



CONSEJO TÉCNICO ASESOR

Acta de Consejo Asesor Extraordinario CI-78-2023
Celebrada el 15 de noviembre de 2023
Aprobada en la sesión No.83-2024 de 30 de enero de 2024

TABLA DE CONTENIDO

Artículo 1. Aprobación de Contrato para Servicios Profesionales de la empresa Multicomputos	2
Artículo 2.- Aprobación de Contrato para los servicios de comercialización proporcionados por la empresa Servicios Internacionales de Educación y Capacitación (SINEC).	7

Acta de la sesión extraordinaria número setenta y ocho, celebrada por el Consejo Técnico Asesor a las ocho y quince minutos del día quince de noviembre de dos mil veintitrés.

Asisten a esta sesión: Dr. Henry Lizano Mora, Jefe Centro de Informática; Máster Tatiana Bermúdez Paéz, Subjefa; M.Sc. Abel Brenes Arce, Coordinador de la Unidad de Riesgos y Seguridad (URS); MAP. Javier Vega Ruiz, Coordinador del Área de Desarrollo de Sistemas; M.A.U. Ana Yanci Tosso Marín, Coordinadora de la Unidad Administrativa y de Recurso (UAR); M.Sc. Rebeca Esquivel Flores, Coordinadora del Área de Gestión de Comunicaciones (AGC); Ing. Wilfredo Fonseca Vargas, Coordinador del Área de Gestión de Servicios (AGS); Lic. Jairo Sosa Mesén, Coordinador del Área de Gestión de Usuario (AGU); Bach. Jorge Carranza Chaves, Coordinador del Área de Gestión de Infraestructura (AGI).

Miembros ausentes con excusa: Ing. Jeffrey Dimarco Fernández, Coordinador Unidad de Calidad y Mejora Continua (UCM) y Licda. Cindy Arias Quiel, Coordinadora de la Unidad de Gestión de Adquisiciones (UGA).

Invitados:

Licda. Melissa Gómez Arce, Comunicadora
Sra. Karen Brenes Aguilar, Jefa Administrativa Academia de Tecnología
MBA. Jesús Brenes Fernández, Coordinador Academia de Tecnología

Asiste también la Bach. Pamela Ulate Obando, funcionaria del Centro de Informática, para la toma de la minuta correspondiente.

El Dr. Henry Lizano Mora, Jefe del Centro de Informática, da lectura al orden del día:

El Sr. Henry Lizano: El único punto a evaluar son los contratos de Multicomputos y de SINEC. Tienen alguna observación. Si no hay, procedemos a votar.

Vota a favor: Dr. Henry Lizano Mora, M.Sc. Abel Brenes Arce, MAP. Javier Vega Ruiz, Ing. Wilfredo Fonseca Vargas, Bach. Jorge Carranza Chaves, M.Sc. Rebeca Esquivel Flores. Lic. Jairo Sosa Mesén, M.A.U. Ana Yanci Tosso Marín, Máster Tatiana Bermúdez Paéz.

Total:9

En contra: ninguno

Se acuerda:

Aprobar el orden del día Acta No.78-2023

Artículo 1. Aprobación de Contrato para Servicios Profesionales de la empresa Multicomputos

El Sr. Henry Lizano: esto que están viendo en pantalla es de Servicios Personales y Profesionales de la empresa Multicomputos, es el primero que vamos a analizar, esto es un pantallazo del SIAP, donde se incluye como actividad "La justificación de exclusividad

se da pues la empresa es representante exclusivo de ThriveDX.”. ¿Esto lo ingreso el Sr. Michel Angulo? Porque la justificación de la actividad no está bien, la justificación de la actividad no se da porque Multicomputos sea el representante de ThriveDX, esa no es la justificación.

Porque pudimos haber trabajado con ThriveDX, o cualquier otra empresa. Sino, porque ThriveDX, es una empresa de Hacking ético Israelí, que es precisamente el que ofrece las capacidades y competencias de formación de Bootcamp, y que nosotros en este primer Bootcamp estamos incorporando a posibles formadores y además, porque tienen la infraestructura de laboratorios necesarias para poder abordar temas de ciberseguridad, laboratorios y demás que nosotros no tenemos, ósea que sea representante de ThriveDX es lo menos importante, lo más importante es que lo que tienen que no tenemos en el país, esa es la justificante de esto.

