

SESIÓN ORDINARIA No. 045-2024

Acta de la Sesión Ordinaria número Cero Cuarenta y Cinco guion dos mil veinticuatro de la Junta de Pensiones y Jubilaciones del Magisterio Nacional, celebrada de manera virtual, mediante la plataforma Microsoft Teams, el martes veintitrés de abril de dos mil veinticuatro, a las ocho horas con seis minutos, con la siguiente asistencia:

- Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez, presidente.
- M.G.P. Seidy Álvarez Bolaños, vicepresidenta a.i.
- M.Sc. Erick Vega Salas, M.B.A., secretario.
- Prof. Ana Isabel Carvajal Montanaro, vocal 1 a.i.
- M.Sc. Hervey Badilla Rojas, vocal 2 a.i.
- M.B.A. Oscar Mario Mora Quirós, vocal 3 a.i.
- M.B.A. Carlos Arias Alvarado, director ejecutivo.

Ausentes con justificación: Prof. Errol Pereira Torres, por motivos personales.

Ausentes sin justificación: no hay.

Invitados: para el análisis del artículo sexto: la Licda. Zianny Morales Guevara, gerente de la Corporación de Servicios Múltiples del Magisterio Nacional. Para abarcar el artículo sétimo: el Ing. Guillermo Villegas Chaves, jefe del Departamento de Tecnología de la Información.



CAPÍTULO I. AGENDA

El Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez, presidente de la Junta Directiva, saluda a las señoras y los señores miembros directivos y somete a votación el siguiente orden del día, el cual es aprobado:

ARTÍCULO PRIMERO:

Lectura y aprobación de la agenda.

ARTÍCULO SEGUNDO:

Correspondencia.

ARTÍCULO TERCERO:

Asuntos de los directivos.

ARTÍCULO CUARTO:

Análisis de las actas de Junta Directiva de las sesiones ordinarias Nos. 037 y 038-2024; para resolución final de la Junta Directiva.

ARTÍCULO QUINTO:

Entrega del acta de Junta Directiva de la sesión ordinaria No. 039-2024; para posterior resolución final de la Junta Directiva.

ARTÍCULO SEXTO:

Análisis de los estados financieros auditados de la Corporación de Servicios Múltiples del Magisterio Nacional y propuesta de capitalización o distribución; para resolución final de la Junta Directiva.

ARTÍCULO SÉTIMO:

Entrega y análisis del acta de la sesión ordinaria No. 03-2024 del Comité de Tecnología de Información; para resolución final de la Junta Directiva.



calidad de
los servicios



recaudación y
cobranza de
cotizaciones



ARTÍCULO OCTAVO:

Mociones.

ARTÍCULO NOVENO:

Asuntos varios.

CAPÍTULO II. CORRESPONDENCIA

ARTÍCULO II: Correspondencia.

El **M.Sc. Erick Vega Salas, M.B.A.** lee la siguiente correspondencia:

Inciso a) Nota del Prof. Errol Pereira Torres, dirigida al señor presidente de Junta Directiva de Jupema, donde hace del conocimiento que para el día 23 de abril, no podrá conectarse a la sesión, debido a situaciones personales. **SE TOMA NOTA.**

CAPÍTULO III. ASUNTOS DE LOS DIRECTIVOS

ARTÍCULO III: Asuntos de los Directivos.

a) El **M.B.A. Oscar Mario Mora Quirós** consulta: es con respecto a lo leído, porque como se entrecortaba todo, aunque quitó la cámara el compañero, entendí que por asuntos personales él no se conecta hoy, ¿así es?

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** contesta: así dice la nota.

El **M.B.A. Oscar Mario Mora Quirós** manifiesta: ¿el M.B.A. Carlos Arias Alvarado tampoco tiene nada que informar?

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** indica: hasta el momento no señor, que yo tenga conocimiento.

b) El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** expresa: bueno, me veo en la obligación de informarles a ustedes, como directores y directoras, de una situación



bastante difícil que se presentó el día de ayer, en la reunión de la Junta Directiva de Vida Plena, por parte de esta Fiscalía, les debo de informar, porque no lo había hecho antes porque estaba presto a que se cumpliera con las debidas diligencias de una situación presentada, en contra de uno de nuestros compañeros y específicamente contra el Prof. Errol Pereira Torres, siendo fiscal y actuando en esta responsabilidad de Fiscalía, me llegó o fue presentada ante mí, ante esta Fiscalía, una denuncia formal en contra del director Pereira Torres, esto fue hace días que se había hecho esta denuncia, por lo tanto, en mi condición de Fiscal y bajo mi responsabilidad, de la misma que estoy actuando, no me priva ningún interés más allá que cumplir con la responsabilidad que me tiene asignada la Fiscalía, de diligenciar cualquier situación que se presente, ya sea contra Directores o situaciones que atañen directamente a la Junta Directiva y como tal a Vida Plena. Así las cosas, la denuncia llegó y al señor Pereira Torres se le trató de notificar la misma, una vez a la cual hizo omisión de recibirla, no obstante, debo decirles que por anticipación de hechos, el señor Pereira Torres conocía de la situación, dado que al momento que me fue dirigida esta nota, fue copiada a la Auditoría y a la Presidencia en ejercicio en ese momento y la Presidencia justamente le trasladó la denuncia al señor Torres, cosa que fue bajo total responsabilidad de la señora Presidenta en ese momento y a su vez el señor Torres se dignó responderle a la señora Presidenta sobre el tema, así es que, digamos que de manera, diríamos de alguna forma, ya él conocía del traslado de lo que generaba esa denuncia. Bueno, pero aún con el ánimo de que las cosas se realizaran por la vía formal, se le estableció una notificación y se le llegó a notificar justamente a la Junta de Pensiones, a través de un Notario Público y resulta ser que el





señor Pereira Torres omitió recibirla y bueno, ese día se levantó una acta y se estableció que el señor no quiso recibir dicha notificación, no obstante y esto fue a inicios de este mes de abril, estando en la primera reunión del Foro de Presidentes y Secretarios Generales del Magisterio Nacional que fue convocado para este mes de abril, ese día fue que se dio esta situación. Muy bien, ante ello, esta Fiscalía procede a dejarle la notificación con la secretaria de Junta Directiva de la Operadora de Pensiones Vida Plena OPC, el viernes, una vez más insistiendo para que el señor tuviera, ya no la notificación, pero donde se le instruía justamente que por parte de la Fiscalía se iba a proceder con la apertura de la investigación al respecto. Aún y con todo eso, el lunes, ayer por cierto, en la mañana a primera hora, llegué, me hice presente y le consulté a la secretaria, la señora Yarah González Berti, que es la secretaria de Junta Directiva, que si había hecho entrega de la notificación al señor Director Pereira Torres y me indicó que no había querido recibirla, una vez más, entonces, ante eso yo me trasladé a donde él estaba en su escritorio, en la mesa de sesiones para indicarle que había una notificación y que por favor procedíamos a hacerle la entrega de la misma, a lo cual el señor Torres, se refirió y digamos de una forma alterada me respondió que no quería recibir nada y comenzó a proferir una serie de situaciones, de ofensas y aspectos de muy mal gusto para mi persona, haciéndolo ver como que el tema era personal y diciéndome cosas ahí que bueno, realmente consideré que no era oportuno, esto lo hizo delante del Asesor Legal y llegó en ese momento también la señora Presidenta, en fin, no se recibió, me dijo que no recibía el documento, está bien, así lo dejamos, de todas maneras ya estaba debidamente comunicado el asunto. En la sesión de Junta Directiva de la Operadora, nosotros ayer teníamos que





retirarnos, yo iba a comunicar esto a la Junta Directiva, ayer fue una situación bastante difícil en la sesión, hubo mucha interrupción o se tuvo que llegar a una interrupción, por una situación específica que se estaba generando ahí, sobre el tema de la sucesión de Gerencia, pero bueno, el tema no es ese el que importa para el momento, sino que justamente al final, ya cuando teníamos que retirarnos, yo pedí el uso de la palabra porque yo deseaba dejar consignado en la Junta Directiva la situación que se estaba generando con respecto a, por una obligación de esta Fiscalía y que los señores Directores conocieran lo que se estaba llevando o lo que se estaba gestando, así las cosas, pedí la palabra a la señora presidenta, porque ya nos retirábamos, don Errol, don Jorge y este servidor, a atender la sesión de Junta Directiva de JUPEMA de la tarde, ante ello, informé justamente a la Junta Directiva de Vida Plena sobre la situación que se había presentado con respecto a la denuncia que se había planteado a esta Fiscalía, una denuncia formal por parte de la Administración y por unas situaciones que a todas luces, por lo menos lo que está establecido ahí, no son concordantes con el accionar de nosotros como Directores, ante ello, así lo informé a la Junta Directiva, simplemente informé que había una denuncia contra el señor Errol Pereira Torres y que intentábamos entregarle la notificación al señor y que el señor no había querido recibirla, pero quería dejar constando en actas la situación porque es un deber de esta Fiscalía, que la Junta Directiva esté informada de la situación que está pasando ahí contra un Director.

