

## SESIÓN ORDINARIA No. 051-2021

Acta de la Sesión Ordinaria número Cero Cincuenta y Uno guion dos mil veintiuno de la Junta de Pensiones y Jubilaciones del Magisterio Nacional, celebrada de manera virtual el jueves seis de mayo de dos mil veintiuno, a las ocho horas con once minutos, con la siguiente asistencia:

-----

- Prof. Greivin Barrantes Víquez, presidente.
- Lic. Israel Pacheco Barahona, vicepresidente.
- Prof. Ana Isabel Carvajal Montanaro, secretaria.
- M.Sc. Hervey Badilla Rojas, vocal 1.
- M.Sc. Edgardo Morales Romero, vocal 2.
- M.Sc. Carlos Retana López, vocal 3.
- Prof. Errol Pereira Torres, vocal 4.
- M.B.A. Carlos Arias Alvarado, director ejecutivo.

**Ausentes con justificación:** no hay.

-----

**Ausentes sin justificación:** no hay.

-----

**Invitados:** para abarcar el artículo sexto el Lic. Rodolfo Chévez Chévez, MAE, miembro externo representante de JUPEMA en la Junta Directiva de la Operadora de Pensiones Vida Plena. Para el tratamiento del artículo sétimo el Ing. Guillermo Villegas Chaves, jefe del Departamento de Tecnología de la Información; la Lcda. Kattia Rojas Leiva, directora de la División Financiera Administrativa; el Sr. Mario Gutiérrez Herrera y el Sr. Arturo Ramírez, personeros

de la empresa RCM Costa Rica Audit, Tax and Consulting Services, S.A. Para abarcar el artículo octavo la Lcda. Marianela Rodríguez Valverde, jefa del Departamento de Comunicación y Mercadeo; la Sra. Lourdes Elena Gómez Gonzalez, mercadóloga, directora de la empresa Tactik Servicios Globales de Mercadeo; el Sr. José Pablo Rivera Rivera, director creativo, publicista; la Sra. Gabriela De San Román Aguilar, abogada especialista en temas políticos y legislativos.

## **CAPÍTULO I. AGENDA**

**El Prof. Greivin Barrantes Víquez, 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 del acta de Junta Directiva de la sesión ordinaria No. 043-2021; para posterior resolución final por parte del Cuerpo Colegiado.

**ARTÍCULO QUINTO:**

Entrega y análisis del informe de ejecución de acuerdos de Junta Directiva, al 26 de abril de 2021; para resolución final del Cuerpo Colegiado. Oficio DE-0247-04-2021.

-----

**ARTÍCULO SEXTO:**

Presentación del informe sobre la evolución de los indicadores de Vida Plena OPC, a cargo del Lic. Rodolfo Chévez Chévez, MAE.

**ARTÍCULO SÉTIMO:**

Entrega y análisis del Informe de la Auditoría Externa, sobre el Marco de Gestión de Tecnología de Información que incluye los ajustes solicitados por la Superintendencia de Pensiones mediante oficio SP-352-2021; para resolución final de la Junta Directiva. Oficio DE-0267-05-2021.

**ARTÍCULO OCTAVO:**

Análisis del oficio DE-0260-04-2021: propuesta para la campaña de dignificación docente que se trabajó de manera conjunta con Caja de ANDE y la Sociedad de Seguros de Vida del Magisterio Nacional; para resolución final de la Junta Directiva.

**ARTÍCULO NOVENO:**

Mociones.

**ARTÍCULO DÉCIMO:**

Asuntos varios.

## **CAPÍTULO II. CORRESPONDENCIA**

**ARTÍCULO II: Correspondencia.**

-----

La **Prof. Ana Isabel Carvajal Montanaro** lee la siguiente correspondencia, la cual se agrega como **anexo No. 1** de esta acta.

**a)** Oficio DFOE-0028 (06118)-2021 enviado por la Máster Amelia Jiménez R., gerente de la División de Fiscalización Operativa y Evaluativa de la Contraloría General de la República, por medio del cual comunica los cambios en las Áreas de Fiscalización de la División de Fiscalización

Operativa y Evaluativa (DFOE) de la Contraloría General, los cuales rigen a partir del 01 de mayo de 2021.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** consulta: ¿a qué se deben estos cambios en la operativa?

El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** responde: están informando que hay una revisión que hacen periódicamente de la estructura que tienen ellos en la División para atender los diferentes temas que le corresponden a la Contraloría, entonces, de acuerdo con el análisis que ellos hacen nos envían el comunicado donde hay diferentes áreas para diferentes actividades, quien controla a la gente de las municipalidades, quién controla las asadas, quién controla los bancos y donde nos están comunicando todo eso, esta nota ya la hice de conocimiento de la parte administrativa y también de la Auditoría Interna para que ellos conozcan el tema.

De acuerdo con la explicación que da la nota es un tema que ellos hacen de forma periódica.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** menciona: es un cambio interno que nos están informando para saber a quién dirigirnos.

El Cuerpo Colegiado conviene en trasladar la nota a la Dirección Ejecutiva para su conocimiento, en el plazo de 2 días hábiles.

**b)** Nota de remisión e informe de las labores realizadas por el Máster Manuel Marengo Fernández, miembro externo del Comité de Inversiones, correspondiente a abril de 2021.

La Junta Directiva conviene en remitir el documento, en el plazo de 2 días hábiles, al Departamento de Inversiones para su conocimiento en el Comité.

**c)** Documento enviado por la Sra. Gloria Paniagua Soto, cédula 401051157 en el que externa lo siguiente: *“Yo me quedé en espera de que me*

*respondiera el señor Mattuz de la agencia de Heredia...el trámite se inició en agosto 2020 y me hice los exámenes que pidió el INS. Envié otra información que me pidió ese señor y le volví a mandar todo y aquí estoy sin ninguna respuesta ni negativa ni positiva. Quiero enviar esta respuesta a la Junta Directiva porque creo que merezco respeto. Gloria María Paniagua Soto. 401051157".*

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** señala: me parece una falta de respuesta si el trámite está desde agosto y no se ha enviado una respuesta.

El Cuerpo Colegiado traslada la queja a la Dirección Ejecutiva para que analice el caso y responda a la interesada con copia a Junta Directiva, en el plazo de 5 días hábiles.

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

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

-----

**Inciso a)** El **M.Sc. Edgardo Morales Romero** manifiesta: en virtud del fallecimiento del padre del Sr. Fernando López Contreras, presidente del Colegio de Licenciados y Profesores en Letras, Filosofía, Ciencias y Artes (Colypro), sugiero que JUPEMA realice las gestiones correspondientes. **SE TOMA NOTA.**

### **CAPÍTULO IV. ENTREGA DE ACTAS DE JUNTA DIRECTIVA**

**ARTÍCULO IV: Entrega del acta de Junta Directiva de la sesión ordinaria No. 043-2021; para posterior resolución final por parte del Cuerpo Colegiado.**

-----

La **Lcda. Ana Lucía Calderón Calvo** coordinadora de la Unidad Secretarial de Junta Directiva envía por medio del correo electrónico a los representantes del Colegio de Licenciados y Profesores en Letras, Filosofía,

Ciencias y Artes (Colypro), de la Asociación Nacional de Educadores (ANDE), de la Asociación de Profesores de Segunda Enseñanza (APSE Sindicato), de las Organizaciones Labores de las Instituciones Estatales de Educación Superior (Olies), del Sindicato de Trabajadoras y Trabajadores de la Educación Costarricense (SEC), de la Asociación de Funcionarios Universitarios Pensionados (AFUP), de la Asociación de Educadores Pensionados (ADEP) y al director ejecutivo, los borradores de las actas de Junta Directiva de las sesiones ordinarias Nos. 043-2021 para posterior análisis y aprobación.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** señala: esta acta se someterá para conocimiento en la sesión que se realizará el martes 11 de mayo de 2021.

La Junta Directiva toma nota.

## **CAPÍTULO V. RESOLUTIVOS**

**ARTÍCULO V: Entrega y análisis del informe de ejecución de acuerdos de Junta Directiva, al 26 de abril de 2021; para resolución final del Cuerpo Colegiado. Oficio DE-0247-04-2021.**

-----

El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** expone los oficios DE-0247-04-2021, DE-DFA-0066-04-2021, y los documentos adjuntos: "Anexo acuerdos ejecutados al 26 de abril 2021" y "Anexo acuerdos pendientes al 26 de abril de 2021", agregados como **anexo No. 2** de esta acta.

Señala: procederé a explicar los acuerdos pendientes.

Sesión Ordinaria 0082-2020 que indica lo siguiente: *"Expuestas las actas de las sesiones ordinarias Nos. 05 y 06-2020 de la Comisión de Prestaciones, la Junta Directiva acuerda: 1. Aprobarlas. 2. Sobre el acuerdo No. 3 adoptado en la sesión ordinaria No. 06-2020, se acuerda: No aprobarlo e instruir a la Comisión*

*para que presente posteriormente ante este Cuerpo Colegiado, un informe detallado y justificado sobre los aspectos incluidos en el acuerdo referentes a los proyectos discutidos en la reunión con la Viceministra Académica del Ministerio de Educación, señora Melania Brenes, esto para valorar su posible implementación en los programas del Departamento de Prestaciones Sociales.*", se realizó una reunión con personeros del Ministerio de Educación Pública y la viceministra académica, se hizo un análisis diferente y se está gestionando en el Departamento de Prestaciones Sociales, este acuerdo está en proceso, pero ya se está gestionando.

Sesión Ordinaria 092-2020 que indica: *"La Junta Directiva de la Junta de Pensiones y Jubilaciones del Magisterio Nacional acuerda: 1. Mantener sin modificaciones el texto del proyecto de ley Reforma de la Ley N° 7531 del Sistema de Pensiones y Jubilaciones del Magisterio Nacional. 2. Instruir a la Administración para que continúe las conversaciones necesarias con el Lic. Marvin Rodríguez Cordero, segundo vicepresidente de la República, a fin de buscar impulsar el proyecto en la Asamblea Legislativa."*, este acuerdo va a estar pendiente por la redacción del acuerdo y es complicada esta redacción porque uno podría interpretar que se debe mantener ahí hasta que el proyecto salga, pero el proyecto podría no aprobarse, pero sí se lee la segunda parte en la que se instruye a la Administración continuar conversaciones con el segundo vicepresidente, eso ya se hizo, pero habrá que seguirlas manteniendo hasta que el proyecto se apruebe. Ya he informado que este proyecto ya pasó por la Comisión de Gobierno y Administración, ya fue dictaminado positivamente, la votación quedó 7 a 1 favorable y ahora pasa al Plenario, el asunto es que el Directorio que ahora está dirigido básicamente por la diputada del Partido Liberación Nacional,

ellos tienen que darle un lugar en la agenda una vez que sea agenda ordinaria, en este momento es agenda extraordinaria, es decir, todavía está en manos del Poder Ejecutivo; sin embargo, el Poder Ejecutivo le está dando prioridad a temas de empleo público, a temas de préstamos y a temas diversos con respecto a renta global. Este proyecto no fue convocado, la convocatoria se hizo el viernes y no está convocado, ayer hablé con el Sr. Marvin Rodríguez, casualmente en cumplimiento de este acuerdo y él me dijo que ellos tienen una prioridad y tienen un esquema ahorita que tengamos un poco de paciencia. Si ustedes me preguntan yo lo veo muy complicado, porque esta agenda se termina en julio, me parece que se ha hecho una muy buena defensa con respecto a empleo público, pero creo que empleo público va a salir por un tema político, es una percepción personal, ya las fracciones están pensando en quién va a ser Gobierno en la próxima y tanto el Partido Liberación Nacional (PLN) como el Partido Unidad Social Cristiana (PUSC) y el mismo Partido Acción Ciudadana (PAC) estarían interesados en que se hagan las reformas estructurales necesarias para que el Gobierno que venga pueda tener mayor flexibilidad y menor presión fiscal y esto va a llevar una discusión grande y estos temas que están planteando tal y como lo apuntó la señora presidenta del directorio le van a dar prioridad a esos proyectos, entonces, aquí el tema es cómo hacemos para incluirlo. Tengo una luz de esperanza de que pudiera meterse antes de julio habría que ver si uno puede hacer el lobby político necesario para que lo agenden y lo vean, que también está muy complicado, pero aun mantengo esperanza con la parte de las sesiones ordinarias, pero aun mantengo esperanza en las sesiones ordinarias, pero ya se va acabando el tiempo, entonces, desafortunadamente este proyecto si hubiese salido antes y las

condiciones hubieran sido un poco diferentes tal vez estaríamos en mejor posición, pero ahí está y vamos a seguir trabajando.

Sesión ordinaria No. 114-2020: *“La Junta Directiva de la Junta de Pensiones y Jubilaciones del Magisterio Nacional, acuerda: Nombrar al Auditorio de JUPEMA como “Auditorio Dra. Teresita Aguilar Mirambell”, en honor y homenaje a su trayectoria como directora de JUPEMA y su gran labor realizada a nivel nacional como defensora de los derechos de los adultos mayores.”*. Este acuerdo se ejecutaría con la conclusión de la segunda etapa del proyecto el edificio corporativo.

Sesión ordinaria No. 008-2021: *“Expuesto el oficio DE-0040-01-2021 en el que se remite la notificación de la sentencia brindada para el caso del Sr. Brence Villalobos Zúñiga; la Junta Directiva acuerda: 1. Dar por conocida la resolución No. 2020-002293 dictada por la Sala Segunda de la Corte Suprema de Justicia. 2. Instruir a la Administración para que realice un estudio en cuanto el impacto que tiene esta resolución sobre JUPEMA y, se efectúe un análisis de las posibles responsabilidades que podría tener el personal de la institución involucrado. 3. Instruir a la Administración para que presente un informe referente a lo acontecido con el Reglamento interno de Organización y Funcionamiento de la Contraloría de Servicios de la Junta de Pensiones y Jubilaciones del Magisterio Nacional.”*, este acuerdo se encuentra en proceso, se envió un documento a la Junta Directiva para su análisis, don Greivin ya lo había agendado y le solicité que lo retirara porque faltaba un documento de un estudio que solicitamos a una abogada externa experta para analizar porque recordemos que ahí se pidió también que se analizarán las responsabilidades que pudieran haber y esto es un tema grueso y complejo que no quisimos hacerlo a lo interno para que no se

prestara a que alguien pudiera pensar que estamos manipulando la información para que no saliera nada a lo interno, entonces, preferimos hacerlo a lo externo; eso ya está y cuando lo tengan a bien se agendaría el punto para conocimiento del Cuerpo Colegiado.

Sesión ordinaria No. 011-2021: *“La Junta Directiva de la Junta de Pensiones y Jubilaciones del Magisterio Nacional acuerda: Instruir a la Administración para que elabore un estudio de factibilidad para la creación de la plaza de Asistente de la Dirección Ejecutiva. Este informe debe ser elevado para análisis del Cuerpo Colegiado durante abril de 2021.”*. El estudio ya está listo y está pendiente para que la Junta Directiva lo analice cuando así lo tenga a bien.

