

# **SESIÓN ORDINARIA**

## **No. 043-2024**

**Acta de la Sesión Ordinaria número Cero Cuarenta y Tres guion dos mil veinticuatro de la Junta de Pensiones y Jubilaciones del Magisterio Nacional, celebrada de manera virtual, mediante la plataforma Microsoft Teams, el viernes diecinueve de abril de dos mil veinticuatro, a las ocho horas y un minuto, con la siguiente asistencia:**

-----

- Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez, presidente.
- Prof. Errol Pereira Torres, vicepresidente.
- M.Sc. Erick Vega Salas, M.B.A., secretario.
- M.G.P. Seidy Álvarez Bolaños, vocal 1.
- Prof. Ana Isabel Carvajal Montanaro, vocal 2.
- M.Sc. Hervey Badilla Rojas, vocal 3.
- M.B.A. Oscar Mario Mora Quirós, vocal 4.
- M.B.A. Carlos Arias Alvarado, director ejecutivo.

**Ausentes con justificación:** no hay.

-----

**Ausentes sin justificación:** no hay.

-----

**Invitados:** para la discusión del artículo cuarto: el Lic. Adm. Johan Ramírez Brenes, encargado senior de la Unidad Integral de Riesgos. Para el análisis del artículo quinto: el M.Sc. Eco. Luis Paulino Gutiérrez Sandí, jefe del Departamento de Inversiones. Para el tratamiento del artículo sexto: la Licda. Xinia Wong Solano, auditoría interna. Parta el artículo sétimo: la Lcda.

Griselda Cascante Corrales encargada de la Unidad de Capacitación y Desarrollo del Departamento de Gestión del Talento Humano.

## **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:**

Entrega y análisis del acta de la sesión ordinaria No. 006-2024 del Comité de Riesgos; para resolución final de la Junta Directiva.

### **ARTÍCULO QUINTO:**

Entrega y análisis del acta de la sesión ordinaria No. 006-2024 del Comité de Inversiones; para resolución final de la Junta Directiva.

### **ARTÍCULO SEXTO:**

Entrega y análisis del oficio AI-0251-04-2024 de la Auditoría Interna-Análisis financiero de la Corporación de Servicios Múltiples del Magisterio Nacional, para resolución final de la Junta Directiva.

-----

-----

**ARTÍCULO SÉTIMO:**

Entrega y análisis del oficio DE-0209-04-2024: Ajustes menores en P15-RP-006-Plan de Desarrollo Estratégico institucional; para resolución final de la Junta Directiva.

**ARTÍCULO OCTAVO:**

Mociones.

**ARTÍCULO NOVENO:**

Asuntos varios.

## **CAPÍTULO II. CORRESPONDENCIA**

**ARTÍCULO II: Correspondencia.**

-----

El **M.Sc. Erick Vega Salas** informa que no se tiene notas de correspondencia para analizar en esta sesión.

## **CAPÍTULO III. ASUNTOS DE LOS DIRECTIVOS**

**ARTÍCULO III: Asuntos de los Directivos.**

-----

**a) El Prof. Errol Pereira Torres** manifiesta: Quería felicitar a la Administración a través de don Carlos, a la Lcda. Sonia Salas Badilla como jefe del Departamento de Comunicación y Mercadeo y a todos los funcionarios y funcionarias que de una u otra manera tuvieron que ver con la organización de la presentación del informe a gremios del periodo 2023, a todos, desde las personas que tuvieron en sus manos la preparación del Auditorio, estuvieron en la organización del programa, de la extensión de las invitaciones a diferentes Organizaciones y entidades magisteriales, a don Carlos, por la excelente preparación y exposición tan clara del informe, que no deja lugar a dudas de la buena gestión que hizo esta Junta Directiva y la



institución como tal, la administración, en todo el periodo 2023, que creo que debe llenar de orgullo al Magisterio Nacional que hay una institución que gestiona las pensiones con un claro objetivo de protección de los derechos jubilatorios y que también lo está haciendo en todas las áreas que se requieren de lo que debe manejar la institución en temas organizativos, en temas financieros, en temas de manejo de personal, en temas de la gestión política, en temas del manejo de la legalidad y asunto normativo y por supuesto en la sostenibilidad que debe tener el Fondo del RCC y la buena gestión de las pensiones en lo que tiene que ver tanto con el RCC como el RTR. Creo que es importante aquí hacer notar y que conste en actas esta felicitación de todo corazón y a esos compañeros y compañeras a los que también que se les hizo reconocimientos el día de ayer, entonces, don Carlos y también a la Licda. Ana Lucía Calderón Calvo, coordinadora de la Unidad Secretarial que es parte de la Administración, que se haga extensiva a todo el personal la felicitación por el buen desempeño del periodo 2023 y que se hizo evidente en el informe de Gremios del día de ayer.

El **M.Sc. Erick Vega Salas, M.B.A.** indica: igual, por el mismo camino, felicitar a todas las personas que formaron parte de este gran trabajo, para la logística y organización del informe de labores 2023 a los Gremios, la verdad que muy satisfecho con todo lo que sucedió y sobre todo con los resultados obtenidos en el 2023, que eso es digno de decirlo, un informe muy limpio, muy importante para beneficio de todos los agremiados, así que, es importante destacarlo y también los reconocimientos que estos trabajadores se lo merecen, mis felicitaciones a ellos y a todo el personal





que estuvo a cargo de toda esta logística y organización , que estuvo a la altura.

El **M.B.A. Oscar Mario Mora Quirós** señala: compañeros, reiterar el saludo a todos y los buenos días, yo le dije a la Lcda. Ana Lucía Calderón Calvo que me pusiera dos asuntos de directores, el primero era en esta misma línea, de felicitación a la Administración, a todos los compañeros y compañeras por el trabajo realizado ayer, la logística realizada, todos los detalles de la organización del mismo auditorio, los detalles para recibir a la gente, el informe como tal y el regalito que se le dio a todos los compañeros y compañeras, agradecer a la Administración y felicitarlos por el trabajo realizado el día de ayer en esas rendición de cuentas.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** expresa: muy satisfecho por la actividad llevada a cabo el día de ayer, la rendición de cuentas del informe a los Gremios, en nombre propio y en nombre de mi organización AFUP, extendemos un agradecimiento, así se me indicó y cumplo con el objetivo, con la instrucción que me dio mi organización de felicitar y repito, personalmente como Director también lo hago en ese sentido, a toda la Administración, obviamente encabezada por don Carlos, pero hay todo un equipo que está detrás de todo esto y realmente se siente satisfecho uno cuando recibe esta información que para toda la organización y para todos los gremios es importante que se nutran, no obstante, estoy seguro de que cada uno de nosotros llevamos estos resultados a cada una de nuestras organizaciones en nuestro informes, pero es importante tenerlos ahí todos reunidos para que de una manera más clara y que también si hay dudas como las que fueron presentadas ayer, sean aclaradas directamente, eso es muy importante, así es que, de nuevo reitero la felicitación y todo lo que



se dio, no voy a enumerar cada cosa, pues puede quedarse algo por ahí y no, lo hago de manera integral ese reconocimiento a los compañeros, que motiva muchísimo eso, de alguna forma motiva y de paso también sentirse parte plena de esta organización, así es que, ese es, por lo menos mi mensaje de felicitación y agradecimiento a toda la organización.

La **Prof. Ana Isabel Carvajal Montanaro** refiere: quiero externar una felicitación para el M.B.A. Carlos Arias Alvarado, para la Administración y para cada uno de los funcionarios involucrados en esta actividad de presentación del informe de labores 2023. Mi organización ADEP agradece profundamente este informe y salieron muy satisfechos.

La **M.G.P. Seidy Álvarez Bolaños**, externa: muy rápido porque los compañeros ya lo han mencionado, pero sí quisiera dejar acá la felicitación y el agradecimiento de parte de los compañeros de OLIES, que además de que estaban muy satisfechos, pues, se sienten muy satisfechos y muy complacidos con los resultados que estamos teniendo y me pidieron que hiciera llegar a la Administración y a la Junta Directiva por el trabajo que se hizo y también por la actividad, que ya lo han dicho los compañeros, estuvo muy lucida, muy bien organizada y se trató con muchísimo respeto a todo el mundo y me parece que eso es muy importante de destacar, a don Carlos les solicito que le haga llegar esta felicitación de agradecimiento a todos los involucrados, porque habían unos que veíamos ayer, pero hay un trabajo que se viene haciendo desde hace mucho rato, hace meses, para llegar a esta presentación.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** comenta: yo también quisiera referirme a este tema, de parte de mi organización (ANDE) me indicaron también su gran satisfacción por la actividad, en cuanto a la calidad de la actividad y

también el trato, el trato que se le da a nuestra dirigencia es de agradecerlo mucho, cuando vemos a nuestros altos jefes administrativos recibiendo a nuestro compañeros y todo eso nos llena de satisfacción, entonces, ya ahí la actividad empieza bien y qué bueno que la ley contempla hacer esta rendición de cuentas, pero más allá de presentar estados financieros y todo este tipo de cosas, se aprovecha siempre para hablar muchos temas más y también para hacer los reconocimientos tan valiosos a funcionarios y a otras personas que creo que también ayudan mucho, fortalecen, estoy muy agradecido por la cantidad de trabajo que sé que cuesta una actividad de esas y que se haya llevado a cabo todo con tanto atino y de manera tan esmerada, así que muchas gracias, en el nombre mío y de mi organización.