Porque anoche cuando yo lo leí dije: “No, esto no tiene absolutamente nada que ver, con la justificante de porque estamos solicitando una exclusividad con Multicomputos”. Dicho esto, pueden ver que el contrato esta hasta el 31 de diciembre como todos los que nosotros suscribimos de este año.

Pamela les compartió el día de ayer los documentos para que hoy viniéramos a discutir los pormenores/ detalles cosas importantes que ustedes consideren, voy a presentar el documento de Términos y condiciones de Multicomputos, importante indicar que, dentro de las acciones correctivas de la Academia, es que exista un contrato tal cual lo indica el reglamento de Acción Social con nuestros oferentes. Cuando yo converse con la Vicerrectoría de Acción Social una de las cosas importantes que nos mencionaba es que uno debe tener un contrato con los proveedores y además debe justificar porque ese proveedor de servicios, me parece que está bien, porque no buscar alguien dentro de la Universidad que de un Bootcamp y es que no existe una persona que tenga toda la infraestructura de servicios que pueda tener un Bootcamp como el que nosotros estamos dando en el sector público, esa es parte de la justificantes y lo que se tenía era una carta de entendimiento.

Y lo que se tenía en la carta de entendimiento lo que se venía era a corregir, cambiar una carta de entendimiento por un contrato. Yo no sé si tienen alguna observación.

La Sra. Ana Yanci Tosso: Buenos días, vi que los contratos los tiene para firma Michel.

El Sr. Henry Lizano: Esa es una buena observación, yo la vi. Las partes firmantes son Michel Angulo y la contraparte. Hay que cambiarla porque ahora la parte sería don Jesús Brenes Fernández, ya firma ahí no vale porque debe recolectarse de nuevo.

El Sr. Jairo Sossa: En una de las sesiones recuerdo que se dijo que cualquier contrato que se hiciera y que tuviera la validez legal, tenía que ser firmado por el representante de Fundación, ni siquiera de la Academia, entonces para averiguar ese tema si es así, porque la parte Legal debe tener el visto bueno de don José Moya de Fundación, para que tenga validez.

El Sr. Henry Lizano: a mí me extrañaría mucho, poque los que firman los contratos entre las partes ósea la Academia y sus participantes. Porque José Moya es el representante de Fundación, y nos exigen que estén firmados, seguro él ratifica el contrato, pero él no firma

el contrato porque no tiene nada que ver, porque él es un ente administrador. Y no lo he escuchado, quién sabe cuándo lo escucho Jairo.

La Sra. Karen Brenes: Con respecto a la observación de don Jairo, efectivamente don José Moya no firma, ya una vez que se haga el contrato y firme la otra parte, se sube al SIAP una vez que tengamos el visto bueno del Consejo Asesor, pasa por la parte legal y todo, y después la firma el oferente y luego pasa para Fundación.

*** A las ocho y veinticuatro minutos, ingresa la Sra. Tatiana Bermúdez***

El Sr. Henry Lizano: Echa esta observación por Karen Brenes, no sé si tienen otra duda. Si no, vamos a ver un poco de fondo la parte del contrato. Aquí hay cosas que me llaman la atención, estos son los considerandos que me parecen que es importante las justificantes.

Sin embargo, en los considerandos a mí me parece importante que se mencione lo que acabo de decir de ¿Por qué ThriveDX? Porque se escogió al dedo una empresa y es porque la conveniencia y además porque no hay otra que cumpla con estos requisitos de tener una laboratorio de infraestructura de Bootcamp de Ciberseguridad y tampoco de personal. Eso debe de estar, porque primero habla de varios temas como de evolución digital, del Estado en su conjunto que posee infraestructuras críticas, sobre Preparar al personal de las empresas y de las instituciones públicas, todo esto no habla del justificante de porque ThriveDX.

También se habla que Multicomputos es una empresa líder a nivel regional no es por esto por lo que lo escogemos, es porque tiene la infraestructura y el personal que nosotros estamos buscando y necesitando, porque hay otros lideres. Luego Las capacitaciones ofrecidas por Multicomputos en materia de Ciberseguridad son únicas en el mercado nacional e internacional ahí sí, porque no se ha impartido en Costa Rica, en exclusiva por la Academia de Tecnología.

