

ACTA No. 12

DECIMO SEGUNDA REUNIÓN – ESQUEMA DE GOBERNANZA VIRTUAL CONSORCIO COLOMBIA

Noviembre 14 de 2019

Siendo las 10:00 am del 14 de Noviembre de 2019, se da por comenzada la décimo segunda reunión del esquema de gobernanza virtual, tratándose los siguientes puntos:

Asistentes

Banda	Universidad	Nombre del asistente
1A	Universidad Nacional de Colombia	Martha Arévalo
1B	Universidad del Valle	Fernando Betancur
1B	Pontificia Universidad Javeriana	Andrés Felipe Echavarría
1C	Universidad del Norte	Sandra Álvarez / Adolfo Díazgranados
1C	Universidad Industrial de Santander	Daniel Sierra
1C	Colegio Mayor Universidad del Rosario	Margarita Lisowska
2A	Universidad de la Sabana	Adriana Bello
2A	Universidad Tecnológica de Pereira	Margarita María Fajardo Torres
2A	Universidad de Caldas	Nicolás Duque
2B	Universidad Militar Nueva Granada	Aurora Acosta
2C	Universidad Autónoma de Occidente	Hugo Gallo
2C	Universidad EIA	Hernán Muñoz
2C	Universidad Autónoma de Bucaramanga	Alexis Barreto
3A	Universidad de Ibagué	Luz Mery Zapata
3A	Fundación Universitaria del Área Andina	Rosa Fermína García
3A	Universidad Central	Luz Ángela González
	Consortia	César A. Rendón V.

Estudio Paquetes Satélite

César explica que el editor envía la aceptación con la propuesta de -2% pero con el condicionante de que sean 65 las instituciones.

Margarita plantea que el Consorcio debería enviar una carta a su jefe y a Jorge, aceptando la propuesta pero también solicitando respeto por la forma en como él ha manejado el proceso de negociación.

Debemos tener cuidado de cómo presentamos y a quién presentamos las cosas, por ejemplo enunciar que hemos logrado que los proveedores acepten incrementos entre tal y tal, sin decir quién, cómo y dónde. Debemos revisar la estrategia de cómo comunicamos estos resultados para ser más cuidadosos, no tan detallado.

Javier plantea que está muy molesto, pues le tocó sustentar ante su Vicerrector los problemas que hemos tenido en la negociación. Plantea que en esas condiciones es muy difícil negociar.

Luz Ángela, plantea tener una posición más fuerte con la persona de T&F, las cosas han pasado a un plano personal, son las instituciones ante el consorcio, en su sentir se ha portado de manera poco ética. A la Universidad llegó una carta a la vicerrectoría diciendo que Colombia quería sacarlo del país.

Nohora / Hugo, proponen que los procesos de negociación sean más claros para todos. Solicitan una carta fuerte y que se tenga cuidado con las comunicaciones

Aurora comenta que se debe mostrar autoridad, debe haber un pronunciamiento a T&F, nos sentimos maltratados y hay que manifestarlo.

Elizabeth comenta que desde las directivas de ASCUN tiene la tarea de intentar mejorar la relación con las editoriales. Llamarlos con el ánimo de rescatar la importancia del consorcio, que no se puede crecer a la misma tasa de las negociaciones 2018 – 2019. Trabajar en una relación de confianza. En la reunión de ayer en ASCUN se solicitó que la Asociación trabaje en la reflexión del Plan S. Plantea igualmente realizar una presentación general de los resultados y que todos manejemos la misma información.

Nicolás plantea estandarizar las respuestas ante las visitas y preguntas de los editores.

Martha Ruiz comenta que hay muchos proveedores interesados ya que el consorcio ha tomado mucha fuerza y plantea que haya una directriz de a quién se deben dirigir las propuestas para ser parte del consorcio.

Margarita plantea no entrar en una fase de desconfianza total, está de acuerdo que ASCUN lidere la reconstrucción de la confianza a los editores. T&F se sale de lo normal y aprueba una comunicación a sus directivas con ejemplos de los comportamientos. Ante una reunión de grupo total, deberíamos enviar un papel que diga que lo que se discute tiene carácter confidencial y no se puede compartir.

Luis Fernando comenta que el Consorcio está pasando por un momento crítico de crecimiento y la prueba de fuego es crecer en productos. En su parecer la carta de T&F fue un poco suave, debió ser más fuerte y se dio pie a que Jorge respondiera con condiciones comerciales. El gran reto es

cómo trabajar para crecer con los paquetes satélites. Cómo se benefician las actuales, ese es el reto.

Nohora hace un llamado a armonizar la relación, el reto es mantener el consorcio y con relaciones armoniosas es más fácil.

Hugo plantea dos cartas diplomáticas pero férreas.

Luis Fernando comenta que la carta debe enunciar que aceptamos las instituciones nuevas, pero igualmente que llamamos la atención de los siguientes hechos: y enumerarlos. No se puede en la mitad de una negociación consorciada enviar una propuesta individual.

Johana plantea que el mensaje sea alrededor de mostrarnos fuertes y que estamos en capacidad de crecer y tenemos proyecciones de 8 instituciones.

Las decisiones son:

Opción 1: Una carta para aceptar los 8 nuevos y otra carta para sentar la posición del consorcio ante el manejo del vendedor

CES, Ibagué, UTP, Caldas, EIA, Norte, / 6

2: Una sola carta con los dos temas, aceptar los 8 y sentar la posición del consorcio sobre el mal proceder del vendedor

Sabana, UIS, Nacional, Militar, Rosario, Manizales, Central, Valle, Javeriana, Magdalena / 10

Se postulan Militar y UNAL para revisar la carta que construirán ASCUN Consortia.

Nohora hace énfasis en que se tenga en cuenta que la traducción efectivamente diga lo que queremos.

Se recomienda que la carta manifieste la inconformidad en el manejo de la relación, citando las malas prácticas tales como: levantarse de la mesa, propuestas individuales con el mismo precio, contactar a otro proveedor, subir el número de instituciones sabiendo que ya había dado el mismo precio individualmente, etc. No entendemos la política de negociación de Taylor. Que a pesar de esto, haremos el esfuerzo por que sean 8, sentar la postura que no entendimos la forma de negociar.

Comunicación Springer

Se comenta la situación de Springer y se pone a discusión el envío de una comunicación explicando el contexto completo de la negociación.

Se aprueba el envío de la comunicación por unanimidad.

Paquetes Satélites

Se presentan los enuncados de envío inicial y contrapropuesta de cada uno de los 7 productos recibidos, a lo que la plenaria conceptúa:

1. Enviar esta presentación para análisis individual
2. Tratar que cada banda estudie los precios de los productos con pares del mismo grupo
3. Reunirnos para continuar trabajando el tema el próximo martes 12 de Noviembre a las 10:00AM....

Siendo la 12:30PM se da por terminada la sesión.