El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** indica: agradecerles el reconocimiento, no solo por la actividad, sino por el aporte que hacemos los funcionarios a esta institución, creo que poco a poco, se ha ido generando lo que creo yo que es necesario en la Junta, que es bien importante en cualquier institución y es la unidad y el trabajo en equipo, a veces, tendemos a personalizar o a individualizar cosas, eso no conviene a una institución que quiere permanecer siempre, aquí no se trata de una o dos personas, se trata de toda una institución y a lo largo de estos años hemos venido trabajando, créanme que muy fuertemente en un esfuerzo por unificar a toda la Junta, porque ciertamente y hay que decirlo como es, por lo menos yo cuando llegué acá me encontré islas, diferentes Departamentos trabajando de forma independiente y todavía al día de hoy no hemos logrado por completo, quitar eso, pero hemos avanzado muchísimo, créanme que muchísimo y eso al final se refleja en resultados para una institución, porque

tal y como lo decía ayer, aquí todos somos pasajeros, absolutamente todos somos pasajeros, el tiempo pasa muy rápido y al final lo que queda es lo que dejamos en una institución, pero eso la única forma de hacerlo es trabajando de forma unida, creo que la Junta Directiva y la Administración hemos formado un equipo, que eso permea a la institución, entonces, si es al contrario también permea, es decir, si la Junta Directiva camina por un lado, la Administración camina por otro o si nos dividimos, eso también permea y al final los funcionarios y las funcionarias eso lo ven y eso les orienta cómo trabajar, entonces, creo que los resultados que se obtienen, gracias a Dios, en los últimos años bueno, los que mostramos en el 2023, son producto de ese equipo, tanto de la Junta Directiva y la Administración, total, más bien agradecerles mucho esa disposición que ustedes han tenido, me parece que eso nos ha permitido trabajar con mayor tranquilidad y solo cuando se trabaja con tranquilidad se logran hacer grandes cosas, creo que Jupema está para más, vean que apenas vamos para el quinto año del plan estratégico que es apenas la primera parte de lo que se quiere acá en Jupema, entonces, creo que en esa medida tenemos muchas opciones de fortalecer a la Junta, entonces yo igual, les voy a hacer llegar a todos los funcionarios y funcionarias esto que ustedes están mostrando ahorita y también, la actividad de ayer, tal vez alguna gente se visibiliza más, como es el caso de la Lcda. Sonia Salas Badilla o de mi persona, pero créanme que hay un montón de gente detrás de esto, la Sra. Jimena Castro Segura, secretaria de la Dirección Ejecutiva, La Lcda. Jazmín Valeria Picados Bustamante, asistente de la Dirección Ejecutiva, el equipo del Departamento de Comunicación y Mercadeo, la Lcda. Katia Rojas Leiva, jefa de la División Financiera-Administrativa, que ha trabajado hace meses



este informe junto conmigo y toda la Administración y todos los compañeros, jefaturas también, porque ellos también obtienen todos los insumos que llegan a un informe de estos y bueno, creo que ayer fue una actividad buena, bonita, ojalá que podamos fortalecerla año con año, ojalá que podamos el año este que viene, Dios primero tengamos resultados tan buenos como ese, pero, al final el resultado no es tan importante como el orden, ayer después de esa actividad, el Comité Ejecutivo tuvimos una sesión para analizar unas cosas, ver otros asuntos y ahí seguimos con esa idea de ordenarnos y siguen saliendo cosas y siguen apareciendo cosas acá en Jupema. Ayer por ejemplo, y nada más termino con esto, hacíamos referencia que en este momento nosotros, por ejemplo, toda la parte de sistematización que hemos logrado, al día de hoy, nos faltan 81 manuales de usuarios, es decir, hay cosas que se están haciendo que no están en un manual, es decir, si la gente se va, nadie sabe cómo hacerlo y eso es porque históricamente se ha hecho de esa forma, entonces, se nos viene un trabajo grande, un trabajo fuerte, no creo que nos vaya a disminuir la presión, yo sé que aquí el personal está muy presionado, está con mucho, pero es que hemos dejado de trabajar a lo largo de los años en cosas que eran muy elementales y si no nos ordenamos vamos a seguir así, pero bueno, son cosas, nada más les comento así por encima.

Agradecerles la disposición, me parece que, esperemos que este año Dios primero también sea tan bueno como el 2023 y por supuesto les voy a hacer llegar a todos los compañeros y compañeras de la institución ese agradecimiento que están mostrando.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** comenta: sin duda esas actividades tienen un efecto muy positivo también en nuestra labor, veamos cómo hay temas



que hay que estarlos repasando una y otra vez, porque hay personas que parece que no logran retener mucho, no entienden algunas ideas de lo que está pasando con temas que son de gran trascendencia, entonces esto fortalece mucho, de manera que lo que nosotros vamos a exponer ante nuestras dirigencias y cuando se reafirman estas actividades, nos agrega valor también a nuestro trabajo.

**b)** El **M.B.A. Oscar Mario Mora Quirós** externa: comentaba ayer un momentito ayer con Carlos en la mesa, sobre la capacitación de España, que salimos si Dios nos da vida y nos permite de hoy en ocho días, yo entiendo que Jupema se trabaja de una manera particular y ya lo comprobé para ir a México, pero si este viaje que es mucho más pesado, mucho más largo, se pudieran coordinar algunas cosas como grupo que estamos hablando, como equipo, Cuerpo Colegiado que somos, creo, hasta donde entiendo, creo que si viajaríamos en el mismo vuelo todos el viernes 26, trasladarnos de inmediato hacia Salamanca, entonces, no sé si puede coordinar que los siete que vayamos o los seis, creo que la Prof. Ana Isabel Carvajal Montanaro no va, que podamos coordinar, buscar un transporte del aeropuerto hacia la estación de tren, igualmente coordinar para que todos tengamos los tiquetes del mismo tren y viajar hacia Salamanca, yo entiendo que el hospedaje cada quien verá dónde se queda, cómo coordina eso, pero por lo menos como equipo, si nos podemos apoyar solidariamente en ese sentido, no sé, consulto, porque sería mi segundo viaje de capacitación con la Junta Directiva, pero quería hacer esa consulta, no sé qué están pensando los demás, si ya lo tienen todo organizado, no vale lo que estoy diciendo y veré cómo coordino la llegada hasta Salamanca.



El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** menciona: bueno, efectivamente se nos envió información por parte de la organización de las diferentes formas que hay para llegar allá y pareciera, o lo que yo creo entender es que el tren es como la más apropiada, dado que llevamos maletas y todo ese asunto y también el tren es bastante ágil, no sé, de qué manera, pero normalmente nos hemos puesto de acuerdo de manera igual, si yo me hospedo en el mismo hotel del otro, entonces tomamos un transporte juntos, un taxi juntos, porque nos lleva al mismo destino, pero eso lo hacemos más que nada, siempre de manera individual, algunas personas tal vez viajan con alguien más, ese tipo de cosas, entonces, no sé si podríamos manejarlo tal vez por ahí, aparte de que el tomar un transporte del aeropuerto a la estación de tren por ejemplo, cuando son varias personas y todos con sus maletas, no es tampoco cualquier transporte que nos va a servir, tiene que ser como tipo buseta, podríamos irlo manejando, sí es muy importante en la medida que se pueda, también para ahorrar recursos el movernos de manera colectiva, pero bien, habría que ver los detalles también, si efectivamente todos vamos en el mismo vuelo o no y a la llegada allá, de todos modos si vamos en el mismo vuelo ahí se soluciona, allá todos de manera colectiva podemos buscar un transporte y ver en qué condiciones viaja cada uno. ¿No sé si alguno quiere referirse al tema? pero pienso que sí, que es importante lo que aporta don Oscar y podemos irlo considerando conforme se acerca el momento.

La **M.G.P. Seidy Álvarez Bolaños** refiere: habíamos hecho al principio, cuando nos llegó la invitación, una búsqueda de trenes para ver horarios y eso, entendiendo que salía de una estación que ahora no recuerdo el nombre, pero me parece, don Oscar, que esa podría ser la alternativa, tal



vez que le echemos una buscadita ahí a los horarios de tren, más o menos para ubicarnos, no sé si sería conveniente comprar los boletos del tren, que eso lo habíamos pensado antes, porque a veces el vuelo se retrasa o a veces la salida se nos vuelve muy complicada en el aeropuerto y nos hacen ponernos en estrés para efectos de que vamos a perder el tren, respetuosamente sugeriría que valoremos, que busquemos los trenes y yo con gusto podría ayudar en eso, para ver cuáles son los horarios y cuál es la ruta que nos convendría más y creo que ponernos de acuerdo y pensar que llegando allá nos movemos porque creo que no es de Atocha que sale, sino de otra estación que tendríamos que tomar y nos pondríamos de acuerdo y viajamos todos, viajamos juntos, porque en realidad creo que vamos todos en el mismo vuelo y pareciera que la mejor opción es esa, la del tren, nada más podemos a buscar ahora, el boleto, el costo, los horarios y nos ponemos de acuerdo, creo que la mejor opción es esa, llegando allá, todo ahí juntos, determinar cómo nos movemos hacia el tren y viajar en el tren, me parece que esa sería la alternativa, tal vez si tenemos esa información de ayuda un poquito.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** consulta: ¿no sé si don Erick, quería hacer uso de la palabra?

El **M.Sc. Erick Vega Salas, M.B.A.** responde: creo que sí es importante lo que apunta don Oscar, que podríamos irnos, no sé si en dos, tres taxis, según la cantidad de personas que nos vayamos y movilizarnos al tren para no irnos en forma aislada, obviamente no es solo porque uno esté en otro país sino por cuestión de seguridad y demás, ya cuando se llega a Salamanca, ahí cada uno a su hospedaje, pero me parece buena la idea, irnos juntos hacia la estación del tren.



El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** comenta: hay por ahí un par de contactos de taxistas que tienen esas busetas, habría que ver la capacidad, si es suficiente, entonces, se podría estar contactando con tiempo.

## **CAPÍTULO IV. RESOLUTIVOS**

**ARTÍCULO IV: Entrega y análisis del acta de la sesión ordinaria No. 006-2024 del Comité de Riesgos; para resolución final de la Junta Directiva.**

-----

Se autoriza el ingreso del Lic. Johan Ramírez Brenes, quien se incorpora a la sesión virtual.

El **Lic. Johan Ramírez Brenes** expone el acta de la sesión No. 006-2024 del Comité de Riesgos, adjunta como **anexo No. 1** de esta acta.