Así, por lo tanto, hemos definido constituir un contrato con la empresa, pero aquí no viene la cédula jurídica y eso es un error, no puede ir con puntos suspensivos, “representada por el señor Humberto Pineda Villegas administrador de empresas, mayor de edad, casado en primeras y únicas nupcias, empresario, portador de la cédula de identidad 1-0864-0369, vecino de San Rafael de Montes de Oca”, esto no puede estar así.

Seguido dice que es por un año, eso no es consistente, porque el contrato está hasta el 31 de diciembre. Lo que se debe hacer es en Enero prorrogarlo y aquí ya hay una inconsistencia.

Luego habla de las Actividades por parte de la Academia de Tecnología de la Universidad de Costa Rica, donde indica:

- Incluir los cursos de Ciberseguridad de Multicomputos, yo aquí no hablaría de Ciberseguridad Multicomputos, es que eso no es Ciberseguridad ThriveDX, vamos a ajustarlo al Bootcamp.
- Aportar los elementos de línea gráfica a fin de desarrollar una página web con todos los contenidos, ¿Esto al final lo desarrollaron?

La Sra. Karen Brenes: Desconozco eso don Henry.

El Sr. Henry Lizano: Porque eso al final de cuentas es todo el Marketing, eso ThriveDX lo hace se llama Branding donde usted tiene todos los logos de la Universidad de la Academia y toda la información. Entonces ¿Como se está mercadeando el Bootcamp? Eso lo hace ThriveDX, ThriveDX necesita reunirse con los de mercadeo, con los comunicadores para hacer eso.

- Incluir los cursos en la Vicerrectoría de Acción Social para su debida inscripción....
- Realizar los procesos administrativos referentes a matrícula de estudiantes...

El Sr. Javier Vega: Don Henry usted dice que ellos deben aportar los elementos, ¿Quién? ¿Multicomputos?.

El Sr. Henry Lizano: no, es que precisamente es ThriveDX. Multicomputos aquí ejerce como el que ejecuta el contrato como el representante del país.

El Sr. Javier Vega: Entonces esta ambiguo porque el título dice: "Actividades por parte de la Academia de Tecnología de la Universidad de Costa Rica" y el punto 2 así como lo leo asumo que es la Academia que lo va a aportar.

El Sr. Henry Lizano: exacto esas son actividades que ejecuta la Academia, pero la Academia lo que va a hacer es aportar los elementos.

Esta la otra parte de Actividades, funciones y responsabilidades de Multicomputos como representante de ThriveDX, que eso falta, porque ellos tienen responsabilidades de cuando firmamos el contrato de las partes.

El Sr. Jairo Sosa: La indicación es aportar los insumos para que ellos hagan el sitio web, de eso trata el punto, de darle el logo de la Academia y luego ellos hacen la realización del Sitio WEB.

El Sr. Jesús Brenes: Nosotros vamos a revisar todos estos puntos, porque cuando yo ingrese a la Academia ya el curso había empezado, ya tenía meses de haber iniciado, entonces no sé qué paso antes de iniciar el curso, investigar todo.

Aquí lo que estamos tratando de hacer con la aprobación de los contratos es cumplir la parte normativa y legal que nos indica Acción Social y Fundación.

El Sr. Henry Lizano: Si exacto, lo que pasa es que el contrato así tiene elementos que no corresponde a la realidad de lo que se está dando, reitero la idea de analizarlo y aprobarlo es para normalizar la situación irregular en la que está operando Multicomputos con nosotros. Sin embargo, hay que hacerle los cambios porque si no, no respondería a lo que está pasando realmente.

- Coordinar directamente las relaciones y comunicaciones con las instituciones y empresas que contraten los programas de Bootcamp o CyberLab, esto sí.
- Gestionar el pago de los cursos a Multicomputos: Cyber Lab con precio de \$150 USD por persona y el Bootcamp con precio de \$3.000 USD por persona en el Bootcamp.
- Ejecutar las tareas administrativas relacionadas con las finanzas del contrato, tales como orden de compra, pagos, facturas, y demás aspectos relacionados.

