



10 ABRIL 2018

“Oportunidades
para la colaboración
frente a proveedores de TIC en Chile”

Luis Valenzuela Moreno

Director de Tecnologías de Información
Universidad de Talca

ENCUENTRO DE
DIRECTORES DE TECNOLOGÍA
DE UNIVERSIDADES CHILENAS

uni>ersia

 Santander

CASO de INTERES

Un importante convenio fue realizado el año 2000 entre el Consejo de Rectores y Microsoft , donde el acuerdo fue realmente bueno para las Universidades.

Todas las instituciones pudieron regularizar todo el parque de PCs a costos ínfimos y con actualizaciones gratis para las 2 futuras versiones de los productos adquiridos.

Hoy no existe esa voluntad por parte del Proveedor, y tampoco la iniciativa de que un ente como CRUCH actúe como administrador de los contratos de las universidades asociada.

Establecer Convenios con Proveedores de Software Mundial

- Realizar Principios de Acuerdos entre Metared y empresas líderes proveedoras software para adquirir licencias de los productos de software más utilizados a un precio mucho más atractivo.
- Realizar encuesta o estudio con integrantes de Metared para establecer las Top-5 empresas líderes con las que se debe comprar o renovar más licencias de software más frecuentemente.
- Ejemplo de Empresas Candidatas:
 - Microsoft.
 - Adobe.
 - VMWare.
 - Antivirus.
 - Etc..

Caso Ejemplo de Asociatividad en Educación Superior: Laureate Chile

- Grupo de 5 entidades de educación asociadas que suman un conjunto de aproximadamente 172.000 alumnos y 13.000 funcionarios-docentes.
- Instituciones de educación que conforman Laureate Chile.
 - UNAB: Universidad Andrés Bello.
 - 43.000 alumnos y 4.600 funcionarios-docentes.
 - UDLA: Universidad de las Américas.
 - 24.000 alumnos y 3.000 funcionarios-docentes.
 - UVM: Universidad Viña del Mar.
 - 8.500 alumnos y 900 funcionarios-docentes.
 - AIEP: Instituto Profesional AIEP.
 - 96.000 alumnos y 4.000 funcionarios-docentes.
 - EM: Instituto Profesional Escuela Moderna de Música y Danza.
 - 900 alumnos y 90 funcionarios-docentes.

Caso Ejemplo de Asociatividad ante Microsoft


- Los niveles de precio por cantidad de estudiantes es el siguiente:

Student FTE Count	Level Price
[1.000, 2.999]	A
[3.000, 9.999]	B
[10.000, 24.999]	C
[25.000, -]	D

Establecer un MarketPlace MetaRed para el desarrollo de software universitario

- Estandarizar aplicaciones no diferenciadores y que son de uso masivo en universidades.
 - Beneficios para Universidades.
 - Compartir Riesgo del Desarrollo.
 - Compartir Costo entre todos los interesados.
 - Más aplicaciones por menos costo en el desarrollo.
 - Mejor calidad del software.
 - Los derechos de explotación del software se traspasan a través de una licencia de software Metared a todos sus miembros.
- Proveedores de software a medida pueden vender más servicios y testear software en mercado educación.
 - Beneficios para Empresas de Software a Medida.
 - Maximizar presencia en Universidades de MetaRed.
 - Ganan con venta de servicios e integración en particular.

Ejemplos de desarrollos no diferenciadores a realizar en MarketPlace Metared

- Aplicación Móvil Estudiantil.
 - Aplicación Móvil de Localización de Unidades-Personas en Campus Universitarios.
 - Aplicación Móvil para entrega de beneficios.
 - Aplicaciones de Georeferenciación
- 

Explorar otros tipos de Convenios con Proveedores de Equipos de Telecomunicaciones

- Explorar por ejemplo realizar principios de acuerdos entre Metared y empresa Cisco Systems, en ámbitos como:
 - por licencias de SmartNet para productos Cisco Systems.
 - para adquisición de equipos de alta gama; Equipos de borde, equipos de núcleo y equipos de distribución.



10 ABRIL 2018

“Oportunidades
para la colaboración
frente a proveedores de TIC en Chile”

Luis Valenzuela Moreno

Director de Tecnologías de Información
Universidad de Talca

ENCUENTRO DE
DIRECTORES DE TECNOLOGÍA
DE UNIVERSIDADES CHILENAS

uni>ersia

 Santander