Analizada el acta, la Junta Directiva de manera unánime acuerda:

### **ACUERDO 1**

***Expuesta el acta de la sesión ordinaria No. 006-2024 del Comité de Riesgos, la Junta Directiva acuerda: Aprobarla con las siguientes observaciones:***

- 1. Con respecto al artículo segundo: Entrega, análisis y aprobación del oficio DCC-0018-03-2024. Informe bimensual de los resultados obtenidos en la colocación crediticia del RCC, enero y febrero 2024; se acuerda: Aprobarlo.***
- 2. Sobre el artículo tercero: Entrega, análisis y aprobación del oficio DE-UR-23-03-2024. Informe de indicadores de calidad de la cartera de créditos del RCC, febrero 2024; se acuerda: Aprobarlo.***

3. **En cuanto al artículo cuarto: Entrega, análisis y aprobación del oficio INV-0043-03-2024. Informe mensual de inversiones, febrero 2024; se acuerda: Aprobarlo.**

4. **Analizado el artículo quinto: Entrega, análisis y aprobación del oficio DE-UR-22-03-2024. Informe mensual de riesgos de la cartera de valores del RCC, febrero 2024; se acuerda: Analizado el artículo quinto: Entrega, análisis y aprobación del oficio DE-UR-22-03-2024. Informe mensual de riesgos de la cartera de valores del RCC, febrero 2024; se acuerda: Aprobar el informe referente al perfil de riesgos de febrero 2024 donde se tienen los resultados de dos KRI's en el rango de "Tolerancia", el primero cuenta con plan de acción: PA-DAR-03-2023-Solicitud de Plan de Acción Incumplimiento DAR: Riesgo de Precio VaR (Histórico), con acciones y responsables para su debida gestión y seguimiento; y el segundo caso está relacionado con el indicador de Seguridad de la Información "Gestión de Incidentes" y, acoger la recomendación en el sentido de dar seguimiento a la respuesta que proporcione el dueño del proceso.**

5. **En cuanto al artículo sexto: Entrega, análisis y aprobación del oficio INV-0044-03-2024. Respuesta oficio DA-0135-03-2024, Recomendación Técnica Invitación Cotizar No. 01-2024; este tema fue conocido previamente por esta Junta Directiva durante la sesión ordinaria No. 034-2024 y al respecto se adoptó el siguiente acuerdo de manera unánime y en firme con siete votos: ACUERDO 1 / Analizado el oficio**

**DE-0135-03-2024 de la Dirección Ejecutiva y su adjunto el oficio INV-0041-03-2024 del Departamento de Inversiones, relacionados con el seguimiento de las inversiones del RCC en los Fondos de inversión inmobiliarios y la programación de las próximas asambleas de inversionistas de cada Fondo, la Junta Directiva acuerda: Autorizar la participación de la Administración en cada asamblea tal y como se detalla a continuación para que emitan el voto positivo en temas generales según se indica:**

Fondo	Fecha	Asiste	Voto
Fondo Vista	19/03/2024	M.B.A. Luis Paulino Gutiérrez Sandí	No acoger el derecho de receso, dado que genera pérdidas para el RCC.
Los Crestones	19/03/2024	M.B.A. Carlos Arias Alvarado	Voto positivo en temas generales.
Gibraltar	20/03/2024	M.B.A. Luis Paulino Gutiérrez Sandí	No acoger el derecho de receso, dado que genera pérdidas para el RCC.
Zeta	20/03/2024	Lcda. Kattia Rojas Leiva	Voto positivo en temas generales.
FINPO	20/03/2024	M.B.A. Carlos Arias Alvarado	Voto positivo en temas generales.
Comercio o Industria	21/03/2024	M.B.A. Luis Paulino Gutiérrez Sandí	Voto positivo en temas generales.
Progreso Inmobiliario	21/03/2024	M.B.A. Carlos Arias Alvarado	Voto positivo en temas generales.
Rentas Mixtas	22/03/2024	M.B.A. Luis Paulino Gutiérrez Sandí	Voto positivo en temas generales.
BCR Inmobiliario No Diversificado	22/03/2024	M.B.A. Carlos Arias Alvarado	Voto positivo en temas generales.
Prival Inmobiliario	27/03/2024	No se asiste	No aplica



**6. Con respecto al artículo sétimo: Entrega, análisis y aprobación del seguimiento del Fondo de Inversión INS Inmobiliario del INS SAFI; se acuerda: Aprobar el informe.**

**7. Sobre el artículo octavo: Entrega, análisis y aprobación del seguimiento del Fondo de Inversión del BCR Inmobiliario del BCR SAFI; se acuerda: Dar por conocido el informe.**

**8. Analizado el artículo noveno: Entrega, análisis y aprobación del seguimiento del Fondo de Inversión Inmobiliario de Renta y Plusvalía del BCR SAFI; se acuerda: Dar por conocido el informe. Acuerdo en firme y unánime con siete votos.**

Se agradece la participación al Lic. Johan Ramírez Brenes, quien abandona la sesión virtual.

-----

**ARTÍCULO V: Entrega y análisis del acta de la sesión ordinaria No. 006-2024 del Comité de Inversiones; para resolución final de la Junta Directiva.**

-----

Con el aval de la Presidencia, se incorpora a la sesión virtual el M.Sc. Econ. Luis Paulino Gutierrez Sandí, jefe del Departamento de Inversiones a quien se le brinda una cordial bienvenida.

El **M.Sc. Econ. Luis Paulino Gutiérrez Sandí**, explica el acta de la sesión ordinaria No. 006-2024 del Comité de Inversiones, que forma parte del **anexo No. 2** de esta acta.

Analizada el acta, el Órgano Colegiado por unanimidad adopta el siguiente acuerdo:

-----







## ACUERDO 2

**Analizada el acta de la sesión ordinaria No. 006-2024 del Comité de Inversiones, la Junta Directiva acuerda: Aprobarla con las siguientes observaciones:**

**1. Sobre el artículo segundo: Entrega, análisis del oficio INV-043-03-2024 Informe mensual de la cartera de títulos valores del RCC, con corte a febrero 2024; se acuerda: Aprobar el informe.**

**2. Expuesto el artículo tercero: Entrega, análisis y aprobación del oficio DA-0141-03-2024 Informe de resultados de la invitación a cotizar n°01-2024: Contratación de servicio de intermediación bursátil (Puestos de Bolsa); este tema fue conocido previamente por esta Junta Directiva durante la sesión ordinaria No. 034-2024 y al respecto se adoptó el siguiente acuerdo de manera unánime y en firme con siete votos: ACUERDO 1 / Analizado el oficio DE-0135-03-2024 de la Dirección Ejecutiva y su adjunto el oficio INV-0041-03-2024 del Departamento de Inversiones, relacionados con el seguimiento de las inversiones del RCC en los Fondos de inversión inmobiliarios y la programación de las próximas asambleas de inversionistas de cada Fondo, la Junta Directiva acuerda: Autorizar la participación de la Administración en cada asamblea tal y como se detalla a continuación para que emitan el voto positivo en temas generales según se indica:**

Fondo	Fecha	Asiste	Voto
Fondo Vista	19/03/2024	M.B.A. Luis Paulino Gutiérrez Sandí	No acoger el derecho de receso, dado que genera pérdidas para el RCC.
Los Crestones	19/03/2024	M.B.A. Carlos Arias Alvarado	Voto positivo en temas generales.
Gibraltar	20/03/2024	M.B.A. Luis Paulino Gutiérrez Sandí	No acoger el derecho de receso, dado que genera pérdidas para el RCC.
Zeta	20/03/2024	Lcda. Kattia Rojas Leiva	Voto positivo en temas generales.
FINPO	20/03/2024	M.B.A. Carlos Arias Alvarado	Voto positivo en temas generales.
Comercio o Industria	21/03/2024	M.B.A. Luis Paulino Gutiérrez Sandí	Voto positivo en temas generales.
Progreso Inmobiliario	21/03/2024	M.B.A. Carlos Arias Alvarado	Voto positivo en temas generales.
Rentas Mixtas	22/03/2024	M.B.A. Luis Paulino Gutiérrez Sandí	Voto positivo en temas generales.
BCR Inmobiliario No Diversificado	22/03/2024	M.B.A. Carlos Arias Alvarado	Voto positivo en temas generales.
Prival Inmobiliario	27/03/2024	No se asiste	No aplica

**3. Sobre el artículo cuarto: Entrega, análisis y aprobación del oficio INV-027-02-2024 Política de Gestión de Liquidez del RCC; se acuerda: Aprobar los cambios propuestos a la Política.**

**4. Conocido el artículo quinto: Entrega, análisis del oficio DCC-0018-03-2024 Informe bimensual de la cartera de créditos del RCC; se acuerda: Aprobarlo.**

**5. Expuesto el artículo sexto: Seguimiento de los Fondo Inmobiliarios: Fondo INS Inmobiliario No Diversificado del INS SAFI. Fondo BCR Inmobiliario No Diversificado del BCR SAFI. Fondo Inmobiliario Renta y Plusvalía administrado por el BCR**

**SAFI; se acuerda: Aprobar los informes de seguimiento.**

**Acuerdo unánime y en firme con siete votos.**

Se agradece la participación del M.Sc. Econ. Luis Paulino Gutiérrez Sandí, quien abandona la sesión virtual.

-----

**ARTÍCULO VI: Entrega y análisis del oficio AI-0251-04-2024 de la Auditoría Interna-Análisis financiero de la Corporación de Servicios Múltiples del Magisterio Nacional, para resolución final de la Junta Directiva.**

-----

Con autorización de la Presidencia, se incorpora a la sesión virtual la Licda. Xinia Wong Solano, auditora interna.

La **Licda. Xinia Wong Solano** expone el oficio AI-0251-04-2024 de la Auditoría Interna, **anexo No. 3** de esta acta.

Comenta: empezaremos con el análisis financiero de la Corporación de Servicios Múltiples del Magisterio Nacional;(diapositiva No. 2), podemos ver el alcance que es el análisis de los estados financieros de la Corporación, con corte al 31 de diciembre del 2023 y lo comparamos con referencias del año 2022.

El primer análisis que efectuamos (diapositiva No. 3) va a ser el análisis horizontal, donde vamos a comparar los diferentes estados financieros, en este caso el Balance de Situación donde estamos mostrando, resaltamos las partidas más representativas y los cambios que estas presentaron, ahí tenemos lo que son las disponibilidades, podemos ver que hay una disminución de  $\text{¢}640.088.759$  que representan un 81.5% y también, inversiones a plazo que se disminuyen en  $\text{¢}309.644.747$  para un 20.4%; sin embargo, si sumamos y restamos, vemos que inversiones a la vista está



aumentando en  $\text{¢}1.095.878.659$ , entonces, nosotros consideramos que es producto de esa disminución de disponibilidades y las inversiones a plazo, que se están aumentando las inversiones a la vista y esto es el incremento más significativo, relativamente hablando, porque pasa a 558.6% el incremento. En activos no corrientes, lo que estamos viendo es la partida de obras en proceso, creo que ahí hay unas remodelaciones de las sucursales, de Alajuela, etc., y está representando un incremento de  $\text{¢}197.067.964$  con un 97.8%. En general, los otros activos lo que tienen es una variación como de dos millones, básicamente en depósitos en garantía.