Actividades, funciones y responsabilidades de Multicomputos:

- Representar al fabricante en educación en Ciberseguridad ThriveDX en el país, mantener la vigencia de los programas y gestionar los aspectos contractuales pactados.
- Coordinar con la Academia de Tecnología la implementación de los Cyber Labs y los Bootcamps del fabricante ThriveDX en el país.
- Apoyar las labores de mercadeo, intercambio de material gráfico, página web de los programas (landing page) y demás elementos de imagen. Esto es un punto importante porque ellos me mostraron cuando nos reunimos todo lo que hacen los sitios WEB que es muy atractivo, y que ahorita es porque tenemos un público cautivo como el IFAM, pero más adelante vamos a traer de otros.
- Mantener una comunicación estrecha entre las partes...
- Llevar el control de los programas...
- Apoyar con el cuerpo docente para el desarrollo de los Cyber Labs y los Bootcamps.
- Aportar, en la medida de las capacidades, información técnica relevante en materia de ciberseguridad relacionada con tendencias, mejores prácticas, marcos de trabajo y estándares.
- Acompañar a la Universidad de Costa Rica, cuando sea requerido ante terceros a fin de sumar en aspectos técnicos que se necesiten.
- Proveer visibilidad de productos complementarios y relacionados con la materia, tal es el caso de Centros de Operaciones en Ciberseguridad (SOC) que faciliten la puesta en práctica en corto plazo de capacidades de gestión. En tal caso, proveer los productos y servicios, previa negociación. Este punto es irrelevante, nosotros lo hemos visto, ósea, ellos nos han presentado el Cyrebro pero es para venderlo. Yo lo sacaría del contrato, esto no tiene nada que ver con el contrato, dejémoslo lo más puro.
- Elaborar y entregar un reporte de avance de los estudiantes de forma bimensual (No sé si lo han entregado) y un certificado junto con las notas al cierre del curso, (No sé si esto también porque el certificado lo da la Universidad de Costa Rica o es que ThriveDX es doble titulación)

Ya luego habla del detalle de los cursos que ya hemos visto, que es lo que contienen como los 90 laboratorios, las horas, las metodologías, esto si me parece que debe estar ahí.

Aquí no podemos aprobar por parte de la Academia algún contrato por Michel Angulo y Humberto Pineda, tal cual lo menciono doña Ana. El de SINEC está igual, entonces don Jesús esto para aprobarlo tiene que corregirse y volverlo a firmar primero nosotros y luego don Humberto Pineda para darle trámite, porque si son elementos de forma y de fondo que tienen implicaciones legales.

Así las cosas, no podríamos votar el contrato de Multicomputos

Artículo 2.- Aprobación de Contrato para los servicios de comercialización proporcionados por la empresa Servicios Internacionales de Educación y Capacitación (SINEC).

Alguna observación que mencionar antes de iniciar.

El Sr. Abel Brenes: Nada más don Henry, la documentación llegó muy tarde y no pude revisarla.

El Sr. Henry Lizano: Válido don Abel.

Términos y condiciones de los servicios de comercialización proporcionados por la empresa Servicios Internacionales de Educación y Capacitación (SINEC).

- La Academia de Tecnología UCR pertenece al Centro de Informática, ha desarrollado un plan piloto para comercialización de los cursos empresariales a partir del año 2022, para el desarrollo de dicho plan la Academia ha considerado la contratación directa con SINEC. (Aquí viene importante como la justificación directa)

Es importante esto, si uno ve un contrato y otro pueden ver que son diferentes y saben ¿Por qué? Porque uno es de nuestro estándar y el otro es el que oferente nos da y lo tenemos que tramitar así.

Considero que eso sería bueno, que tengamos un contrato, así como firmamos convenios con Rectoría. Yo creo Jesús que, si debemos pagar una consultoría legal para tener un contrato plantilla legal y que vengan las especificaciones, porque aquí habrá términos de alcances que son importantes de abordar en un contrato.

- Los resultados de dicho plan piloto han sido altamente sostenibles para ambas partes y que han logrado obtener beneficios económicos y aprendizaje sobre la forma y fondo de la comercialización de cursos y manejo de relación con el cliente.

Yo no sé, si decir eso. Decir: que son altamente sostenible, porque ahorita no lo hemos determinado.