Sesión ordinaria No. 015-2021: *“Analizado el oficio DL-57-02-2021 del Departamento Legal que contiene los alcances de la Ley No. 9859 “Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor”, la Junta Directiva considerando que: 1.- Que mediante Ley No. 9859 se publicó la llamada popularmente Ley de Usura, misma que contiene las reformas a la Ley 7472, denominada Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, la cual fue reformada por Ley # 9918 la cual fue publicada en La Gaceta 275, Alcance 305 del 18 de noviembre del pasado año. 2.- Que el Ministerio de Hacienda se ha negado a aplicar la reforma operada por Ley N° 9918, lo que ha provocado que no se puedan practicar las deducciones de los créditos a los beneficiarios del régimen, lo cual afecta a su vez a las organizaciones del Magisterio Nacional. 3.- Que en virtud que se han agotado las acciones administrativas para lograr el cumplimiento de la ley, así como ante la afectación colectiva que sufren las organizaciones del Magisterio Nacional (SSVMN, CAJA DE ANDE, JUPEMA), deberá*

*procederse a diligenciar lo pertinente en la vía judicial, para lo cual deberán los asesores legales de las instituciones mencionadas determinar el remedio procesal para interponer el proceso correspondiente de manera conjunta o través de coadyuvancias. Por tanto, en atención a la negativa del Ministerio de Hacienda de ejecutar los rebajos de los créditos conforme lo dispone la Ley N° 9918, se acuerda: Instruir al Director Ejecutivo, en su condición de apoderado generalísimo sin límite de suma, para que proceda a gestionar lo pertinente con la Sociedad de Seguros de Vida del Magisterio Nacional y la Caja de Ande, para proceder a interponer las acciones legales conjunta o separadamente mediante coadyuvancia, en contra de la cartera ministerial por la omisión de ejecutar las deducciones correspondientes de los créditos, conforme lo dispone la normativa vigente, para lo cual los asesores legales deberán decidir el medio idóneo para tales efectos.”. Para realizar este trámite había 2 posibilidades o lo presentábamos nosotros o se presentaba en forma conjunta con la Caja de Ahorro y Préstamos de la ANDE (Caja de ANDE) y la Sociedad de Seguros de Vida del Magisterio Nacional. nosotros ya tenemos listo un borrador, se conversó con personeros de Caja de ANDE para enviarlo, de hecho, nos estamos poniendo de acuerdo con ellos, pero en realidad ya se está prácticamente listo para proceder; sin embargo, está en proceso, apenas salga les estaremos informando.*

*Sesión ordinaria No. 019-2021: “Expuesta el acta de la sesión ordinaria No. 01-2021 de la Comisión de Asuntos Jurídicos y Sociales, la Junta Directiva acuerda: 1. Aprobarla. 2. Aprobar las modificaciones propuestas al Reglamento de garantías que deben rendir los funcionarios: a. Cambio de nombre a: Reglamento de Gestión y control para la rendición de garantías o cauciones. b. Modificaciones a los artículos 1 “Propósito”, 2 “Alcance” y 4*

"Cuerpo del Reglamento". Este documento está a la espera de que se analice en Junta Directiva, ya se analizó en la Comisión de Asuntos Jurídicos y Sociales ya se analizó, entonces, también es uno de los temas que está pendiente, pero ya se elaboró el documento.

Sesión ordinaria No. 031-2021: *"Recibida la nota firmada por el Sr. Trino Barrantes Araya del SINDEU, la Sra. Katya Morales Mora de la AFITEC, el Sr. Álvaro Madrigal Mora del SITUN y el Sr. Luis Guillermo Alvarado Quesada de UTRAUTN, el Cuerpo Colegiado acuerda: Autorizar a la presidencia para que en conjunto con la Administración analicen la fecha y hora en que se les puede brindar la audiencia solicitada para tratar el tema de las pensiones del Régimen Transitorio de Reparto."* Se solicitó a la Administración que se analicen fechas y demás, pero con todo respeto creo que esto es un tema más de Junta Directiva; por la redacción del acuerdo lo tenemos pendientes nosotros, pero en realidad es un tema de ustedes, porque la Junta Directiva es quien tiene que definir cuándo le van a dar fecha, entonces, ustedes tienen que disponer, don Greivin realizará un análisis de todos los temas y él verá el momento oportuno en el cual lo hace.

El informe también detalla todos los acuerdos cumplidos. Nada más quiero hacer un aclaración a propósito de una solicitud que realizó don Errol Pereira ayer respecto de los acuerdos; esto lleva un trámite y está sistematizado, yo en esto soy muy cuidadoso porque también en algún momento me ha tocado asumir cargos directivos y entiendo muy bien el control que debe seguirse sobre los acuerdos del Órgano Director, entonces, en esto hay que ser muy cuidadosos; lleva un proceso en el cual se hace la transcripción del acta, uno espera que los acuerdos queden en firme, algunos quedan en firme inmediatamente y otros no, depende de algunos factores y luego de

eso se incluyen al sistema y de ahí se redirecciona a las áreas correspondientes y una vez que estén allí empezamos a darle forma, entonces, no es un proceso de hoy para mañana porque lleva un proceso, independientemente de lo que uno crea que es muy sencillo, porque ya nos ha tocado lidiar con situaciones muy penosas por diferentes circunstancias, pero quería explicarles que esos son los procesos. Entonces, lo importante es que los acuerdos que ya han sido cumplidos, para que estén en el informe de cumplidos han pasado por todo un proceso, porque uno a veces tiene la duda de si un acuerdo se ejecutó o no, la respuesta es que sí se ejecutan y hay unidades de control que llevan eso, en primer lugar nosotros tenemos una Unidad de Control de Calidad que revisa los acuerdos y le da seguimiento y en segundo lugar, por supuesto está la Auditoría Interna, que siempre nos revisa, entonces, aquí traemos el informe solo los que están pendientes de cumplir, los que ya han sido cumplidos están en el otro informe y yo no me refiero a él porque en realidad ya están cumplidos; sin embargo, si tienen duda retomamos el otro informe.

El **Prof. Greivin Barrantes Viquez** menciona: respecto a la exposición me parece correcto que se analicen los que se encuentran pendientes.

El **M.Sc. Carlos Retana López** respecto al acuerdo 031-2021 consulta: ¿esa reunión es solo con don Greivin o con Junta Directiva?, porque cuando yo levanté la mano para aprobar eso siempre he dicho que aquí no se puede estar recibiendo en Junta Directiva a todas las personas que lo soliciten, entonces, no entiendo si el acuerdo es de un orden de que sea la Junta Directiva quien revisa, que según entiendo o no, o que es un tema suyo, porque si es un tema de don Greivin está bien, usted determinará con respecto a su agenda y sus ocupaciones que sabemos que son muchas,

usted decidirá cuándo atenderlos, pero si es un tema de Junta Directiva yo propondría la derogación del acuerdo porque si no yo a cada Junta Regional de Colopro le voy a decir que venga a pedir una audiencia con la Junta Directiva, yo he sido de la posición de que la Junta Directiva no puede estar recibiendo a todas las personas, sé que son personas de la alta dirigencia y la estructura de las universidades, pero me parece que es un tema sobre el cual debemos ser cautelosos.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** responde: son reuniones virtuales y ahora que tenemos los viernes voy a tratar de hacerlas en mayo, yo siempre invito a las partes involucradas, de hecho que los colegas universitarios deben de participar en eso, estaría participando yo para escuchar porque es importante también que son afiliados a nuestra organización y ver lo que ellos desean o el planteamiento que nos vienen a realizar.

Les comento que existe el grupo que se llama Pensionados en Acción que a inicios del año 2020 se pronunció y en esa ocasión participó don Carlos Retana, el Lic. José Antonio Segura Meoño, director de la División de Pensiones, el Lic. Israel Pacheco Barahona y otros, pero ha cambiado la situación y las juntas directivas, ahora hay otras personas y me solicitaron una audiencia que también es virtual y se tomará en consideración la participación de los directivos de las organizaciones universitarias y tanto don Hervey Badilla como Israel Pacheco están enterados, ya conversé con ellos y solicité la colaboración de la Administración ya sea con don Carlos Arias, Kattia Rojas o José Antonio, pero no es toda la Junta Directiva, sino que el encabezamiento lo haré yo para no involucrar a nadie más, pero tomando en cuenta a las organizaciones que corresponden en este caso son los universitarios. Esas personas están solicitando un conversatorio para estar

conociendo cómo están las situaciones de los proyectos de ley que están en la Asamblea Legislativa.

El **M.Sc. Edgardo Morales Romero** menciona: agradezco a don Carlos Arias que nos hizo el repaso de cuál es el procedimiento de los acuerdos, porque en efecto a veces tomamos iniciativas porque el Sindicato se lo dicen a uno o inclusive iniciativas propias y uno quiere que en la tarde todo esté materializado, pero hay un proceso que debemos seguir. Sin embargo, como indiqué ayer la carta enviada a la ministra del Ministerio de Educación Pública fue un trámite muy eficiente, porque vi el correo anterior de que se había enviado la nota a la ministra y nos habían copiado a nosotros; sin embargo, ayer como a las 9:00 a.m. me enviaron un mensaje consultando si la carta era cierta y era porque ya andaba circulando en todos los chats del SEC, entonces, me puse a pensar que la carta se mandó a la ministra y a nosotros 7, entonces, alguno de nosotros 7 la divulgó y fue trasladada a todos los WhatsApp, al final de cuentas es importante que se dé a conocer, a mí los del SEC me preguntaron la veracidad, me indicaron que estaba bien que ya se había hecho otra gestión más, pero a veces nos adelantamos a que las cosas sucedan, en este caso no había ningún perjuicio de momento. Reitero el agradecimiento porque uno a veces es muy ansioso y quiere que todo esté listo para hoy mismo, pero hay procesos que se deben seguir.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** apunta: respecto a esta nota les comento que ayer y hoy los padres de familia cerraron escuelas, porque están sumamente preocupados por la gran cantidad de contagios que hay en sus zonas, por lo que no están enviando a los niños y cerraron escuelas.

El **Lic. Israel Pacheco Barahona** menciona: en cuanto a la reunión mencionada por don Carlos Retana, no son cualquier los que solicitan, son

los secretarios generales de las Olies, no es una junta de desarrollo, ni cualquier ente los que están solicitando, son directamente los secretarios generales de las Olies, además, ellos piden una respuesta y como secretarios se nos debe, al igual que el Foro de Presidentes y Secretarios Generales del Magisterio Nacional, cualquiera puede solicitar una reunión porque estamos adscritos al Foro.

Como dice don Greivin hay que hacerlo externo, ya se sabe cuál es la intención, no es nada del otro mundo es con respecto a los proyectos de ley que están afectando a las universidades, por lo que considero que sería un irrespeto no tomar en consideración y hacer las gestiones correspondientes.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** señala: como indiqué, en este mes se programará la reunión y se enviarán las fechas a los interesados, al tratarse de universidades ayer invité a los 2 compañeros de las universidades para que estuvieran presentes, asimismo voy a pedir a don José Antonio Segura y al M.B.A. Carlos Arias Alvarado quienes están al tanto de los proyectos de ley en la Asamblea Legislativa.

El **Prof. Errol Pereira Torres** menciona: respecto a la nota que se envió a la ministra del MEP sobre la no presencialidad, que por cierto no es una excitativa irresponsable, más bien es absolutamente responsable y en los términos adecuados, porque son muchas valoraciones que se tienen que hacer, por ejemplo, dentro de nuestros mismos compañeros en APSE una de las propuestas es la no presencialidad del estudiantado responsablemente y que los docentes, cada uno en su aula con todas las medidas protocolarias si se puede todavía mantener la asistencia de los docentes, que es algo que tiene que estudiarse y para eso tenemos a las autoridades, para eso se planteó ahí que se recurriera a las autoridades del Ministerio de Salud para

que puedan desde sus aulas dirigir los procesos virtuales para que haya presencialidad e inclusive, no se lesionan ante la opinión pública como se estuvo el año pasado pretendiendo sinuosamente que no estaban trabajando, cuando todo lo contrario, desde la casa se triplicó el trabajo de los compañeros y compañeras docentes; todos lo sabemos, eso implicó una multiplicidad de funciones adicionales uniendo los recursos propios de cada docente y una serie de cosas que hay alrededor de esto.

Lo que planteé ayer es en los términos en que iba la moción, inclusive, don Carlos Retana planteó la duda, por lo que con todo el respeto me pareció hacer la aclaración que sí era una carta pública y que se debía tramitar en ese sentido; entiendo los procesos y qué dicha que hay toda una sistematización para que cada acuerdo se tramite por medio del sistema a los diversos departamentos y encargados de ejecutar, sé que lleva una redacción y demás trámites en la Unidad Secretarial, pero hay acuerdos que tienen orden prioritario y es coyuntural, es lo que tal vez en nuevas mociones de mi parte lo plantearé y hago este llamado para que se plantee la urgencia cuando hay una publicación necesaria en el momento, porque es algo coyuntural sobre todo, entonces, sabemos que hay diversos tipos de acuerdos y hay procedimientos, hay periodos, pero cuando se plantea este tipo de cuestiones que están en la palestra de la coyuntura sanitaria y de emergencia nacional e internacional que tenemos, sobre todo ahorita con la ola de contagios y tenemos los fallecimientos de los compañeros es algo que sí hay que ponerlo como prioritario. Es en ese sentido que externé mi preocupación ayer vía mensajes de WhatsApp sobre en qué momento se iba a dar esa publicación.

El **M.Sc. Carlos Retana López** refiere: por supuesto que los señores de los

sindicatos de las universidades y de todos los sindicatos, es más, todas las organizaciones, los grupos independientes, los porristas, todos dentro de la dinámica del Magisterio son muy importantes, yo los respeto a todos; sin embargo, para mí es un tema de competencias, yo les digo una cosa, si la Junta Directiva de Colopro manda a pedir una sesión con la Junta Directiva de JUPEMA, en mi deber de obediencia voy a venir a proponer aquí la solicitud y voy a votar positivo, pero el espíritu de mi voto va a ser por orden, no porque a mí me parezca que la Junta Directiva lo haga, para eso Colopro tiene un representante en esta Junta Directiva que se llama Carlos Retana y yo periódicamente presento informes delante de ellos y traslado a esta Junta Directiva las instrucciones de mis señores directores, entonces, eso no es un tema de irrespeto, ni mucho menos, de verdad que yo creo, es más ustedes han visto como yo he sido vehemente con la defensa de las universidades y todo; es un tema para mí de orden, básicamente, porque imagínense que nosotros somos 7, si cada uno pide una cita y hacemos 7 sesiones de trabajo con juntas directivas nunca avanzamos, entonces, para eso está el Foro de Presidentes que es el órgano político, incluso, al cual yo casi no participo porque creo que es un tema que nuestros patronos se pongan de acuerdo ellos, pero es un tema filosófico mío, tal vez yo esté equivocado.

