



## CONSEJO TÉCNICO ASESOR

### Acta de la Sesión Extraordinaria del Consejo Asesor CI-80-2023

Celebrada el 4 de diciembre de 2023

Aprobada en la sesión No.83-2024 de 30 de enero de 2024

### TABLA DE CONTENIDO

<b>Artículo 1. Recomendación de aprobación de Presupuesto Ordinario Academia de Tecnología 2024.</b> .....	3
<b>Artículo 2.- Derogación del acuerdo tomado en el Artículo No.3 de la sesión No.79-2023 celebrada el 22 de Noviembre 2023.</b> .....	18
<b>Artículo 3.- Recomendación de aprobación de Presupuesto de Gastos Indispensables Academia de Tecnología 2024.</b> .....	19

Acta de la sesión extraordinaria número ochenta, celebrada por el Consejo Técnico Asesor a la nueve y treinta minutos del día cuatro de diciembre 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); 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) y Ing. Jeffrey Dimarco Fernández, Coordinador Unidad de Calidad y Mejora Continua (UCM)

Miembros ausentes con excusa: Licda. Cindy Arias Quiel, Coordinadora de la Unidad de Gestión de Adquisiciones (UGA), MAP. Javier Vega Ruiz, Coordinador del Área de Desarrollo de Sistemas

Invitados:

Sra. Karen Brenes Aguilar, Jefa Administrativa Academia de Tecnología  
MBA. Jesús Brenes Fernández, Coordinador Academia de Tecnología.  
Sra. Kelly Salas Brenes, Coordinadora de la actividad de Gestor de Servicios de Centro de Servicios Tecnológicos Bilingües

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:

1. Orden del día
2. Recomendación de aprobación de Presupuesto Ordinario Academia de Tecnología 2024.
3. Derogación del acuerdo tomado en el Artículo No.3 de la sesión No.79-2023 celebrada el 22 de Noviembre 2023.
4. Recomendación de aprobación de Presupuesto de Gastos Indispensables Academia de Tecnología 2024.
5. Varios

Si no hay ninguna objeción, procedemos a votar el Orden del Día:

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

**Total:9**

**En contra:0**

## **Artículo 1. Recomendación de aprobación de Presupuesto Ordinario Academia de Tecnología 2024.**

El Sr. Henry Lizano: Para el primer punto, a quien le doy la palabra, Jesús Brenes para que nos haga la exposición del presupuesto.

El Sr. Jesús Brenes Fernández: Buenos días. Este el presupuesto ordinario para el 2024 de la Academia, está proyectado como base de que nosotros vamos a seguir trabajando con empresas SINEC, nos hemos reunido con el personal debido a que hubo un crecimiento más o menos de un 50% en términos reales de los cursos que da la Academia de Tecnología, es muy difícil para el personal de la Academia llegar el otro año, a eso por cuestiones del recurso humano alcanzar ese objetivo.

Nos reunimos con la empresa y se les explicó como estaba, se hablaron de las cosas que nosotros tenemos que fiscalizar y lo vamos a fiscalizar mes a mes, para llevar toda la pauta publicitaria, todo el gasto que lleva, la operación, cómo van las matrículas y todo eso para poder así llevar un indicador de cómo se va moviendo durante el año. Es un presupuesto ambicioso, nosotros hablamos con la empresa, porque de acuerdo con el año pasado de lo que se ingresó a este año, estamos presupuestando un 35% de crecimiento, digo que es muy ambicioso porque sin ese 35% de crecimiento nosotros no podríamos cubrir los gastos operativos, que esos sí son reales.

Entonces esperamos hacer una buena campaña aparte de trabajar con SINEC dentro de la misma Academia, vamos a realizar campañas para poder atraer también cursos de la Universidad para acá que no están con la empresa, para poder llegar a ese 35% de crecimiento en ingresos reales, ahí están proyectados por periodos del 2º periodo, que más o menos comienza el 15 de enero hasta noviembre del otro año.

Tenemos ahí unos 60 millones que son del curso de Ciberseguridad, los módulos que faltan del Bootcamp como del IFAM y del Centro de Informática, se planea que sean ingresos por 672.682.445,85 de colones y para el próximo año, después vienen los gastos operativos

El Sr. Henry Lizano: ¿Menos el IVA?

El Sr. Jesús Brenes: El IVA se ponía ahí como información, pero la Fundación no lo toma en cuenta por el momento para calcularlo, pero es importante tenerlo ahí proyectado.

- En sueldos que es un cargo fijo de los más importantes proyectan 167.000.000,00 de colones, tanto en instructores como en los sueldos de la Academia.
- Cargas sociales, que es un 44,02% de todas las cargas sociales, son 73.513.400,00 de colones

Eso es un gasto de más de 240 millones de colones fijos, que tenemos que atender durante el año.

Ahí vienen cargos como es:

- Kilometraje para poder ir a las sedes regionales. Saber qué pasó con las giras que hacía la anterior administración, porque no se logró nada, no se lograron tener cursos ni nada. Entonces qué es lo que está allá, hay alguna sede que tiene equipo

nuestro de la escuela, entonces tenemos que enviar a la gente de la Academia a ver que pasó.

- Alquileres esos lo tenemos en gastos más que todo son los dispensadores de agua.
- Servicios públicos, son los que se pagan comúnmente como electricidad, agua y todos esos que tienen que ver con la Municipalidad.
- Publicidad y propaganda, hemos presupuestado nada más, 500000 colones.

Parece muy poco, pero como contratamos a la empresa y se va a encargar de hacer la comercialización, entonces tenemos que disminuir casi que al máximo eso de la publicidad y propaganda, porque ellos la hacen. Esto se queda para los cursos que tengamos que hacer aquí, algunos folletos, podcast, lienzos, que la comunicadora se encarga de realizar.

- Impresión y encuadernación, por si se hacen brochure o alguna otra información que sea de beneficio para la Academia.
- Servicios profesionales y técnicos, son 135.000.000 colones, esta es otra derogación bastante, pero allá aquí están calculados desde un principio en lo que se me tiene que pagar a la empresa, lo que se tiene que pagar a Multicomputos por el Bootcamp que están dando y el SAP también, que es otra empresa que nos da servicio.

Ahí como lo pueden ver solo en SINEC se proyectan 90 millones este año. Ellos facturaron unos 72 millones en Academia, con el crecimiento que tenemos, yo creo que pueden estar facturando de unos 90 a 100 millones y a Multicomputos y con los módulos que faltan, y como son 20 millones por cada dos meses, entonces se toman en cuenta los 40 millones y los 5 millones del SAP que más o menos es como 500.000 o 600.000 colones por mes.

- Viáticos dentro del país, hicimos un cálculo de 1.000.000 de colones para enviar a la gente a la sede, eso tal vez no nos alcance tal vez sí.
- Viáticos al exterior, lo rebajamos de 6.000.000 de colones que había presupuestado la anterior administración a 1.000.000 de colones por la situación en que estamos no creo que nadie salga hacer algún curso y si sale algo tendría que ser muy bueno para la Academia.