- Que es a partir del punto anterior, el interés de la Academia de Tecnología buscar la alianza con terceros ya sean personas físicas o jurídicas para la comercialización de los cursos en una visión amplia y transparente de acuerdo con las disposiciones que regulan el vínculo remunerado con el sector externo.
- Como parte de la alianza con terceros se tiene intención de contar con la empresa SINEC que ha presentado la mejor oferta de la Academia (esto no se si es cierto, porque si dice que es la mejor oferta, es porque hemos recibido otras oferentes, que pasa si nosotros después pedimos que nos presenten la evidencia de los otros oferentes de que esta es la mejor oferta, y además, que empezamos indicando que es una contratación directa, y si yo tengo otros oferentes entonces no fue directa, fue que fue entre varios, aquí hay una inconsistencia". Entonces la mejor oferta y por lo tanto definimos:

1. Construimos un contrato de prestación de servicios profesionales con la empresa de Servicios Internacionales de Educación y capacitación SINEC, SRL. Identificada con el número de cédula jurídica # 3102811619. Dicha entidad está representada por la señora Silvia Elena Hernández Sánchez, nutricionista, con la cédula de identidad 1-1269-0649. Quién ostenta la condición de apoderada generalísima sin límite de suma y tiene su domicilio en la Residencial Apacibles Valles San Ramón.

Que dicho contrato será por un año, también es inconsistente, porque es hasta el 31 de diciembre. Aquí, yo creo que debería ser desde que iniciamos la relación hasta el 31 de diciembre, no estoy seguro o si es de ahorita de noviembre y diciembre. No, yo creo que es desde que se constituyó la relación porque si no, no se le puede pagar lo que se le adeuda.

- Que es de interés de ambas partes proyectar a la Academia en la región Centroamericana, tomando en consideración la experiencia de SINEC para tal efecto.

Esto está por verse, pero el interés de la Academia es ese.

Actividades por parte de la Academia: (esto si es consistente)

- Como insumo para la estrategia de comercialización. La Academia de Tecnología brindará al SINEC la asesoría y orientación académica para los cursos que se impartirán por parte de la Academia de Tecnología, en todo curso, programa propios de esta.
 - Realizar los procesos administrativos referentes a matriculas de estudiantes, gestión de cobro, pago de planillas, elaboración y ejecución de presupuesto, trámites de gestión de certificados y demás procesos administrativos para la elaboración de certificados por parte de la Academia.
 - Realizar los informes de labores antes la Vicerrectoría.
 - Divulgar mediante distintos medios digitales información referente a cursos, fechas de matrícula y todo tema referente a las ofertas académicas de la Academia, en coordinación con el equipo de comunicación de SINEC.
 - Aprobar las pautas que deberán ser comunicadas en medios locales para ser divulgados por SINEC.
 - Coordinar todo lo referente a la elaboración y entrega de certificados de estudio, todo de acuerdo con las disposiciones de la vicerrectoría respectiva.
 - Gestionar las constancias de estudio solicitadas por los estudiantes.
 - Se establecerán criterios para el pago bajo las figuras de cursos comercializables y NO comercializables.
- a) Se denomina curso comercializable todo aquel que a criterio o interés de la Academia de Tecnología sea oportuno incluir dentro de la estrategia de

comercialización de SINEC para su gestión, este criterio es definido por la Coordinación de la Academia de Tecnología bajo aval de la Dirección del Centro de Informática de la UCR. Dentro de estos puede figurar aquellos cursos en los que la Academia haya tenido injerencia directa en la captación de los clientes, que no haya contactado a la población para su negociación y comercialización.

- b) Se denomina curso no comercializable todo aquel gestionado directamente por departamentos propios de la Universidad o sus dependencias.
- c) La inclusión de cursos o programas NO comercializables dentro de la estrategia de comercialización SINEC quedará a criterio de la Academia de Tecnología previo análisis.
- d) Esto es importante: se calculará una base de cobro como los ingresos netos de la matrícula (ingresos brutos por matrícula menos salario del profesor), por curso brindado por la Academia previos al ingreso de la empresa comercializadora SINEC, como el promedio por periodo de matrícula por curso de los años 2018 al 2021.