Vamos a ver, ante ello, el señor Torres de una manera, yo diría que, volviendo al tema, fuera de contexto, pero fuera de contexto, de nuevo decidí atacarme personalmente, profiriendo una serie de epítetos y situaciones,





palabras que hasta yo las calificaría soeces, porque se dejó decir cualquier cantidad de cosas y estaban de testigos todos los directores y directoras y bueno, es muy lamentable esta situación, porque nosotros como Directores, debemos de guardar una ética y dirigirnos con diligencia ante las cosas y yo no veo por qué tenía que ponerse de esa forma, proferir ofensas, hacer el tema personal, porque lo dirige contra mí directamente, comenzó a decir una serie de situaciones que para él las consideraba, que yo estaba actuando a nivel personal y yo simplemente en mi función de Fiscal procedí como tal, o sea, yo no veo cuál era y aún en este momento me pregunto, ¿cuál era la situación de no recibir la notificación directamente?, punto, ahí lo que se le estaba informando a él, era que se le estaba abriendo o se procedía con la apertura de la investigación y así lo dejé expresado, para lo cual, él tendría todos los derechos y las garantías constitucionales para el debido proceso, tan simple como eso, era un traslado de los cargos y bueno, entonces, así las cosas, el señor, repito, primero no quiso recibirla y segundo la actuación tan, diría yo, tan fuera de contexto, donde todos quedamos sorprendidísimos y lo peor de todo y en esto hay que tener mucho cuidado, es que, la señora presidenta urgida en que el señor se detuviera en su intervención, porque a todas luces estaba denigrando a mi persona y de una forma, repito, como lo hizo, estaba tratando de calmarlo y de decirle, utilizó su investidura de presidenta para decirle “señor Torres ya está bien, contrólese” e hizo caso omiso y siguió y siguió. En todo caso, no son mis palabras las que están aquí, las estoy diciendo tal cual creo que se generó y así se dio, pero lo que más me preocupa y a todos nos preocupó, posteriormente conversando, es el tema que la sesión se está grabando y estamos en una situación muy conflictiva realmente, en cuanto a que este





tipo de situaciones no debe de darse una grabación de una acta, de una sesión, esto va para Supen, Supen toma estas actas y las escucha o las lee y revisa todo lo que ahí se ha gestado y lo que se dice y yo creo que esto no es nada saludable para la Operadora. Así es que, desde mi punto de vista y nosotros máxime, porque somos Jupema, nosotros cuando nombramos a nuestros representantes, pues, los nombramos con toda la disponibilidad y con todo el deseo de que las cosas se hagan y nos representen como tal ante una organización como es nuestra hija, Vida Plena y eso de alguna forma, ante los demás directores, nosotros, creo que debemos comportarnos a la altura y eso no se dio exactamente ahí, hubo un incumplimiento en su comportamiento y deja mucho que desear de una representación de nuestra Organización.

Yo quería dejar esto aquí anotado, porque es un tema bastante difícil y creo que esto puede traer consecuencias, pero para que estemos todos claros en el asunto, informados, porque somos una tercera parte de estas Organizaciones y como tal, tenemos representantes y en mi caso de Fiscalía, que estoy actuando como tal, me veo en la necesidad de traer esta información acá, no sabía que el señor Torres no iba a estar hoy acompañando la sesión, pero igual, lo dejo expresado como una situación de responsabilidad, porque así me lo demanda el cargo, fui nombrado como Fiscal para cubrir a las tres socias, no solamente a Jupema, no me debo a Jupema, en este momento como Fiscal de Vida Plena me debo a las tres Organizaciones socias y así es que cumplo con esta responsabilidad de mi Organización, de hecho que, es importante que lo tengan ustedes claro, porque también formo parte de esta Junta Directiva de JUPEMA y así quería dejarlo constando en actas. Por lo demás, lo que se viene en





adelante con el señor Torres, se seguirá el debido proceso y ya serán los hechos que se investiguen, los que determinen si hay razón o no en la demanda, en el fondo de la demanda que se está presentando contra dicho señor.

Eso es compañeros y compañeras, lo que quería dejar informado ante ustedes.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** manifiesta: bien, como director de Vida Plena OPC, me parece que menciona algo, o sea, usted mencionó otro asunto además de lo ocurrido con el compañero y hace alusión de que ayer fue una sesión muy complicada en cuanto a los temas que se trataron, yo quisiera ampliar un poco eso, porque queda como en el aire, de que fue una sesión conflictiva en cuanto a los temas de agenda y me parece que fue todo lo contrario, ayer y es importante también, que se haga de conocimiento acá, ayer en la sesión se dio un avance muy importante para buscar el consenso y creo que fue una sesión sumamente productiva, con respecto al proceso de sucesión del gerente, donde se buscó consenso, todas las personas aportamos insumos valiosos para llegar a un acuerdo y por lo que se vislumbra, en la próxima sesión, ya se podría estar teniendo nombrado o nombrada la persona que va a suceder a la Gerencia, entonces, no me parece que eso quede ahí en el aire, el asunto con el señor Pereira es un tema y los temas de agenda es aparte, esa reunión se llevó a cabo de manera muy armoniosa y creo que todos aportamos en ese sentido, no hubieron discusiones fuertes, no hubo nada que no estuviera bien ahí y es que no puedo como director permitir que eso quede ahí como dicho, por parte del señor Fiscal y más bien creo que la sesión de ayer, fue una sesión de búsqueda de un punto en común para nombrar a la Gerencia





y estoy muy satisfecho con que esa sesión se llevara a cabo de esa manera; el asunto que el M.Sc. Hervey Badilla Rojas informa ya eso es un tema aparte, pero es que mencionaste eso y creo que es importante que se aclare don Hervey.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** apunta: tiene razón, me parecen muy sabias sus palabras y efectivamente, cuando yo me referí, permítame nada más por alusión aclararle, que cuando yo dije que había una situación especial, era por los tiempos, o sea, fue un trabajo muy fuerte ayer y efectivamente, gracias a Dios, se hizo un trabajo de consenso, un trabajo muy eficiente en cuanto al tema de la sucesión y bueno, ahí iniciamos con un tema un poquillo enredadillo en eso, pero gracias a Dios en el transcurso de la sesión se fueron paleando las cosillas, las basurillas que habían por ahí y gracias a Dios fue una sesión de altura, de trabajo y de altura, exactamente así don Jorge, como usted lo dice, de altura, para que las cosas y como Director todos aporten su camiseta en función de un desarrollo de una sesión como debe de ser, a la altura de Directores con capacidad, con discernimiento para las cosas y efectivamente, don Jorge, corrijo tal vez ese aspecto, cuando me referí a eso fue sobre todo por el tiempo, que más bien era que, entramos a sesiones, digamos, de otorgar tiempos para las discusiones del caso y eso pues hizo que se alargara justamente, pero no, en cuanto a eso, tiene toda la razón y me disculpo sobre el tema y aclaro que efectivamente fue una sesión provechosa, en cuanto al tema de la sucesión de la Gerencia y más bien como lo dije ayer, felicito a todas las partes que se pusieron de acuerdo y mire que sí, efectivamente creo que ya para la próxima sesión, si Dios quiere, vamos a tener esto solucionado, el tema de la sucesión de la Gerencia, eso cien por ciento.



El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** expresa: eso esperamos todos, es importante aclarar y que bueno que usted mismo lo amplía en el término de esa aclaración y por supuesto, que ese tema de la sucesión de la Gerencia iba a ocupar gran espacio del día, porque era un tema trascendental.