Igual que los viáticos dentro del país el año pasado se presupuestaron 3.000.000 de colones, entonces estamos siendo lo más austeros posible, porque si no los gastos crecen muchísimo.

- Seguros son 2.500.000 de colones que esto es la póliza contra incendios del edificio de CATTECU.
- Gastos de capacitación y protocolo, lo disminuimos casi de 3.500.000 de colones a 1.000.000, porque no tenemos la capacidad operativa para hacer números alegres en gastos.
- Mantenimiento y reparación de equipo, también aquí hay que reparar los aires acondicionados. He estado solicitando en estos días a Maquinaria porque duran tanto en enviar el informe eléctrico, para ver qué pasa con esos aires y el mantenimiento del edificio.
- Impuestos, son 4.200.000 de colones, aquí vienen todo lo que es pago de la renta y todo eso a la Municipalidad, que está calculado este para todo el año.

- Comisiones y otros cargos son 136.000.000 de colones, que esto es un gasto bastante alto, pero son casi 12 millones por mes de impuestos sobre la remodelación que se le hizo al edificio CATTECU que llega hasta el 2038, yo creo este préstamo, entonces esa es una derogación bastante, que mea a mes el Banco la rebaja.
- Apoyo de financiero a terceros, para personas no contratadas, en planes de por si sucede que haya que contratar algo y nos puede servir de colchón.
- Gastos totales, de esos tenemos más de 292 millones de colones.

Materiales y suministros que son más operativos, ahí vamos a tener.

- El gasto de combustibles, el personal nuestro viaja en sus vehículos, hay que reconocerles ese gasto.
- Materiales y productos de la construcción, 500.000 de colones para tener lo mínimo por si hay que hacer alguna reparación en el edificio.
- Herramientas e instrumentos, también tenemos lo mínimo mínimo, por si hubiera que comprar algo.
- Útiles de materiales de oficina, 1.000.000 de colones, que es para continuar los labores de nosotros.
- En otros materiales y suministros, aquí se presupuestaron 2.000.000 de colones, que aquí se gasta más que todo en materiales de limpieza, debido a la carga que tenemos de estudiantes en este momento en el edificio.

Todo esto sumas mas o menos 3.800.000 de colones.

En bienes duraderos se proyecta a comprar:

- Equipo y programas de estudio, 1.443.000 colones, que esto es para gastos del Gestor de Tecnología para estarle dando mantenimiento al equipo que tenemos, que ya es obsoleto.

El gestor hizo un presupuesto donde necesitaba 17 millones para cambiar el equipo, pero lo voy a dejar para el 2025 porque en este momento no puedo presupuestar eso y se presupuesta solo lo que se va a gastar en mantenimiento.

Tenemos el cargo por lo que cobra la Fundación por Administrar y los 100.902.366,88 del Fondo del FDI, que eso ya nosotros estamos llenando los formularios para exonerar a la Academia de eso, ya hablamos con la VAS y ellos nos aconsejan llenar el formulario en la primera semana de enero para tener información real.

Lo íbamos a hacer ahorita y nos aconsejó Paula, que lo hagamos en enero porque ellos necesitan la información real de lo que va a sobrar o no en este periodo, más lo que proyectamos para el periodo venidero.

Si nos logran exonerar esos 100 millones, ahí vamos pagando lo que se debe y si queda alguna plata se piensa proyectarla en ese cambio de equipos de computadoras y todo eso que hay en el en la Academia.

Eso es lo que tenemos planeado para este año, el presupuesto está considerado para poder llegar a diciembre del otro año si no sucede nada extraño, yo creo que con esa proyección de ingresos que estamos haciendo si lo logramos alcanzar, porque es una proyección

basada en ingresos, ventas de cursos y salimos bien. Esa sería la presentación del presupuesto ordinario de nosotros, no hicimos presupuesto indispensable ya que la Fundación nos indica que con nosotros más bien tenemos pérdidas entonces no vamos a poder proyectar indispensables. Muchas gracias.

El Sr. Wilfredo Fonseca: Es un detallito de forma nada más, arriba en los montos están en dólares, para corregir ese detallito, para que todo sea homogéneo.

La Sra. Rebeca Esquivel: Básicamente cuando se refiere a equipo del presupuesto.

El Sr. Jesús Brenes Fernández: Si me permite para contestarle a Rebe el presupuesto es para cambiar el equipo estacionario que hay en los laboratorios. Ese equipo esta obsoleto, pienso poner laptops, porque inclusive el mobiliario es muy incómodo para las personas.

Con lo de Willy, muchas gracias por la observación, pero este es un Excel proyectado para nosotros y el Consejo Asesor, ya que todo de esto si se aprueba el presupuesto, tengo que pasarlo al formulario de la Fundación, que es el que va a hacer aprobado.

El Sr. Henry Lizano: Es importante en la Academia una situación que yo he visto, que siempre usa equipo que nosotros le donamos, equipo viejo para dar clases, switches y demás, y yo considero que, por ejemplo, si vamos a dar clases debería tener equipo nuevo o que Cisco lo traslade para dar las clases, equipo más bien de punta no equipo viejo, porque si no al final de cuentas no le estamos emulando el ambiente de trabajo que el estudiante va a tener en el día a día.

Porque se va a encontrar equipos más nuevos, entonces es una situación que más bien hay que ver si hay que comprar equipo para dar clases, no solo el equipo de cómputo para los laboratorios, para el personal administrativo, sino el que se utilicen en los laboratorios de comunicaciones.

El Sr. Jeffrey Dimarco Fernández: ¿Cuál es la base que se está utilizando para que ellos facturen? ¿De qué año?

El Sr. Jesús Brenes Fernández: La base que se va a utilizar para que ellos facturen es la misma base que ellos utilizaron con la administración anterior, porque los cálculos financieros a ellos comparados con el crecimiento que ha tenido, no les deja la suficiente ganancia para hacerlo a eso por la pauta publicitaria y los gastos que tienen ellos.

Entonces por eso ellos habían adquirido un compromiso con la Carta de intenciones hasta el 2025 proyectado al 2021. Analizándolo bien, creo que eso es una buena negociación y que se está llevando a cabo por el crecimiento que vamos teniendo de 22 al 23 y ahí vamos proyectando. Ya para el 2025 tomaríamos otra base diferente.

El Sr. Jeffrey Dimarco Fernández: Es que lo pregunto porque yo no sé si deberíamos pensar en una base diferente. Si se toma en cuenta la base del 2021 es una base fija, entonces yo gano comisión sobre lo que hubo en el 2021 y como el 2021 no hubo casi nada con muy poco esfuerzo, yo siempre venzo el 2021.

Debería ser sobre el año anterior, sobre el periodo anterior para que haya crecimiento, porque entonces como ellos calculan sobre el crecimiento de la matrícula, se debería de calcular sobre el año anterior, me parece y no sobre el 2021, porque si dejo ese 2021 fijo,

sí me explico si me doy a entender, porque si no no hay necesidad de mejorarse sobre el año anterior.