En la siguiente diapositiva (diapositiva No. 4), vamos a ver la otra parte del balance de situación, en este caso los pasivos y el patrimonio. Aquí lo que vemos es un incremento, más bien de lo que son las cuentas por pagar por  $\text{¢}145.810.683$  que representan un 12.5%, pero si lo vemos, eso está muy similar, la disminución en documentos por pagar a largo plazo, entonces, eso lo que nos representa es, lo que están haciendo es, creo que hay un crédito para lo del edificio, entonces, lo que estamos viendo es que están sacando de largo plazo, reclasificando, la porción circulante, o sea, la que se debe de pagar a menos de un año, entonces, este es el movimiento más significativo que estamos viendo, junto a arrendamientos por pagar, que se está aumentando en un 31.7% para  $\text{¢}105.924.443$ . Después vemos los aportes de capital, bueno, como ha sido los últimos años, se ha dado sobre la capitalización de excedente, esto son  $\text{¢}139.743.562$ , eso es lo que se está representando ahí y en total hay  $\text{¢}11.380.501.446$  de pasivo y patrimonio, al igual que el activo, entonces ambas partidas están equilibradas.

Continuando con la diapositiva No. 5, en este caso es el análisis también horizontal del estado de resultados, aquí podemos observar que en forma



total los ingresos están aumentando en  $\text{¢}129.557.919$  que representa un 3.2%, ventas de cofres es una de las que ha presentado, bueno, aunque que ha estado incrementándose, es una de las que presenta menos incrementos, porque presenta solo el incremento de  $\text{¢}1.155.528$ ; la venta de servicios funerarios, eso sí ha sufrido un incremento más significativo, de un 4.58%, representando  $105.301.587$ ; las ventas de Flores Gala también se han incrementado en  $\text{¢}49.963.243$  representando un 16.3% y el ingreso por servicios, que prácticamente son los ingresos que se obtienen de los convenios que se tienen, esto si ha disminuido con respecto al año anterior, en  $\text{¢}26.862.439$ , lo que representa un 16.4%.

Ahora sí vamos a la parte de costos de ventas, misma diapositiva, el costo de ventas de cofres, podemos ver que está disminuyendo en  $\text{¢}31.558.903$ , el costo de ventas de servicios funerarios disminuye en  $\text{¢}3.156.047$  y el de venta de flores, más bien, incrementa en  $\text{¢}8.798.724$ , pero estamos viendo que las ventas de Flores Gala también está en  $\text{¢}49.963.243$ , o sea, que hay todavía una utilidad bruta mayor de 41 millones, ahí sí tendríamos que verlo más adelante, nosotros tal vez no ahondamos en tanto detalle porque el estado financiero no nos permite verlo, pero uno podría decir que las ventas han ido disminuyendo y los costos también, pero si lo relacionamos con otras partidas, como la rotación del inventario, que es menor, entonces podría ser que no es que disminuye el costo de ventas, porque ha sido más barato, sino que tal vez se ha dado ya un incremento en el costo de los servicios, entonces, las ventas han aumentado un poquito y se ha mantenido el costo, eso es algo que hay que analizarlo con mayor profundidad, que puede ser, por eso, un incremento en los precios y no tanto un incremento en las ventas por unidad. Al final, la utilidad neta, sí ha tenido un incremento en la

Corporación de ¢147.278.546 para un total de ¢262.933.875 en el año 2023 que, si lo comparamos con el año 2022, representa un incremento significativo de un 127.3%.

Ahora, en la siguiente diapositiva (diapositiva No. 6), les quería presentar, esto a nosotros nos gusta hacerlo también por líneas, para ver cómo están cada una de las líneas aportando a la utilidad neta, en lo que es cofres y servicios funerarios: si nosotros ponemos la venta y los ingresos por estos servicios y le disminuimos todos los costos y gastos relacionados, podemos ver que ellos están aportando una utilidad neta de ¢17.126.914 que representa un 7%; Flores Gala está aportando a la utilidad ¢108.502.492 representa un 41% y servicios, o sea los convenios, están aportando ¢137.304.469 para un 52%. Es interesante si lo comparamos con el año 2022, porque este aporte a la utilidad sí está cambiando.

Si nos vamos a la siguiente diapositiva (diapositiva No. 7), podemos ver que lo que es cofres y servicios funerarios, en el año 2022, más bien reflejaba una pérdida en la utilidad neta, decíamos nosotros, no era una utilidad neta, era una pérdida neta, era de ¢123.555.489, entonces, en lugar de aportar a la utilidad, más bien estaba restando un 107%, pero si lo comparamos este año, ya lo que es cofres y servicios funerarios, aporta positivamente un 7%; Flores Gala en el año 2022 aportaba a la utilidad un 65% y ahora en el año 2023 aportó un 41%; servicios, aportaba un 142% y ahora un 52%, en años anteriores yo les decía que posiblemente, servicios y Flores Gala venían subsidiando a cofres y servicios funerarios, pero ya vemos que en este caso, ya este año por sí mismo cofres y servicios funerarios ya ahora sí está aportando como línea a la utilidad neta, entonces, eso es bastante

importante, porque ya las tres líneas están aportando a la utilidad y no es que hay una u otra que está siendo subsidiada por las demás.

En la otra diapositiva (diapositiva No. 8), vamos ya a lo que es el análisis vertical, la representatividad de cada una de las partidas dentro del estado financiero como tal, estamos viendo que las partidas más representativas a nivel del total de activos, van a ser: inversiones a la vista con un 11.35%, inversiones a plazo con un 10.65% y propiedad, planta y equipo con un 79%; si lo comparamos con el año anterior, podemos ver que inversiones a la vista sufrió un incremento de un 9.57%, inversiones a plazo más bien disminuyó 3.19%, pero, lo que es propiedad, planta y equipo, sufre una pequeña disminución de 1.64%, pero obras en proceso sí se incrementa, pasando de 1.83% a 3.50%, entonces, estamos viendo ahí que se han ido dando unas variaciones, pero casi que se están compensando entre ellas mismas.

El gráfico lo que nos está presentando es qué activos no corrientes a nivel de Corporación representan un 69.25%, ya vimos que la partida más representativa ahí siempre va a ser propiedad, planta y equipo, así como obras en proceso y el activo corriente un 30.48%, básicamente la partida más representativa está ahí en inversiones.

Pasando a la otra diapositiva (diapositiva No. 9), vamos a ver el análisis de la parte de pasivos, tenemos que la partida más representativa en este caso son las cuentas por pagar con un 11.54% y documentos por pagar a largo plazo con un 8.53%, vemos que la de corto plazo disminuye 0.92%, pero la de largo plazo, que es documentos por pagar está disminuyendo en 1.65%, eso me termina de confirmar que lo que se hace es la reclasificación de la parte de largo plazo hacia el corto plazo la porción circular que se debe pagar en el año sobre el crédito del edificio. Aportes de capital y

excedentes, la parte más significativa que es un 72.65% que disminuye con respecto a la comparativa del año anterior y eso lo gana lo que es excedentes del periodo, que pasa de 1.05% el año 2022 a 2.19% en el año 2023.

Si nos vamos ahora a ese mismo análisis, pero a nivel de estado de resultados (diapositiva No 10), la parte más significativa siempre va a ser ventas de cofres y venta de servicios funerarios, estas dos partidas, entre ellas vienen representando casi el 90% de los ingresos, la utilidad bruta representa un 65.23%, si la comparamos con el año pasado, hay un incremento de 1.75% que era lo que yo les decía que el costo como tal ha venido disminuyendo, entonces se va viendo una utilidad bruta y también de operación un poquito más alta, de hecho la utilidad de operación que está marcada en amarillo, también refleja que se representa de los ingresos obtenidos ese año un 5.73% y si la comparamos con el año 2022 sufrió un incremento de casi un 2%, esto hablándolo en términos de utilidades, un 2%, no es tan fácil pero se está logrando y la utilidad neta, pasa también de 2.85% a un 6.28%, o sea, hay un incremento de un 3.43% y lo estamos viendo, volvemos a lo mismo, por el incremento en los ingresos y la disminución relativa de los costos de ventas.

Para ilustrarlo en una sola página, en la diapositiva No. 11 estamos reflejando todas las erogaciones, donde una de las más significativas es el costo de servicios funerarios que representa un 17.70% los gastos de venta funerarios un 25.17% y así por el estilo, pero, si sumamos todos los gastos, sumando los financieros y operacionales, tenemos que los gastos ascienden a  $\text{¢}4.260.198.400$ , pero representan un 94.19% de la totalidad de los ingresos, entonces, estamos viendo, que yo lo he logrado ver a lo largo de los años,



que generalmente y era algo que a mí me preocupaba, que los convenios eran siempre los que aportaban y las otras líneas se quedaban como muy rezagadas, pero ahora podemos ver que los ingresos operacionales a nivel institucional ya junto con todos los servicios, están representando un 92.50%, pero veamos que la partida más gruesa, ahora vienen a ser los servicios funerarios y los cofres, con un 53.13% y un 28.46%, vemos que ingresos por servicio ahora representa un 3.04% y antes era mayor, o sea, que ahí, a mí tal vez lo que me daba un poco de precaución era que si se dejaban de tener esos convenios, impactaba severamente a la Corporación, sin embargo, ahora vemos que el CORE del negocio de la Corporación es el que viene más aportar a la utilidad correspondiente.

Podemos continuar, ya ahora vendría lo que son las razones financieras (diapositiva No. 12) tenemos la prueba del ácido, que es una prueba de liquidez, para saber cuántas veces pueden ser cubiertos los pasivos o los activos que se pueden hacer líquidos más fácilmente, en el año 2022 teníamos un 2.52%, esta vez cae un poquito a 2.33%, pero no podemos perder también de vista, que la Corporación está haciendo inversiones en obras en proceso, entonces puede ser que esto le esté quitando un poquito de la liquidez, entonces que esté bajando este indicador. Tenemos la rotación del activo corriente, va disminuyendo; la rotación del activo no corriente sí aumenta, por eso decía, esto es lo que se refleja por obras en proceso; la rotación de cuentas por cobrar está aumentando, esto quiere decir que están incrementándose las cuentas durante el año; la rotación del inventario sí disminuye, pasa, o sea, que el inventario ya no rota doce veces en el año, sino que está 11.58%, eso era lo que les decía antes, que podría ser que no es tanto que está incrementando la unidad de las ventas,

sino que haya subido un poquito el precio y no significa que esto sea malo, porque en otras ocasiones, también de las mismas explicaciones que han dado los señores directores, se procuraba siempre, que fuera un poquito subsidiado, más bajo los costos de los servicios funerarios, posiblemente ya se tomó la decisión de que estos más bien reflejan un poquito más, el precio refleje los costos reales del producto. El endeudamiento se ve con un incremento, pero realmente no es tanto, porque si ya hacemos en números dos décimos, está quedando en el año 2022 con 0.329% y el 31 de diciembre del 2023 es 0.334%, o sea, se está manteniendo muy similar. El margen de utilidad bruta y aquí esto sí me interesa mucho más, vemos un margen de utilidad bruta aumentando, un margen de utilidad de operación aumentando y un margen de utilidad neta aumentando, por lo cual también el rendimiento sobre el patrimonio o el capital que aportan los socios está incrementándose, pasa de un 0.01% a un 0.03%.