El **M.B.A. Oscar Mario Mora Quirós** comenta: felicito a los compañeros por lo acontecido ayer en Vida Plena, en el sentido de la sucesión, lo otro es muy lamentable, por dicha, por lo menos en ese punto, se rectificaron los errores y entiendo que ha quedado sin efecto el nombramiento de doña Paula, por dicha, entonces, hay que empezar un proceso como Dios manda.

Con respecto a lo del compañero, es muy lamentable escuchar todo lo sucedido, lo que pasó con el compañero, no entiendo por qué el ataque al señor Fiscal, si entiendo bien, don Hervey, me confirma, usted recibe una denuncia, no es que usted la hizo, usted la recibe, lo que hace es informar de lo que recibe, no sé si usted lo informó aquí, pero me gustaría darme cuenta, ¿de dónde la recibe?, ¿de quién la recibe?, esa denuncia, para quedar bien informado y repito, es lamentable la situación del compañero, bueno, cada quien tendrá que responsabilizarse de sus actos y bueno, defenderse si es que tiene que defenderse de algo, pero sí, no entiendo por qué el ataque a usted personalmente, de esa manera como usted lo dice, perder la compostura y la presencia como un Director de una institución del Magisterio Nacional, es lamentable y como usted lo dice, de que eso queda en actas, que la Supen lea todas las palabras y los epítetos como usted dijo, con los que se refirió a un compañero de Junta Directiva, es muy lamentable, pero si me gustaría saber, ¿de dónde sale la denuncia don Hervey?.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** indica: adelante don Hervey con la respuesta y solamente limitémonos a contestar y pasamos al siguiente punto de la agenda, porque me parece que nos estamos extendiendo mucho y apenas estamos arrancado, entonces, don Hervey, contestamos y damos el tema por agotado.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** contesta: bueno, don Jorge, en esto hay que ser respetuoso de la participación de los compañeros y si a bien lo tienen y quieren hacer la solicitud de palabra, estamos en todo nuestro derecho de solicitarla el tiempo que sea necesaria, para aclarar.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** apunta: solo usted ha participado varias veces sobre el tema, entonces, no me puede decir que no estoy dando la palabra.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** manifiesta: debo decirle con toda honestidad, como lo dije al inicio cuando hice mención a la denuncia, fue una denuncia que me fue presentada por la Administración para guardar también en esto y no caer en errores eventualmente o palabras o acciones que puedan ir en contra del debido proceso, yo sí debo dejar de manifiesto y la denuncia fue presentada por una jefatura administrativa ante mi persona y esperemos ahí los acontecimientos, ahora, si hay un acuerdo digamos acá de Junta Directiva, en ese sentido también podemos hacer un poquito más de aclaración, pero don Oscar, en términos generales, fue una jefatura administrativa la que me hizo llegar la denuncia, recogiendo acontecimientos que se derivan de la propia Administración.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** expresa: en esta y como cualquier otra denuncia, las personas tienen todos los derechos que les asisten en materia legal, para defenderse, para actuar o para no hacer nada, si esa es su



decisión, entonces, vamos a esperar a ver cuál es la posición del compañero Director en este sentido, acá todos sabemos las responsabilidades que conlleva estar acá y también en qué medida nos exponemos nosotros a una u otra cosa, con las decisiones que tomamos y con nuestro accionar, entonces, aquí todos somos personas muy capaces, muy profesionales y con grandes responsabilidades también y creo que el compañero sabrá defenderse como cualquiera de nosotros lo haría, también, ante una situación de esas, que sin duda alguna afecta a su imagen también, además de los temas que se han enunciado.

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS Y ENTREGA DE ACTAS DE JUNTA DIRECTIVA.

ARTÍCULO IV: Análisis de las actas de Junta Directiva de las sesiones ordinarias Nos. 037 y 038-2024; para resolución final de la Junta Directiva.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** somete a conocimiento y resolución las actas de Junta Directiva correspondientes a las sesiones ordinarias Nos. 037 y 038-2024, las cuales son aprobadas por unanimidad, sin observaciones. **SE TOMA NOTA.**

ARTÍCULO V: Entrega del acta de Junta Directiva de la sesión ordinaria No. 039-2024; para posterior resolución final de la Junta Directiva.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** indica: se hace entrega del acta No. 039-2024 de nuestra Junta Directiva, esa acta la estaremos aprobando en la sesión de mañana 24 de abril 2024.



Para tales efectos, la Lcda. Ana Lucía Calderón Calvo, coordinadora de la Unidad Secretarial, remite por correo a todos los miembros del Cuerpo Colegiado el borrador del acta para su análisis. **SE TOMA NOTA.**

CAPÍTULO V. RESOLUTIVOS

ARTÍCULO VI: Análisis de los estados financieros auditados de la Corporación de Servicios Múltiples del Magisterio Nacional y propuesta de capitalización o distribución; para resolución final de la Junta Directiva.

Con autorización de la Presidencia se incorpora a la sesión virtual la Lcda. Zianny Morales Guevara, a quien se le brinda una cordial bienvenida.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** manifiesta: doña Zianny es un gusto tenerla acá con nosotros en la sesión para que nos presente los estados financieros auditados de la Corporación y la propuesta de capitalización, que sería para nuestro análisis, es un gusto poder saludarle y bueno, ya hemos estado conociendo un poco de cómo han venido los proyectos y las cosas, me parece que es un espacio muy importante para aprovecharlo en ese sentido, más allá de los estados financieros, de conocer la forma en que se están llevando a cabo esos proyectos tan bonitos que se están ejecutando en la Corporación y conocer el trabajo que realizan los Directores que tenemos ahí, representando a esta Junta.

La **Licda. Zianny Morales Guevara** expone la presentación titulada "Informe de ejecución. Plan estratégico y Operativo", la cual se agrega como **anexo 1** de esta acta, junto con el oficio G.-060-03-2024 y los estados financieros auditados de la Corporación de Servicios Múltiples del Magisterio Nacional. Manifiesta: muchas gracias por la invitación, en realidad para nosotros es un gusto, un privilegio como Corporación que ustedes nos inviten y poderles



rendir cuentas y contar un poco lo que estamos haciendo en esta temporada. Como bien dice don Jorge, estamos trabajando con varios proyectos, este informe está hecho al 31 de diciembre, que corresponde con los estados financieros auditados elaborados al mismo corte; la buena noticia es que el Crematorio lo llevamos a un 80%, al 31 de diciembre íbamos al 49.68% (diapositiva No. 2), casi al 50%, gracias a Dios en realidad está saliendo muy, muy bien, ya tenemos el Crematorio en el país, es más, ya está en nuestras instalaciones, lo que nos falta es poner la chimenea que en esta misma semana está entrando una parte que el proveedor no envió y que es necesaria para poder poner la chimenea, que tiene bastantes metros de alto, con el fin de que los vapores que puedan salir de la cremación, no afecten a las edificaciones contiguas, que son inclusive de la misma Corporación. Hablando del edificio nuevo, del otro lado está donde se encuentra una Floristería y al lado atrás, en la calle, avenida uno, tenemos parqueo y tenemos una propiedad, o sea, estamos rodeados de nosotros mismos, pero, aun así, tenemos que cuidar ese aspecto de hacia dónde van los vapores, que lo que tira es vapor, no son residuos ni cosas de esas, porque hay filtros de por medio, que puedan generarse en una cremación.