Lo otro es que, si los estudiantes tienen más de un año, no sé si los programas duran más de un año, es que crea un efecto de doble imposición en el sentido de que esos estudiantes ya están cautivos, si son estudiantes que van a estar dos años en el sistema de ellos, diay esos los conté en un año y los volví a contar en el otro, por el tipo de programa.

Sí, tengo ese escenario del 2021, en cambio si tengo el escenario donde tengo que crecer, entonces esos estudiantes en el segundo año no están contando, porque debe haber crecimiento, si son los mismos estudiantes los que matriculan del crecimiento cero. Entonces tengo que incorporar nuevos estudiantes para que haya crecimiento, porque si no, no me cuentan.

Entonces es un sistema perverso, me parece contraproducente para los intereses nuestros. Yo aprobaría el presupuesto, pero sin esa metodología que creo que habría que afinarla un poco con ellos para ver el crecimiento.

El otro tema que yo creo que es importante es que cuando traemos el presupuesto es como ver la foto de cómo quedamos, yo supongo que esto lo vamos a ver más adelante porque también no hemos cerrado, para ver el balance.

La otra pregunta que yo tenía es ese 50% de aumento que indica la nota: “se conversó con los coordinadores” y en estos momentos, debido al crecimiento de la matrícula de un 50% aproximadamente. Esos 50% es un dato sacado con un número o es a partir de esa conversación con los coordinadores es un.

El Sr. Jesús Brenes Fernández: En lo primero tal vez lleve razón usted, en el crecimiento, pero tomando los datos del 2021, la empresa no toma lo que ya la Academia había hecho, o sea, todos los cursos que ha vendido, que vendió la Academia en el 2021 todas las matrículas y todo eso, no se considera, sino de lo que está ahí para arriba de lo que hace la empresa, después de lo que en el 2021 hizo la Academia. Entonces por eso, si ustedes ven la facturación de la Academia de 72 millones por año, no es tan alta porque va creciendo, dependiendo de las matrículas. Por eso se había llegado a esa negociación con la empresa.

Segundo, nosotros defendimos tener una mejor proyección y un mejor trato, pero ya la empresa, se retiraría porque no le sirve por el momento y tendríamos que ver cómo hacíamos para llegar a estos gastos que tenemos reales con la gente de la Academia, porque en este momento la Academia está en quiebra técnica completo.

Estamos pidiendo presupuestos sobre presupuestos para poder sobrevivir hasta ahora. Con lo de la proyección del 50% yo saco esa información de las estadísticas financieras que me da la empresa, con las que me dan los miembros de la Academia, digamos el coordinador académico, me da la información, yo veo ese crecimiento y veo que son 50% lo que ha crecido la Academia y no 100% como decía la empresa, porque la empresa toma la información por cursos, entonces por cursos, a usted le da un crecimiento más alto que por matrícula de periodo, entonces por cursos, ellos toman la información que se venden.

\*\*\* A las diez con cuatro minutos, se retira el Sr. Wilfredo Fonseca\*\*\*



Si se proyectaron 30 cursos y se vendieron 60 cursos, ellos toman eso y no por matrícula, y nosotros en la Academia se trabaja por periodos, por matrícula de periodo, entonces ahí está la diferencia, pero ese 50% si se ha logrado desde que la empresa está trabajando con la Academia. El último punto del presupuesto de este año, hasta que yo tenga en enero como terminó la Academia, porque tengo un presupuesto ordinario que no alcanzó y estoy sobregirado en dos meses y medio para pagar los salarios de planilla, más un presupuesto adicional que fue el que ustedes me aprobaron la vez pasada, entonces ya para tener un dato certero, yo me esperaré a enero para ver cómo quedó la Academia realmente en sus gastos.

\*\*\* A las diez con cinco minutos, ingresa el Sr. Wilfredo Fonseca\*\*\*

El Sr. Jeffrey Dimarco Fernández: Pero vamos a ver, ese 50% de crecimiento es sobre ingresos, es decir, no son cupos ni son personas, es un monto de un 50% mayor en colones en plata líquida que entró o son cursos.

El Sr. Jesús Brenes Fernández: Es sobre todo, es sobre ingresos, sobre personas, sobre cursos... hace sobre todos los ingresos que se recibieron, porque usted tiene que ver en este momento en la Academia el panorama total: de cuánto fue la matrícula, cuanto hubo, cuanto creció la matrícula, cuánto crecieron los cursos y si se abrieron cursos nuevos, si se aumentaron otros cursos y cuánto fue el ingreso por esa matrícula que se obtuvo el año anterior o en los meses anteriores.

El Sr. Henry Lizano: Yo creo que para efectos de SINEC podríamos hacer una discusión un poco más extensa, porque yo siempre he creído que el 2020 y el 2021 fueron disruptivos para la Academia porque la gente estaba contratando muchísimo porque estaba en la casa, porque estaba en pandemia, y las matrículas aumentaron.

Entonces podría haber ahí un favorecimiento para SINEC, ahora con SINEC y con Reyes él se presta para negociar y él tensa la cuerda, o sea, a que me refiero con esto, nosotros lo vimos con Empléate, le gusta tensar la cuerda y uno tiene que tensársela un poco también. Él dice: "no, esto no deja, yo me voy" y después llega y dice: "bueno está bien, me voy a quedar".

O sea, yo creo que hay que tensarle un poquito la cuerda, pero eso a mí me gusta que aquí esté bien, porque como es una proyección, para efectos de proyección está bien porque es el peor de los casos, es decir, seguir igual. O sea, esos 72 millones es lo que estaría ganando y como es una proyección para efectos de tramitología, está bien y da cero y cuadra, y además ha sido austera, me parece la definición de las de las partidas que hace Jesús, qué podríamos nosotros colaborar luego para ver bien la fórmula, porque se recuerda cuando lo vimos en el contrato, que creo que podríamos mejorarla, pero no necesariamente puede ser que después se respete o no la fórmula en la realidad, sino que si hay una cuestión legal, sí la fórmula responda a la realidad.

Él me parece que es bastante consciente y él trabaja en esto, entonces él sabe que tiene muchas oportunidades de crecimiento y ya tenido con nosotros, y ver los datos con don Jesús en una sesión, solo para ver esos efectos de proyección.



A mí me parece que está bien, porque estamos hablando el peor de los casos, que eso podría disminuir. Estamos claros, pero el peor de los casos es que eso es lo más que ganaría proyectado SINEC que son 90 millones y eso entra como un gasto más bien.

Entonces está bien, porque estamos siendo pesimistas con el gasto y eso está bien, porque entonces sería el escenario pesimista y eso es lo que hay que hacer, porque antes teníamos escenarios optimistas o inclusive que no eran reales porque no incluían algunos rubros.

El Sr. Abel Brenes: Muy buenos días a todos, yo también quería referirme al tema de SINEC, pero desde el punto de vista de que aquí se habló, como ya es un compromiso adquirido el contrato anterior, entonces había que aprobarlo, pero para el 2024 hay que hacer una revisión de las condiciones que ya Jeffrey explicó, básicamente el detalle.