Si vemos esto gráficamente (diapositiva No. 13), vamos a ver las tendencias, la prueba del ácido, que les señalaba, tal vez el punto más alto en estos nueve años que tomamos como referencia, lo podemos ver en el año 2018, cae un poco en el 2020, esto está muy relacionado con la pandemia COVID-19, en el año 2022 sube, 2022 comienza como les digo a bajar, pero tenemos que recordar, como les señalaba, que la parte de disponibilidad está disminuyendo, pienso que a raíz de las inversiones que se están efectuando en remodelaciones de las sucursales.

La rotación del inventario (diapositiva No. 14), va a medir el número de ocasiones en que el inventario se convierte en ventas durante el periodo, ha oscilado mucho, podemos ver que una de las que la rotación del inventario fue mayor, fue prácticamente en el año 2020, 2021 y 2022, recordemos que

en esos periodos todavía estábamos sujetos más a la pandemia del COVID-19 y disminuye un poquito en el año 2023, por eso yo les decía, la rotación del inventario es menor, si lo comparamos con los años anteriores, pero no podemos perder de vista, que venimos saliendo de una pandemia, donde hubo muchas muertes y sobre todo el Magisterio joven es de las partes también que se vio más afectada con la pérdida de afiliados.

Tenemos el periodo medio de cobro (diapositiva No. 15) este es el número promedio de días en que tarda la organización para cobrar a sus clientes las ventas a crédito, esto, aunque parece negativo, porque va hacia la baja, recordemos más bien que este es inverso, quiere decir que las cuentas por cobrar, se están haciendo efectivas en un menor tiempo, entonces, podemos ver que en el año 2020 se duraba casi 111 días en cobrar una deuda, ahora lo que nos dice es que en el 2023 en promedio, se dura 55 días, o sea, en menos de dos meses se están recuperando las deudas o las ventas que se hace a crédito.

Lo siguiente (diapositiva No 16) es el índice de endeudamiento que es la proporción de financiamiento con origen en deuda, en relación con el aporte de los socios, podemos ver que en el año 2021 era de las más altas, creo que fue ahí donde se obtuvo el crédito para los edificios; sin embargo, ya en el 2022 y en el 2023 esta se está manteniendo muy similar, que era lo que yo les decía anteriormente.

Continuamos con la siguiente diapositiva (diapositiva No. 17) que es el margen de utilidad bruta, tenemos que el pico más alto de estos periodos revisados se da en el 2020, influenciado por la pandemia, definitivamente, baja en el 2022, pero ahora comenzamos a ver nuevamente, un ascenso en



el 2023, pasando de un 0.63% a un 0.65%, entonces, ese indicador comienza a favorecernos aún más.

En cuanto a la utilidad de operación (diapositiva No. 18), en el 2019 más bien era la más baja, incrementa significativamente en el año 2020, sigue la pandemia, el efecto, baja en el año 2022 pero ya comienzan a verse indicadores de que se está recuperando, pasando de una utilidad de operación de 0.38% a 0.57%, o sea, que por cada 100 colones que la Corporación invierte, digámoslo así, o de ventas que obtiene, se están obteniendo  $\$57$ , ahí está la parte de la utilidad de operación.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** manifiesta: ahí quisiera, para entender, que reafirmes un poquito, porque bueno, podemos ver, obviamente por tratarse de una industria que la mayoría del sustento se supone que viene de la venta de productos funerarios, es lógico que la pandemia, vemos cómo se elevaron las utilidades, al pasar la pandemia cae nuevamente, pero ya empiezan a recuperarse, entonces, claro, la venta de servicios en ese momento disparó las utilidades de una forma tal que es difícil verla en un transcurrir normal sin pandemia, entonces, eso es importante destacarlo; por otro lado, me alegra mucho que empiecen a aportar más al rendimiento, ahora como que todas las operaciones que se realizan, la venta de servicios funerarios, Flores Gala y también los convenios sigan rindiendo fruto, porque como lo indicaba usted anteriormente, muchas veces, uno tenía que compensar al otro, aquí no nos iba bien, en el otro no nos iba bien, pero cuando empiezan a recuperarse, sobre todo los que no estaban tan bien, que era la venta de los servicios funerarios, posiblemente porque el tiquete ha ido aumentando, o bien, porque la cantidad de servicios se empieza a



recuperar, que no estaba del todo bien unos meses atrás, pero, entonces se empieza a ver más positivo esto. Únicamente quería hacer ese comentario. La **Licda. Xinia Wong Solano** indica: sí, de hecho don Jorge, usted lo está diciendo muy bien y si lo comparamos, o sea, yo les presento aquí toda la óptica de todos los periodos, pero si nosotros quitamos los años de la pandemia, estamos viendo más bien, que en el año 2023, la tendencia del margen de la utilidad de la operación, es mayor que en el año 2018 y en el año 2019, entonces sí es importante ver esto reflejado, quiere decir que hay una recuperación real de la institución, porque vea que en el 2019 teníamos pérdidas a nivel operativo, entonces, vemos que hay acciones que han tomado en la Corporación que viene mejorando su gestión.

La **M.G.P. Seidy Álvarez Bolaños** externa: solamente quisiera agregar que esta recuperación también debe verse como muy buena, en el sentido de que estamos inmersos en una industria sumamente competitiva, estamos hablando de que hay, no sé, son decenas de ofertas y que en este caso la Funeraria del Magisterio, principalmente, hace un gran esfuerzo en el tema de la promoción, en el tema de la puesta en disposición de estos servicios, entonces, creo que si se analiza la información, por ejemplo en esta tendencia y bien decía don Jorge, si quitamos el tema de la pandemia de en medio, vemos que estamos llegando, volviendo a los niveles anteriores y que se observa una tendencia a la alza, que esperamos que continúe, pero eso es importante dejarlo claro, porque este esfuerzo también o estos datos, se ven reflejados gracias a ese gran esfuerzo que se está haciendo para posicionar adecuadamente, en este caso los servicios que brinda la Corporación en el mercado nuestro natural, que es el Magisterio, pero también haciendo un poquito de esfuerzo de atraer clientes fuera de este

grupo, que ciertamente se hace en menor escala, porque no es esa la idea principal, pero que contribuye también a estos indicadores que ciertamente están en un estado de mejora.

Continúa la **Licda. Xinia Wong Solano** e indica: en la siguiente diapositiva (diapositiva No. 19), vamos a ver el margen de la utilidad neta y con ello el rendimiento final ya una vez que se cubren todos los costos y los gastos y ahí podemos ver que si lo comparamos con el año 2022, era lo que les decía, hay una recuperación, leve pero casi que duplica la del año 2022 y eso si es importante evidenciarlo, creo que ya lo ha dicho bien doña Seidy, es una serie de esfuerzos que está haciendo la Corporación, de posicionarse como una buena opción que sea de calidad, que sea un acompañamiento y también a raíz de que la gente también ve, yo diría, estas remodelaciones que se están haciendo, creo que lo del columbario también ha ido dando una amplitud a la gente de opciones, con respecto a la Corporación y esto se va viendo reflejado en esta tendencia de la utilidad.

Continuando, (diapositiva No. 20), este es el rendimiento del patrimonio, como les digo, estos indicadores están muy relacionados, ya lo que es la utilidad neta, el rendimiento sobre el patrimonio, en la medida de que la utilidad neta aumente, este rendimiento sobre el patrimonio va a ser mayor, como vemos, desde el año 2015 más bien venía en caída, en el 2019 era una de las más bajas en este periodo, volvemos a ver el repunte en año 2020, 2021, situación particular de la pandemia, pero después se ve la caída más grande a 0.01, prácticamente el rendimiento sobre el patrimonio era casi nulo, pero comienza como le digo, a tener el repunte de 00.1 a 00.3, entonces, esto, son aspectos que también la Corporación debe analizar para seguir replicando en los siguientes años.

Vamos a la siguiente diapositiva (diapositiva No. 21), aquí estamos reflejando lo que es el margen de utilidad bruta, operacional y neta, la línea hacia arriba, que es la rojinegra, representa el margen de utilidad bruta, podemos verla, que ha estado como muy similar durante estos nueve años que estamos representando, excepto año 2020, 2021, pero, si la comparamos con el año 2022, esta tiene un ligero repunte; el margen de utilidad de operación es la línea verde, tiene su caída más fuerte en el 2019, comienza en el 2020, 2021, la recuperación baja un poquito en el 2022, pero vuelve a mostrar una recuperación en el año 2023 y la línea roja con azul, es el margen de utilidad neta, que esto es lo que ya viene de los servicios funerarios Gala y le suma lo que son los ingresos por convenios y estamos viendo que ya es muy similar, como le digo, la utilidad en estos dos, pero siempre viendo un incremento en estos indicadores, en comparación con el año anterior.

¿Cuáles son nuestras conclusiones?, que al 31 de diciembre del 2023 los activos totales de la Corporación alcanzaron los ₡11.380.50 millones, con un aumento de ₡388.25 millones con respecto al año anterior. Que el mayor aumento en los activos corrientes se da en la partida de inversiones a la vista, ₡1.095.87 millones, específicamente el crecimiento o el aumento de esa inversión se ve en fondos de inversión del Banco Popular, Fondo de Inversión a la vista del Banco Nacional de Costa Rica y también en el Banco Popular en dólares. En cuanto a los activos no corrientes, vemos un incremento en obras en procesos, que hay un incremento de ₡197.06 millones, como les decía, esto tiene que ver con remodelación en sucursales. También, se da un aumento en los pasivos de ₡129.79 millones, pero esto es que se contrajeron nuevas obligaciones de pasivos, principalmente en cuentas por



pagar, eso era lo que les decía, que aumentan las cuentas a pagar a corto plazo, pero disminuyen las de largo plazo, es como una reclasificación de la porción circulante de esta deuda. Que alcanza el patrimonio los  $\text{¢}8.532.20$  millones, hay un aumento de  $\text{¢}258.46$  millones explicado básicamente por la capitalización de excedentes.