En cuanto al Programa responsabilidad social también lo llevamos en un 47.54%, en esto lo que se está trabajando es en el diseño de las políticas y también algunos proyectos que hacen que vengan a mejorar, a contribuir con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la organización de las Naciones Unidas (ONU), que es digamos como el marco que estamos usando, pero lo estamos desarrollando bajo la norma ISO 26000, entonces, en este sentido, hemos trabajado con el ciclo parqueo, que lo inauguramos el año pasado, también hemos estado trabajando, bueno, prácticamente

la Corporación está digitalizada, solo algunas veces papeles para los clientes, pero ya incluso todas las cotizaciones se envían por medios digitales, ya sea por correo electrónico, por WhatsApp, de tal manera que en realidad el consumo de papel de la Corporación ha bajado; quiero contarles que desde antes de pandemia, nosotros habíamos empezado a pensar, por ejemplo, en temas como teletrabajo y teníamos una política, pero desde antes ya todo el personal, los puestos, primero jefaturas, contábamos con firma electrónica y con Office 365, de tal manera que todos los trabajos que se realizan, se realizan colaborativamente y son firmados por firma digital, nos viene a favorecer la factura electrónica, que también es digital, que también nos ingresan digitales, actualmente todos los respaldos de contabilidad están digitalizados y también, prácticamente todo, las actas, absolutamente todo en la Corporación está digitalizado, como les digo, es muy poco lo que se ocupa de papel y eso ha significado ahorros importantes para nosotros. Por otro lado, en esta área también de digitalización, prácticamente solo se emite un tipo de cheque y es como uno o dos por semana y es el de caja chica general, o la caja en general, es el único, porque todos los demás pagos, como corresponde, se realizan por vía digital, de hecho, estamos a punto de que el Banco Central nos otorgue una certificación de organización totalmente digitalizada. Creo que eso son cosas importantes que ustedes deben de saber, porque todo esto viene a hacer ahorros importantes, pero también estamos contribuyendo con el ambiente, inclusive, ya para este año empezamos un nuevo proyecto que es el de reciclaje de cofres, eso está contemplado en el reglamento para Funerarias, en el área de crematorios, donde se permite que esos cofres que son para cremación y que se encuentran en buen

estado, puedan ser reciclados, este reciclaje para nosotros significa algo importantísimo, es que nos estaría disminuyendo en un grado importante, el costo de la mercadería vendida en caso de la cremación.

También estamos con el proyecto de remodelación de la Sucursal de Alajuela y de Heredia, esperamos empezar en junio propiamente la remodelación en sitio, ya pasamos todo el proceso de permisos y todo lo demás y creemos que ya para junio estaremos empezando a hacer la remodelación, dicho sea de paso, no les dije, el Crematorio, la expectativa de nosotros y todo parece que estamos bien, es que estaríamos empezando en junio a hacer las cremaciones nosotros mismos.

Luego tenemos el proyecto de estructura organizativa, este es un proyecto bastante interesante, porque lo que estamos buscando es cómo llegar al mercado realmente, cómo usar los recursos mejores para llegar al mercado, lo que nosotros llamamos un voto market, de tal manera, que el gran tema que actualmente nos aqueja, que es el tema de ventas, podamos solventarlo de una manera que sea más eficiente, o sea, de una manera eficiente, realmente de cómo llegarle, no sé si ustedes saben o no, pero nosotros no tenemos una fuerza de ventas, el mismo muchacho que atiende en una Sucursal, que hace el funeral, que hace todo, recoge el cuerpo, se queda en la vela inclusive, es el que factura, es el que realiza la venta, entonces, en realidad como una fuerza de ventas, gente especializada en ventas, no hemos tenido y de alguna manera es un cambio de paradigmas, porque normalmente la gente nos llega, pero la competencia está dura, ahora ha estado trabajando de una manera diferente y nosotros también tenemos que adecuarnos a esas condiciones nuevas del mercado. Para tener un ejemplo, nosotros antes con el Fondo Mutual no teníamos

competencia, ahora tenemos como siete Funerarias, entonces, ahora la gente no solo tiene la opción de Funeraria del Magisterio, aunque seguimos realizando la mayor cantidad de servicios, pero, también hay algunos que se van para la competencia, entonces, esos cambios de paradigma son importantes para nosotros atenderlos y atacarlos de una manera eficaz, en este sentido, pronto estaremos llevando la propuesta al Consejo Directivo, tenemos ahí una medio mala noticia, porque el señor que había sido contratado para que nos asesorara, sufrió un problema de salud bastante delicado y de alguna manera casi que estamos Gerencia, Recursos Humanos y Comité Ejecutivo, trabajando en este proyecto.

Las mejoras al Sistema de Información estaban en 86% en diciembre, la buena noticia es que ya está prácticamente terminado todo, solo nos queda uno que no estaba dentro de este paquete, sino que se estaba realizando este año, que es el de deducción de planillas, es el módulo mediante el cual se puede hacer la deducción de planillas para los trabajadores de la educación, de tal manera que nosotros hacemos un crédito y captamos directamente del salario de la persona el monto de la cuota, este software es bastante importante, interesante para nosotros, ese es de hecho, el que tiene mayor valor económico de lo que adquirimos y es el que queda ahorita en desarrollo, el resto, justamente ayer terminamos con todo lo que estaba pendiente de los otros proyectos, ya todos están puestos en marcha y están en producción. Esto también nos ha favorecido, porque en materia de reorganización, el hecho de tener software y haber desarrollado algunas herramientas, hace que el trabajo sea más célere y hay algunas oportunidades de horas, digamos horas personas, que podemos recoger, recuperar para ayudarles a ese lado de mercadeo y

ventas. Les voy a contar algo, por ejemplo, ahorita, un trabajo que se está haciendo con un tema de estructura, es llevando conversaciones con cada uno de los jefes de las diferentes áreas para que ellos primero puedan entender, primero hacerlos partícipes y que se den cuenta que mucho de esto que está pasando, de esas oportunidades, las generaron ellos mismos, al haber pedido que se desarrollaran herramientas informáticas que hicieran más eficiente el trabajo, de tal manera que sobraran horas, entonces, esto ellos mismos son conscientes, de que ellos lo generaron, que ha sido una ventaja para la Corporación y que ahora tenemos que aprovechar esas horas, entonces, vieran que ha sido muy interesante, porque básicamente esa propuesta, casi que ya nosotros las habíamos pensado, pero ellos apadrinan como mucho entusiasmo lo que se va a proponer, entonces, todo eso hace que de alguna manera todo va pegado, o sea, como organismo que somos, no es que hay un proyecto por aquí aislado, otro por allá, no, en realidad todos al final de cuentas interceden o interrelacionan unos con otros, a veces me parece que los proyectos que la Corporación tiene, es como tirar piedras en un río, va haciendo círculos y tira otra y va haciendo otro círculo hasta que todos se hacen uno solo, es algo bien interesante, como todo lo que el Consejo Directivo ha ido aprobando a través de los años, va haciéndose, como consolidando de alguna manera todo el quehacer de la Corporación.

En lo que respecta a la forma de ingresos de la Corporación (diapositiva No. 3), la mayor parte de los ingresos tienen que ver con venta de servicios funerarios con un 57.44%, servicios funerarios es todo lo que no tenga que ver con cofres, en realidad estamos hablando de que es la carroza, las flores, el coro, cafetería, repostería, estamos hablando también de joyería, de

urnas, de cremación, de todos los otros elementos que tiene la Corporación para ofrecer a sus clientes, lo que representa el 57.44% de sus ingresos. Los cofres representan el 30.76% y las ventas de Flores Gala representan el 8.51% de los ingresos de la Corporación y los servicios entran por convenios, actualmente representan el 3.28%, normalmente el M.B.A. Carlos Arias Alvarado y bueno, ahorita el Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez que estuvo con nosotros y los que han estado con nosotros, han visto que normalmente nos vamos a cuánto representan de la utilidad y hacemos un análisis y hacemos una distribución de gastos, es importante eso, porque es haciéndole una asignación de costos a cada proyecto, pero aquí podemos ver exactamente, cuánto es lo que generan de ingresos cada uno de ellos y llama la atención, ha habido una disminución importantísima de ingresos en los convenios, voy a explicarles por qué, desde pandemia, no se podía entrar y de hecho, hoy en día no se puede entrar a los Centros Educativos, hay mucha restricción, entonces, desde pandemia se dejó, no se pudo, eso son ventas a crédito que llevan un plazo de tres años, ellos, por ejemplo, en Magitours, se estima que es dos años y seis meses, más o menos lo que dura un plan o un crédito; en el caso de Importadora Monge es parecido, normalmente la gente escoge el plazo de 36 meses, ahí sí es cierto que nadie paga adelantado, sigue con el rebajo, pero ¿qué ha pasado?, dos cosas, no se vendió durante dos años, esos dos años los vamos a seguir paleando hasta terminando el año, íbamos empezando el año pasado, estamos hablando que nos faltaría como año y medio que está en bajada y por otro lado, también tenemos que mucha gente que ha comprado o que compró, se ve afectada por la falta de liquidez y nosotros tenemos cerca de un 30% de las cuentas que se envían a cobro, que no se pueden