O sea, eso es totalmente contraproducente para los intereses nuestros de la universidad, entonces la pregunta es si eso está proyectado con el escenario actual y cuáles son las propuestas para mejorar el contrato en 2024, que de todas maneras hay que suscribirlo. Porque hasta la fecha, no estás suscrito el 2024. Entonces sería mejor suscribirlo previo a presentar esta propuesta.

El Sr. Henry Lizano: Es que quiero hacer una aclaración, como esto es proyectado, a mí me costó entenderlo en su momento, hasta que me lo dijeron en la VAS es proyectado para efectos de proyección, no afecta porque primero el contrato no está firmado y entonces está proyectado, en el peor de los casos, o sea que sería pagarle esos 90 millones tal cual las cosas.

Pero eso podría bajar luego y que se haga una revisión de la fórmula, que me parece que es importante hacerla y verlo con SINEC, tensar un poco la cuerda, la negociación y todo lo que baje es ganancia. Porque esto es una proyección, no es que eso es una proyección, no más, no un presupuesto tal cual como lo hacemos nosotros aquí, porque aquí eso lo da la universidad, usted presupuesto, y se lo prueban, se lo dan y eso es para eso, en este caso es lo que se proyecta o se supone que podríamos gastar, entonces es la proyección pesimista del presupuesto, que eso podría bajar.

Después de que se dé una negociación, me parece una sana revisión de la fórmula para el 2024, antes de suscribir al contrato, aquí seguramente lo vamos a tener para revisión y haremos las observaciones del caso.

El Sr. Jesús Brenes Fernández: Tal como lo dice Henry, yo proyecto si nos quedamos trabajando con la empresa el escenario más positivo. Si yo proyecto este presupuesto para el 2024, haciéndolo con el personal de la Academia cerramos en enero.

Eso es lo más pesimista que tenemos, porque no vamos a lograr con el personal que tenemos proyectar subir en un 35% los ingresos porque no tenemos el músculo. Por ejemplo, la empresa lo mínimo que invierte son 3000 dólares en publicidad en gastos de la pauta, mientras que nosotros podríamos tal vez gastar 300-200 dólares por mes.

Entonces ese músculo que tiene la empresa para llegarle a todo el país de forma rápida y de todo, nosotros no, no lo tenemos para nada.

¿Por qué? Porque cuando la administración decide trabajar con esta empresa, él sabía de ese músculo que tenía la empresa, entonces ya volver a hacerlo sería como proyectar

disminuir la cantidad de cursos que se van a dar, retroceder, y ver cómo vamos disminuyendo el personal de la Academia y de todo, que es necesario el personal que tenemos nosotros son 8 personas y todas las ocupamos. Entonces no podría hacerle frente en este momento, yo sería irresponsable decir que voy a montar un presupuesto para que la Academia se encargue de eso, no lo podría.

Se proyecta en enero, se suscriben los nuevos contratos, hay que suscribir un contrato tanto con Multicomputos, por lo que queda como con SINEC. Ahí se podría volver a negociar, que ya uno tendría que negociar con la gerente de comercialización de la empresa y ya no con Reyes, que se llama Ericka.

Sus dudas son válidas, pero en este momento es lo que tenemos, es una proyección para que nos aprueben un presupuesto como podemos tener muchos ingresos, no podemos tener nada de ingreso, porque inclusive se proyecta sobre los cursos y de todo que tenemos en este momento, que se vencen, pero ya yo estoy pensando en que sí CISCO viene a la baja, viene de caída en cualquier momento, Cisco llega a desaparecer como empresa y como todo, porque ya las están absorbiendo.

Yo creo que CISCO, por ahí me comentaban, que la va a comprar otra empresa y de todo y eso sería un problema para nosotros, al disminuir eso ya tendríamos que ir pensando también en cursos de ciberseguridad, inteligencia artificial, machine learning y todo eso, que está en boga ahora, ir midiendo con el personal que sí tenemos, con el personal que tenemos ahorita, el mercadólogo coordinador académico y la comunicadora ir midiendo el mercado para ver cuál es el perfil técnico en materia de tecnologías que necesita la fuerza laboral del país.

Para nosotros como Academia ofrecerles ese perfil técnico que puedan necesitar e ir abandonando los cursos que se van quedando, que ya serían un costo para nosotros y no nos proyectan ingresos.

El Sr. Henry Lizano: Yo creo, yo considero esto cosas que usted debe incluir en el contrato, vean que por ejemplo en las matrículas del siguiente año, iniciamos que enero y febrero 25 millones y van en aumento de 65 millones, aquí es donde hay que incluir alguna cláusula, de que si no se alcanza los proyectados que exista una renegociación. Por ejemplo, si aquí no fue 25 millones fueron 5 millones, luego aquí no fueron 42 millones fueron 20 millones, después aquí no fueron 65 millones fueron 30 millones; en un momento de primer trimestre hay que hacer una reevaluación y decir no nos está funcionando, no vamos a seguir hasta el fin de año.

Creo que es una cláusula de salida que deberíamos de tener en el contrato, reitero, son proyecciones, por consecuencia podrían darse esos escenarios tal cual, inferiores o superiores, y si son superiores no pasa nada, pero si son inferiores, entonces, en un momento determinado deberíamos de tener una cláusula de salida.

“No voy a mantenerme hasta diciembre”, sino que me voy a coger a la cláusula de salida porque la proyección no era la esperada, o sea, no tiene el mismo comportamiento que tuvo el año pasado con ustedes.

Entonces creo que es importante tener ese tipo de cosas en el nuevo contrato y tomar las decisiones en el curso más no hasta el final y ver qué pasó hasta el final del año en diciembre.

Creo que eso son de las cosas que podríamos agregar y una adecuada gestión del riesgo, porque si no, también no le sirve a SINEC ni le sirve a nosotros, entonces para qué vamos a seguir con la relación. Eso es algo que podríamos estar evaluando en esa nueva suscripción del contrato.

El Sr. Jairo Sosa: Mi pregunta va más por el acuerdo con Multicomputos, en el sentido que veo que se está presupuestando tanto a nivel de gastos como de ingresos solo por los dos módulos que ya van a estar, eso entiendo que serían 4 meses y ¿Que va a pasar el durante el resto del año? ¿El contrato es por todo el año?

Y, si se está teniendo en cuenta, si se va a mantener, si va a continuar o no, porque me parece que están esos 4 meses y nada más, pero no sé si se va a continuar, que como bien decías la parte de ciberseguridad, es una oportunidad de crecimiento más bien y entonces por qué no se toma en cuenta.

El Sr. Jesús Brenes Fernández: Sí, esto está calculado a lo que se debe del curso, este es el gasto es bimensual, que se le paga Multicomputos, al igual que los ingresos son bimensuales.

Los ingresos llegan a la Academia una vez terminado cada módulo, está contemplado así para evaluar el curso cuando termine, es un curso muy caro que cuesta 4500 dólares por persona. No es cualquiera el que puede pagar ese curso, tendría que ganar muy bien o tener plata para pagar ese curso.