En la siguiente diapositiva (diapositiva No. 23) continuando en esto, es que las ventas también sufren, o se ve un aumento de  $\text{¢}129.55$  millones, donde la venta de servicios funerarios es donde se le ve un incremento más significativo con  $\text{¢}105.30$  millones. También se ve un incremento en la utilidad neta, esta es la que les quería mostrar en el gráfico (gráfico No. 13), ciertamente, en el periodo, en el 2017 fue uno de los más altos con más de  $\text{¢}890,03$  millones de ingresos, 2019 no fue tan fructífero como hubiera querido, con  $\text{¢}449.12$  millones, se ve el repunte con la pandemia, el 2020, 2021, es evidente que esto caería un poquito más, pero, vuelve a observarse un incremento, como les decía, pasamos de  $\text{¢}115.65$  millones en el 2022 a  $\text{¢}262.93$  millones en el año 2023, son más de ciento cuarenta y resto de millones de utilidad mayor que la del periodo anterior.

Continuando, (diapositiva No. 24) indicamos aspectos que nos llamaron la atención, uno que veíamos era si la inversión en activos corrientes estaba generando suficientes ingresos, esto es porque los activos corrientes estaban aumentando en  $\text{¢}154.37$  millones, pero las ventas solo nos estaban creciendo  $\text{¢}129.55$  millones, o sea, el crecimiento de las ventas con respecto al de los activos, es menor; sin embargo, no podemos dejar de lado que Corporación está haciendo inversiones, que tiene obras en proceso, entonces, por eso puede ser explicado esto, uno esperaba que cuando





concluyan esas obras en proceso, estas comiencen a generar una mayor generación de ventas.

Las cuentas por cobrar también las analizamos, que a partir del 2015 hasta el 2023 el periodo medio de cobro registrado había sido de 110.64 días, pero lo que estamos viendo, es que, los últimos años ha venido disminuyendo ese periodo de cobro, como le digo, esto que venga disminuyendo más bien es positivo, quiere decir que la recuperación de las ventas a créditos cada vez se hace en menor cantidad de días.

Costos de ventas totales, estas están disminuyendo, de hecho disminuyeron lo que era casi  $\text{¢}25.91$  millones, especialmente en cofres este costo disminuyó en un 6.1%, como les digo, nosotros no tenemos los datos específicos que nos puedan dar este detalle, lo vemos a nivel de estados financieros, esto podría ser positivo, porque podría ser que están obteniendo proveedores que le brinden la materia, digamos los cofres, a menor precio o también podría ser más bien, que el incremento es a nivel de precios de venta y sigamos vendiendo muy similar, pero eso son aspectos que nosotros a nivel de estados financieros no lo podemos determinar.

Si resaltamos el aumento en el margen de la utilidad de la operación, que teníamos  $\text{¢}155,00$  millones en el 2022, pasa  $\text{¢}239.85$  millones en el 2023 y esto es principalmente por el aumento en las ventas y sobre todo el incremento en la margen de la utilidad neta, que pasa a ser un 127% más de lo que se dio en el año 2022, dándose un incremento nominal en la utilidad de  $\text{¢}147.27$  millones.

Esas eran las particularidades que habíamos visto a la hora de analizar los estados financieros de la Corporación de Servicios Múltiples, entonces,





podemos ver, que realmente la mayoría de los indicadores tienen una tendencia favorable en la Corporación de Servicios Múltiples.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** indica: nos alegra ver estados financieros que se van proyectando mejor con respecto al periodo anterior.

El **Prof. Errol Pereira Torres** comenta: de estos estudios de la Auditoría sobre los estados financieros de la Corporación, es importante hacer ese recuento de que en el 2021 y en el 2022 se reflejó una situación coyuntural que fue, lamentablemente por la atención a las ventas de servicios funerarios, por las víctimas de la pandemia y muchos de nuestros compañeros del Magisterio, cosa que es una contradicción, digamos, de temas humanos frente a temas económicos, lo que fue una tragedia significó utilidades en las operaciones y al final en la gestión financiera de la Corporación, posteriormente, se nota la baja a finales del 2022, pero bueno, que importante que en el 2023, dentro de una situación que podríamos catalogar como de secuencia normal de la vida, dado que ya se reestablece la situación pandémica y entramos en una situación entre comillas de normalidad, de la vida y de la salud, esto replantea en la Corporación, porque por ahí estuvimos también, el fortalecimiento de las ventas frente a, como lo dijo doña Xinia, frente a la competencia, porque es fuerte, fuerte, pero siempre se ofrecen productos que de alguna manera atraen a nuestro nicho, que es el del Magisterio fundamentalmente, pero creo que al final ahí se puede dar uno por satisfecho, porque se ha venido haciendo una buena gestión, me parece, con esto del aumento de las utilidades, pero bueno, es importante siempre estar atentos, para eso sirven estos estudios de la Auditoría, para eso sirve el análisis de los estados financieros que nos son remitidos. Tal vez es importante, sobre esto que anotaba doña Xinia, de que pudiéramos



averiguar, tal vez por nuestros compañeros, a qué se debe el tema de la disminución de los costos, si es por aumento de precios o realmente a la hora de pagar el coste de lo que es propiamente los insumos y los servicios que se requieren para la venta de los productos, si hay efectivamente una disminución propiamente de origen, para tener ese dato, me parece importante, ya que lo plantea doña Xinia, en general creo que podemos mostrarnos satisfechos de que va bien la gestión de la Corporación y ojalá siga en aumento, en años anteriores también la utilidad se aplicaba a un crédito grande que hay ahí por temas de infraestructura, con el Banco Popular, entonces, habría que ver también este año si se puede hacer un aporte, bueno, si eso es lo propicio, habría que analizar al final de este periodo si también eso es conveniente, para ir reduciendo la deuda y que al final los intereses no golpeen en algún sentido, a pesar de que como se ha dicho y como sabemos, el que se invierta en infraestructura, en patrimonio, al final tiene o esperamos que siga siendo una forma de aumentar las ventas y la utilidad.

El **M.Sc. Erick Vega Salas** manifiesta: agradecer en primera instancia este informe tan minucioso y detallado, que nos brinda doña Xinia sobre los estados financieros de la Corporación en el año 2023, de acuerdo con este resultado, felicitar la gestión que realiza la Licda. Zianny Morales Guevara, gerente de la Corporación de Servicios Múltiples del Magisterio Nacional y su equipo de trabajo, así como los miembros directivos que estuvieron este año, porque a pesar de las condiciones económicas del país, vemos que la institución está generando utilidades y eso es muy importante, no solo para la Corporación, sino también para el Magisterio en general, entonces,

quería felicitar esa gestión, porque se tomaron acciones y decisiones importantes para beneficio de la institución como tal.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** apunta: me uno a esas palabras también, porque sin duda alguna, no es tarea fácil el trabajo que se realiza en la Corporación, la competencia no deja de ofrecer productos muy atractivos para la afiliación también del Magisterio, captando así nuestra gente, podríamos llamar, que son nuestro principal mercado y no dejan de aparecer nuevas ofertas en el mercado y eso es muy complicado, competir contra empresas que trabajan muy diferente, que aparecen de la noche a la mañana, igual, en cualquier momento podrían no estar y no tienen una calidad de servicio, que es característica, por ejemplo en la Funeraria el Magisterio, Flores Gala, los servicios que se dan y ellos compiten más que nada por el tema del precio y bueno, eso es muy difícil, aun así creo que se está haciendo un gran trabajo, felicito a los compañeros directores y a la Administración de la Corporación, uno que ha estado ahí sabe que no es fácil, se han estado realizando inversiones muy importantes como el proyecto de crematorio, que ya, me contaba ayer la Licda. Zianny Morales Guevara, que ya está instalado, está en su etapa final y eso es un gran logro y una gran inversión también, las remodelaciones que se están haciendo, no solo en la sede central, sino que en otras sucursales, también conllevan un esfuerzo grande y bueno, eso de una u otra manera lo vemos reflejado hoy acá en estos estados financieros; me alegra mucho de que todo marche de una mejor manera cada día y ojalá que se siga por ahí, ya con estos esfuerzos cuando se hayan concretado, me refiero a esos proyectos, se puede obtener mayores utilidades.



El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** refiere: dos cositas que me parece importante, por lo menos que logré observar, número uno: importante manejar siempre el tema de los ingresos, sobre todo es importante porque eso da sustento a la sostenibilidad de una organización, en este caso estoy viendo y hago la medición, por lo menos ahí en cuanto a los ingresos operacionales y los ingresos financieros, que realmente en el análisis que presentó la Licda. Xinia Wong Solano, observé un margen importantísimo por ingresos financieros, creo que es importante denotarlo, porque eventualmente si hacemos un análisis ahí, vemos que esa parte está o más bien esos ingresos están aportando un margen importante a los ingresos y obviamente eso repercute en las utilidades. Por otro lado, también es importante y usted lo mencionó en un inicio, hacer un balance, porque vamos a ver, los ingresos son muy fáciles de detectar, los ingresos se dan por dos situaciones, o por ventas, que realmente y eso es lo que uno tiene eventualmente que darle seguimiento, importante medir el tema de cómo están contemplados esos ingresos, si es realmente por venta real, porque está aumentando la venta o eventualmente la otra situación sería por aumento propiamente de los activos que tenemos y que eventualmente puede generar alguna diferencia en el inventario mismo, aumento en el precio de los inventarios, entonces, eso hace que obviamente, si tenemos la fuerza de ventas, voy a poner el ejemplo, vendemos diez, pero si vendemos, obviamente a un precio mayor, vamos a tener un ingreso mayor, que eventualmente y ese es el análisis que hay que hacer, si vendo eventualmente doce al precio que estaba anteriormente, si realmente estoy viendo esa capacidad de ventas aumentando en más dos, entonces, ahí podría decir, es por ventas, es por venta de servicios, ese es el análisis que eventualmente habría que hacer



para buscar esa diferencia, porque es importante saber y eso nos da, justamente, si la fuerza de ventas está sustentando realmente esos ingresos adicionales o incremento, porque es parte del esfuerzo que se hace a nivel de organizaciones, tenemos que medir eso, tenemos que medir justamente esa parte, porque de alguna forma ayuda a estos ingresos o estas diferencias, se denotan en cuanto a qué puedo decir, bueno, estamos apalancando un mayor aumento en ingresos, ya sean operacionales, pero bueno ¿cómo medimos eso?, entonces, creo que es importante ese análisis. Por el otro lado, finalmente estoy viendo el tema, también aumenta el tema de utilidades, por cuanto hay un aporte justamente de las socias y que eso también hay que considerarlo con las capitalizaciones que se dan, entonces, eso de alguna forma incrementa lo que es la parte patrimonial, pero realmente son dos cosas diferentes, porque si quitamos la parte de ese aporte de capital, entonces, ese patrimonio no se va a ver realmente en sus resultados reales.