rebajar, ese 30% es por Ley de Usura, o sea, el sistema, bueno, ya ustedes lo saben, de DGI, no permite que usted baje si no se respeta el salario mínimo, como la gente está muy endeudada, rápidamente llegan al salario mínimo y tal vez pensaron que sí se podía pagar, pero dos o meses después o algún tiempo después ya no se puede, porque adquirieron un sub crédito, hicieron otra cosa en otra parte, hasta ahorros nos hemos dado cuenta que gente lo que hace es que ahorra y al final de cuentas vamos teniendo cerca de un 30%, 35% de personas que no se les puede rebajar, ¿qué significa esto?, obviamente que si no se les puede rebajar y nosotros ganamos comisión por los ingresos de ellos, lo que se les rebaja, obviamente nuestros ingresos están disminuyendo en convenios y obviamente también tenemos que cuidarnos mucho en Funeraria, ¿por qué en Funeraria?, ¿qué pasa?, si la gente no líquido, obviamente va a tener un servicio de acuerdo con sus posibilidades económicas o bien, vamos a tener gente que le podemos dar y después no les podemos rebajar, que se encuentra dentro de ese 30%, 35% y también vamos a encontrar personas, bueno, algunas familias que si van a estar dispuestas entre varios pagar, pasa, a veces pasa que entre varios se ponen de acuerdo, otras veces pasa que al maestro o al educador que es el que se encarga de más, el más pudiente, le echan la carga, entonces, esas cosas son las cosas que nosotros tenemos que ir cuidando, que nos van limitando de alguna manera la venta, pero hay opciones y más adelante les voy a explicar cuáles son nuestras opciones.

Bueno, ahí tenemos un cuadrito (diapositiva No. 4) de cómo fueron las ventas del año pasado y del año antepasado, vean qué interesante, el año antepasado tuvimos un poco más de ingresos que el año pasado, como seiscientos millones más o menos y tuvimos también en cantidad de servicios



más bien una disminución de la cantidad de servicios, la pregunta es ¿por qué?, ¿por qué tenemos una disminución en la cantidad de servicios?, ¿será que no estamos haciendo bien las cosas?, pues, hay una mezcla, de alguna manera tenemos claro que la cantidad de defunciones del año 2022, fue mayor que las del 2023 y las del 2021 muchísimo mayor que las del 2022, alguien, no me acuerdo si fue el M.B.A. Carlos Arias Alvarado, me parece, que nos había comentado que en pandemia se murió mucha gente y se murieron muchos adultos mayores, etc., que esa gente no tenía, como decir, que morirse en esa época, se adelantaron, pero aun así, en el año siguiente todavía quedaban rezagos y ahora ya estamos viendo que hay muchas menos defunciones, estamos inclusive llegando como a las defunciones creo que fue en el 2015, es una cantidad bastante inferior, para nosotros Funeraria no es tan bueno, para otras industrias es bueno, por ejemplo, Seguros del Magisterio, entre más defunciones hayan, ellos tienen que hacer más erogaciones de seguros, en nuestro caso es como el ejemplo, la contraparte.

Una de las cosas importantes aquí, es que, hemos visto cómo las personas han estado con la póliza del Magisterio para atender el funeral de la persona fallecida, digamos, del educador fallecido, eso se da como en el 54% de las personas, de ese cincuenta y tanto por ciento de familias que están usando la póliza, prácticamente nosotros estamos teniendo la mayor participación, entonces, tenemos una participación de mercado (diapositiva No. 6), que si ustedes logran ver, anda muy parecida casi todos los años, desde 2018, pero el objetivo de nosotros es aumentar esa participación de mercado, para poder alcanzar los objetivos de rendimiento de la inversión, prácticamente creo que en el plan estratégico,



en el actual que aprobó el Consejo Directivo para este año y los siguientes, ciertamente hay indicadores relacionados con el capital humano, hay indicadores relacionados con ventas, hay indicadores relacionados con inversiones, etc., pero todo gira alrededor del rendimiento de la inversión, hasta la participación de mercado, entre más personas nosotros atendamos, más participación de mercado tenemos, más probabilidad tenemos de generar la rentabilidad financiera (ROE) por eso este indicador para nosotros es importante estarlo viendo, o sea, tenemos que hacer un buen esfuerzo para poder tener una mayor participación de mercado para poder cumplir los objetivos de ventas, que al final de cuentas no es el objetivo final, el objetivo final va a ser el rendimiento que vamos a generar y prueba de ellos es que ustedes lo que nos piden más que todo, es estados financieros todos los meses y una de las cosas más interesantes que les estaba contando, era que como el 50% de las personas que fallecen en el Magisterio (diapositiva No. 7) la familia usa la póliza y nosotros tenemos una participación altísima, tenemos el 56.19% de esas personas que están usando la póliza para pagar el funeral, esto es una buena noticia, porque es un excelente posicionamiento dentro del Magisterio y además de eso, tenemos de todas las que usan la póliza, tenemos el 90%, dentro de las Funerarias que se eligen, tenemos el 90%, eso es altísimo, eso es una buena noticia, muy buena. La otra buena noticia, el uso de la póliza, es que las personas no tienen que enfrentar el problema de la liquidez, de ahí que, como les dije antes, que guardarán la atención ahí, es que realmente nosotros sí tenemos que vender pólizas, porque por ejemplo, las personas que fallecieron y la familia usó la póliza para pagar el funeral, no tuvieron que sacar una erogación, no tuvieron que hacer un crédito, ahorita,



estamos vendiendo otro tipo de pólizas, como decir, póliza de auxilio familiar, la póliza de auxiliar familiar es un gran producto, ese producto puede asegurar a muchas personas de una familia, dos de las cuales pueden ser mayores de 70 años hasta 103 como mi papá y no hay que pagar un adicional por esa edad adicional que esa persona tiene, tiene la ventaja de que si alguien fallece, solo se le da el servicio, tampoco tiene que hacer ninguna erogación, por ejemplo, la básica, bueno, la plus que trae todo y es la más completa, de bajo precio, se está pagando como nueve mil y resto, diez mil colones por los ocho, entonces, eso es un producto que es súper pagable y le solventamos un problema al Magisterio que es el tema de la liquidez, entonces, en ese sentido es donde tenemos que seguir trabajando muy duro, yo digo en la siembra, estar sembrando pólizas en todos lados a la mayor velocidad que podamos, porque esas pólizas rápido, como tienen personas mayores de 70, rápido se pueden empezar a liquidar, me encantó un concepto que habló un muchacho, me decía: “es que doña Zianny, en realidad por cada póliza tengo ocho previas esperando” para explicarles, llamamos previa al documento que hacemos cuando una persona nos cotiza un servicio funerario, entonces, eso es importantísimo para nosotros, saber que esos clientes ya están capturados, ahí sí es cierto que hay un mercado cautivo, ahorita no tenemos eso porque entra cualquiera, como les decía, caso Fondo Mutual, el caso Fondo Mutual tenemos que nos representa en cantidad de servicios bastante, un 44.02%, pero en ventas representa un 25,13% (diapositiva No. 8), ¿por qué?, porque el Fondo Mutual como es un volumen, ellos no es que nos pagan lo que nosotros les pedimos, ellos pagan lo que ellos están dispuestos a pagar, como setecientos y algo, setecientos diez mil o doce mil colones por servicio, en



el cual el margen de construcción de nosotros es muy pequeño, pero también es muy importante, son ingresos que nosotros ocupamos para poder aprovechar la capacidad instalada en muchas sucursales y entonces, esto es importante para nosotros y ayudar a sostener ese punto de equilibrio y generar utilidad. En ese sentido, vean que sí se ha crecido, a pesar de que ha entrado competencia y todo, sí hemos crecido en cantidad de servicios, pero ese crecimiento en cantidad de servicios, no podemos, en primer lugar perderlos por ahora, pero sí es importante que nosotros busquemos otras alternativas como estábamos hablando, para que no haya, no esa dependencia, en cierta forma dependencia del Fondo Mutua, por ahí, como volvemos a insistir, radica la importancia de que el Área Comercial, bueno voy a decir Comercial, Mercadeo y Ventas, trabajen duro en la prospección, trabajen duro en la consecución de leads, que sean calificadas estas personas que están listas para comprar y que puedan hacer un cierre de ventas eficaz, en esa área es en la que estamos trabajando ahorita y haciendo cambios importantes en ese sentido, con más ahínco de lo que ya hemos hecho, porque la verdad es que sí, se han vendido muchas pólizas el año pasado y el antepasado, pero sabemos que tenemos que vender muchas más para poder cerrar ese Spread que tenemos hoy día alcanzando un 70%, 75% de la meta de ventas y poder llegar a un nivel más alto, hay que cerrar ese Spread y ese Spread se cierra como se está moviendo el mercado ahora, solo teniendo ya ese mercado cautivo a través de una póliza, que además, no les había dicho, pero es la póliza o el producto Funerarias que tiene el mejor respaldo, es un producto que hizo Sociedad de Seguros de Vida a través de Seguros del Magisterio y Seguros del Magisterio obviamente es una organización consolidada que se

encuentra inscrita en la Sugese y es la número dos, después del Instituto Nacional de Seguros (INS), fue la primera aseguradora y tiene el certificado o el número 002 como aseguradora en el país y también lo que ellos hacen tiene el respaldo en unidades de desarrollo (UDES) en el Banco Central, es una garantía real de lo que estamos vendiendo y eso es demasiado bueno, a veces la gente no lo entiende, a veces hay términos muy técnicos que la gente no los entiende, pero sí es importante que sepan que este es un producto que vale la pena y que sería un sustituto de esto que estamos haciendo con el Fondo Mutual.