Pero sí quiero manifestar que no hay situación de irrespeto, aquí desde el más alto jerarca del MEP hasta el que hace trabajos más manuales y menos remunerados dentro del Ministerio para mí merecen respeto y si me piden una cita a mí en lo personal yo a todo mundo atiendo como ya lo he demostrado, entonces, para mí no es una situación de irrespeto, yo ofrezco las disculpas si en algún momento don Israel sintió que yo estaba irrespetando a los señores directores, para nada, si me dicen a mí yo voy a

reunirme con ellos, aunque sé que no me van a llamar porque no tengo que ver con las universidades, pero quería externar eso no es una situación de irrespeto, sino para mí es un tema de orden.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** señala: quiero hacer un llamado al orden, sobre todo en que JUPEMA como tal cobija a las organizaciones magisteriales, cobija al MEP, cobija a las universidades y como tal es toda una institución compuesta por esos organismos, entonces, mi solicitud va en el sentido de que ojalá no hagamos esas diferenciaciones porque hay veces en realidad hasta pueden sonar un poco de mala manera, de mal gusto y no es ese el sentido de los compañeros, que tal vez en algún momento digan o se refieran a universidades como una isla dentro de JUPEMA, eso no es así, tal vez eso puede generar esa mala percepción, yo diría que aquí todos somos una sola y debemos respetarnos como tales, como las organizaciones que componemos a JUPEMA como un todo y ser en ese sentido a la hora de comentar o que nosotros nos vayamos a referir a las organizaciones, verlas como un todo porque formamos parte de este gran conglomerado de JUPEMA.

Por otro lado, en cuanto a las solicitudes que hagan los diferentes jefes de estos gremios, ya sea de los sindicatos o de las universidades, de donde venga, a mí me parece muy importante con respecto a esas mismas solicitudes, darles respuesta lo más pronto posible, me parece que es una situación de la cual uno debe tener esa caballerosidad para manejar todo lo que son respuestas lo más pronto posible. Aquí vemos esta solicitud que fue presentada por los sindicatos universitarios y con todo respeto siento que se ha dejado de lado mucho tiempo para darles respuesta y como bien lo dice don Greivin, vea qué sencillo, simplemente es ponerse de acuerdo y

atenderlos, en este caso por la Presidencia por ser el jerarca de la Junta Directiva, creo que es lo más convenientes, se le había dado respuesta hace días y lo maneja don Greivin como lo está proponiendo, creo que esa era la idea; el acuerdo que se tomó pasarlo a la Administración para que Presidencia y Administración resolver, creo que eso hubiera aligerado ese proceso desde hacer días, se evita por ejemplo a don Carlos Arias darnos este informe ahora que no le corresponde porque concluye que al final no es la Administración la que va a decidir este tema, es Junta Directiva, en ese sentido ya se les hubiera dicho desde hace tiempo que sí se les va a recibir, pero no por la Junta Directiva porque ya sabemos, como se ha explicado, las razones por las cuales no es tan conveniente estar recibiendo a todas las juntas directivas, pero sí desde el punto de vista protocolario y de respeto, creo que don Greivin como presidente o el presidente, en este caso le corresponde a don Greivin, pero la Presidencia de la Junta Directiva es quien debe pronunciarse para darles esa solicitud de respeto y de trato preferencial, porque como sea son jefes de los gremios y creo que en esa misma condición deben de tratarse. Así que creo que hacemos un esfuerzo entre todos y salimos adelante, más bien muchas gracias.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** señala: completamente de acuerdo, a veces uno quisiera que todo lo que se acuerda aquí se resuelva de inmediato, pero a veces las agendas vienen tan cargadas que uno tiene prioridades y de pronto aparecen 1 o 2 asuntos y se alargan los temas, por ese motivo he tomado la decisión de atender esa reunión en este mes y para dar ejecución al acuerdo que habíamos tomado.

La Junta Directiva da por recibido los DE-0247-04-2021, DE-DFA-0066-04-2021, que contiene el informe de ejecución de acuerdos hasta abril del 2021.

-----  
**ARTÍCULO VI: Presentación del informe sobre la evolución de los indicadores de Vida Plena OPC, a cargo del Lic. Rodolfo Chávez Chávez, MAE.**  
-----

Se incorpora a la sesión virtual el Lic. Rodolfo Chávez Chávez, MAE, a quien se le brinda una cordial bienvenida.

El **Lic. Rodolfo Chávez Chávez, MAE** expone la presentación titulada "Informe sobre la evolución de los indicadores de Vida Plena OPC" agregada como **anexo No. 3** de esta acta.

Menciona: la idea de presentar este informe es comunicar sobre la evolución que ha tenido Vida Plena en aspectos que en lo personal considero que son importantes, entonces, el informe tiene características de mezclar conceptos retrospectivos y prospectivos en relación con toda la situación que se ha dado. Separé ese informe en varias secciones; lo que tiene que ver con amenazas provenientes del entorno para sentar las bases de lo que podríamos esperar también a futuro.

Se analizará primero lo que tiene que ver con amenazas provenientes del entorno, básicamente cuando ingresé a Vida Plena estaba nombrado a partir del 27 de abril de 2020, obviamente todo este periodo que ha pasado ha sido muy interesante, calamitoso y todo porque las situaciones que se han vivido han afectado todo el ámbito y lo que tiene que ver con las operadoras de pensiones no quedaron exentas de esta situación.

En relación con la declaración de la pandemia, eso inicia en marzo de 2020, entonces, muchas de las acciones y actividades quedaron condicionadas a esa situación, se afectó los ingresos, se dieron las disminuciones de las carteras administradas por personas que quedaban cesantes por suspensión

de contratos de trabajo, disminución de jornadas, el número de cotizantes, lo mismo que los rendimientos de los fondos de pensiones complementarias se vieron afectadas.

En la diapositiva No. 3 se muestra el comportamiento del rendimiento nominal del Régimen Obligatorio de Pensiones (ROP) por operadora, los datos son desde enero de 2020 hasta marzo de 2021, lo que se nota es una caída, básicamente hubo un repunte en agosto, pero a partir de enero de 2020 también se nota una caída, entonces, las rentabilidades de todos los fondos de las operadoras se vieron golpeadas por este fenómeno. Aquí hay un importante elemento que destacar y es que la pandemia y toda la crisis y los nervios que originó fueron sumando, es decir, ya venían situaciones donde esta economía venía renca, por así decirlo. Estos rendimientos son anuales, se muestra así con el propósito de verificar o demostrarles el impacto que tuvo sobre el sector de pensiones básicamente, es decir, todas las operadoras se vieron afectadas, hasta recientemente están levantando, incluyendo a Vida Plena.

Se muestran los rendimientos nominales clasificados por operadora en los diferentes fondos, los fondos más golpeados en general son todos los fondos, pero a nosotros nos interesa el ROP que es el que genera el grueso de nuestros ingresos y el Fondo de Capitalización Laboral (FCL), es decir ninguna operadora ha estado exenta de esta cuestión. Ahora bien, muchas personas tienen argumentos como para echarle la culpa a la pandemia; sin embargo, esto ya venía desde antes.

Se mencionan un conjunto de factores que hacen que los rendimientos en general tiendan a caer, bajas de tasas de interés del Gobierno por financiamientos que obtiene de instituciones multilaterales; preferencia por la

liquidez, esto es muy importante y es que resulta que nosotros venimos teniendo un exceso de liquidez desde finales de 2018 y 2019 la economía ha marchado desaceleradamente y por ejemplo, los intermediarios financieros bancarios no han logrado colocar todas las cantidades de recursos, entonces ustedes ven una cantidad de recursos que se van pasando de una institución a otra y están muy focalizadas en el corto plazo, pues resulta que esa situación estaba cuando nos llegó la pandemia. El exceso de liquidez en muchos casos se da precisamente al mercado de valores, compra de títulos, entonces, eso lo que hace es que tira abajo los rendimientos de las inversiones y eso las afecta, pero recalco que eso era una situación que venía desde antes.

Después está el otro punto que es el ingreso de dólares que posibilitó que el tipo de cambio exhibiera una tendencia a la baja, para nosotros esto es importante por el hecho de que el rendimiento en colones de las inversiones en dólares que tiene Vida Plena se ve afectado con la revaluación del colón, es decir, cuando se entregan menos colones por dólar perjudica el rendimiento ya traducido a colones, entonces una parte del año el tipo de cambio estuvo relativamente más bajo de la tendencia para llegar a ajustarse posteriormente. La pérdida de valor de muchos instrumentos que va asociado al precio; hay elementos de entorno me estoy enfocando en la materialización de riesgos de entorno que afectan a la Operadora y que están ajenos al control de la misma Operadora, que; sin embargo la Operadora tiene que emplearse para ver cómo los amortigua.

El gráfico de la diapositiva No. 6 muestra el precio promedio de los títulos valores y se compara con la tasa de política monetaria, igual si pusiéramos la tasa básica pasiva sigue en la misma tendencia de la tasa política

monetaria, pero vemos un índice de precios promedio de los títulos valores de Vida Plena como tal, un precio promedio de los títulos valores que se negocian que están en el ROP y un precio promedio de los títulos valores que están en el FCL y tienen la tasa de política monetaria, entonces, vean cómo desde más o menos el 2 de abril de 2019 la tasa de política monetaria empieza a mostrar una baja, obviamente eso el Banco Central lo hace para mover la baja en las tasas de interés activas y así incentivar el nivel de actividad económica; hay una relación inversa entre el comportamiento de las tasas y los rendimientos del mercado con los títulos valores, a partir de esa fecha también se da una situación donde los precios de nuestros títulos, por lo menos el precio promedio de nuestros títulos empieza a incrementarse; al incrementarse el precio también está asociado a una caída de rendimientos, entonces, hay elementos que vienen desde periodos anteriores de la pandemia que llegan a sumarse a la pandemia y que esos llegan a golpear; sin embargo, ahí lo que teníamos es que si tenemos una política activa de inversiones, uno podría haber vendido sus títulos, pero depende de los objetivos que tenga la Administración. Lo que quiero ilustrar con esto es que ya venían efectos anteriores a la pandemia que venían o que atentaban contra variables importantes que se manejan en las operadoras de pensiones complementarias.

Se muestra la tasa básica pasiva diaria desde el 2 de enero de 2018 y desde el 2 de enero de 2020, entonces, se muestra el ajuste tan significativo que experimentó esa tasa de interés, pero es una tendencia que ya venía antes y nos golpea a nosotros también.

Los fondos también se vieron golpeados de diferentes formas en número de afiliados aportantes por operadora, el dato se encuentra desde febrero de

2020 a marzo de 2021, se ven bajas desde enero de 2020 excepto en el de la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS) en el resto de los fondos se ven bajas en el número de aportantes al ROP, para el primer trimestre se empieza a dar cierta recuperación, pero obviamente con la continuación de esta situación o emergencia nacional vamos a tener que seguir vigilando estos indicadores.

También se muestra el caso del FCL, obviamente nosotros aquí nos hemos visto relativamente más golpeados porque hasta donde he investigado nosotros somos los que tenemos más aportantes del FCL que retiran los recursos y con todo esto de la declaratoria de emergencia y el retiro de los recursos del FCL, entonces, nos hemos visto golpeados, pero eso también ha afectado a otras operadoras como parte de la tendencia.

Les comentaré las situaciones que se enfrentaron, que a mi juicio requirieron de acciones estratégicas por parte de los bandos de toma de decisiones y como ustedes ya han leído en algunos de los informes, uno de los principales objetivos fue mantener la continuidad del negocio, ahí se adoptaron un conjunto de medidas tendientes a acentuar el trabajo remoto, a proteger a los trabajadores más vulnerables a esa situación y la actividad de la Operadora, en general ha ido evolucionando dentro de lo proyectado, obviamente hay actividades que se han alterado como la atención, el servicio, las visitas a clientes y otras, por el hecho de que no se puede hacer contactos, pero ese fue uno de los objetivos, el primario para maniobrar con esa situación y permitir que el negocio continuara.

El otro de los objetivos estratégicos tiene que ver con mantener la participación de mercado y creo que ustedes han visto en varios informes que la Junta Directiva había definido una participación de mercado de 11%

para los fondos del ROP y para el FCL, básicamente esos objetivos se alcanzaron durante todo el año 2020.

En la diapositiva No. 12 se presentan unas estadísticas que corresponden a la Superintendencia de Pensiones (Supén); la participación de mercado se mide precisamente por el saldo administrado en relación con el total que tiene Vida Plena, entonces, en los 2 casos, para los 2 fondos se alcanzaron las metas hasta superaron el 11%, básicamente esto es un elemento que nosotros tenemos que seguir cuidando en lo sucesivo por cuestiones que ahora les voy a comentar, pero es necesario ponerle atención. Quiero recalcar que estas son variables de entorno que imponen riesgos con elementos no controlables por parte de la Administración, entonces, se ha hecho un esfuerzo para mantener esas participaciones. Ahora les comento ciertos riesgos que estamos notando inclusive desde el Comité de Riesgos.

Otro indicador es obtener un rendimiento adecuado sobre fondos administrados equilibrándolo con el riesgo.

El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** menciona: me parece que esa diapositiva es importante y ya lo había mencionado en Junta Directiva, pero aprovecho que se está haciendo mención porque también es importante que don Edgardo Morales se vaya enterando de esto y todos los directores en general. La participación histórica de Vida Plena en el mercado ha rondado el 11%; sin embargo, aquí se puede observar que la participación se vio incrementada y yo les hacía alusión a varias razones y una de las razones fue la pandemia que hizo que mucha gente saliera a recoger los recursos del FCL y en específico con el ROP con la ley que se promulgó para que la ente tuviera esa opción; sin embargo, la afectación al tamaño del pastel se vio en mayor medida en las demás operadoras y no tanto así en Vida Plena por su

tamaño, entonces, para mi gusto esto abre una ventana de oportunidad en el tema de que al haber aumentado la participación del mercado, eso es positivo para la Operadora, el tema es cómo sostenemos esa participación cuando la normalidad vuelva, entonces, aquí hay varios temas que es importante que los directores sepan para direccionarse; el primero es el tema de lograr afiliar a más gente a Vida Plena y el otro tema es la libre transferencia, evitar que la gente se nos vaya. Menciono esto aprovechando que el Lic. Rodolfo Chávez Chávez hace el comentario muy atinado, ya lo había mencionado en Junta Directiva, pero lo refrescamos un poco porque esto les pone un peso de responsabilidad a los directores que están en la Junta Directiva y a la próxima Fiscalía en los hombros de don Hervery Badilla para tratar de buscar la estrategia necesaria de mantener esa participación que se logró incrementar a raíz de las circunstancias.

El **Lic. Rodolfo Chávez Chávez, MAE** continúa: les comentaré ahora algunas cuestiones que complementan lo que acaba de decir don Carlos Arias, él ya agregó un complemento a estas cuestiones. En relación con esta rentabilidad histórica, se han logrado rendimientos en el ROP relativamente elevados a diciembre del año 2020 a pesar de las circunstancias si ustedes ven el Manual de Supén cuando aconseja a los afiliados ver qué observar, siempre le recomiendan la rentabilidad histórica, que es una rentabilidad de mediano o largo plazo; sin embargo la diferencia que hace con algunos indicadores que hemos visto anteriormente tiene que ver con el hecho de que los otros son anuales, la idea de presentarlo así era para mostrar cómo la pandemia, en el muy corto plazo había golpeado los rendimientos en 1 año de las operadoras, inclusive la nuestra; esta sería la rentabilidad que por el momento la estamos teniendo.

Aquí hay un tema que es importante y es lo que mencionaba don Carlos Arias muy atinadamente que tiene que ver con el problema de la fidelización y la cercanía con los afiliados, quiero profundizar en esto porque son elementos no controlables que tenemos que emplearnos a fondo para tratar de retener a tanto afiliado o a gente que quiera llegar a la Operadora durante la pandemia y posterior a ella, como bien lo mencionaba don Carlos; es todo un reto que a nivel de la Junta Directiva vamos a tener.