Ya estamos trabajando con la gente de mercadeo para ir a evaluar con el ICE, con el INA, con otras instituciones, con los bancos, a ver si les interesa llevar este curso, que son las empresas públicas que tienen el músculo financiero para poder este llevar un curso de estos, igual habría que de nuevo sentarse ahí con Multicomputos y con la empresa Israelí, a ver si sobre las mismas condiciones vamos a dar este curso.

Eso es y digamos ya no hay que hacer concesiones, porque las concesiones por ejemplo ahora con el IFAM tienen 30 estudiantes, pero 5 de ellos son becados, becar 5 estudiantes a 4500 dólares es un montón de plata. Entonces, ahí, en esa negociación, la Academia también quedó renca porque los ingresos que le entran no son tal, está haciendo tablas.

Ahí habría que negociar con las nuevas y tal vez al IFAM le interese seguir, como ellos están conectados con las Municipalidades, tal vez a la Unión Nacional de Gestión Municipal, interese que que los GTI de las municipalidades lleven este tipo de cursos, entonces ya hablamos con Marco para que se proyecte, pero por el momento está proyectado solo por este curso, lo que ingresa tanto como lo que se les debe.

El Sr. Jairo Sosa: Con Multicomputos, había otros tipos también de cursos, esos se van a convertir en parte de la grilla, por así decirlo, de la academia o se están dejando por aparte.  
El Sr. Jesús Brenes Fernández: Para serle sincero Jairo, no estoy enterado si hay otro tipo de cursos, yo me encontré este, pero como en la Academia no quedo información de lo que hacía Michel, no sé si Multicomputos ha ofrecido otro tipo de cursos que nosotros podamos ir incorporarlos.

El Sr. Jairo Sosa: Sí no de fijo sí, digamos, podemos buscarlo y hay opciones más económicas entonces también para realizar por lo menos.

El Sr. Henry Lizano: Hay dos tipos, aquí los vimos en el contrato la última vez, el Bootcamp es el caro y el CyberLab es el barato es una ruta aprendizaje que hace el estudiante a gusto del menú de cursos, lleva lo que quiera para complementar sus deficiencias o generar alguna nueva habilidad o competencia y el Bootcamp se lleva tal cual. Esos son los dos.

Es el último, el único dato que no es proyectado, eso es real, es real que tenemos que pagarlo y es real que vamos a recibir.

Don Jesús indica algo que es muy cierto, o sea, las becas no las tiene que dar la Academia, las becas las dan todas las unidades involucradas, es decir, el Bootcamp trabaja como un doctorado por cortes, entonces, son como generaciones, ellos no abren con un mínimo, si no hay un mínimo de personas no abren el Corte. Entonces el Corte es 2023, y si de ahí ese Corte al final creo que eran mínimo 12 personas y si llegan a matricularse 25 y hay 5 becas, la beca en la negociación no la tiene que dar la Academia, la beca la Academia, ThriveDX y Multicomputos, es decir, esa persona no paga, pero nadie recibe.

O sea, porque si la beca la da solo la Academia, la Academia tiene que pagarles a los otros dos ¿Dónde está el negocio? más bien, es un déficit, entonces, al final de cuentas, la Academia no está recibiendo lo que le corresponde, sino más bien menos, porque si usted tiene que restarle 5 personas a 4000 dólares imagínese en todo lo que vamos a perder, más bien la beca se tiene que negociar así, la beca la dan todas las partes involucradas, es decir, esa persona no paga, pero tampoco la Academia paga por él, no paga para nadie y eso siempre existen.

El tema es que sea una beca equitativa para todas las partes involucradas, eso hay que incluirlo en el contrato porque no se hablan, se recuerdan que aquí le dimos todo al contrato de las becas, no se habla y por ejemplo el primero que solicitó becas fue don Marcelo Jenkins para los docentes de la Escuela Computación e Informática en Ciberseguridad, y eso está bien, porque es parte del proyecto de la Academia y por eso somos parte de la Vicerrectoría de Acción Social, pero tampoco es tener una pérdida. Diferente es cuando le damos una beca, un porcentaje a alguien de la universidad de un curso que es todo de nosotros, porque al profesor se le paga, le paga la academia, pero se diluye entre todos.

En este caso no, porque la universidad tiene que pagarle al externo por cada estudiante no es por el profesor, es por cada estudiante, casi que se lleva la mayor parte de la utilidad que le queda, entonces a la Academia, tiene que pagar las becas de los otros, o sea, no sé ni siquiera si va a quedar utilidad, o sea, es una negociación que se hizo, me parece pésima, o sea, si ese fue el manejo que se hizo de las becas, es pésima. No le veo lógica, pero hay que regularlo para el siguiente contrato.

Karen para tomarlo en cuenta, incluirlo y hablarlo con Multicomputos.

Bueno, ahora sí que quede en blanco y negro el tema de las becas, nadie gana, nosotros hacemos Acción Social y nadie va a cobrar por esto. Entonces no podemos dar 5 becas solo a 1 que vaya a generar pérdidas, por ejemplo, otro modelo de becas, Paula Bogantes me dijo: Yo le coloco en el mercado, en la gente que yo conozco y le coloco otro corte para ciberseguridad, para Bootcamp, yo me comprometo, pero yo voy gratis, por supuesto, si usted me coloca 15 personas, vaya gratis.

Pero ya ese es otro modelo, ese es de nosotros, casi de comercialización. Si alguien me dice le consigo 15 personas para el siguiente corte, pero a mí me da el curso gratis, le digo que no hay ningún problema.

Porque yo sé que se diluye entre todo y tengo utilidad, pero más o menos por ahí es donde anda el asunto con ese tema de Multicomputos, que habría que tomarlo en cuenta que es importante y en el CyberLab hay que aprovechar, porque ya hay personas que me han dicho a mí que están interesadas en CyberLab, me dice: "ya desaparecido la página de la Academia." Y le digo que raro, eso lo voy a conversar con Don Jesús, porque dice que ya no está vigente en la página de la Academia para revisar los contenidos y demás, eso hay que revisarlo porque el CyberLab es muy atractivo para la gente que solo quiere llevar ciertos cursos, cursos específicos, llevan solo lo que le les gusta, lo que les llama la atención, donde tiene la eficiencia, donde quiere generar una nueva habilidad o competencia.

Eso yo sé que se va a colocar bastante bien, más bien hay que aprovechar más ese CyberLab, lo tuvimos que haber estado aprovechando más bien, para personas que si es atractivo y son los mismos laboratorios, son los mismos profesores, la diferencia es que lo que ellos llaman la ruta de aprendizaje es que se ajusta a la necesidad de la persona y no es algo estructurado y fijo como el Bootcamp y no tiene tanto laboratorio, y no hay una titulación de Hacker Ético, esa es la diferencia, pero hay gente que no le interesa eso, nada más el conocimiento.

El Sr. Jeffrey Dimarco Fernández: Ahora que dijiste que estás pensando en ir al ICE y demás con convenios de otras empresas, con la gente de mercadeo de la Academia, para este tipo de cursos. Se me viene la duda, cómo se separa lo que atrae la gente nuestra de mercadeo, de lo que atrae de SINEC si lo que se ve es la facturación. ¿Cómo sabemos quién trajo a ese cliente?