Aquí tenemos el Balance de Situación (diapositiva No. 09) y puedo decirles que tuvimos un crecimiento de un 3.63%, un incremento de 3.12% en el patrimonio, prácticamente estuvimos muy parecidos al año anterior y sí tenemos bastante, vean que interesante, a pesar de que ya habíamos construido el edificio, tenemos en activos corrientes, un monto bastante interesante, el tema con los activos corrientes y las inversiones las maneja la Administración pero bajo la supervisión, voy a decir, del Comité de Inversiones, que en este momento lo preside el M.B.A. Carlos Arias Alvarado y nos ha dado recomendaciones muy buenas que hemos ido atendiendo y que han generado, bueno, más adelante vamos a ver que frutos han generado. Con los activos no corrientes, que es infraestructura básicamente, edificios, etc., también tuvimos un crecimiento relativamente pequeño porque ya habíamos pasado toda la inversión que teníamos líquida para la construcción del edificio, ya está registrado desde antes, pero sí tuvimos algunas compras, carrozas, que teníamos un problemita ahí interesante, que tratábamos de conseguir carros y no podíamos, entonces, tuvimos que palear ahí con carros reparados, para poder brindar el servicio, hasta que



podimos conseguir carros como los Honda, que me imagino han visto en la calle, obviamente con un costo mayor, mucho mayor, casi el doble de lo que podía costar un Kia, pero bueno, ya tenemos esos carros. Estos activos son cositas ahí que están, como depósitos en garantía para agua, luz, teléfono, todas esas cosas y cositas que van en proceso de pago, que no es mayor porcentaje, es un 0,25% del total de los activos. Con los pasivos, tenemos ahí el pasivo más grande en una sola cédula, es obviamente el Banco Popular, que cerramos como en novecientos millones de deuda, sino me equivoco y esos novecientos millones de deuda ustedes dicen, bueno, pero tenés ahí como quinientos más, pero, normalmente lo que pasa es que nosotros a los proveedores les vamos pagando al mes vencido y también tenemos un depósito de garantía importantísimo como es el de Magitour, ellos venden los planes y todo, pero nosotros capturamos, captamos una parte de los ingresos de ellos para hacer un fondo de garantía, que para ese entonces, en diciembre, estaba cerca de los trescientos millones de colones, esto es bueno, porque quiere decir que estamos trabajando con plata de terceros también y ahora vamos a hablar de cómo financiando nuestros proyectos, cómo los vamos a financiar.

En cuanto a la distribución del activo, podemos decir que no varía mucho entre un año y otro, casi que están iguales, tenemos activos de corto plazo un 30.5%, en activo fijo un 69.2% y otros activos un 0.3% en uno y otro año (diapositiva No. 9)

Con todo lo que les he contado, tenemos ahí en el estado de resultados combinados (diapositiva No. 10), ventas por unos ₡4.183.841.989, tenemos un costo de ventas de ₡1.454.660.946 lo cual nos deja una utilidad de ₡2.729.181.034 millones para el año 2023, esto significa que el porcentaje que

nos rinde o que nos deja el margen de utilidad en los productos, está como en el 68% del precio de la venta. Luego tenemos los gastos y los gastos están llegando a los $\text{¢}2.489.328.603$ y entonces, tenemos como una utilidad operacional, o sea, lo que nos queda después de operar, es apenas como un 2.39%, doscientos treinta y nueve millones y luego de eso tenemos ingresos financieros, los ingresos financieros es por las inversiones que hablábamos, que se hacen a través de la supervisión del Comité de Inversiones; tenemos gastos financieros que es lo que pagamos nosotros por el crédito y también uno de los más fuertes, que gracias a Dios ha bajado también, es la gente que nos paga con tarjeta, que tenemos que pagarles a los dueños de las tarjetas un porcentaje. Los ingresos financieros, lo que estábamos hablando, lo que nos está llegando a través de la plata que está invertida, hay una tasa promedio ahí en esas inversiones del 10,5%, a pesar de que hoy en día las tasas están bajas, eso fue una recomendación que nos hizo específicamente el M.B.A. Carlos Arias Alvarado, de que buscáramos la posibilidad de tener un título a más largo plazo o alguna inversión a más largo plazo, que pudiéramos pactar a una tasa mayor, que aunque las tasas se vinieran abajo, nosotros la tuviéramos ahí, eso también nos da por virtud, que tenemos liquidez en caso de que la ocupáramos, si vamos a ocupar plata podemos salir a transar eso, pero hasta ahorita no ha sido así, más bien estamos redituando sobre eso, como les digo, un 10,5% de las inversiones.

Otros ingresos, poquitos que entran por aquí, poquitos que entran por allá, por ejemplo, cuando nosotros vendemos pólizas de seguros del Magisterio, nosotros lo que nos ganamos es una comisión, esa comisión es de un 13% del monto que se vendió, de cada prima, o sea, que si pago $\text{¢}10.000,00$, si el

cliente pagó ¢10.000,00, a nosotros nos toca ¢1.300,00, entonces, eso lo registramos como otros ingresos y también tenemos que pagarle comisión a los muchachos que venden, pero, ¿cuándo se convierte en ingresos para la Corporación?, hasta el momento en que la persona fallece y que Seguros del Magisterio nos paga a nosotros el servicio, antes de eso no, o sea, antes de eso, por eso les digo que sembrar y usted no ve nada, ahí está debajo de la tierra ese granito de maíz, pero en algún momento va a salir, ahí está echando raíces, está germinando, puede que en algún momento salga, por eso es que el tema de las pólizas yo siempre lo comparo con una siembra, usted ara, hace el terreno, echa la semilla, pero tiene que esperarse, entonces es exactamente lo mismo, a veces hay angustia porque queremos verlo ya, pero no lo vamos a ver ya, por eso les digo, hay que tener un tiempo de paciencia y yo sé que no les gusta, ni nos gusta, pero hay que esperar, así es como funciona esto.

Continuando, antes de pagar el crédito del Banco, teníamos ¢370.000.000 en utilidad, que hubiera representado como un 6% de las ventas, pero después de que pagamos el crédito nos quedamos con ¢242.000.000 como utilidad del periodo, es 127% más alta que la del año anterior, no era lo que queríamos, pero ya sabemos que sí hubo una utilidad, el mismo hecho de haber tenido digamos por ejemplo la construcción, el gasto en la depreciación de ese edificio que se deprecia 50 años, pega y pega duro a nivel de resultados, del estado de resultados, también nos da ventaja por otro lado y ahora después lo vamos a ver.

En definitiva, (diapositiva No. 11), este es el resultado que tuvimos a diciembre del 2023, ya fuimos auditados, fuimos auditados por la firma CGS Consultores y esta empresa o este despacho, nos dieron una opinión limpia,



tengo que decirles que ni la carta de Gerencia tenía cosas relevantes, bueno, el Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez creo que estuvo cuando ellos presentaron el resultado y realmente hasta la carta de Gerencia era casi como dos o tres puntillos, por ejemplo, que se ha pagado ¢200.000 de más a Tributación, que hay que hacer una rectificación por ¢300.000, o sea, nada que fuera trascendente para la vida de la Corporación, entonces, prácticamente quiero decirles, que el trabajo que hicimos fue arduo, tal vez no tengo los cascabeles que quisiera traer, decirles “vean que montón de plata, un millón de dólares”, pero sí quiero decirles que lo hicimos con toda la seriedad del caso y que tanto la Auditoría Interna, como en este caso, súper importante, la Auditoría Externa, está dando razonabilidad de lo que se ha hecho en la Corporación.