En cuanto a la fidelización y mantener la cercanía con los afiliados, obviamente en estas circunstancias se activaron mecanismos de comunicación tecnológica a disposición y sobresale el correo electrónico, el WhatsApp, el *call center* y todavía, al menos yo no he visto todavía alguna medición del resultado que haya tenido esto, sabemos lo de la participación de mercado, que la cumplimos, vemos los rendimientos también, ahora que habría que ver y estar vigilando tanto como se pueda de los resultados que tiene esta forma de comunicación.

Esto a nivel de entorno económico, tocando variables que Vida Plena se ha mantenido ahí, a pesar de las circunstancias, ahora lo que les voy a comentar es a nivel interno lo que es la evolución de la situación financiera.

En la diapositiva No. 15 se muestra un esquema de cómo se generan las utilidades de la Operadora, que alimentan y capitalizan a la Operadora, tienen los ingresos operacionales, las comisiones se cobran sobre los saldos de los fondos administrados del ROP, del FCL y de los fondos voluntarios. Respecto a las amenazas que se han visto acá, tenemos que mencionar que ha habido una reducción de las comisiones al ROP por parte de la Supén que es un proyecto que ya venía desde el año 2010. Después, la libre transferencia de recursos que en la medida en que salgan más recursos de

los que entran van erosionando la base de los fondos que se administra y que son sobre los que le recaen la comisión y se alimentan los ingresos operativos. Otros efectos de la pandemia como los que ya habíamos citado ahora, de menos aportes y otros, por la cesación de actividades de afiliados. Está la parte de gastos administrativos, de personal, general, los ingresos financieros que se generan por el rendimiento sobre las inversiones de las socias creadoras de Vida Plena y quitándole a esos ingresos los gastos se obtiene una utilidad antes de impuestos y después llegamos a una utilidad neta.

El gráfico de la diapositiva No. 16 son los ingresos operativos acumulados en los últimos 12 meses de la Operadora, es una estimación interanual, vean que está desde diciembre de 2017 a marzo de 2021, me explico cómo se calcula esto: nosotros tenemos los ingresos que tiene la Operadora en enero, febrero, marzo de 2021, para completar el año le sumamos los ingresos que tuvo la Operadora de abril a diciembre de 2020, es decir, estamos suponiendo que los ingresos por el resto del año se van a comportar como el año pasado, entonces, así logramos completar 1 año e ir viendo cómo se va comportando. Al final, cuando llegue diciembre los ingresos acumulados en los últimos 12 meses van a ser los del año. Aquí lo interesante vean que desde diciembre de 2017, que es donde arranca la variable, ha habido un crecimiento constante de estos ingresos, pero desde enero de 2020 se empieza a dar una caída en ese acumulado en los últimos 12 meses hasta llegar a diciembre de 2020, al punto que medido nominalmente, en términos nominales, no reales tenemos ingresos que finalizan en el 2020 muy similares a los que teníamos en octubre, noviembre de 2018, el pico lo que muestra es una recuperación, se han tomado medidas, se está recuperando y

esperamos que siga esa tendencia, pero si ustedes quieren pensar estos elementos, esta situación es la que ha golpeado o la situación que se ha dado también ha golpeado los ingresos de la Operadora en esta forma, aun así se mantienen las participaciones de mercado.

Ahora, si uno pregunta ¿qué ha sucedido acá?, primero la reducción de la comisión del ROP, en el 2019 era de 0,50%, en el 2020 la baja a 0,35%, entonces, eso es uno de los factores que golpea el precio, que esa comisión que recae sobre los fondos es uno de los factores que golpea el ingreso de la Operadora.

El saldo neto de la libre transferencia está el dato de enero de 2019 a abril de 2021, el saldo neto son ingresos menos salidas, entonces, cuando esto baja simplemente significa que las salidas son mayores a los ingresos, entonces, en esta parte, en estos meses que van de enero a marzo se dio un saldo neto que venía en bajada, entonces, eso erosiona la base de los fondos, eso quiere decir que hay afiliados que se van a otras operadoras o por alguna razón salen de nuestra operadora y aquí hay cierta recuperación posteriormente, pero la Supén interrumpe la libre transferencia, diay, con la gente necesitando palta lo que querían evitar era que las operadoras salieran a vender e incurrieran en pérdidas, entonces, se dejó congelado más o menos por 3 meses, acá ustedes ven en setiembre de 2020 ya vuelve a arrancar la libre transferencia, nosotros nos movemos y durante el año 2020 tenemos un saldo positivo en la libre transferencia, es decir, lo que nos ingresa es mucho mayor de lo que nos sale, esto es un aspecto que debemos ponerle mucha atención, porque a partir de más o menos de febrero la tendencia viene declinando, pero a partir de febrero traspasa la barrera donde las salidas son superiores a las entradas que tenemos, este es

un factor de que ya el Comité y la Unidad de Riesgo llamaron la atención, obviamente puntualizaron el tema por el hecho de que la Administración está enterada de eso y está trabajando en la toma de decisiones a este respecto, pero es una situación que a futuro nos puede afectar no solamente en los ingresos operativos, sino eventualmente en el mismo tamaño de mercado y que es algo que debemos cuidar de cerca.

El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** agrega: me aprovecho del expertis del señor Chévez en la parte económica y para que a los señores directores les quede claro, me parece que estos gráficos con el eje medular de la estrategia que debería estar privando ahorita en Vida Plena, es decir, hay un tema económico en la cual hay una contracción en la demanda, porque la pandemia hizo que mucha gente quedara sin trabajo y recordemos que nosotros nos alimentamos de las comisiones que se generan a partir del ROP y el FCL, al haber una contracción en la fuerza laboral implica que esa gente no puede aportar al ROP, ni al FCL, por lo que se daría una contracción en la demanda, entonces, si uno dijera que vamos a incrementar ingresos haciendo más ventas, aquí tenemos un problema, o sea, la demanda disminuyó, entonces, tenemos un mercado más pequeño. El otro tema es que se mejore la libre transferencia y ahí es donde el gráfico de la diapositiva No. 18 nos pone los pies sobre la tierra donde Vida Plena ha venido perdiendo terreno de manera importante, entonces, me parece que si uno tuviera que jugar en una cancha ahorita sería en la libre transferencia, es decir, hay que buscar palear el tema, lograr que no se nos vaya tanta gente y si es posible acercar más gente a Vida Plena mientras pasa la crisis, la situación que se está dando y podríamos esperar que, según lo que está diciendo el Gobierno, pudiera haber una normalidad en el 2022, o sea que

tenemos este año y hasta el otro año para lograr sostenernos en la continuidad del negocio como bien lo apunta don Rodolfo Chévez y me parece que el campo de juego no es tanto el mercado si no el tema de la libre transferencia, entonces, me parece que es un tema estratégico, me parece que la filmina anterior y esta son el centro de lo que puede estar pasando ahorita y en lo cual los señores directores de Vida Plena deberían estar poniendo mucha atención.

El **Lic. Rodolfo Chévez Chévez, MAE** indica: apoyo esas conclusiones que son las que les iba a enunciar porque básicamente se nos han ido bastantes afiliados, vean que el fenómeno es relativamente nuevo, el fenómeno entro con fuerza en enero o febrero, es decir, en un plazo relativamente corto se nos ha ido gente que pertenece al Magisterio y que no pertenece al Magisterio y claro está, yo concuerdo por la vinculación que tiene esto con los fondos, con la comisión, con nuestros ingresos operativos en que ahí tenemos dar una batalla fuerte, fíjense ustedes que entre las principales razones que citan la gente que se ha encuestado o que llevan esas estadísticas, citan 2 elementos, primero el rendimiento, no sé cuál posible rendimiento estarán viendo los afiliados que se retiran, pero citan como variable el rendimiento de los fondos que; sin embargo, nosotros estamos cumpliendo con lo que nos hemos propuesto de rentabilidad histórica y no estamos tan mal en las de corto plazo, pero citan una variable que es la agrupación de cuentas o el manejo de cuentas a nivel conjunto, la parte de rendimiento, como les voy a decir ahora, tal vez la podíamos levantar un poco, sería una sugerencia, pero la unificación de cuentas y tratamiento de cuentas, me imagino al Popular Pensiones poniendo a disposición de los afiliados un tratamiento conjunto de cuentas a nivel de banco, a nivel de

puesto de bolsa, a nivel de fondos de inversión y de otras sociedades que ellos tienen, entonces, esta segunda variable que se cita es la que en mi concepto nosotros también vamos a tener que reforzar, a ver cómo a nivel de todas las sociedades del Magisterio se logra contrarrestar precisamente esa preferencia que tienen los afiliados por esa oferta de servicios conjunta que da, entonces, esa una cuestión de infraestructura, la parte de rendimiento la podríamos mejorar.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** indica: quería acotar sobre lo que se ha venido discutiendo, que me parece sumamente importante argumentar sobre el tema de la libre transferencia, porque justamente es lo que está quebrando aquí la curva en estos últimos meses y si hay que ponerle atención sobre todo me preocupa un tema que como bien lo dice don Rodolfo Chévez está por definirse a nivel de Junta Directiva la estrategia, pero esa política ya debería haberse trabajado con anterioridad para que sea la preocupación interna de la Junta Directiva, como bien lo dice, para ir en contra de esta desviación de la disminución que está gestándose en esta libre transferencia que como usted lo menciona son 2 aspectos justamente por los que realmente se está disminuyendo el tema del ingreso de los recursos y obedece a libre transferencia, en el caso de la libre transferencia y/o la disminución o aumento de los posibles compañeros o compañeras que egresen a la Operadora. Ese es un trabajo que ya pienso yo y recapitulo, debería haberse tomado como estrategia principal de la Operadora para ir trabajando sobre esto, es evidente que si esas 2 cosas no están claras, es evidente que vamos a encontrar disminución, incluso, hasta más profunda la curva. Entonces es un tema que debemos ponerle sumamente atención a este respecto porque, de lo contrario, no bastaría solamente con el enunciado, sino que

debería ocuparnos justamente en ir trabajando en esta política, que don Rodolfo lo está poniendo desde el 2019 al 2021 y no es solamente ahora el 2021 que se dio esta tendencia, la tendencia ya venía marcándose desde antes y me gustaría también tener conocimiento de cuál sería la Operadora que está obteniendo el mayor porcentaje de esta transferencia de la Operadora Vida Plena, porque también ahí habría que hacer un análisis muy minucioso del por qué esa libre transferencia hacia cierta operadora en función de la competencia, que es libre ciertamente, pero que debe tener alguna razonabilidad, usted mencionaba hace poco algunas opciones que dan algunas de ellas, justamente en eso nosotros entonces también tenemos que competir a crear opciones, a crear oportunidades para mejorar o evitar que esta curva comience a descender y que de todas maneras no nos está ayudando en nada.

El **Lic. Rodolfo Chávez Chávez, MAE** apunta: déjenme realizar un par de observaciones y aclaraciones, tal vez no me di a entender bien y es que tengo entendido que a nivel de la Administración se está trabajando con esto, obviamente ellos detectan la cuestión y están ocupados atendiendo el asunto. Lo otro es que la tendencia y la parte negativa se da en febrero de 2021, es decir, el fenómeno, si bien aquí viene una tendencia decreciente nosotros todavía en diciembre tuvimos un saldo positivo; sin embargo, se aceleró y vean que el fenómeno es sumamente reciente, entonces, tenemos que ocuparnos rápidamente a hacer esa reversión, pero sí estamos trabajando con ellos. Entonces, esto es una cuestión que amenaza los posibles ingresos.

También el número de afiliados del ROP en el primer trimestre era 130.876, 129.228 termina en el cuarto trimestre, los números de afiliados del FCL

129.808, 127.000, la cantidad de afiliados voluntarios es 10.353 en el primer trimestre a 10.050 y nuevamente está el saldo de la libre transferencia; en todos los trimestres del 2020 han sido positivos, nada más que ya ha venido decreciendo y pasó a negativo en febrero.

En la diapositiva No. 19 ven las razones del traslado, 17,8% dicen que es rendimientos y el segundo motivo es la unificación de cuentas y el otro por convencimiento, comodidad, cercanía, por convencimiento, estos son los motivos que dan; el 23% es por unificación de cuentas y el 13,54% es por rendimientos es decir, en la parte de unificación de cuentas es donde tenemos que hablarnos entre las mismas sociedades a ver cómo competimos con el que se está llevando los clientes. Preguntaban que querían saber quién se los estaba llevando, en un dato de corte transversal de 1 mes específico, no es tendencial, el que yo vi era Popular Pensiones, entonces, esa es la Operadora, ahí hay razones, puede haber razones por la cuestión de los rendimientos que ahora les comento, pero esa es la Operadora. En esto nosotros tenemos que trabajar en la infraestructura.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** señala: es muy importante esto que se menciona del tema de los rendimientos y lo que debemos trabajar es, por ejemplo, en dar la información clara a nuestros afiliados, porque tiene razón, mucha gente dice que se van por los rendimientos pero hay que marcar una diferencia entre el rendimiento anualizado y el rendimiento histórico, que eso es justamente lo que hay que atender en la membresía para hacer ese tipo de aclaraciones, me parece importante trabajar en esto.

El **Lic. Rodolfo Chévez Chévez, MAE** manifiesta: sí, trabajar en ver qué están viendo los afiliados que toman esa decisión.

El **Prof. Errol Humberto Pereira Torres** indica: refiriéndome al punto de la libre

transferencia, ya se ha discutido en otra sesión en esta Junta Directiva el tema de que pareciera que no se ha puesto toda la atención y los objetivos de venta de los contratos, primero en el sector educación, pero de los que no están afiliados a Vida Plena, pero más preocupante aún resulta el conocer que ha habido fuga de contratos para otras operadoras, esto llama bastante la atención, para mí es muy preocupante en cuanto a lo que sugiere quizás alguna falta de atención, por decirlo de alguna forma, de la Administración para el efecto de sustentar mejor la política de mercadeo, esa necesaria información que debe tener el afiliado a Vida Plena para saber de esos rendimientos y también en la medida que se pudiera dar el ajuste necesario y prudente en el tanto no afecte a nivel financiero, quiero llamar la atención en este sentido y a esta Junta Directiva, a nuestros compañeros que van a incorporarse en semanas recientes a partir de la Asamblea próxima de Vida Plena y a los compañeros que ya están, poner mucha atención y a usted también por supuesto don Rodolfo como miembro externo por parte de JUPEMA de mi parte le manifiesto esa inquietud, porque sí me preocupa mucho este aspecto, me parece al más delicado y al que más hay que ponerle atención, si ya nosotros nos habíamos pronunciado por desarrollar una campaña agresiva para captar, como mencionaba don Greivin en algún momento alrededor de 20.000 miembros del Magisterio Nacional que no están, ir más allá con clientes que no son del Magisterio, eso no está en discusión, más preocupante aun que se nos vaya gente, contratos y que por esta cuestión de la libre transferencia estén yendo a firmar contratos con otras operadoras, creo que es el momento de desarrollar toda una estrategia de mercadeo, una estrategia institucional en donde se involucre a esa Administración, pero de manera

eficiente y ahí va a haber que apretar tuercas a ver quiénes estarían fallando en ese tipo de controles y de visualizar lo que a nivel de Administración y mercadeo podía estar siendo el kit de esa deficiencia, tengo que decirlo así claramente, entonces, este llamado de atención para que en la Administración en lo sucesivo se avoque a esto.