El Sr. Jesús Brenes Fernández: Porque está separado, los clientes que atraen la Academia, SINEC no tiene que ver nada con ellos, nada. Lo que ya está con SINEC es lo que ya tenemos montado, pero digamos en este momento, llega a mí la Vicerrectoría de Administración, que me dice: necesito un curso de Excel para tener un personal.", eso lo hacemos desde la Academia, no tiene que ver nada con SINEC.

El Sr. Jeffrey Dimarco Fernández: SINEC tiene un propio canal en donde ahí se ve, que es lo que ellos están atrayendo.

El Sr. Jesús Brenes Fernández: es Correcto.

El Sr. Henry Lizano: Sí, para ampliar esto, SINEC es de los cursos que la Academia normalmente abre. Por ejemplo, este de Multicomputos, no gana porque ni siquiera sabe que existe, porque es siempre fue un mercado cautivo, o sea el IFAM se acercó a nosotros, abrimos, y ellos no ganaron sobre nada de esto.

Ahora no quiere decir que en un momento determinado se le puede decir a SINEC encárguese de este reporte y ahí ya entran en el mismo modelo.

\*\*\*A las diez con veintiocho minutos, se retira el Sr. Jairo Sosa\*\*\*

El Sr. Jeffrey Dimarco Fernández: Mi pregunta es, digamos que un curso en donde se factura SINEC Excel y yo me meto en la página de la Academia de alguna red social, yo digo: Mira, voy a llevar ese curso de Excel, SINEC no me ha influido para nada porque yo me metí a las redes sociales de la Universidad, yo quiero llevarlo en la universidad y yo matriculo ese curso.

¿Cómo separo eso, de lo que atrae SINEC? Si yo lo le llegué, no fue por esfuerzo de SINEC, sino por un esfuerzo mío. Me parece que ahí eso no se separa, esa es mi duda.

El Sr. Jesús Brenes Fernández: Lo que comercializa la empresa, la pauta publicitaria que ellos hacen va dirigido a ciertos segmentos de la población por SINEC.

El Sr. Jeffrey Dimarco Fernández: entonces partimos que todo entra por SINE.

El Sr. Jesús Brenes Fernández: todo entra por SINEC no entra por la Academia.

El Sr. Jeffrey Dimarco Fernández: yo consideraría en el futuro, que hay que abrir un canal separado para que SINEC, para que esas personas que entran por pauta y demás, entren por algún lado diferente, para cuantificarlos, porque, ciertamente el nombre de la U vende por sí mismo y las redes sociales de la U vende. Entonces, ellos están llevándose una parte, que es la parte inercial que tiene que existir, el boca a boca de la gente, pero no se refiere a un esfuerzo.

Es como cuando a uno le dicen: ¿Y cómo se enteró? -Es que me enteré por radio. Entonces uno sabe que es de SINEC. -No, es que me metí a la página a la universidad... Entonces ese no es de SINEC, quizá ese no es el canal más depurado, pero bueno, algún canal es mejor que ninguno.

\*\*\* A las diez con treinta y un minutos, ingresa el Sr. Jairo Sosa\*\*\*

Solo para terminar el punto y ya no voy a insistir más en esto, yo creo que el presupuesto como una proyección simplemente podemos aprobarlo, pero yo sí considero que, en ese contrato, esa contratación con SINEC si hay que ponerle mucha atención. Yo no digo que no deba existir, tiene que existir, no necesariamente con SINEC, es decir, debemos tener un socio que nos ayude a llevar, que sea más flexible, que tenga mayor experiencia haciendo esto.

A mí me parece muy bien, pero los números que vemos hoy día y uso tus palabras “La academia está quebrada”, no podemos seguir por el mismo camino, me parece que eso sí debe revisarse muy bien ese esquema de ese modelo de negocio con ellos más adelante. Yo quisiera realmente que lo hiciéramos, me parece que es muy necesario.

El Sr. Jesús Brenes Fernández: Yo estoy de acuerdo con Jeffrey, yo también estoy aprendiendo. Yo nunca he entrado en negociaciones de esta índole en toda mi carrera universitaria. Si necesito más acompañamiento, ya sea el Consejo Asesor, porque no soy mercadólogo, no estoy acostumbrado a trabajar negocios, ni nada de este tipo.

Si estoy desde lo que sé yo, así tratando de hacer lo posible para que la Academia no desaparezca, para que la Academia siga y se logre equilibrar y de todo, desde el punto de vista casi que financiero, qué es lo que más me ayudo en esa parte.



Sí sé, que hay que revisarlo, porque en cualquier momento se deja de prescindir de SINEC o de cualquier otra empresa y tenemos que volver al esquema de la Academia, el que se usaba antes de contratar a SINEC.

Yo estoy de acuerdo con eso, pero sí voy a necesitar un poco más de acompañamiento para entrar en las negociaciones y de todo, porque aquí uno proyecta más fácil. Que pasa con Empléate, presupuestar para Empléate es fácil, porque ya usted tiene un mercado cautivo no menos de 400 estudiantes y ya están ahí, ya están matriculados.

Entonces, se calcula sobre lo que el Ministerio le va a dar, entonces aquí uno tiene que ver si realmente va a poder vender eso o si no, porque hay que empezar a buscar a la gente para poder vender y la Academia quedo tan maltratada.

Así, que yo todavía todos los días busco donde está la plata, por ejemplo, un día de estos que me reuní con Tatiana y Kelly, la Academia le debe 55 millones al proyecto de Empléate, entonces yo digo: que se hizo esa plata, donde se fue, por donde se esfumó, porque los ingresos nadie los toca, porque esos ingresos entran directamente del banco a FUNDEVI.

Entonces, qué fue lo que se hizo mal ahí, para que no haya ni siquiera un equilibrio financiero. En eso estamos, si comprendo las preocupaciones, pero en este momento esta proyección es lo mejor que he podido encontrar, si ustedes se encuentran algo mejor se los agradecería y en el menor tiempo posible, porque este presupuesto tiene que estar en FUNDEVI antes del 13 de diciembre y todavía tiene que pasar por el filtro de la VAS.

Si a mí me dieran 6-3 meses para hacer un presupuesto, tendría tiempo para sentarme con SINEC y renegociar, ver todo lo que puede entrar.

El Sr. Henry Lizano: Don Jesús, para ir concluyendo el tema. Me parece que todos nosotros los que estamos aquí, somos un equipo y que podemos colaborar en eso, porque ahora Jeffrey decía algo muy importante, pero yo un día yo lo comenté con Michel y con Mónica, que a mí me llamaba positivamente la atención que la página de Facebook de la Academia tiene 30000 seguidores. Es altísimo y así Instagram, LinkedIn también anda por ahí.

Creo que es importante, nada más en esa reformulación, que exista una forma certera de diferenciar a quien atrajo la Academia y a quien atrajo las propias redes de una publicación que hizo Mónica, o sea, por ejemplo, acá este de Soporte Técnico, de Excel... ver cuántas personas se inscribieron en este curso, porque vieron esta publicidad o porque realmente lo atrajo SINEC, o sea, eso hay que saberlo diferenciar.