Importante, cuatro sucursales están certificadas ISO 9001-2015 (diapositiva No. 12), el año pasado tuvimos una maratón a final de año, junto con el presupuesto, junto con el plan de acción, etc., los planes de este año, para volver a recertificarnos, estamos recertificados, creo que hay otra certificación ahí, tenemos Certificación de ORO del COSEVI (diapositiva No. 13), ese es otro los certificados que tenemos y obviamente, ahora que ustedes presentaron el informe, yo decía ¡ qué montón de certificaciones tiene la Junta!, ¡qué dichosos!, pero bueno nosotros aquí vamos, como buenos hijos, haciendo el esfuerzo con lo que podemos y esperamos tenerles más, ojalá pronto, algunas otras, como les decía el Banco y todo, no son internacionales, pero sí es una forma de demostrar de que somos unos hijos que quieren emular a sus papás en lo bueno que están haciendo.

Finalizando, responsabilidad social (diapositiva No. 14) que ya lo vimos, se hizo un desglose de lo que se pagó, es relevante desde el punto de vista que





son $\text{Q}8.295.037$, eso no sale expresamente, digamos, cofres si es de nosotros, pero las regalías y todo esto, $\text{Q}3.829.636$, sale de los convenios, no sale directamente de la bolsa de la Corporación.

Considero que eso era todo lo que tenía que decirles. Gracias.

El **M.Sc. Erick Vega Salas** manifiesta: quería felicitar la gestión de la Licda. Zianny Morales Guevara con su equipo de trabajo en la Corporación, porque sabemos que de todos los obstáculos que existen, como es la competencia, la cantidad de empleados para poder atender situaciones en la empresa, vemos que a pesar de todas estas situaciones, la Corporación tiende a tener utilidades, que es el objetivo de las empresas socias y que va en buen camino, entonces, quería felicitar a la dirección y obviamente a toda su Junta, bastante importante este informe.

La **M.G.P. Seidy Álvarez Bolaños** expresa: hace unos días tuvimos una sesión acá en la Junta, donde hablamos de la Corporación y los resultados, pero creo que ahora que la Licda. Zianny Morales Guevara está presente, no está demás repetir lo que en aquel momento mencioné, decía de la satisfacción que dan estos resultados que obtiene la Corporación, porque sabemos de los grandes esfuerzos que hacen en todos los niveles, todo está liderado por la Licda. Zianny Morales Guevara y en eso, me uno a las palabras de don Erick en cuanto a la felicitación y al reconocimiento y también, creo que es necesario reconocer ese gran cariño que todas las personas que trabajan en la Corporación, le tienen a lo que hacen, el grandísimo esfuerzo que ponen día a día para que las cosas salgan bien, quizás, como dice doña Zianny, no se está hablando de muchísimos millones, pero sí es un avance sostenido que se viene haciendo con el esfuerzo, con lo que hay, hablábamos, también lo mencionaba la Licda. Zianny Morales Guevara



calidad de
los servicios



recaudación y
cobranza de
cotizaciones





ahora, de que no hay fuerza de ventas oficial, no hay un cuerpo de fuerza de ventas, un cuerpo de vendedores que se dediquen a eso, que tengan una comisión y que tengan un aliciente para dedicarse solo a vender, pero hay un grupo de gente que está dispuesta a dar su esfuerzo por la Corporación y a vender, ayudar, barrer, limpiar, hacer lo que sea necesario para mantener esa imagen de la Corporación y esos esfuerzos se ven premiados en estos resultados, creo que eso hace que la gente siga haciendo el trabajo con esfuerzo y con el cariño que le pone, porque se nota, no solo la determinación, el cariño que hay, sino también la dirección y en esto también quiero agregar el reconocimiento al Concejo Directivo, del cual nos honramos don Erick y yo de ser miembros junto con don Carlos, porque también se hace un trabajo responsable para mantener a la Corporación en la línea correcta y creo que esto es un trabajo de equipo, es un tema que tiene que ver con la gobernabilidad que se maneja y me queda reiterar nuestro reconocimiento y nosotros que formamos parte del Concejo Directivo, también nuestra satisfacción por el trabajo que se realiza. El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** apunta: sí claro, muy satisfecho, ya desde hace días vemos que hay resultados que han venido mejorando, eso nos alegra porque es parte de las inversiones que se realiza por cada una de las socias y que por supuesto se realizan con el objetivo de obtener también utilidades y esto está muy bien, saber que ese esfuerzo que se hace va orientado en un plan estratégico que los que hemos estado ahí conocemos bien y también entendemos que no es fácil tanta competencia, que muchas veces no es una competencia tan leal, hay cosas muy difíciles con las que hay que luchar ahí y claro, sabemos que no se trata de contratar un montón de Promotores para vender nuestro producto, no, cuando estamos



de cerca en nuestras instituciones socias, nuestras empresas, sabemos que eso conlleva toda una inversión muy fuerte, que se recupera a veces, pero en el mediano plazo, no de inmediato y es un tema que hay que irlo llevando con mucha cautela.

Por favor, M.Sc. Erick Vega Salas, nos hace el favor de leer el oficio G.129-04-2024 (anexo 1 de esta acta), porque es el acuerdo que tomó el Concejo Directivo de la Corporación en la sesión 13-2024.

El **M.Sc. Erick Vega Salas** indica: dice así: *“Estimados señores de la Junta de Pensiones y Jubilaciones del Magisterio Nacional/Para su conocimiento en la Sesión Ordinaria No. 13-2024, se tomó el siguiente acuerdo: Acuerdo No. 05//Luego de conocido el oficio DFA-12-04-2024 referente a las Utilidades por distribuir del periodo 2023 y en virtud que la Corporación no requiere la capitalización de utilidades para la ejecución de los proyectos aprobados que, se encuentran en proceso y compra de activos, el Consejo Directivo de la CSMMN solicita respetuosamente a las entidades socias autorizar la distribución de las “Utilidades por Distribuir del periodo 2023” por un monto de ¢249.787.181.00 a razón de: Caja de Ande ¢83.262.394 / SSVMN ¢83.262.394 / JUPEMA ¢83.262.394/ACUERDO FIRME / De antemano agradecemos su consideración.”*

Analizados los oficios G-060-03-2024 y el oficio G-129-04-2024 el Órgano Colegiado por unanimidad adopta el siguiente acuerdo:

ACUERDO 1

Conocido el oficio G.-060-03-2024 donde se remiten los estados financieros auditados al 31 de diciembre de 2023 de la Corporación de Servicios Múltiples del Magisterio Nacional y el oficio G.-129-04-2024 en el que se comunica el acuerdo

No. 5 adoptado en sesión ordinaria No. 13-2024 donde se indica que la Corporación no requiere la capitalización de utilidades para la ejecución de los proyectos aprobados que se encuentran en proceso y compra de activos, la Junta Directiva acuerda: Aprobar la distribución de las utilidades generadas durante el periodo 2023, por un monto de **₡83.262.394,00 (suma correspondiente a JUPEMA). *Acuerdo en firme y unánime con seis votos.***

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** consulta: quería consultarle doña Zianny, no sé si lo mencionó ahí, ¿para cuándo estaría el Crematorio?

La **Licda. Zianny Morales Guevara** contesta: deberíamos estar operando a partir del 01 de junio, ya la instalación está hecha, nos faltan unas pruebas que tienen que hacer sobre la conexión de gas que tienen que certificar y terminar la chimenea y de hecho ayer se aprobó el perfil del Encargado del Crematorio, que estaría entrando el 01 de mayo para que trabaje con todo el proceso de los procedimientos que hay que realizar, porque hay que realizar procesos no solamente de seguridad con el horno, sino que también hay que hacer procedimientos legales, entonces, tener todo eso bien documentado, ya empieza el 01 de mayo, tenemos todo mayo, para junio ya estar empezando la cremación propiamente. De mi parte agradecer las palabras de ustedes con respecto a la Corporación, en realidad si es un trabajo en equipo que empieza por el Consejo Directivo, por las Comisiones, Comisión de Inversiones, Comisión de Planeación Estratégica, Comisión de Reglamentos, Comisión de TI, o sea, realmente el trabajo que se hace en la Corporación se rinde cuentas delante de estos Comités y también estos Comités giran líneas sobre lo que quieren que hagamos, definitivamente



creo que en ese sentido hay un gran compromiso de parte de la Administración, del Comité Ejecutivo y yo también se los haría saber, que ustedes están conformes con el trabajo, tal vez no satisfechos, pero contentos con el trabajo que se está haciendo y de parte de nosotros sepan que vamos a seguir siempre ahí con todas las ganas. Nada más comentar que esta es la segunda vez que nosotros solicitamos que se distribuyan utilidades y realmente esperamos que así sean los próximos años, que podamos retribuir de alguna manera la confianza que ustedes han puesto en nosotros.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** expresa: el saludo y agradecimiento para todo el equipo de la Corporación, son muchas personas las que están detrás de esto, sin duda alguna y son muchos de ellos los que dan la cara por nosotros ante el Magisterio, ante los usuarios, que siempre se manifiestan muy satisfechos con la calidad del servicio que ofrece la Corporación, así que adelante con todo su proyecto, muchos éxitos.