El **Lic. Rodolfo Chévez Chévez, MAE** indica: claro que sí, nosotros nos estamos ocupando de eso, vean que el fenómeno es muy nuevo, es cierto se arrancó una tendencia, pero todavía estábamos positivos, pero a partir de enero se dio una aceleración y claro que nos estamos ocupando y obviamente el llamado de atención es bastante válido dadas las circunstancias.

El **M.Sc. Carlos Retana López** comenta: con respecto al fenómeno de libre transferencia antes de que yo estuviera en Vida Plena y mientras estuve allá, he dicho que el problema de la libre transferencia es un problema de pensamiento colaborativo, por años en las escuelas de economía se ha enseñado las palabras del padre de la economía moderna si se puede llamar todavía, Adam Smith, donde el comportamiento ordinario de las instituciones, de las organizaciones, de la economía ha sido muy leonino, donde cada uno fiel a los principios de Adam Smith hace lo que es bueno para cada uno, sin importar lo que le pase al vecino; John Forbes Nash colega matemático hace una propuesta en una tesis doctoral de 12 páginas que se llama *Non-cooperative games* que nos habla de que no es suficiente con hacer lo que es bueno para nosotros, sino que hay que hacer lo que es bueno para nosotros y para los demás; al tenor de ese discurso me parece que el Magisterio debe actuar como un verdadero conglomerado, si nosotros vemos la gente que opera, las instituciones que operan a nivel conglomeral usted llega a sacar un préstamo para la casa y le venden de

una vez un seguro tranzado o manejado por la institución conglomeral y no solo eso, sale de una vez con la operadora del conglomerado, sin que te des cuenta, ahí ponen a firmar entre todos los papeles y termina pasándose de Operadora, nosotros si no actuamos de manera conglomeral con este pensamiento colaborativo, donde cada uno de los trabajadores de la plataforma de JUPEMA, donde cada uno de los plataformistas de Caja de ANDE y la Sociedad de Seguros de Vida del Magisterio Nacional cuando llega alguien a pedir un préstamo, cuando llega alguien a solicitar información, si no le hacemos llegar con corazón el mensaje de que tienen que pasarse para donde nosotros, es decir, para Vida Plena, no vamos para ningún lugar. Sé que se han hecho esfuerzos, sé que se han materializado estrategias, pero debe volverse esto un tema cultural donde nuestra gente, la gente que trabaja en Vida Plena, la gente que trabaja en la Caja de ANDE, en la Sociedad, la gente que trabaja en la Corporación de Servicios Múltiples del Magisterio Nacional, porque no somos negocios en competencia en este tema, deben entender que el robustecimiento de nuestra Operadora de Pensiones es para el beneficio colectivo. Si nosotros actuamos de esa manera, donde nos apoyemos yo le digo una cosa, a mí que me auditen, si es el término correcto, cada vez que yo voy a dar una charla de JUPEMA, aunque yo no soy directivo de la Operadora de Vida Plena yo hablo de que todos los educadores tenemos que estar ahí metidos y hablo para los que están en el catering service, hablo para los que están poniendo sonido y el video beam y también explico la importancia de por qué estar en Vida Plena; ese debe ser nuestro discurso, esa debe ser nuestra bandera, porque me parece que no hay otra forma de mejorar la situación si no nos comprometemos todos a apoyar a nuestra Operadora, porque

nosotros tenemos gente de alto nivel, el tema es que tenemos que hacer trabajo de hormiguita, por 2 razones; don Alejandro Solórzano Mena, gerente de la Operadora es muy reacio a abrir una oficina, a contratar más gente, porque el discurso de él es que contáramos una persona para que matricula gente, para que la jale y con la libre transferencia se van fácil, entonces, él dice que es más caro el remedio que el beneficio y yo no estoy tan seguro de eso.

El otro tema que me parece que nos afecta es la normativa, porque a la gente con un confite se enamora, es decir, si le das una firma digital, si le das un ramo de flores la gente se pasa, pero el problema está en que la normativa no lo permite, no sé por qué, porque al fin de cuentas es un negocio de libre competencia.

El **Lic. Rodolfo Chévez Chévez, MAE** continúa: de las primeras cuestiones que uno podría recomendar, entre otras que ya hemos hablado y que han aportado los que han intervenido, en la diapositiva No. 21 se muestra la relación de gastos administrativos, los ingresos y la relación porcentual de los gastos a los ingresos, se detallan los gastos operativos y los gastos administrativos que les abarca gastos de personal y gastos generales; la línea punteada del gráfico es la relación de gastos a ingresos. Desde el punto más bajo que fue en setiembre de 2019 esa relación era 86% de los ingresos operativos, es decir, de cada 100 colones que se generaban, 86 se iban en gasto administrativo, después se expandió hasta alcanzar el pico que es en diciembre de 2020 que es por la caída en los ingresos donde esa relación se ubica en 95,5%, es decir, de cada 100 colones de ingreso operativo, dada la caída que se dio en los ingresos, entonces, los gastos consumieron 95,5 colones. Ya después en marzo de 2021 esa relación vuelve a caer a 93%, es

decir, de cada 100 colones, 93 colones se dan en gasto administrativo. En el gráfico se muestra claramente cómo desde marzo se han venido desacelerando esos gastos, tal vez no a la velocidad que se ha observado en la caída de los ingresos, pero se han desacelerado y aquí una de las primeras situaciones que uno podría plantear es que en la medida en que los ingresos sigan una tendencia a desacelerarse, los gastos podrían no aumentar más de cierto porcentaje, eso con el propósito de cuidar el rendimiento de las socias, hay unos gastos que sí evolucionan con los ingresos, que son gastos de mercadeo, gastos de comisiones y eso, pero hay otros gastos que son relativamente fijos que hay que controlarlos y ponerles un tope para que si, por ejemplo, si de 100 colones se gasta 93 colones, pues que queden 7 colones de margen bruto para las socias; ahí va una primera recomendación.

En la siguiente diapositiva se muestra la relación de la utilidad bruta a ingresos brutos, vean que también esta se ha afectado precisamente por esta situación; en diciembre de cada 100 colones, 4,5 colones eran de utilidad neta, para marzo se recupera y de cada 100 colones, 10,6 colones es de utilidad neta, entonces, esto es lo que tenemos que cuidar, vean que esto se recupera pese a la caída de los ingresos porque hay un esfuerzo acá por reducir gastos, entonces, el gasto a nivel interno de Vida Plena es una de las variables a observar con el propósito de proteger la rentabilidad.

Se muestra la evolución de la utilidad bruta y la utilidad neta, también se han golpeado en este año con las situaciones comentadas. La rentabilidad real sobre el patrimonio aquí llega a 2,4%, la diferencia con algunos cálculos que hace la Administración es que la Administración le excluye la revalorización de activos, yo aquí lo tomé todo en conjunto, pero el cálculo ninguno de los

2 cálculos está complicado.

Les quiero comentar sobre las inversiones en moneda extranjera, porque esta es una de las soluciones. En la diapositiva No. 26 se muestra el valor del mercado en colones de las inversiones en dólares, los ETF; es importante prestar atención al valor del mercado en colones que han experimentado estas inversiones, se han incrementado sustancialmente, la línea gris del gráfico son las ganancias de la operación en dólares, pero convertidas a colones, pero vean el elemento interesante, la línea roja es el comportamiento del aporte que da la devaluación a las inversiones externas. Vida Plena, al igual que otras operadoras lo que tienen son solamente activos en dólares, es decir, toman los colones que reciben, los convierten a dólares y nada más tienen activos en moneda externa, lo que significa que la devaluación ayuda a catapultar el rendimiento en colones de esas inversiones en dólares. Esto se los comento y quiero recalcarlo porque ha habido una discusión, le ponen discusión a la variabilidad del tipo de cambio y a veces se confunde que el riesgo cambiario está con la devaluación, el riesgo cambiario en nuestro caso está con la revaluación de la moneda, es decir, que se den menos colones por dólar, no al revés, entonces, de aquí sale un asunto que ya les comento.

En la diapositiva siguiente se muestra la ganancia que se obtiene de las operaciones en dólares, se muestra el diferencial de precios entre el precio de compra y el precio de venta, ha ido subiendo y esta es la ganancia en dólares de esas operaciones. Nosotros le llevamos un monitoreo y hemos montado un conjunto de indicadores complementarios en la Unidad de Riesgos, tenemos estimaciones para el tipo de cambio a final de año, tenemos un piso y un techo, el techo es de 622,00 y el piso de 615,00 y ahí va

el tipo de cambio evolucionando, porque la idea es que en materia de inversiones aprovechemos esto, ojalá invertir en moneda externa y si quieren, si así lo deciden se puede liquidar la devaluación colabora a esa rendimiento.

En la diapositiva No. 30 se muestra la variación interanual del tipo de cambio y el componente cambiario de esas inversiones externas, el componente en rojo que indica el cuadro es lo que afecta el tipo de cambio en las inversiones externas, ustedes hacen las ganancias en dólares, la operación, por ejemplo en ETF, ahí enfrentan los movimientos de los precios, pero después tienen que convertirlo a colones y en el momento en que lo convierten a colones es dónde enfrentamos el riesgo cambiario; si nosotros convertimos en colones operaciones que compramos a un tipo de cambio más alto y la liquidamos a un tipo de cambio más bajo, entonces, una revaluación de la moneda puede anular la ganancia en dólares. En estos periodos se han producido revaluaciones y han afectado el componente de esa ganancia, pero en general ha sido positivo.

Se señalan 3 recomendaciones, no soy exhaustivo, sino que estoy nada más valorando los elementos del entorno que tienen componentes que Vida Plena no puede controlar, pero que tiene que emplearse a fondo a ver cómo las revierte, el primero es lo que ya hemos hablado del proceso de libre transferencia, que ya hemos hablado bastante de eso. El otro a nivel interno es el tema de control de gastos y anclarlos con cierto porcentaje a la evaluación de los ingresos para garantizar que se mantenga una rentabilidad dada como un objetivo, es decir, por ejemplo, ustedes dicen que el gasto no puede crecer más del 90% de los ingresos medido por el acumulado en los últimos 12 meses y ahí queda anclado, entonces, habría

que aumentar la eficiencia. Lo otro que es muy importante es acelerar las inversiones a nivel externo, en esto ya la Junta Directiva se ha pronunciado y ha autorizado a que en un plazo de más o menos 4 años se llegue a un 25% de los recursos que ese porcentaje se invierta a nivel externo, entonces, una alternativa podría ser que el plazo sea menor, con algo de suerte y digo suerte porque también depende de la devaluación; con algo de suerte en la devaluación de las monedas nos ayuda a catapultar los rendimientos en colones de las inversiones en dólares de los diferentes fondos y eso nos ayuda a catapultar el rendimiento en colones que observan los afiliados.

A groso modo, sin decir que esto es exhaustivo, estas son 3 recomendaciones para ir maniobrando con los asuntos que considero más importantes que están en el entorno y a nivel interno.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** refiere: agradecemos a don Rodolfo Chévez su tiempo y estas recomendaciones son sumamente importantes debido a que nosotros a pesar de que somos dueños de una parte, en los rendimientos es lo que andamos y lo que no queremos es que la gente se vaya de la Operadora para otra, por esos motivos que usted nos presentó hoy.

La tasa básica llegó al punto bajo desde 1978 en 3,20% y eso es un indicativo que nos va a ayudar a la membresía en créditos y otras cosas. Pero esto tenemos que verlo en esa Junta Directiva para que la gente esté informada, porque es sumamente importante saber que ese porcentaje de cantidad de gente que se ha ido de nuestra operadora nos llama mucho la atención y se debe analizar cómo contrarrestamos eso.

El **Lic. Israel Pacheco Barahona** manifiesta: muchas cosas de las que apunta don Rodolfo Chévez se han visto en el Comité de Riesgos, el Sr. Alberto Franco ha externado las mismas razonabilidades, él siempre anda detrás en

la parte de las inversiones extranjeras y demás, que son otros factores importantes que debemos valorar. Sabemos que el Popular tiene muchas inversiones en el extranjero y ha manejado durante mucho tiempo esas inversiones y le ha mejorado la rentabilidad.

Por otro lado, en cuanto a la publicidad al Magisterio antes había congresos y participaba Vida Plena, entonces, permitía acercarse a las personas, con esto del COVID-19 se redujo todo porque no le permitió tener el contacto, porque es cierto que para acercarse a la membresía tiene que ser personal, entonces, el Magisterio está buscando que los rendimientos le den más para poder recoger más del FCL o del ROP debido a las necesidades existentes.

Lo que ha pasado a nivel del país con respecto a la salud, las modificaciones a la ley del ROP, el asunto del quinquenio, eso perjudica a Vida Plena. Todos estos temas se han analizado en el Comité de Riesgos, que ha afectado a nivel mundial, el COVID-19 ha generado afectaciones en los rendimientos y ahora podemos pensar en invertir en el extranjero, en títulos valores, pero hay que pensarlo porque el mercado está sesgado. El Comité ha estado pendiente de esto, la misma Junta Directiva está en busca de mejores rendimientos y rentabilidades, el mismo M.Sc. Econ. Luis Paulino Gutiérrez Sandí, jefe del Departamento de Inversiones ha mencionado que se puede generar un efecto negativo con los títulos valores del país por el exceso de liquidez que hay en el mercado y que ha sobregirado y afectado los rendimientos; para unos es beneficiario, para otros no.

El **M.Sc. Edgardo Morales Romero** indica: agradecemos a don Rodolfo Chévez que nos esté brindando un informe muy detallado, yo fui uno de los que pedí que fuese importante tenerlo a usted acá para conocer la gestión en Vida Plena y hoy queda muy demostrado su trabajo en la Operadora y el

gran aporte que hace no solo como profesional, si no de parte de la institución JUPEMA que es lo que al final de cuentas nos interesa.

Esta pandemia nos obligó a reinventarnos y las organizaciones tienen que hacerlo, antes era muy sencillo llegar a las actividades de los gremios y que la Operadora hiciera visita, ahora eso no es posible, hay que reinventarse para ver cómo le llegamos a esa gente para que se pueda afiliarse a Vida Plena y principalmente tenerlas con nosotros.

El tema de las inversiones hay que trabajarlo, también la situación no está tan fácil en el país y tenemos que buscar la mejor estrategia para tener las mejores rentabilidades como Operadora y posicionarnos en una de las mejores en el país.

El aporte de don Rodolfo Chávez ha sido muy importante y a partir de mayo estaremos haciendo equipo en Vida Plena y esperamos que podamos buscar lo mejor, primero el aporte de nuestra Junta en Vida Plena y también lo mejor para la Operadora.

El **Lic. Rodolfo Chávez Chávez, MAE** comenta: esto de los traslados nosotros lo estamos viendo en la libre transferencia, pero vea cómo está sucediendo a nivel de todo el sistema, usted los ve inclusive a nivel de bancos, que a nivel de bancos se dan cancelaciones anticipadas de préstamos y se van para otro lado los usuarios de crédito, me da la impresión por lo que he visto en varios intermediarios de que la gente anda muy preocupada por los rendimientos y otras facilidades. Lo que quiero decir con este tema que es una explicación, no una justificación, es que el fenómeno es de traslados generalizados, a nosotros nos afecta por libre transferencia y a la parte de los bancos con cancelaciones anticipadas y se van con otros bancos, es un asunto muy curioso. Es un comentario al margen, pero para que lo tengan

como una nota.