Esas son las observaciones que yo tengo doña Xinia, nada más, importante saber que el tema siempre de momento, vemos una tendencia positiva, pero, eventualmente tenemos que medir si esa tendencia viene restando estos insumos, eventualmente, cómo quedaría, obviamente pensaría que va a haber una diferencia, una pequeña diferencia, pero sí también tener claro que esto de alguna forma, es importante hacer estos análisis financieros, pero lo que usted ha presentado, justamente me da tranquilidad de momento.

La **M.G.P. Seidy Álvarez Bolaños** expresa: aquí creo que es necesario anotar que la Corporación cuenta con varias sucursales, muchas sucursales, que en algunos casos compiten con cinco, seis o más servicios que dan, servicios



similares, tiene la Corporación, digamos, un valor comparativo que supera estas, que tiene que ver con la legalidad y con el uso apropiado que se hace, pero, en el momento de la necesidad, las personas no valoran tanto ese servicio, sino que van y toman la empresa que les brinda un servicio tal vez de inferior calidad, pero con menor precio, creo que aquí hay que destacar el hecho de que el esfuerzo que se ha hecho, que es mucho y que debo reconocerle a la Corporación en su Gerencia y sus equipos de trabajo, es un esfuerzo que también se hace ahí con las uñas, porque cuando don Hervey menciona la fuerza de ventas, hay que dejar claridad que no hay tal fuerza de ventas, no hay un equipo de gente vendiendo o participando en los congresos, participando en actividades magisteriales, como sí lo hacen otras organizaciones, sino que generalmente lo que hay es una o dos personas, que están en cada una de las sucursales de las Funerarias, que hacen el servicio completo, atienden al cliente, tratan de hacer la venta, dan el servicio funerario, se ocupan del momento, de asegurarse de que todo salga bien y creo que eso le da mucho más valor a este esfuerzo, que se ve reflejado en los números, dichosamente y que se hacen esfuerzos todos los días con el trabajo y con el grupo de gente que se tiene, serían los resultados, probablemente serían mucho mejores si se contara con esa posibilidad de tener más personal dedicado a las ventas y esto es una debilidad que se ha detectado en diferentes momentos, en los planeamientos estratégicos que se hacen, en el sentido de que, las personas que están en las sucursales, como les digo, a veces una, a veces dos, a veces tres, con suerte, tienen que hacer de todo y probablemente se alcanzarían mejores resultados si tuvieran la posibilidad de contar con una fuerza de ventas, que se dedique a eso, a promocionar, a vender, a





contener, porque hay mucha gente que llama, pregunta y se va a otro lado, porque resulta más barato, pero no conoce las condiciones y no tiene esa posibilidad de comparar donde está la ventaja que ofrece la Corporación, entonces, eso lleva a reconocer, repito, ese esfuerzo que se hace y esta mejora que se está logrando, además de la misión de generar proyectos nuevos como el columbario, que está vendido en un cien por ciento y más bien hay listas de espera de personas que están ahí aguardando a que les ofrezcamos una nueva opción, ya se está trabajando en un proyecto de ampliación del columbario y también se tienen proyectos de columbario en otras sucursales, en donde también la gente lo está pidiendo, porque cuenta que ese es un servicio que se puede brindar y al que pueden acceder, entonces, creo que es importante reconocer el esfuerzo y también darle espacio a esas limitaciones que se tienen y con mira de tenerlas ahí identificadas, de modo que se vayan resolviendo tan pronto sea posible. En ese sentido quería expresarme, porque creo que ahí hay un reconocimiento doble que hay que hacer, porque hay gente muy comprometida, con un gran deseo de servicio, que hace, yo digo milagros, en sucursales, incluso sucursales que están fuera del Área Metropolitana y que están totalmente casados con la Corporación y con lo que se persigue a nivel de objetivos. Solamente quería agregar eso.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** indica: nada más para hacer una aclaración a doña Seidy, disculpe doña Seidy que usted me alude directo en el tema de fuerza de ventas, cuando yo hice mención a fuerza de ventas, no me refería a personal que estuviera vendiendo, a vendedores, yo dije, fuerza de ventas, la fuerza de ventas involucra estrategia y no necesariamente tienen que ser personas vendiendo, me refería y perdón, tal vez utilicé mal el tema







fuerza de ventas y lo voy a cambiar por estrategia de ventas, en ese sentido, me parece más importante, para dejar aclarado y obviamente reconocer que nosotros y todos nosotros como usted bien lo mencionó, la palabra "casados", claro que sí, estamos muy contentos con nuestra Corporación y uno desearía que creciera en el día a día, pero claro, hay una competencia bárbara afuera y más bien uno dice, prácticamente y ojalá, sería una muy buena opción, como usted lo propone o por lo menos lo menciona, que no tiene y que pudiera tener esa capacidad de tener ese equipo de Promotores, que pudieran ir, porque creo que de alguna forma ayudaría muchísimo, claro, obviamente eso y tiene su costo, una situación de promoción, digamos de Promotores, obviamente va a aumentar justamente los costos de ventas, pero bueno, ahí uno haría una diferencia en eso y podría pensar que se podría manejar tal vez en un futuro inmediato, mediano plazo, pero bueno, sabemos que la competencia sí es fuerte y yo siento que la Corporación como tal, está haciendo sus grandes esfuerzos, yo diría que de una forma, a nivel interno propiamente y yo desde ahí, no, no, el hecho de decir y aquí nadie tiene que y mucho menos yo voy a decir y no voy a ser mezquino en el gran esfuerzo que hace la Corporación para salir adelante con su misión, con su objetivo y mire que lo está logrando, se está logrando, porque siempre de alguna forma, sus utilidades son positivas, hay situaciones en la vida, que obviamente estamos en un mundo financiero y la competencia, como repito, es fuerte y este tema es acíclico, o sea, ojalá fuera un tema de que solo rendimientos y rendimientos, no, el tema de las curvas suben y bajan y a esto realmente hay que ponerle atención. Quería hacer esa aclaración porque tal vez me di a mal entender, pero claro, ojalá sería un futuro positivísimo, ver una fuerza de ventas como vemos, por



ejemplo, en las Operadoras, que tienen sus Promotores y demás y que van directamente a promover sus servicios al cliente afuera, así es que, desde ahí, quería llegar a eso, por lo menos aclararlo.

La **Prof. Ana Isabel Carvajal Montanaro** manifiesta: con este informe y analizándolo, nos damos cuenta del esfuerzo tan grande que hace la Corporación, donde los trabajadores se multiplican y más, ese ejemplo lo he visto siempre aquí en San Ramón y en lugares cercanos, donde la persona que está ahí y está solo una persona, atiende, va a los funerales y va a dar charlas a los maestros, él se multiplica y hace las cosas tan bien, lo que pasa es que la competencia es muy grande, porque ahora se ven Funerarias hasta tres y cuatro más de las que habían antes; sin embargo, la Corporación se ha mantenido y sí tiene buenas estrategias, el columbario es una excelencia, que la gente ni conocía, aquí en San Ramón ni se conocía y yo le he hecho una propaganda grandísima al columbario y donde vaya, pero sí, es de felicitarlos por el trabajo, el esfuerzo, a la Junta Directiva también, ala Licda. Zianny Morales Guevara, a todos los administradores, porque los funcionarios ahí, de verdad, ponen alma, vida y corazón.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** apunta: efectivamente así es doña Ana y creo que ese trabajo que usted hace, es el que tenemos que realizar todos, en las actividades en las que asistimos, poner siempre en alto la calidad de los servicios que ofrece la Corporación y creo que debemos de hacerlo con todas las instituciones y empresas del Magisterio, porque no es justo que llegemos a una Asamblea y haya personas de otra Funeraria, ofreciendo servicios ahí, o sea, se nos meten en nuestro nicho, en nuestro Magisterio y creo que esto no debemos de permitirlo, pero sí vemos a enaltecer cada día ese trabajo, ese esfuerzo grande que se realiza para sacar adelante

nuestras empresas, que sí son nuestras, igual cuando hacemos referencia a los créditos de Jupema, bueno, yo siempre le digo a los compañeros, mire, cuando solicita su crédito en Jupema ganas doble, tenemos otras instituciones del Magisterio que los ofrecen, porque con Jupema gana doble y les explico el por qué, ¿doña Seidy cómo es que se llama el nuevo jefe de ventas, don Diego?, que me parece ese señor se integró hace unos meses y creo que se han logrado frutos muy positivos en ese aspecto, porque ciertamente, si fuera tan fácil de decir, bueno, contratemos veinte Promotores y vamos a levantar las ventas, pero sabemos que eso no funciona de esa manera, no es tan fácil como podríamos indicarlo, realmente es todo un proceso de ir poco a poco, reforzando esas áreas y bueno, muy contento. Aquí creo que quedamos a la espera de ver cuál va a ser la propuesta que nos traiga la Administración de la Corporación y su Junta Directiva, con respecto a esas utilidades y nosotros por supuesto, tendremos que también tomar la decisión de qué haremos con los recursos que nos corresponden, como uno de los socios de esta empresa.

Analizado el informe, el Cuerpo Colegiado por unanimidad acuerda:

### **ACUERDO 3**

***Discutido el oficio AI-0251-04-2024 de la Auditoría Interna en el que se remite el Análisis financiero de la Corporación de Servicios Múltiples del Magisterio Nacional, la Junta Directiva acuerda: Aprobarlo. Acuerdo unánime y en firme con siete votos.***

Se agradece la participación del Licda. Xinia Wong Solano, quien abandona la sesión virtual.