Abandona la sesión virtual la Lcda. Zianny Morales Guevara a quien se le agradece su participación.

ARTÍCULO VII: Entrega y análisis del acta de la sesión ordinaria No. 03-2024 del Comité de Tecnología de Información; para resolución final de la Junta Directiva.

Con el aval de la presidencia, se incorpora a la sesión el Ing. Guillermo Villegas Chaves, a quien se le brinda una cordial bienvenida.

El **Ing. Guillermo Villegas Chaves**, expone el acta No. 03-2024 del Comité de Tecnología de Información. **Anexo No. 2** de esta acta.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** indica: me satisface mucho don Guillermo, escuchar que ya el sistema de Fondos Mutuos ya está corriendo, eso es una magnífica noticia, que ya está completado todo este sistema, porque justamente es una actividad que tenemos pendiente para el tema de funcionar en esta parte de inversiones de fondos mutuos, así es que, también desde el punto de vista de Tecnología, es importante que la institución tenga este soporte y que nos permita ingresar a esta dinámica de fondos mutuos, así es que me siento muy satisfecho, muy buenas noticias para Jupema. Muchas gracias don Guillermo, por todo el trabajo que se hizo, sé que tuvieron que correr, con los informes que nos han venido dando, que bueno que ya tenemos esta noticia, resaltar también el informe en general. Conocida el acta, el Órgano Colegiado por unanimidad adopta el siguiente acuerdo:

ACUERDO 2

Analizada el acta de la sesión ordinaria No. 03-2024 del Comité de Tecnología de Información, la Junta Directiva acuerda: Aprobarla. Acuerdo unánime y en firme con seis votos.

Se agradece la partición del Ing. Guillermo Villegas Chaves, quien abandona la sesión virtual.

CAPÍTULO VI. MOCIONES

ARTÍCULO VIII: Mociones

Las señoras y los señores miembros de la Junta Directiva no presentan mociones en el desarrollo de esta sesión.

CAPÍTULO VII. ASUNTOS VARIOS

ARTÍCULO IX: Asuntos Varios.

Inciso a) El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** comunica: un par de temas ahí, bueno, nosotros estamos con el tema ese de BCR SAFI, como ustedes saben, yo estoy coordinando la Comisión de Control y Seguimiento que se le está dando al Fondo que está administrando la SAFI del BCR en el cual está el famoso Parque Empresarial de Puntarenas (P.E.P), bueno, nosotros sesionamos una vez al mes, ha habido mucho contratiempo en este mes, la sesión próxima es el próximo jueves a las 10:30 am., a las 10:00 hay algunas cosas que tenemos, entonces yo voy a solicitar que me disculpen de la actividad que tengamos el jueves en la mañana, creo que hay una Comisión después de la sesión de Junta, para poder asistir a esa sesión del BCR SAFI y que me disculpen de las actividades de ese día. **SE TOMA NOTA.**

Inciso b) El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** comenta: lo otro es que, mañana hay una reunión de la Contraloría General de la República, donde se van a ver los resultados de un estudio anual que hacen ellos con respecto al tema de pensiones y normalmente participamos José Antonio, Marisol y mi persona, mañana a las 10:00 am va a ser esta reunión, también hay un Comité mañana, entonces, para que también eventualmente estaría participando del de la Contraloría, cuando me desocupe me integro al otro. **SE TOMA NOTA.**

Inciso c) El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** externa: lo último es, para ver si es posible que me otorguen vacaciones del 8 al 12 de julio, quería solicitar la anuencia de ustedes, para ver si era posible, esto es por motivos de una capacitación de tipo personal.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** indica: es un tema importante de analizar con buen tiempo por parte nuestra, porque normalmente en el mes de julio como están los estudiantes y muchas personas en vacaciones de medio periodo, generalmente y esto como insumo para don Oscar, tratamos de dejar una semana sin sesiones para poder descansar, nosotros aquí no tenemos mes de vacaciones, o sea, cuando no sesionamos es porque estamos en capacitación normalmente, incluyendo diciembre, para que lo sepa desde ahora, que igual, son las doce sesiones, Comisiones, Comités, etc., entonces, por lo menos en el mes de julio nos gusta dejar una semana ahí y tendríamos que irnos poniendo de acuerdo, si esa va a ser la primera semana o la segunda semana, que es en la que don Carlos está solicitando las vacaciones, por parte nuestra, me parece que es muy importante, inclusive ahora después de que aprobemos las vacaciones de don Carlos, si lo tienen a bien, que también lo definamos, inclusive podría ser ahora mismo, para que se tomen las previsiones, si alguno va a ir a darse una escapadita con la familia, pueda desde ahora ir adquiriendo sus productos de lo que necesite.

Conocido el asunto, la Junta Directiva por unanimidad acuerda:

ACUERDO 3

Recibida la solicitud efectuada por el M.B.A. Carlos Arias Alvarado, director ejecutivo de JUPEMA, la Junta Directiva acuerda: Autorizar el disfrute de vacaciones al señor director ejecutivo durante el periodo que va del 8 al 12 de julio de 2024, ambas fechas inclusive. Acuerdo unánime y en firme con seis votos.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** indica: retomando un poquito el tema, tal vez para que vayamos conciliando, normalmente lo hemos hecho en la primera semana del mes de julio, o sea, la primera semana completa del mes de julio no sesionar, entonces no sé, inclusive ya un par de directores me han mencionado algo con respecto a que fuera la primera semana, pero, si no hay objeción para que desde ahora vayamos con toda tranquilidad, haciendo alguna reservación si se requiere, cada uno de acuerdo con el plan que tenga de descanso y esparcimiento mental, que también es muy importante, entonces, dispondríamos de la primera semana.

El **M.B.A. Oscar Mario Mora Quirós** expresa: que buena noticia, me parece una buena costumbre, nosotros pasamos todo el año bastante intenso en sesiones y es lo apropiado en ese par de semanas de vacaciones, que nuestro Magisterio también está de vacaciones, tomar nosotros un descanso, sí me parece que la primera semana es apropiada.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** refiere: entonces vamos a dejar reservada esa primera semana para nuestros efectos desde ahora, ya una solicitud previa a doña Lucía para tomar en cuenta para la programación de sesiones de ese mes, por lo que se requiere hacer con antelación.

El señor presidente finaliza la sesión al ser las diez horas con cuatro minutos.

LIC. JORGE RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ
PRESIDENTE

M.SC. ERICK VEGA SALAS, M.B.A.
SECRETARIO

ÍNDICE DE ANEXOS

No. Anexo	Detalle	Numeración del libro
Anexo No. 1	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Oficio G.-060-03-2024: estados financieros auditados de Corporación de Servicios Múltiples del Magisterio Nacional. ❖ Oficio G.-129-04-2024: Acuerdo No. 5 Sesión Ordinaria No. 13-2024 de la Corporación de servicios Múltiples del Magisterio Nacional. ❖ Presentación: Informe ejecución Plan estratégico y Operativo. (51 páginas). 	Folios del 41 al 91
Anexo No. 2	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Oficio DTI-0080-04-2024: remisión acta 03-2024 de la sesión del Comité Estratégico de TI. ❖ Acta de sesión ordinaria sesión ordinaria No. 03-2024 del Comité Estratégico de TI. ❖ Presentación. (79 páginas). 	Folios del 92 al 170
Anexo No. 3	❖ Control de asistencia. (1 página).	Folio 171