El **M.Sc. Carlos Retana López** menciona: quisiera agradecer el informe que presentó don Rodolfo Chévez, muy íntegro, a parte él como académico que es, su forma didáctica de exponerlo lo hace muy inteligible, muchas gracias por eso. Creo que hay 2 personajes que no quisiera que nunca se vayan de las instituciones del Magisterio uno es don Carlos Arias y otro es usted Lic. Rodolfo Chévez, yo me opuse que usted se fuera de aquí de JUPEMA y sigo sintiendo el vacío de su ausencia en esta institución, pero sé que allá está haciendo las cosas de una manera maravillosa y sé que nos está apoyando allá y está trabajando duro por los intereses del Magisterio. Gracias por decidir ser parte de este equipo y por ese compromiso que usted ha asociado en todo su trabajo, igual que don Carlos Arias que cuando estuvo allá hizo un gran trabajo, que estas 2 personas es un honor tenerlas aquí y estar en este foro compartiendo.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** señala: quisiera comentar a don Edgardo y don Hervey que ojalá el lunes 10 de mayo nos reuniremos de forma presencial para conocernos y como es nueva Junta Directiva conocer a los nuevos miembros; la Asamblea está convocada para las 8:00 a.m. y se continuará con la sesión de la Junta Directiva de Vida Plena a partir de las 9:00 a.m.

Agradezco la exposición de los indicadores donde nos comenta la evolución nuestra en la Operadora, vemos que es importante estar al tanto de estos temas, don Rodolfo me ha dado el apoyo en ese sentido, hemos estado de acuerdo en varios aspectos que debe de tomar la Junta Directiva un mayor protagonismo en algunos y con esa nota que nos envía la Supén y otras nos están dando la razón de esas conversaciones que hemos tenido.

Se agradece la participación del Lic. Rodolfo Chávez Chávez, MAE quien abandona la sesión virtual.

-----

**ARTÍCULO VII: Entrega y análisis del Informe de la Auditoría Externa, sobre el Marco de Gestión de Tecnología de Información que incluye los ajustes solicitados por la Superintendencia de Pensiones mediante oficio SP-352-2021; para resolución final de la Junta Directiva. Oficio DE-0267-05-2021.**

-----

Con autorización de la Presidencia se incorporan a la sesión virtual el Ing. Guillermo Villegas Chavez, la Lcda. Kattia Rojas Leiva, el Sr. Mario Gutiérrez Herrera y el Sr. Arturo Ramírez, a quienes se les brinda una cordial bienvenida. El **Ing. Guillermo Villegas Chavez** introduce el tema: la empresa RCM fue la encargada de realizar la auditoría externa de este Reglamento de TI que está en proceso de implementación, van a presentarnos la propuesta de respuesta que se tiene para la Supén y que esta Junta Directiva debe darle el visto bueno para poder enviar a la Supén las observaciones que hizo este informe. Para recordar la Supén nos envió un oficio haciendo algunas observaciones al informe que presentó esta empresa y que en conjunto con nosotros desarrollamos y ellos nos generaron ciertas recomendaciones, la Supén solicitó aclaración de algunos puntos, ser un poco más detallados, específicos y eso es lo que trabajamos con la empresa RCM dándole un poco más de fundamento y amplitud a esas recomendaciones que la Supén nos solicitó en la aclaración de este informe. Esto se desarrolló junto con la empresa buscando un poco más de evidencia de lo que pidió Supén, nosotros colaboramos en todo lo que ellos nos solicitaron. Se agregan los siguientes documentos como **anexo No. 4** de esta acta: DE-0267-05-2021,

“Anexo No. 1 (Carta respuesta oficio DE-0213-04-2021 JUPEMA)”, “Anexo No. 2\_ INFORME SUPEN AUDITORIA TI 14-17 25P JUPEMA vf 5-5-21 (f1) (f2)”, “Anexo No. 3 (Matriz de Evaluación (JUPEMA 30-04-21)” y “Anexo No. 4\_ Presentación Ajuste de SUPEN Mayo v1.1”.

El **Sr. Arturo Ramírez** explica: son básicamente 5 puntos que son de interés, el documento es muy extenso, pero se concentró en prácticamente 5 puntos que expondré.

En la presentación se muestra el oficio que envió la Supén; en la reunión se refirieron a esos temas que eran de interés de ellos. La nota se recibe el 8 de abril de 2002 y nos da las pautas de los puntos sobre los puntos que les interesa una mayor amplitud y recomendaciones.

El primer punto es sobre la posición del oficial de seguridad; este oficial normalmente tenemos 2 componentes, uno es un oficial de seguridad de la información que esta es una figura que aborda a toda la institución y antes estaba dirigido al ingeniero de seguridad que estaba dentro de TI, está figura normalmente debe estar afuera de TI por el tema de independencia y de amplitud, entonces, la recomendación es la ubicación del oficial que debe estar en un nivel jerárquico suficiente para lograr articular la función de la seguridad de la información. Esta es la recomendación, no se define en detalle a qué gerencia o a qué dirección corresponde porque eso es una decisión de ustedes sobre cómo lo van a ubicar. La acción es que ustedes analicen dónde y cuál es el nivel al que se debe asignar esa figura. Sobre esta figura ellos quieren un poco más de detalle, entonces, que cuente con el apoyo de un equipo o una persona quien lo asista y que sea congruente con el tamaño y volumen de las operaciones; eso es un dato que ustedes tienen que valorar sobre la amplitud y si va a contar con el apoyo de alguna

persona en el tema de seguridad. El otro punto es que cuente con herramientas de seguridad que pueden ser las mismas que están actualmente, esas tienen una buena utilización, que sea un instrumento al que tendría acceso este oficial de seguridad y de lo que hemos hablado con Guillermo, va en la línea de que esta figura sería un alcance diferente a lo que se tiene actualmente.

El **Ing. Guillermo Villegas Chaves** aclara: realmente lo que esperamos de esta figura, como lo dice el Reglamento que es donde se fundamenta este estudio, es que la figura del ingeniero o el oficial de seguridad tenga autoridad funcional, tal como lo dijo Arturo en el informe y que también Supén lo ha dicho, es que estando dentro de TI tiene ciertas limitaciones para tener una autoridad sobre algunas otras figuras dentro de la organización, entonces, es ahí donde se ve un poco limitada esa función y don Arturo aquí con toda libertad lo vuelve a expresar y básicamente la Supén lo que quiere es que sea tan claro para expresar esa recomendación y eso es lo que tal vez don Arturo aquí presenta, pero ese es el punto importante de esta observación que hace la Supén sobre esta figura y sobre ese proceso que es el que lidera esa persona encargada de seguridad, que realmente es un proceso.

El **Sr. Arturo Ramírez** manifiesta: aun así TI tiene que aplicar las políticas y hacer la gestión de seguridad de actividades de monitoreo, actividades de accesos, seguimiento, esa es una labor que también queda ahí, pero la amplitud de esto es mucho mayor, este es el primer tema.

El segundo tema que a ellos les interesaba, que por cierto casi que los 4 temas se enfocan al recurso humano. El siguiente es el tema que se mencionó sobre las limitaciones que hay de recurso humano de calidad,

este es un tema que se había discutido, se había analizado y se convierte en un eje clave para la liberación del software, entonces, muchas de las limitaciones que se daban era que no se contaba con un recurso, estaba una persona y entiendo que a la fecha se dispone de otro recurso. Lo importante aquí es que ellos querían un poco de mayor detalle, aquí lo importante es la ubicación de esa unidad de QA, no se dice exactamente dónde tiene que ir, pero que tenga un nivel de independencia, entonces, el tema es que normalmente se podría separar del desarrollo dentro de TI, que quede ahí dentro de TI, pero reasignado. Uno de los problemas que se detectaron es que había una serie de actividades, como sobrecarga de trabajo que no son propios de esa actividad, entonces, podría limpiar un poco ahí, concentrarnos en la esencia de esa área y eso va a liberar cargas de trabajo que estaban siendo innecesarias.

Otro tema que también contribuye a mejorar esos recursos es utilizar otro enfoque de metodologías de desarrollo que están muy direccionado a moverlos fuera de práctica por un modelo de desarrollo ágil que esto también cambia un poco la dinámica.

Lo otro es que no solo con recursos humanos yo podría mejorar esto, puedo tener herramientas automatizadas, de calidad, que me permitan reducir las horas hombre con estas herramientas; estas herramientas están disponibles, ayuda mucho a tener una mayor cobertura, con menor tiempo y no sacrificio recurso humano adicional, podría mejorar esta parte.

Depurar actividades, que también unos temas que se identificaron fue que había muchos reprocesos, había muchas tareas que se corregían, se volvían a hacer las pruebas, se devolvía, entonces, había un desgaste innecesario de recursos en una etapa que podía haber quedado mucho más

rápidamente atendida.

Lo otro eran aspectos como temas de capacitación, que esto siempre es un tema que contribuye a hacer más eficientes los recursos y lo importante de cerrar todo esto es con indicadores, ahí lo importante es que estos indicadores me permitan determinar si los recursos que se tienen o la distribución que se tiene es la adecuada o si hay que usar algún otro ajuste posterior. Eso sería prácticamente entrar un poco más en detalle de cómo se da esta gestión y que no se convierta en un cuello de botella con un poco de saturación en el flujo de desarrollo. Entiendo que ya Guillermo ha venido tomando algunas acciones en esta parte.

El **Ing. Guillermo Villegas Chaves** agrega: parte de esas observaciones que realiza don Arturo y que también la Supén nos ha venido señalando, en cuanto a la limitación de recursos desde febrero tenemos un nuevo profesional en el área de QA, entonces, ya tenemos 2 personas y también hemos hecho algunos ajustes en la metodología basados en la ISO 25000 que es una buena práctica para el desarrollo de pruebas de QS especificando metodologías ágiles y también estamos cambiando la metodología de desarrollo a metodologías ágiles basadas en scrum, entonces, todo esto va a ir mejorando tanto las soluciones que JUPEMA espera que nosotros brindemos como la atención y mejoramiento de los productos que damos, que esa es prácticamente la preocupación de ustedes los auditores con respecto a los productos que JUPEMA ha venido dando en años anteriores y que realmente se han detectado otras debilidades. Eso es parte de los cambios que hemos hecho y también hay algunos otros cambios que hemos propuesto y que están en un proceso de desarrollo en un tema de estructura para ir cambiando e ir liberando y

dándole más autoridad al área de QA para que pueda ejercer su función tal como lo dice el proceso y el Reglamento que es lo que a fin de cuentas estamos buscando ser más efectivos y eficientes y cumpliendo también las observaciones.

El **Sr. Arturo Ramírez** apunta: el otro tema es un rol que se estaba dando del gestor de problemas que estaba muy fuera de contexto, que estaba direccionado al encargado de gestión. En realidad no tenía los elementos para poder gestionar adecuadamente y lo ideal es que esté direccionado a la persona encargada de la mesa de servicio o al encargado de alguna figura de entrega y soporte de servicios, o sea, normalmente tendría mayor influencia, tendría mayor control, podría atender de una forma más oportuna los problemas que se detecten, entonces, ahí sería un poquito más de reorganizar y redistribuir o reasignar esas tareas, Guillermo ya ha estado trabajando en esta línea y por supuesto que gestión de programas es un tema que sí se debe atender de otra manera.

El **Ing. Guillermo Villegas Chaves** explica: parte de lo que Supén quería que se aclara mejor es cómo se podía especificar que era el dueño del proceso de gestión de problemas. Gestión de problema es un proceso, que está en el Reglamento y es nuevo, que estaba para este año que es el año 4, estamos en este proceso; sin embargo, nosotros hemos ido adelantando algunos procesos que con nuestro consultor tienen que ir integrados, pero no había claridad sobre el dueño del proceso; el dueño del proceso es quién es la persona responsable dentro de TI que se iba a encargar de esto, ya nosotros tenemos una persona claramente establecida ya está asumiendo ese rol, parte de algunos cambios que también estamos proponiendo es que haya un encargado, entre ellos soporte de servicio, que hoy día ya existe, solo que

hay que darle un contexto diferente basado en el reglamento y todo lo que viene con el PTEI que estuvimos hablando la semana pasada que también viene a hablar de un tema de gobernanza, que es lo mismo que como preguntó don Carlos la semana pasada, viene también a solventar todo este tipo de debilidades que hemos encontrado y que la intención es resolverlo lo más práctico posible.

El **Sr. Arturo Ramírez** menciona: con estos temas lo que se quiere es que sea más ágil la dinámica de TI, que estén bien direccionados, que agregue valor la actividad y que sea más oportuna en la respuesta que necesita la organización. Eso es lo que viene a reforzar esos 3 temas y lo mismo sucede con la parte de seguridad y calidad, que son elementos, puntos de control que están en la segunda línea de defensa que vienen a contener y rápidamente reducir alguna exposición en los procesos.

En el siguiente ellos querían detallar la cobertura de las herramientas, que el informe de las mediciones de coberturas y herramientas y las pruebas que se realizaron, se anotaron en detalle las herramientas, esa es una revisión que estaba dentro del informe. Aquí lo importante es que como son tantas herramientas y la operación es tan amplia lo importante es contar con indicadores que me puedan determinar o demostrar la cobertura y el nivel de seguridad, esto es un tema que también Guillermo, a pesar de que hay una gran cantidad de informes de monitoreo, la pregunta y el interés detrás de esto es que de todo lo que ustedes han revisado ¿qué está quedando pendiente?, es como contestar esa pregunta, es que de todos esos informes de monitoreo, de todos esos reportes, de todos esos planes de acción que ustedes han hecho ¿qué cosas están pendientes o que no han podido alcanzar?, entonces, la única forma por el tamaño de ustedes es tener esas

mediciones y ahí tendría una tarea importante. Lo otro que va acompañado con eso es que a pesar de que se revisa la cobertura es el nivel de seguridad, cuáles requieren ampliar o reforzar la seguridad que no es lo mismo, tenemos cobertura y tenemos nivel de seguridad, entonces, es importante definir los indicadores y es un instrumento que le va a permitir monitorear ese alcance. Esa parte es una tarea que quede ahí porque por el tamaño y por la amplitud, es una tarea bastante amplia tener ese control.

El **Ing. Guillermo Villegas Chaves** agrega: lo que hemos hecho para ir mitigando estas brechas que habla el supervisor y que siempre ha sido de interés de ellos, es ir adquiriendo tecnología, tenemos muchas herramientas como pudo ver don Arturo, que están muy automatizadas; sin embargo, nunca es suficiente, es muy difícil lograr abarcar el 100% de la seguridad y aquí eso es una discusión filosófica que siempre tenemos con el supervisor, porque es difícil llegar al 100% de la cobertura de seguridad, porque van a existir siempre brechas que no dependen tanto de un especialista en seguridad, sino que a veces se trasladan al usuario mismo, entonces, ese proceso de concientización constante que hay que hacer, ir adquiriendo herramientas cada día más inteligentes y hoy día tenemos bastantes y don Arturo lo pudo confirmar y el supervisor lo conoce; sin embargo, siempre van a existir preocupaciones sobre si estamos viendo todo, si estamos logrando ver todo, de hecho nosotros en TI lo que hemos estado buscando son monitoreos con terceros, de hecho, estamos en un proceso de evaluación de algo que nosotros le llamamos un SOC, que es una compañía especializada para que monitoree aquellos tiempos que nosotros no estamos, por ejemplo, nosotros no estamos sábados y domingos o durante la noche, entonces, siempre queda ese GAP por ahí donde trabajamos de 7:45

a.m. a 5:15 p.m., pero después de esa hora qué pasa, quién está monitoreando, quién está evaluando los eventos de seguridad, quién está alertando ante intentos de jaqueo, entonces, esas brechas son las que con ayuda de externos vamos a ir cerrando para tener una seguridad 360, que ahora es la moda, en todo el tema de disponibilidad, pero en eso estamos trabajando, el esfuerzo existe y pronto vamos a ir cerrando esas brechas y ese es el camino que estamos siguiendo junto con el PTEI que esa es nuestra arma más importante.