Esto lo veo extraño para hacer el cálculo, yo la información que tenía es que era sobre los excedentes que tenía una utilidad SINEC, pero aquí no lo veo tan así, “se calculará una base de cobro como los ingresos netos de la matrícula” ósea yo no veo así... “ingresos brutos por matrícula menos salario del profesor” para mi ingreso bruto es bruto, si yo le quito lo del profesor es neto, a menos de que allá algo más. Ya ahí me generó una duda, porque ahí hay costos de operación, y los de operación deben estar segregados en curso.

Ahora por “por curso brindado por la Academia previos al ingreso de la empresa comercializadora SINEC, como el promedio por periodo de matrícula por curso de los años 2018 al 2021.” Eso no se para que, como para congelar un ingreso. Hay que valorar que se haya hecho la revisión porque si no estaríamos pagando a SINEC una base congelada promedio de años anteriores.

El Sr. Jesús Brenes Fernández: Yo quiero dejar claro una cosa, ahorita esto lo estamos solucionado tardíamente, esto se debió verlo visto en el Consejo Asesor antes, esta empresa tiene desde Abril de trabajar, yo no puedo cambiar las condiciones porque nos meteríamos en un problema con la Universidad grandísimo. Por ejemplo, este punto del año 2018 al 2021 sobre las ganancias que obtuvo la Academia durante ese periodo, no sé si fue una buena negociación con la administración pasada o una mala negociación, pero así fue como se negoció, por eso ese contrato lo estamos haciendo hasta diciembre para terminar con eso y ver la posibilidad de cambiar este tipo de negociación o bien quitar la empresa de que de servicios para la Academia.

Porque a como ya está negociado aquí es muy difícil porque así empezó a trabajar la empresa esa negociación, con ese contrato, bueno no hay contrato, con esa carta de entendimiento está rigiendo este punto.

El Sr. Henry Lizano: Quiero hacer una aclaración con ese punto, nosotros lo traemos al Consejo Asesor, pero según lo que leímos el Consejo es Consejo, no es vinculante. Sin embargo, don Michel Angulo lo que siempre nos dijo es que no era necesario un contrato y por eso es por lo que él hizo una carta de entendimiento con las partes. Y aquí quiero dar a entender, si bien esta así, es que no responde lo que está haciendo la empresa ni a la información que yo tengo.

La información que yo tengo no es que se hizo un cálculo de promedio menos el salario del profesor es el bruto y que además de ese bruto se facturará un 40% por lo ingresos por comisión, sino que sobre los excedentes. Entonces creo que es una aclaración importante de cómo está operando realmente sobre los excedentes, después de gastos, y no sobre un promedio histórico, por eso me parece inconsistente con lo que le estamos pagando, por eso es que más bien si tiene que ser consistente con lo que estamos pagando para regularlo, porque si no después le daríamos a la empresa la posibilidad de que nos cobre más, porque es un 40% sobre un promedio congelado de 3 años menos profesor no sobre excedentes, después de gastos. Y los gastos no son solo profesor.

Tal vez es donde yo quiero llegar, para normalizarlo hay que responder a lo que estamos pagando, no sé si tenemos esa claridad don Jesús o Karen.

El Sr. Jesús Brenes: Yo claramente estoy consciente que hay que regularlo, no sé si será el momento preciso, siento tal vez que el Consejo Asesor me quita el apoyo en esto, porque esto ya está, ya empezó y yo trato de componerlo, trato de ver que la empresa está dando un curso o varios cursos desde abril del presente año y ya estamos casi en diciembre. Se firmo una carta de entendimiento, sobre esa carta de entendimiento se hicieron unos pagos hasta Julio, ósea, que ya a la empresa se le pago una porción.

En este momento enderezar y decirle que ya yo no le voy a pagar igual, porque a la Universidad no le parece esto es otra cosa, yo diría enderezar el camino, pero para el próximo año. Porque esto a toda luz, en los pocos días de estar ahí, me parece inconsistente ¿Por qué se llegó a esa negociación? que tal vez a la empresa le parecieron que las ganancias de ellos iban sobre ese histórico. ¿Por qué no se hizo al 2022? Porque si ustedes lo ven ahí deja fuera el 2022.

Tiene razón usted, al decir que si hacen ese promedio se rebaja el dicho pago de los profesores después del XXX queda una ganancia de las utilidades, sobre esa ganancia de utilidades rebaja los gastos operativos que es la comercialización de los cursos que ahí viene la pauta publicitaria, el mercadeo y muchas cosas más; y ese excedente después de lo que queda, después de esos costos operativos es que la empresa cobra el 40% y a la universidad le toca el 60%. Así, es como lo tengo mapeado yo, desde mi punto de vista si será así o será de otra forma.

