusión de los libros impresos o editados en Costa Rica”.

Podríamos enfatizar que vemos con buenos ojos, el hecho de que podamos tener unos espacios publicitarios adecuados para nuestra editorial y otras obras de la UNED.

Otro aspecto que me llamó la atención, es sobre el porcentaje mínimo razonable que se menciona en el artículo 6, de la primera edición de cada libro. Dice: “El Poder Ejecutivo, previa consulta a los ministerios citados en el artículo 1 de esta ley, adquirirá un porcentaje mínimo razonable de la primera edición de cada libro impreso y editado en el país ...”.

En el artículo 8 dice: “El Poder Ejecutivo nombrará una comisión integrada por un funcionario del Ministerio de Educación, un funcionario del Ministerio de Cultura, Juventud y Deportes y un funcionario del Ministerio de Hacienda, para reglamentar la presente ley ...”. Tal vez se le podría sugerir que hubiera un representante de CONARE o de las universidades, en esa comisión que va a reglamentar esa ley.

DR. CELEDONIO RAMIREZ: A las universidades no nos gusta meternos en la elaboración de reglamentación. El Poder Ejecutivo o el Poder Legislativo deben hacer la reglamentación. En muy pocas ha participado CONARE y no ha sido de mucho interés nuestro el participar en la reglamentación de la ley, porque a veces no estamos de acuerdo.

Se somete a votación la propuesta de acuerdo planteado por el Lic. Eugenio Rodríguez y se aprueba con las observaciones planteadas en esta sesión:

ARTICULO II

En cumplimiento al acuerdo tomado por el Consejo Universitario, sesión 1339-98, Art. III, inciso 3) se recibe propuesta de acuerdo presentada por el Lic. Eugenio Rodríguez Vega, miembro externo del Consejo Universitario, referente al proyecto “Ley para la Exoneración de Obras Literarias, Educativas, Científicas, Tecnológicas, Artísticas, Culturales y Deportivas”, expediente No. 13.182, publicado en La Gaceta NO. 134 del 13 de julio de 1998.

Al respecto, SE ACUERDA comunicar a la Licda. Vanessa Castro Mora, Presidenta Comisión de Gobierno y Administración, de la Asamblea Legislativa, el siguiente criterio:

- 1. Ante todo, conviene modificar el título de la Ley indicada, para que se diga “LEY PARA EXONERACION DE IMPUESTOS DE OBRAS LITERARIAS, EDUCATIVAS, CIENTIFICAS, TECNOLOGICAS, ARTISTICAS, CUTURALES Y DEPORTIVAS” y no “LEY PARA LA EXONERACION DE OBRAS, LITERARIAS, EDUCATIVAS, CIENTIFICAS, TECNOLOGICAS, ARTISTICAS, CUTURALES Y DEPORTIVAS ”.**
- 2. En general, el proyecto favorece los propósitos de la Editorial de la Universidad Estatal a Distancia (EUNED), en cuanto se exonera de toda clase de impuestos, tasas y otros, la importación y exportación de libros, revistas y otras publicaciones (arts. 1 y 2)**
- 3. Es de especial importancia el artículo 3, que exonera de toda clase de derechos la importancia de insumos, maquinaria y equipo para la impresión o edición de las publicaciones indicadas. Sin embargo, este Consejo se permite señalar que la autorización es demasiado amplia y peligrosa, en cuanto afecta a las empresas de carácter privado, porque éstas utilizan esos elementos para otros fines de carácter comercial que nada tienen que ver con la promoción de la cultura.**
- 4. Conviene aclarar en el artículo 6, que cuando el proyecto habla de “adquirir” se está refiriendo a “comprar”.**
- 5. Se considera indispensable que a la UNED (y en general a todas las instituciones públicas) se le autorice a comprar en forma directa -con la autorización previa de la Contraloría General de la República -la maquinaria, insumos y equipo para fines editoriales; de otra manera,**

las empresas de carácter público quedarían en desventaja frente al sector privado.

- 6. Pese a que este proyecto trata de exonerar las Obras Literarias, Educativas, Científicas, Tecnológicas, Artísticas, Culturales y Deportivas, no se considera otras formas de materiales, como son el CD ROM, software relacionado con la educación, materiales de pintura, y otros.**

Por tanto, el criterio del Consejo Universitario, es favorable al proyecto que tramita esa Comisión, una vez atendidas las observaciones que se han indicado anteriormente.

ACUERDO FIRME

Se levanta la sesión a las 2:45 p.m.

Dr. Celedonio Ramírez Ramírez
RECTOR

amss/ef/mj**