-----

**ARTÍCULO VII: Entrega y análisis del oficio DE-0209-04-2024: Ajustes menores en P15-RP-006-Plan de Desarrollo Estratégico institucional; para resolución final de la Junta Directiva.**

-----

Se autoriza el ingreso de la Sra. Griselda Cascante Corrales quien se incorpora a la sesión virtual.

La **Sr. Griselda Cascante Corrales** expone el oficio DE-0209-04-2024, **anexo No. 4** de esta acta.

Comenta: el día de hoy traemos a la mesa el Plan de Desarrollo Estratégico, básicamente son ajustes menores que se le han hecho en la política al Plan de Desarrollo Estratégico, este plan algunos de ustedes ya lo conocen, tal vez don Oscar que está nuevo por acá, nos gustaría hacer esa introducción, de explicarle, de qué se trata el Plan de Desarrollo Estratégico que básicamente es un proceso formal que tiene como propósito desarrollar a las personas trabajadoras que tienen un potencial, que han demostrado un alto nivel de compromiso y liderazgo en la institución, para así lograr los objetivos institucionales, estratégicos y este proceso de plan de desarrollo básicamente es una estrategia para cerrar brechas técnicas y blandas, impulsando así el desarrollo y preparación de talento, para garantizar la continuidad de los procesos de Jupema, en caso de ausencia o retiro de una persona clave en la institución, es decir, tener una persona con conocimiento idóneo, para que en caso de una salida, sea una renuncia, una desvinculación de cualquier tipo, exista una persona que pueda tomar o que pueda ser una persona que tenga ese conocimiento base del puesto clave que está vacante a nivel institucional, para que no se pare la

continuidad de la ejecución de tareas, ese es el proyecto que nosotros tenemos visualizado realizar.

Básicamente, los ajustes son muy pequeños (diapositiva No. 3) estamos tratando de incorporar la inclusión en este tema de procedimientos y estamos eliminando la palabra “trabajadores”, por “personas trabajadoras” para hacer inclusión y son ajustes, todo lo que está tachado en la parte izquierda (cuadro Actual) que dice trabajadores y los ajustes propuestos son los que está subrayados (cuadro ajustes propuestos) como ajustes nuevos a la política, entonces acá estamos eliminando, reitero, la palabra “trabajadores” y estamos sustituyéndola por “persona trabajadora”.

De igual manera (diapositiva No. 4) solamente habla de la “persona” y en el ajuste propuesto es “persona trabajadora”.

Acá en los documentos de referencia (diapositiva No. 5) lo que estamos es incorporando un mínimo ajuste de Manual de Perfiles de Puestos, antes se llamaba “Manual de Perfiles de Puestos”, pero ahora es “Perfiles de Puestos Jupema”

Continuando con la diapositiva No. 6 en el cuadro actual dice “trabajadores” y en el ajuste propuesto “personas trabajadoras”, como ustedes bien lo ven, la palabra subrayada, todo eso lo que significa es que se elimina “trabajador” y se ajusta a “persona trabajadora”.

En la diapositiva No. 7 en el actual, nosotros inicialmente habíamos propuesto la firma de la política como un compromiso de ejecución de los planes de acción; sin embargo, nosotros diseñamos un documento que se llama “Compromiso individual de plan de desarrollo estratégico”, entonces, dado que ya no va a existir la firma de la política como tal, estamos con esta propuesta que hicimos de firmar el documento P15-FO-047 Compromiso



individual Plan de Desarrollo Estratégico, entonces, es como para tener un documento formal, donde la persona trabajadora que se incluya dentro del plan de desarrollo estratégico, pueda adquirir ese compromiso y que quede firmado, agregado en el expediente personal, esto para confirmar o comprometernos ambas partes, en poder desarrollar un programa y que la persona que recibe la formación se comprometa a finalizar este plan de desarrollo estratégico y también para nosotros como institución, brindarle las herramientas para que se desarrolle en ese puesto clave. En el punto b, lo que hicimos fue hacer una variación de la redacción, en realidad lo que dice es “proveer la información necesaria”, pero, lo que estamos ajustando es “aportar los documentos solicitados” para poder así ejecutar un expediente de las personas que estarían en estos planes de desarrollo estratégico. En el punto 7 donde se dice “que esta posición requiere el plan de desarrollo y debe iniciar hasta tener dos años en el puesto”, nosotros estamos proponiendo que, una persona que ingrese a la institución y haya pasado el periodo de prueba, que de una vez sea visualizado para poderlo incluir en el Plan de Desarrollo Estratégico, esperar dos años a que una persona esté en el puesto, puede dificultar eventualmente el éxito de este programa, por eso lo que estamos proponiendo es, si la persona ya logró superar su periodo de prueba y es un puesto, una persona que ha demostrado un potencial, podemos incluirlo en el Plan de Desarrollo Estratégico. Como punto 8 igualmente estamos eliminando la palabra “trabajadores” y lo estamos sustituyendo por “persona trabajadora”.

En la próxima diapositiva (diapositiva No. 8), en el punto 5, Descripción, en realidad lo que hicimos, fue un ajuste menor, donde separamos los puestos de Dirección de los puestos de Jefatura, para tener bloques de participantes



en este plan de Desarrollo Estratégico, para hacer planes diferenciados, entonces, lo que hicimos fue separar los puestos de directores de División, de las jefaturas de Departamento, entonces, lo que hicimos fue diferenciarlo en los puntos y se elimina igualmente la palabra “trabajadores” por “persona trabajadora”. En el punto 12, estábamos solicitando una correlación de un 95%; sin embargo, ya analizando las probabilidades de que una persona tenga una correlación de un 95% es muy alta y puede ser crítica para nosotros poder hacer la selección, por lo tanto, validamos una brecha de un 25% para incluir a las personas a un Plan de Desarrollo Estratégico, no está fuera de lo estipulado, digamos, de lo que podemos abarcar.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** manifiesta: una observación, estoy viendo en la nueva, en la 5, hablas de tres niveles, pero ¿creo que hay cuatro?

La **Sra. Grisela Cascante Corrales** contesta: sí señor hay cuatro, sí de hecho en la actual más bien hay tres y en la propuesta que estamos haciendo son cuatro, sí señor.

En la descripción de los siguientes puntos (diapositiva No. 9), el punto 13, tiene la observación de “el jefe” se elimina y se hace cambio por “la Jefatura y persona trabajadora” de igual manera, en el punto 14 no hay variación, en el punto 15 estamos eliminando “la persona trabajadores” por “persona trabajadora”, se elimina la palabra “procedimiento” porque está duplicado, se deja solo una y en el punto 16 se hace la eliminación de “trabajador” por “persona trabajadora”.

Eso es básicamente la propuesta que traemos, como les indicaba son ajustes bastante menores, lo que estamos haciendo es básicamente la inclusión de no dejarlo a un trabajador sino abarcar persona trabajadora, para que se pueda consolidar a nivel institucional esa nomenclatura y

también estamos haciendo esos ajustes que ahora bien acotaba don Hervey, pasa de tres a cuatro áreas para planes de desarrollo.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** apunta: realmente es importante estos documentos irlos acoplando a ese lenguaje y de esta manera sean un poco más adaptados, así que agradecerle.

Al respecto, la Junta Directiva por unanimidad acuerda:

#### **ACUERDO 4**

***Analizado el oficio DE-0209-04-2024 y su adjunto el oficio GTH-0193-04-2024 del Departamento de Gestión de Talento Humano, que contiene la propuesta de ajustes menores de la política P15-RP-006-Plan de Desarrollo Estratégico, la Junta Directiva acuerda: Darlo por conocido y aprobar los ajustes menores propuestos. Acuerdo unánime y en firme con siete votos.***

Se agradece la participación de la Sra. Griselda Cascante Corrales, quien abandona la sesión virtual.

### **CAPÍTULO V. MOCIONES**

#### **ARTÍCULO VIII: Mociones.**

-----

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

### **CAPÍTULO VI. ASUNTOS VARIOS**

#### **ARTÍCULO IX: Asuntos Varios**

-----

Las señoras y señores miembros de la Junta Directiva no presentan asuntos para discusión.



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

-----  
-----

**LIC. JORGE RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ**

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

**PRESIDENTE**

**SECRETARIO**

-----

## ÍNDICE DE ANEXOS

No. Anexo	Detalle	Numeración del libro
<b>Anexo No. 1</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Oficio COM-RI-09-04-2024: acta sesión ordinaria No. 006-2024 del Comité de Riesgos.</li> <li>❖ Anexo 1 del acta del Comité de Riegos: cuentas balance general, cuentas estado de resultados.</li> <li>❖ Anexo 2 del acta del Comité de Riesgos: requerimientos de información.</li> <li>❖ Presentación del acta No. 06-2024 Comité de Riesgos. (166 páginas).</li> </ul>	Folios del 52 al 217
<b>Anexo No. 2</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Oficio COM-INV-007-04-2024: acta de sesión ordinaria No. 06-2024 del Comité de Inversiones.</li> </ul>	Folios del 218 al 368.

	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Presentación del acta sesión ordinaria No. 006-2024 del Comité de Inversiones.</li> <li>❖ Oficio DCC-0018-03-2024: informe enero y febrero 2024 de los resultados obtenidos del programa de crédito como medio de inversión con los recursos del RCC.</li> <li>❖ Oficio DA-0141-03-2024: Evaluación de la invitación a cotizar No. 01-2024 contratación de Puestos de Bolsa.</li> <li>❖ Resolución de recomendación Departamento Administrativo, área de Proveeduría. Invitación a cotizar No. 01-2024.</li> <li>❖ Oficio INV-0044-03-2024: Recomendación Técnica.</li> <li>❖ Resultados evaluación puestos de bolsa. (151 páginas).</li> </ul>	
<b>Anexo No. 3</b>	❖ AI-0251-04-2024: Informe No. 04-2024 Análisis Financiero de la Corporación de Servicios Múltiples del Magisterio Nacional y presentación. (59 páginas).	Folios del 369 al 427
<b>Anexo No. 4</b>	❖ Oficio DE-0209-04-2024 y GTH-0193-04-2024: remisión informe de ajustes al	Folios del 428 al 443

	<p>P15-RP-006 Plan de Desarrollo Estratégico.</p> <p>❖ Presentación: P15-RP-006: Plan de Desarrollo Estratégico. (16 páginas).</p>	
<b>Anexo No. 5</b>	❖ Control de asistencia.	Folio 444