El **Sr. Arturo Ramírez** continúa: hay un anexo que ellos solicitaron sobre el nivel de obsolescencia, se hace una explicación de previo, a ellos les interesa conocer cuál es el nivel de obsolescencia de los sistemas, de los motores, del software, de los sistemas operativos, de servidores, etcétera. Resulta que el tamaño de ustedes es tal y el detalle de cada uno de los componentes va muy ligado a 2 procesos que son claves en esto; hay un proceso que se llama gestión de activos y va vinculado con las bases de datos de configuración, esos procesos todavía están pendientes de configuración, entonces, lo que sucede es que la práctica el proceso como tal no está consolidado, por eso no hay mediciones en esa línea y lo que se da en el 2019 para el 2020 son estudios, iniciativas de aportes que se generaban por parte del Ing. Orlando Mejías Vargas, encargado de la Unidad de Soporte, quien hacía un recuento a fin de periodo y decía que todos esos equipos son los que tienen entran en renovación, si hay que revisar la garantía, si hay que revisar los contratos, era como un trabajo que se hacía en el 2019; al 2002 ya eso no quedó, entonces, lo que se hizo fue que se repasó el inventario de los activos y muchos de estos activos que a la fecha han alcanzado su ciclo de vida que la garantía o en el contrato en soporte, entonces, lo que se repasó

y lo que se incorporó fue cuáles de esos son parte de la renovación que tiene de activos, que eso es un trabajo que está llevando Guillermo.

El **Ing. Guillermo Villegas Chaves** agrega: parte de la observación que incluso don Arturo presentó en el informe y la Auditoría Interna también nos lo había dicho, eso nosotros ya lo conocemos desde tiempo atrás que nosotros hacemos un informe de capacidad, pero no se contemplaba, incluso los sistemas de información, estaba muy orientada a tecnología de lo que nosotros le llamamos hardware, solo los equipos de servidores, computadoras, pero no se contemplaba una amplitud mayor a todo lo que es TI, entonces, ahora estamos agregando a ese estudio de obsolescencia también los sistemas de información y todo aquello que sea de TI, todo lo que son activos de información, entonces, también la estamos incluyendo, además, este proceso que habla don Arturo lo estamos trabajando en este año y efectivamente hay algunos productos que están pronto de salir de garantía del fabricante, por ejemplo, Windows Server, cuando hablamos de versiones de Windows cada año salen versiones nuevas y cambio de renovación tiene que ser muy rápido; sin embargo, como lo hemos dicho a veces no podemos hacer cambios tan radicales porque hay infraestructura crítica instalada ahí y también no podemos ir cambiando tan rápido, entonces, nosotros administramos ese riesgo, también con otras soluciones de seguridad para evitar que el tiempo de vida de la solución vaya a ir afectando la garantía del producto. Pero nosotros aceptamos que eso hay que ajustarlo y en eso estamos, de hecho, la normativa ya está publicada y básicamente es solamente generar lo que nosotros llamamos las fichas o los registros para tener evidencia ante el auditor de que ya nosotros evaluamos eso y tomamos las medidas, que eso es lo que viene a buscar el supervisor,

pero efectivamente ya estamos trabajando.

El **Sr. Arturo Ramírez** refiere: de hecho esos procesos de gestión de activos o gestión de la configuración, gestión del equipo es parte y como ese proceso todavía estaba débil, por supuesto que no se generan los registros apropiados hasta que se tenga un mayor nivel de madurez de ese proceso.

El **Prof. Greivin Barrantes Viquez** refiere: esos son los 5 puntos que nos estaba pidiendo la Supén sobre los ajustes que había que realizar.

El **Ing. Guillermo Villegas Chaves** indica: sí señor, con esto la idea es darle respuesta a la Supén en esa amplitud que ellos señalaban en esos puntos específicos y remitir el informe nuevamente a la Supén para que se haga el trámite de aceptación del informe y ya nos pidan el plan de acción, que ya nosotros lo tenemos.

Analizado el tema, el Cuerpo Colegiado por unanimidad acuerda:

#### **ACUERDO No. 1**

*“Analizado el oficio DE-0267-05-2021 que contiene el informe sobre el Marco de Gestión de Tecnologías de Información, correspondiente a la Auditoría Externa de TI, el cual incluye las observaciones indicadas por la Superintendencia de Pensiones mediante la nota SP-352-2021, la Junta Directiva acuerda:*

- 1. Aprobarlo.**
- 2. Se instruye a la Administración para que remita el informe a la Superintendencia de Pensiones.” ACUERDO FIRME.**

Se agradece la participación del Ing. Guillermo Villegas Chavez, de la Lcda. Kattia Rojas Leiva, del Sr. Mario Gutiérrez Herrera y del Sr. Arturo Ramírez, quienes abandonan la sesión virtual.

-----  
**ARTÍCULO VIII: Análisis del oficio DE-0260-04-2021: propuesta para la campaña de dignificación docente que se trabajó de manera conjunta con Caja de ANDE y la Sociedad de Seguros de Vida del Magisterio Nacional; para resolución final de la Junta Directiva.**  
-----

Se incorporan a la sesión virtual la Lcda. Marianela Rodríguez Valverde, la Sra. Lourdes Elena Gómez Gonzalez, el Sr. José Pablo Rivera Rivera y la Sra. Gabriela De San Román Aguilar a quienes se les brinda una cordial bienvenida.

El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** introduce el tema: este es un proyecto que el Departamento de Comunicación y Mercadeo dentro de su Plan Anual Operativo viene con la idea desde el año pasado de buscar algo que dignifique a la educación y hemos logrado unificar esfuerzos junto con la Sociedad de Seguros de Vida del Magisterio Nacional y Caja de ANDE y finalmente después de un proceso debo decir que un poco más largo de lo que yo esperaba, porque en realidad se tuvo que afinar mucho, creo que se hizo un estudio muy lindo, muy buena y al final me da la impresión que se rescata el corazón mismo del tema de la educación. Ya he dicho en reiteradas ocasiones que después de haber visto esta presentación me ha dejado muy ilusionado, espero que pronto salga esto a la calle. Nada más el detalle está en que lo estamos trayendo hoy a Junta Directiva, en la Caja de ANDE lo vieron en esta semana y la Sociedad de Seguros lo estaban viendo esta semana o la otra, me parece que ya lo están analizando, pero la idea es que ya en primera instancia las 3 organizaciones a la presentación que se le hizo a los presidentes y a los gerentes estamos en anuencia de la

presentación que se está haciendo.

Se ha trabajado muy bien la campaña y como ustedes saben en esto en todo hay especializaciones y ellos tienen una persona quien tiene un expertis muy interesante, mucho ingenio para idear frases y ese tipo de cosas, entonces, es importante que conozcamos este tema.

La **Lcda. Marianela Rodríguez Valverde** explica los oficios DE-0260-04-2021, DCM-0044-04-2021 y la presentación titulada "Estrategia de presentación 2021 Consorcio del Magisterio Nacional unificado", documentos agregados como **anexo No. 5**.

Manifiesta: reforzando lo que mencionó don Carlos Arias que prácticamente abarcó todo, esta estrategia que hoy la empresa Tactik nos va a presentar surge del acuerdo tomado a finales del año pasado para trabajar de manera conjunta entre Caja de ANDE, la Sociedad de Seguros y JUPEMA una campaña para dignificar y devolver la importancia, la imagen del educador, del trabajador de la educación costarricense, en aras de todo el ambiente convulso, político, social y económico que estamos viviendo en el país. Para esta campaña nos tomamos un poco más de tiempo porque era importante hacer el análisis de la situación política, social, hacer un poco el estudio del pasado cuando la figura del trabajador de la educación era muy reconocida, entender por qué había caído esta imagen, entonces, toda la campaña que se va a presentar está fundamentada en esos estudios y también está fundamentada en el objetivo de que todos como población costarricense volvamos a darle la importancia, la dignificación y a creer en esa figura y a trabajar en pro de la educación, porque los trabajadores de la educación no son los únicos que construyen y trabajan por la educación, sino que también es un pueblo que respalda.

El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** agrega: el Grupo Tactik tiene alguna experiencia trabajando en todo este tipo de temas, por lo menos a nosotros nos lo presentó la gente de Caja de ANDE que cuando iniciamos con todas estas conversaciones nos recomendaron esta empresa de muy buena forma y debo decir que hasta el momento todas esas recomendaciones fueron muy bien habidas, la verdad es que viendo esta campaña se va dando uno cuenta que tienen un gran expertis en el tema.

La **Sra. Lourdes Elena Gómez Gonzalez** refiere: esta es una campaña que hemos venido trabajando desde hace unos meses, nosotros como equipo de trabajo que somos una empresa que tiene profesionales de varios ámbitos, desde la parte de comunicación, mercadeo, creatividad y la parte de asesoría estratégica, la parte legislativa y política, entonces, el equipo de trabajo multidisciplinario que nosotros tenemos nos permite lograr un producto que vaya de acuerdo con las 3 entidades, que es para lo que nos contrataron.

Hemos venido trabajando también con las 3 entidades con la gente de mercadeo que ellos nos han dado todos los insumos y el conocimiento que tienen para que esta sea una campaña que nosotros logremos llegar al pueblo costarricense y logremos cumplir los objetivos de negocio.

Quien se encargará de exponer es el Sr. José Pablo Rivera, estaremos interviniendo los demás compañeros en cualquier tema que tengamos que revisar del tema porque el equipo ha sido realmente conjunto, nosotros como compañía y ustedes también, entonces, vamos a ir dando opiniones, inclusive, cualquiera que quiera opinar durante la presentación sería bienvenido, para que podamos ir revisando y solventando los temas conforme vamos explicando la campaña.

El Sr. **José Pablo Rivera Rivera** explica la presentación: he estado en la parte del desarrollo creativo en conjunto con el resto del equipo y hoy realizaré la presentación de la estrategia de comunicación 2021 para este proyecto interesante.

Iniciamos con los objetivos que tenemos para esto. Los resultados que ustedes van a ver en esta campaña, toda la ejecución y demás ha sido un trabajo en equipo, como estaba diciendo Lourdes Gómez, que involucra nuestro equipo y también la parte de mercadeo de las organizaciones, entonces, ha sido un trabajo muy sistematizado desde el punto de vista de pensamiento.

Entonces, el objetivo principal que hemos manejado con esto es dignificar y como lo hemos mencionado acá es casi que significar, darle un poco de significado más profundo y muy más de corazón a esa función del docente, desde la figura de ese trabajador del sector educación en Costa Rica, donde queremos que se resalte mucho ese valor que tienen para el desarrollo del país a través de lo que sale del corazón de ellos, de esa vocación, de esa estima, de esas ganas de hacer las cosas por vocación, porque les sale.

Un objetivo secundario que tenemos para esta campaña es también lograr generar un posicionamiento de estas instituciones, de las 3 instituciones que participan en la campaña y que se lleguen a percibir de alguna manera como organizaciones líderes, unidas, esta campaña que se trabaja en equipo va a generar mucho esta sensación que sean visionarias, muy sólidas y que sean indispensables, que tengan esa sensación de que son organizaciones indispensables para el desarrollo y el éxito futuro que vaya a darse en el país.

La **Sra. Gabriela De San Román Aguilar** menciona: cuando se mencionó esta campaña a nosotros se nos dice que es para dignificar al trabajador de la educación; sin embargo, viendo un análisis de todo el contexto, en realidad como hemos dicho hemos recomendado que la campaña tiene que ser una moneda de 2 caras, porque va de la mano, lo que han significado las instituciones para el trabajador de la educación y lo que las instituciones de la educación ha representado para el desarrollo del país, por eso es que aunque tenemos un objetivo principal, que lo replanteamos como la significancia es el valor del trabajador de la educación, porque en realidad como hemos dicho es darle un sentido más a esa vocación y recordarnos esa vocación que tiene todo el trabajador de la educación y la otra cara de la moneda son las instituciones que ayudan a que eso se cumpla, que son las del Magisterio Nacional, por eso es que aunque ese objetivo principal y secundario es de la misma moneda, 2 caras que es lo que hemos planteado para que ustedes ahora puedan analizarlo y entenderlo porque entonces se va a potencializar todavía más el efecto que queremos, que es que el trabajador de la educación esté optimista, que se valore, que signifique su vocación, pero también que podamos hacerle al trabajador de la educación y al público en general una conciencia de lo que hacen a lo interno y a lo externo las instituciones magisteriales y por eso es que aunque está como un objetivo secundario van de la mano con lo que vamos a proponer y como esa segunda parte, ese componente de esa moneda que es esencial para que podamos entender y todavía potencializar más lo que ha significado el Magisterio para los trabajadores y la sociedad costarricense.

El **Sr. José Pablo Rivera Rivera** continúa: continuamos con el tema del contexto y es que todo esto nace con un concepto sombrilla que se

presentó hace varios meses donde hablábamos un poco del significado que es la razón de ser de los trabajadores de la educación y esa vocación que tienen. En el contexto de la pandemia donde todos tenemos la mascarilla puesta, es como decir un poco que nos han quitado o a los trabajadores les han quitado la capacidad de poder abrazar, de poder acercarnos, pero aunque nos hayan quitado esos abrazos y esa sonrisa de la boca que nos la han topado, aun podemos seguir conectando la manera emocional con los estudiantes, con las demás personas en un enfoque de seguir transformando la sociedad, de seguir mejorando, de seguir llevando el desarrollo de Costa Rica hacia adelante. Y que también los educadores son quienes saben cómo despertar esos talentos para que los estudiantes sean conscientes de que ellos son los encargados de poder transformar la sociedad a futuro y la campaña de alguna manera también debe transmitir un tema de agradecimiento, un agradecimiento al sector, de gracias por escuchar, por motivar, por retar, por transformar, por enseñarnos a ser mejores. Entonces, basados con esto también nos pusimos a analizar cuáles son los valores sobre los cuales están cimentadas las 3 organizaciones y encontramos factores en común, los valores compartidos de las 3 organizaciones: solidaridad, integridad, responsabilidad, compromiso, innovación y la empatía que se tiene que generar con las personas. entonces, ha sido un trabajo de ir unificando cosas y con esto generamos un ejemplo, lo que veremos a continuación no es una pieza de la campaña, sino es un trabajo interno que hicimos para enseñarnos a nosotros mismos y al resto del equipo de mercadeo más o menos por dónde es el tono y el estilo que la campaña va a tener, es un video que lo armamos con fotografías que tomamos de internet, esto no es un producto final, esto no lo verá el consumidor final de la

campana, sino que es interno que nos ayuda a clarificar. Es el corazón de la campana.