*** A las nueve y dos minutos, se retira la Sra. Ana Yanci Tosso***

El Sr. Henry Lizano: bueno yo quiero decir que más bien el apoyo del Consejo Asesor es total, más bien aquí lo que tratamos de hacer es de evitar un error. A que me refiero, más bien es al revés, lo que yo creo es que el papel no responde a lo que nosotros estamos pagando y eso es lo que hay que validar. Más bien Jesús, es el momento para modificar el contrato y que responda realmente a lo que estamos pagando, este bien o este mal para normalizar, sino si es realmente válido esto que está haciendo.

Yo le voy a decir porque, es un juicio de valor, no se incluye el 2022 en eso, y eso es un tema de negociación y uno en una negociación uno tiene que saber negociar, eso yo no lo conocía. Como lo vieron lo trabajo don Michel y la empresa, y yo estoy seguro de que no incluyeron 2022 porque aún en 2021 estábamos en pandemia, y en pandemia una de las unidades que más creció fue precisamente la Academia, porque todo el mundo estaba en la casa, empezamos a dar los cursos en línea por zoom, querían capacitarse formarse y

aprovechar el tiempo. Yo cuando vi los número de la Academia de los años de pandemia fue exponencial el crecimiento sobre todo en cursos de CISCO. Que pasa en el 2022, todo eso cayó, porque la gente regreso a trabajar, no le quedaba tiempo, por eso cerramos CISCO y lo unificamos con el otro proyecto.

El Sr. Jesús Brenes: De hecho, este contrato lo revisó el Asesor jurídico de la Fundación con el delegado de la Fundación.

El Sr. Jairo Sosa: Muchas gracias en primer instancia, reforzar el punto de que estamos para apoyarlo, y más bien si aquí nos oponemos a algo es a lo que se hizo mal anteriormente mal, y si algo se hizo anteriormente bien eso lo vamos a apoyar, el punto es ese, no estamos en contra de nadie y es para mejorar que se ve mal. Con respecto al pago me opongo con respecto a la fórmula de pago, y hay que revisar exactamente por los montos exorbitantes que se le ha pagado a esa empresa si realmente eso es.

Dentro de la carta de entendimiento que tengo aquí a mano. Lo único que dice es que la forma de pago es la siguiente: Gestionar la entrega de excedentes que genere la actividad pactada con el SINEC y será compartido entre las unidades, correspondiendo un 60% a la Academia de Tecnología y el otro 40% al SINEC, no habla de ninguna fórmula. Esa fórmula del contrato siento que se la sacan de la manga, es una forma de justificar lo hecho anteriormente, y ante eso hay que ver si es algo "ruinoso" para la contratación administración.

Dado que la carta de entendimiento dice una cosa, y el contrato dice otra cosa, me parece que no se debe aprobar y más bien revisar dentro de los pagos que ya se hicieron. Pero en la carta de entendimiento en ningún lugar se aplica esa fórmula, por lo tanto, creo que eso no es lo que debe pagarse. Porque lo que la carta de entendimiento dice es: "Gestionar la entrega de excedentes que genere la actividad pactada.... correspondiendo un 60% a la Academia de Tecnología y el otro 40% al SINEC".

El Sr Henry Lizano: Más bien eso está peor. Lo mismo que nos pasó con los profesores, aquí el asunto es regular. Mi duda más bien si es así como nosotros lo estamos pagando, sabemos que este bien o mal eso lo tenemos que ver hasta después del 31 de diciembre, porque como es una actividad que ya realizó la empresa, más bien nos podríamos exponer a una demanda, por no pago teniendo el documento de la carta de entendimiento que decía 40%-60% está peor. Porque es lo único que tienen firmado, porque el contrato no lo hemos firmado.