Porque si no le pagamos a SINEC por una atracción que fue un esfuerzo propio del personal de la Academia y luego que podemos hablarlo en otra sesión específica de taller de equipo de colaboración para para un resurgimiento de la Academia, en pensar cómo los coordinadores llegaron a ese dato del 50%, si es una percepción subjetiva o es un dato objetivo de un aumento del 50% en la matrícula, porque si simplemente yo tomo el dato anterior, antes SINEC y después SINEC, ahí en ese nuevo dato hay una mezcla de SINEC más Academia.

Y podría ser un dato que no sea tan real, pero eso lo vamos a hacer nosotros entre todos, porque las responsabilidades son de todos, como dice Jesús, vamos a apoyarnos todos en ese sentido. Ahora, si usted me pregunta a mí, expertos en negociación, lo que yo sé es la teoría, también ahí puede ser que eventualmente necesitaríamos consultoría.



Como lo hace el CICAP y los hacen otros, o sea, busco una consultoría para un estudio de mercado para un nuevo curso, si eso va a tener viabilidad o no. Porque quien hace eso o ha estado haciendo eso es Marco, y Marco es mercadólogo no precisamente un analista de riesgos y financiero y demás.

\*\*\* A las diez con treinta y nueve minutos, se retira la Sra. Rebeca Esquivel\*\*\*

También he visto este tema de don Marco Carbonell, que tiene varias funciones que creo que también tuvo que ver mucho con la administración pasada, que desvirtuaron su objetivo en la Academia, que es ser mercadólogo, lo mismo Mónica, que es comunicadora.

O sea, cuánto genera la comunicación de Mónica a la Academia, que también se lo estamos pagando al SINEC o eventualmente podría ser que se lo paguemos al SINEC.

Todas estas interrogantes las tenemos que analizar en esa suscripción del nuevo contrato, y se lo podemos decir a Reyes, que exista una fórmula objetiva técnica de diferenciar lo que ustedes atraen vs lo que atrae la Academia por su propia inercia de redes sociales, de publicaciones, etcétera.

De esos 30000 seguidores que yo tengo en solo en Facebook, cuánto atraigo yo y cuanto usted. ¿Cómo lo vamos a diferenciar? Muy fácil, porque dan la evidencia de “yo llamé a la persona, me comuniqué, le vendí el curso y lo colocó y llegó la matrícula” claro, tiene la evidencia porque tienen un call center. De esos 3000 dólares creo que hay que hacer monitoreo, Mónica tiene que hacer eso, me parece, que es: ¿Dónde se publica?

Jesús decía ahora, llegan a todo el país y más allá... si, ¿Pero dónde? Porque yo no he visto una publicidad de SINEC vendiendo un curso de la Academia, no sé dónde lo hacen o si es que es directo, que ellos tienen bases de datos de clientes y envían SMS o envían publicidad directo a un enfoque de mercado donde hay una posibilidad de clientes.

Un CRM es un embudo de las posibilidades de clientes de cuántos terminé atrayendo, de la inversión que hice, cuántos terminé atrayendo de las posibilidades o como dice Tatiana los llaman y esa llamada terminó en alguien matriculando.

Como nos damos cuenta es un poco subjetivo, al final de cuentas puede ser que inclusive llamen porque vieron una publicidad de nosotros, entonces la ganancia es compartida.

\*\*\* A las diez con cuarenta y dos minutos, ingresa la Sra. Rebeca Esquivel\*\*\*

Toda esa discusión Don Abel, para ir cerrar esto e ir a la votación, ahorita tal vez fuera del Consejo Asesor seguimos un poquito más, creo que hay que hacerla con respecto a la suscripción del nuevo contrato, para no ampliar esto, entonces vamos a pasar con la votación del punto No.2.

**Se acuerda:**

Se recomienda la aprobación del Presupuesto Ordinario de la Academia de Tecnología para el 2024, del proyecto 2821-01 Capacitación Continua y Asesoría en Tecnologías de Información y Comunicación. **ACUERDO EN FIRME.**

**Vota a favor:** Dr. Henry Lizano Mora, Máster Tatiana Bermúdez Paéz, M.A.U. Ana Yanci Toso Marín, Ing. Wilfredo Fonseca Vargas, Lic. Jairo Sosa Mesén, Bach. Jorge Carranza Chaves, Ing. Jeffrey Dimarco Fernández, M.Sc. Rebeca Esquivel Flores.

**Total:**8

**En contra:** M.Sc. Abel Brenes Arce

El Sr. Henry Lizano: Creo que está muy bien, reitero, solo es una proyección de números, de por sí vamos a tener la oportunidad para discutir a fondo la suscripción del contrato, tanto de SINEC como Multicomputos, inclusive, como dijo Jesús, evaluar si es conveniente o no continuar con SINEC, o sea, eso todavía está en la mesa.

A mí me gustaría ver un estudio tal vez con Jesús y Karen de antes del 2020 y el 2021 porque eso fueron disruptivo, pero antes del 2020- 2019, cuánto eran los promedios de ingresos de la Universidad sin SINEC en la Academia. Eso lo podemos ver todo en un Consejo Asesor o una Reunión de Coordinadores para evaluar la pertinencia o no, y si es pertinente técnicamente, hay que evaluar la fórmula.

El Sr. Jeffrey Dimarco Fernández: Voy a ser breve, eso es correcto, pero es como cuando uno monta el presupuesto de la universidad, que uno tiene anotaciones de que piensa contratar o comprarle a DELL 25 computadoras este año, pero no, todavía no es contrato todavía, pero lo estás poniendo en el presupuesto y aquí tenemos unas anotaciones al margen de que si las anotaciones al margen no viniesen, entonces yo estaría muy de acuerdo, pero como vienen unas anotaciones al margen, me parece que lo adecuado es poner la observación de que ese contrato va hacer realizado, ese esquema.

Yo sé que esto es una proyección de gastos, pero también una vez aprobado el año entrante, esto es una autorización de gasto, por más proyección que sea, ya el otro año lo que el presupuesto indique que ese autorizó, es una autorización de gasto finalmente.

El Sr. Henry Lizano: Yo estoy de acuerdo con la moción, que se ponga en el Excel y que cuando se incluya en el SIAP nada más que se diga: pendiente de revisión de todos los contratos.

Yo sé que todos quieren hablar, pero vamos a tener un momento para discutir esto ampliamente.

El Sr. Jesús Brenes Fernández: Esta proyección se hizo en base con la conversación que hice con la empresa, pero los gastos de este presupuesto con la empresa o sin la empresa son esos gastos, o sea, si nosotros, como dice Jeffrey que hay que revisar y decimos que SINEC no va, yo debo tener esas entradas, que hay ahí proyectadas para poder sobrevivir con SINEC o sin SINEC.

Los ingresos tienen que ser esos, porque los gastos que están ahí son reales. Con o sin SINEC yo debo tener 672 millones el próximo año de ingresos, para ver cómo salimos y si lo hacemos sin SINEC, debo tener un equipo muy grande, donde en este momento no hay plata para contratar un coordinador académico.