El Sr. Jairo Sosa: Pero ahí dice que, de los excedentes, pero es mejor porque se le rebajan costos, no es cierto

El Sr Henry Lizano: Si, pero cuando no se detallan, el problema es la ambigüedad. Hay un detalle, yo me tengo que ir ya a una reunión en Sala de Prensa a las 9:00am. Aquí lo importante es que en eso no debe decir Michel Angulo, yo veo que este se puede firmar, este bien o mal la fórmula, lo que se debe validar es que así se esté pagando. Yo diría que, si así se está pagando entonces que se suscriba al contrato, el otro falta la cédula jurídica y cosas que son importantes de forma para un contrato, todos van hasta el 31 de diciembre y luego se renegocia, yo estaré con Jesús para apoyarlo y tenemos que enderezar, ahorita estamos evaluando si seguir o no con SINEC, porque no nos parece correcto que una empresa mercadeo, procesamiento de los cursos cuando nosotros tenemos un

mercadólogo y una comunicadora en la Academia de planta. Tendría que ser exorbitante de ver si la Academia ha crecido como para decir: "Vamos a evaluarlo" pero los excedentes no se calcularían como se estarían ofreciendo, se debería hacer sobre la matrícula. Porque si trabajamos sobre una base histórica nosotros seríamos los que perdemos. Entonces vamos a votar el contrato de SINEC, luego nos reunimos para ver el otro contrato ya con las correcciones.

*** A las nueve y seis minutos, ingresa la Sra. Ana Yanci Tosso***

La Sra. Ana Tosso: Disculpen ¿Qué es lo que están votando?

El Sr. Henry Lizano: Por eso es por lo que hay que prestar atención, estamos votando aprobar el contrato de SINEC, porque de por si no va a cambiar.

Se acuerda:

Aprobar la contratación de la empresa Servicios Internacionales de Educación y Capacitación (SINEC), para la comercialización de la Academia de Tecnología. **ACUERDO EN FIRME.**

Vota a favor: Dr. Henry Lizano Mora, M.Sc. Abel Brenes Arce, MAP. Javier Vega Ruiz, Ing. Wilfredo Fonseca Vargas, Bach. Jorge Carranza Chaves, M.Sc. Rebeca Esquivel Flores.

Total: 6

En contra: Lic. Jairo Sosa Mesén, M.A.U. Ana Yanci Tosso Marín, Máster Tatiana Bermúdez Paéz.

El Sr. Henry Lizano: como el Consejo es recomendativa, vamos a enviar a la VAS. Karen ¿Cuál es el procedimiento?

La Sra. Karen Brenes: Correcto, al ser un contrato si requiere de la aprobación de la VAS.

El Sr. Henry Lizano: OK, le doy la palabra a Abel

El Sr. Abel Brenes: Brevemente a Jesús, los espaldazos son a las propuestas en ningún momento es a las personas, porque justamente el ingreso suyo al proyecto es lo que nos trae a estas discusiones acaloradas porque ahora hay fundamento. Lo otro es que definitivamente si concuerdo, ya se votó, pero debió haberse aprobado porque no podemos exponer a la institución. Sin embargo, es un contrato que debe ser mejorado en la etapa que sigue, que es cancelarlo y sacarlo a concurso. El último punto es de no olvidar la necesidad de una investigación al antiguo coordinador, porque ya hay suficientes elementos y a nosotros nos pueden brincar, vea lo que sucedió rápidamente con la abogada del Banco Nacional por no denunciar lo de los 3200 millones de colones y ahora está imputada. Nosotros tenemos responsabilidad, fuimos inducidos en muchas ocasiones a error y que esa investigación se arranque de oficio.

El Sr. Henry Lizano: Si, don Jesús está recabando prueba. La palabra a Rebeca

La Sra. Rebeca Esquivel: Yo considero que esto hay que aprobarlo no queda de más, no aprobarlo es más bien generar un problema porque es algo que ya está dado. Sin embargo, considero que es una práctica que se debería analizar porque hemos estado aprobando cosas que ya han pasado, ósea no vamos a aprobar algo que eventualmente vamos a ver.

El Sr. Henry Lizano: Correcto, eso tenemos que verlo, es una situación dada por una malinterpretación de reglamento, pero Michel hasta en la última sesión decía que no era necesario. Sin embargo, cuando leímos el reglamento es muy claro.

*** A las nueve y once minutos, se cierra la sesión***



Dr. Henry Lizano Mora
Jefe

Transcripción: Bach. Pamela Ulate Obando, Asistente de Dirección