Las 5 personas que tiene SINEC están ahí pegadas a un teléfono y a WhatsApp buscando clientes y contratar una diseñadora para que me diseñe toda la pauta publicitaria para que

Mónica se ayude, estamos hablando ya de un equipo más complejo, más grande, que sí se puede hacer, pero ¿Quién va a financiar ese equipo?

Por eso es bueno hablarlo, yo sé que Jeffrey tiene razón y todo, pero esta es una proyección y va a ser una autorización que sea con SINEC o sin SINEC, tenemos que alcanzar eso.

El Sr. Henry Lizano: Lo del diseñador gráfico también lo ocupamos, o sea, por ejemplo, vea este gráfico que está en pantalla, como dice Mónica, yo lo hago así y no está bonito porque no tengo diseñador gráfico, porque Michel prescindió de la diseñadora gráfica.

La imagen gráfica atrae, digamos esto está feo. Estas cosas tienen que atraer y si no tenemos diseñador gráfico con o sin SINEC, debemos tener diseñador gráfico.

Lo del coordinador académico es alguien que ocupamos, porque ya SINEC solo atrae, pero aquí quién coordina adentro. Vamos a tener un Consejo Asesor solo para tratar ese tema, aquí lo importante es que ya quedó aprobada esta proyección y que vamos a incluir esa nota al margen, tanto en el SIAP como en el Excel de que todos los contratos del 2024 tienen que ser sometidos a revisión.

## **Artículo 2.- Derogación del acuerdo tomado en el Artículo No.3 de la sesión No.79-2023 celebrada el 22 de Noviembre 2023.**

\*\*\* A las once horas, ingresa la Sra. Kelly Salas\*\*\*

La Sra. Tatiana Bermúdez: Hay que derogar este acuerdo porque cuando se expuso por parte de Kelly la aprobación, en la tarde tuvo reunión con el Asesor por parte de Fundación y en la formulación que hizo de gastos indispensables ella puso los porcentajes de comisiones y en este presupuesto no se incluyen los porcentajes de comisiones, entonces se hizo una revaloración y se ajustaron los montos en las partidas correspondientes, por eso es por lo que hay que derogarlo y volverlo a probar.

El Sr. Henry Lizano: Vamos a llamar a Kelly para que exponga el tema.

La Sra. Pamela Ulate Obando: Primero se tiene que derogar, para luego llevar a votación el otro tema.

El Sr. Henry Lizano: Tiene que exponer, es que no podemos derogarlo sin tener el contexto. Mejor que ella explique qué es y que exponga la diferencia y después podamos votarlo.

La Sra. Tatiana Bermúdez: Ya expliqué cuál fue el motivo.

\*\*\* A las diez con cincuenta y tres minutos, se retira la Sra. Karen Brenes y el Sr. Jesús Brenes\*\*\*

\*\*\* A las diez con cincuenta y tres minutos, se brinda un receso\*\*\*

\*\*\* A las once horas, se retoma la sesión\*\*\*

**Se acuerda:**

Derogar el acuerdo del Artículo No. 3 "Recomendación para la aprobación del Presupuesto Gastos Indispensables de la actividad Gestor de Servicios de Centro de Servicios Tecnológicos Bilingües, inscrito en el Marco de Proyecto ED-3082", de la sesión No.79-2023 celebrado el 22 de Noviembre 2023. **ACUERDO EN FIRME.**

**Vota a favor:** Dr. Henry Lizano Mora, Máster Tatiana Bermúdez Paéz, M.A.U. Ana Yanci Tosso Marín, Ing. Wilfredo Fonseca Vargas, Bach. Jorge Carranza Chaves, Ing. Jeffrey Dimarco Fernández, M.Sc. Rebeca Esquivel Flores, M.Sc. Abel Brenes Arce

**Total:8**

**En contra:0**

\*\*\* A las once y cuatro minutos, ingresa el Sr. Jairo Sosa\*\*\*

**Artículo 3.- Recomendación de aprobación de Presupuesto de Gastos Indispensables Academia de Tecnología 2024.**

\*\*\* A las once y cinco minutos, ingresa la Sra. Kelly Salas\*\*\*

La Sra. Kelly Salas Brenes: Buenos días.

El Sr. Henry Lizano: El Consejo Asesor está reunido para que nos explique un poco, el tema de gastos indispensables y por qué es que tenemos que nuevamente aprobarlo, básicamente para poder proceder.

La Sra. Kelly Salas Brenes: Sí, si gusta me regala para compartir, todavía no tengo habilitado.

Con respecto a los cambios que hicieron en el presupuesto de gastos indispensables, esto es por una notificación que hace la Fundación, donde indica que no se puede poner en el presupuesto de gastos indispensables, aunque así lo mantienen en la plantilla, lo que sería el la Comisión por uso de datafonos.

Esto hace que haya una variación en lo que se había propuesto inicialmente y que no puede ser remitido de fundación, entonces se hace el cambio correspondiente.

Las partidas que se pusieron en gastos indispensables serían:

- Alquileres, como les había mencionado anteriormente, corresponde a la cancelación de las aulas, arrendamiento, fotocopiadora y lo que tiene que ver mobiliario y equipos conforme al respaldo que tenemos, que son las proformas de EDUCOM, que se han venido pagando durante el desarrollo de este año.
- Sueldos para cargos fijos, se considera para la cancelación de la planilla de la persona encargada de coordinación general de la actividad y un asistente financiero, el monto que se hace en la plantilla que manda Fundación es para que logre abarcar únicamente 3 meses del año próximo.
- Cargas sociales, esto contempla la planilla.

- Servicios profesionales, que comprende el monto de la contratación de servicios de apoyo a capacitación y consultoría y asesoría, en el marco del trabajo de la actividad de Gestor de Servicios de Centros Tecnológicos Bilingües y el respaldo que se tiene ante Fundación en la cotización de 3 empresas para hacer la contratación.

Para el cálculo de cuánto es el excedente o La Plata que se considera para presupuesto de gastos indispensables, es conforme a lo disponible en la cuenta 3335-01 en SIGECU por un monto de 29.982.606,30, perdón, malas proyecciones de los fondos que se va a quedar en el mes de noviembre y de diciembre, tomando en cuenta la matrícula del 27 de noviembre del 2023 y los gastos proyectados.

No sé si tienen alguna consulta o duda.

El Sr. Henry Lizano: Muchas gracias. Kelly. Abro espacio para alguna consulta, si no hay consultas puedo seguir con la votación.

**Se acuerda:**

Se recomienda la aprobación del Presupuesto Gastos Indispensables de la actividad Gestor de Servicios de Centro de Servicios Tecnológicos Bilingües, inscrito en el Marco de Proyecto ED-3082. **ACUERDO EN FIRME.**

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

**Total:9**

**En contra:0**

\*\*\* A las once y ocho minutos, se cierra la sesión\*\*\*

 UCR Firmado digitalmente

**Dr. Henry Lizano Mora**  
**Jefe**

Transcripción: Bach. Pamela Ulate Obando, Asistente de Dirección