La **Sra. Gabriela De San Román Aguilar** señala: en los valores que estaba explicando José, esos valores son de la misión, visión de las 3 instituciones magisteriales y eso es muy importante que ustedes lo tengan, de ahí parte este concepto que hemos puesto: solidaridad, integridad, responsabilidad, compromiso, innovación, esto no es casualidad que los estamos poniendo por aquí, sino que son de las misiones de las 3 instituciones que tienen en común. A partir de ahí es que este manifiesto que se muestra en el video, contempla y quisimos que ese concepto sombrilla contemplara por esa dualidad que estamos haciendo los trabajadores de la educación con las instituciones y vemos lo hermoso que es tener esto, que si ustedes lo ven es lo que se está necesitando ahora, en lo que nos está pidiendo la sociedad ahora y ustedes ya las tienen en sus visiones y misiones en las 3 instituciones, entonces, el video contempla estos 3 conceptos integrados con el nuevo concepto que ahora José les va a desarrollar a partir de este video y que es nuestro aterrizaje final de propuesta.

El **Sr. José Pablo Rivera Rivera** continúa: la síntesis conceptual de todos aterriza en el ¡Aquí estamos presentes, ponemos el alma en la educación”, este es el concepto que nosotros queremos manejar a nivel de campana que sea un concepto muy fácil, muy sencillo de entender, recordemos que lo deben entender absolutamente todos los integrantes del sector educación, desde cocineras, conserjes, pasando por profesores, educadores, todo, hasta el gran público de Costa Rica, entonces, tiene que ser un concepto muy aprensivo, muy sencillo de entender y tiene ese doble sentido de cuando los alumnos dicen “niña, aquí estoy”, tiene justamente

ese sentido también y donde ese dice ese remate de “ponemos el alma en la educación”.

El **Prof. Errol Pereira Torres** indica: el enfoque está bien dirigido, la pretensión es dignificar el trabajo docente y la función social del y la docente, rescatar el prestigio que tuvo otrora el profesional docente, que era altamente reconocido en la sociedad, así como se reconocía al médico, al abogado, que eran las principales profesiones históricas, pero también posicionar y darle una imagen a tono con lo que atienden las entidades del Magisterio tanto a nivel del colectivo del Magisterio como en la sociedad costarricense en general, me parece que por ahí va el asunto. Pero viendo el video y analizando la presentación, en este contexto hace falta resaltar el trabajo que se dio y el posible que se pueda retomar en la virtualidad, es que se está dando virtualidad y no se está puntualizando en que el docente siempre, en cualquier modalidad, ustedes tendrán los mejores términos para manifestar esto de la manera que impacte más a nivel de mercadeo, pero me hace falta, me parece y lo estoy sintiendo como docente y para trasladarlo a la sociedad en grande, porque no sé si ustedes conocen que la virtualidad ha implicado desde la parte docente una triplicación del trabajo, ha sido inmensamente las horas que invierte un compañero, una compañera maestra, maestro, ha por lo menos duplicado su trabajo y el poner al servicio de los estudiantes, de los padres de familia y de la sociedad sus recursos, entonces, creo que esa parte no está contemplada ahí; está muy bien el poner diferentes áreas donde se desempeña, el área rural, el área indígena, etcétera, es muy lindo, pero me parece que faltan imágenes que resalten la mediación con los recursos que da la virtualidad y por ahí sería un poco en lo que a mí me parece que se debe rescatar y que no está contemplado, por

lo menos en lo que he visto.

La **Sra. Lourdes Elena Gómez Gonzalez** menciona: una quería comentar aquí en principio es que estamos en la primerísima parte y esto era un video para emocionar y saber el lugar que queremos llegar, que no es solamente del docente si no todos los trabajadores de la educación y todo lo que va a suceder. Esta es una campaña que va a ser expuesta durante todo 1 año, el año pasado todos pensábamos que sabíamos lo que iba a suceder y resulta que llegamos a este año y todavía no sabemos a ciencia cierta qué va a suceder, entonces, sí claro y la verdad don Errol su recomendación es super buena, creo que sí está, en algún lugar hemos visto dónde la vamos a poner durante el año para cuando podamos presentarles la campaña completa, que fue lo que José dijo, se proyecta el video como para que se emocionen, como que uno arranque sabiendo lo que vamos a hablar. Otra cosa importante es que no solo vamos a hablar de los educadores si no de los trabajadores de la educación en general; otra cosa importante es que en este momento la campaña no es para el Ministerio de Educación Pública, la campaña es para las 3 instituciones magisteriales que han logrado que los trabajadores de la educación lleguen adónde están, entonces, ese es el corazón de la campaña.

El **Prof. Errol Pereira Torres** indica: independientemente de que sea para que se entienda el aporte que han dado las entidades del Magisterio para posicionar a todo el colectivo magisterial, el trabajador y trabajadora de la educación, en la parte de la virtualidad me refiero más a los docentes porque es a quienes les ha correspondido más utilizar las herramientas que permite la tecnología y duplicar su trabajo, no quiere decir que no haya duplicación de trabajo en los conserjes que ha sido mucho mayor también,

los compañeros de seguridad, los administrativos, pero me refería a que faltaba ese detalle, pero lo que sí es que el trabajo de estas 3 entidades es muy delicado, sobre todo JUPEMA y si nosotros no logramos que Errol como educador se sienta identificado, que diga "ahí estoy yo, eso es lo que me pasa a mí", siempre tenemos que tener ese gran cuidado, es para que ustedes nos entiendan el entorno en el cual ustedes se están moviendo, evitar que se diga "a mí no me mencionaron, no dijeron esto de mí" y es muy sensible. Entonces, es para que se tome en cuenta esa parte.

La **Sra. Lourdes Elena Gómez Gonzalez** indica: creo que tiene toda la razón, le agradezco y la verdad lo que dijimos al inicio es cierto, esto es una reunión para que todos podamos conversar y que podamos ir dando opiniones. Hay lagunas que tenemos contempladas y hay algunas otras que nos vamos a nutrir de la experiencia, de lo que todos ustedes nos puedan decir para que entonces la campaña sea robustecida. Entonces, sí eso está tomado en cuenta y estoy tomando nota de todo, pero tenemos que ver un poco lo que es la campaña, sé que dije que podemos ir interrumpiendo, pero lo que mencionó don Errol, que tiene toda la razón, hay cosas que ir involucrando, además, no solamente de parte de ustedes que nos están dando la opinión, si no lo que va a ir sucediendo y este es un año crucial y estamos sacando una campaña en un año crucial, en un año preelectoral, en un año de bicentenario, en un año de COVID-19 súper cerrado, entonces, hay muchos factores que desde que lo estuvimos trabajando hay cambios que vamos a tener que ir dando paso a pasito. Creemos todos que la campaña tal cual fue configurada tiene los espacios, simplemente hay que cambiar de repente o una imagen o un concepto o una frase por lo que vamos a vivir y este es un año donde también y es importante que ahora que José termine

de presentar la campaña, tenemos que tener en cuenta y es que vamos a presentar la campaña que es en supuestos y nada es definitivo, porque lo que estamos enseñando nosotros son bocetos y entonces, cuando haya una foto va a haber que ir a tomar la foto, que es lo que José va a explicar, pero entonces al final todos tenemos que estar abiertos y tal vez si escuchamos a José cuando nos explique la campaña pensemos en que eso puede pasar, en que si de repente hay que mover como si fuera un lego o un domino vamos a tener que hacerlo, porque este es un año atípico, no se sabe qué es lo que va a pasar, pero lo que sí es importante es que los mensajes que tengamos y que nosotros vemos como trabajadores de la educación y como las 3 entidades siempre sean sólidos, que yo creo que es lo que presentamos al principio.

La **Sra. Gabriela De San Román Aguilar** indica: les iba a pedir el favor para que José pueda avanzar en todos los conceptos porque el video era más sobre el sentimiento sobre el cual queremos construir y sobre lo que vamos a avanzar ahora y que José les va a enseñar es la base de ese sentimiento que queremos hacer esa empatía, por eso estábamos recogiendo aquellos valores que yo les hablaba de compromiso, de empatía, de innovación, tiene mucho que ver con lo que dice don Errol, ese metro más, ese sacrificio más que está dando el trabajador de la educación, pero yo les iba a pedir el favor de que si tal vez podíamos dejar que José avance un poco en las propuestas para que vieran cómo hemos ido metiendo el concepto de la virtualidad, incluso, hay algunas propuestas que ya están media planteadas y obviamente recibir todas las observaciones totalmente válidas para que vean como este sentimiento, que es ese manifiesto lo hemos ido plasmando en estas propuestas y cualquier duda, cualquier consulta con todo gusto.

El Sr. José Pablo Rivera Rivera prosigue: basados en este concepto lo que estamos planteando es un sistema de campañas por olas, en la diapositiva No. se muestra un plan de comunicación para el año completo, entonces, hemos generado estas olas que podemos ir ajustando, nutriendo e ir modificando, dependiendo incluso del entorno que estemos viviendo este año y son olas que van a cubrir 4 elementos, o sea, esto es como si fuese un guion de una película donde en la primera campaña, en la primera ola vamos a responder ese "¿quiénes somos?", ¿quiénes somos como los participantes protagonistas del sector magisterial?; "¿qué nos mueve?", ¿qué nos hace hacer lo que hacemos?; ese "¿qué hacemos?" y luego viene una fase de "agradecimiento", de agradecimiento como decía hace un momento es casi que devolverle un poco ese valor fundamental que por muchos años, por muchas décadas tuvo el educador, la persona del sector educación donde era reconocido, donde se agradecía públicamente, donde las familias, donde los estudiantes, como yo que sigo orgulloso de la niña Rosarito que me dio de primero a sexto en la Escuela Cleto González Viquez en Heredia, entonces, mostrar y contagiar a las personas de esa sensación de agradecimiento hacia el sector magisterial, entonces, con eso precisamente vamos a tener estas 4 olas del "¿quiénes somos?", donde vamos a visualizar esos protagonistas reales, personas reales. El "¿qué nos mueve?", lo vamos a manejar de julio a agosto, donde vamos a enseñar o mostrar de una manera muy interesante visualmente cómo es que ese sector magisterial es el impulso que lleva hacia adelante a los estudiantes, que son más allá de un simple docente, sino que casi a veces se transforma en un tutor o en un padre y poder relacionar esas frases, esos pensamientos y filosofías con los protagonistas. Luego el "¿qué hacemos?", ya en acción,

cosas concretas de qué hacemos, cómo relacionamos el sistema de valores de los protagonistas del sector magisterial y su accionar, las cosas que hacen, cómo apoyan a los estudiantes. Y finalmente lo que les decía de la etapa del agradecimiento y sobre cómo vamos a lograr esta etapa de agradecimiento, a nivel de estrategia lo que queremos es en un *web site*, en un *landing page* nosotros motivemos a las personas a que nos manden sus agradecimientos, a que nos escriban el agradecimiento, como yo que ponga que agradezco mucho a la niña Rosarito porque fue muy importante y ella se iba a pensar cuando yo estaba en quinto y decidió quedarse 1 año más para sacarnos hasta sexto de la escuela, que esta es una historia real por cierto y que la gente pueda mandar fotos y pueda mandar cosas para nutrir esta campaña de agradecimiento con fotos, personas y saludos reales. Esta estrategia a nivel de olas donde vamos a tener quienes somos y vamos a ver personas reales del sector, el “¿qué nos mueve?” vemos personas reales y en “agradecimiento” tenemos agradecimientos de personas reales, esto va a ser que la campaña sea mucho más auténtica, mucho más vivencial, mucho más honesta, no estamos usando modelos, no estamos usando una agencia de *casting* que va a poner modelos bonitos, sino que estamos utilizando personas reales y va a ser también que esto promueva la viralización de las piezas en medios digitales, donde sale que la maestra Natalia de preescolar y entonces, cuando ella salió en la publicación ella va a compartirla con su familia, con sus amigos, le va a dar compartir, la gente le va a dar me gusta y se vuelve un tema viral, entonces, con eso también nos garantizamos que la campaña tenga más alcance.

En la diapositiva No. 11 se muestran ejemplos de la ola 1, en la que se indica “Aquí estamos presentes, ponemos el alma en la educación”, la gráfica es

simple, fácil de entender, estos son ejemplos de redes sociales donde abajo tenemos los 3 logotipos de las 3 organizaciones y donde cierra y dice “Con el apoyo de las instituciones magisteriales” y en la fotografía no se pierde, sabemos que es una persona cocinera de comedores escolares, entonces, decimos “Aquí estamos presentes, ponemos el alma en la educación. Cada estudiante merece recibir sus clases bien alimentados, por eso en cada comedor escolar cocinamos con vocación y servimos cada plato con cariño” y ahí estamos poniendo el “ponemoselalma.com”, que ese será el sitio donde vamos a tener información adicional y donde vamos a tener esa mecánica que les comentaba de empezar a nutrirnos de comentarios y fotografías que nos manden las personas.

Otro ejemplo se muestra en la siguiente diapositiva donde se indica: “La educación no puede detenerse, incluso durante la pandemia. Por eso nos esforzamos porque sabemos que un aula limpia es una barrera ante el COVID-19.”, estamos viendo ejemplos, pero en este contexto vamos a poder publicaciones como las que mencionaba don Errol hace un momento, donde vamos a poner a la profesora desde su casa con la computadora diciendo que la educación no puede detenerse, hacemos lo que sea, como sea, nos conectamos por el teléfono, por la Tablet, por la computadora, como sea le hacemos llegar las cosas a nuestros estudiantes. Entonces, más bien hay mucha riqueza de temas relacionados con el tema de la pandemia para poder hacer que la campaña sea con relevancia actual.

El siguiente ejemplo es con la idea de levantar la mano, se indica “Aquí estamos presentes. Ponemos el alma en la educación. / Puede que no tengamos las mejores condiciones, pero si tenemos niños y jóvenes que quieren aprender, convertimos cualquier lugar en escuela. Trabajamos

donde sea. Como sea. Con lo que sea.” Y es ese enfoque también que hemos hablado de que es una campaña muy auténtica, o sea, esto no es la vida color de rosa donde todo es bonito y perfecto, si no que todos entendemos, tanto las personas que no somos del sector como las que son del sector, que hay muchas limitaciones y esta campaña tiene que reflejar eso, no lo vamos a ocultar, hay déficit, hay problemas, hay situaciones financieras, hay grandes problemas, pero con vocación y con alma las cosas salen adelante. Ese es el enfoque.

La siguiente imagen indica lo siguiente: “Aquí estamos presentes, ponemos el alma en la educación. Despertamos la curiosidad y la alegría por aprender en cada niña y niño que esté bajo nuestro cuidado. Educamos con amor y con vocación.”, entonces vamos mostrando desde la profesora de preescolar hasta de secundaria y todo, vamos a tener ese mostrario grande de participantes, de protagonistas.

La siguiente frase indicaría: “Aquí estamos presentes, ponemos el alma en la educación”, “Vocación es levantarse cada mañana y afrontar con valentía y fuerza los retos que tenemos en esta profesión.”, es importante que esta primera campaña inspire, motive, le meta emoción al sector, que les dé valentía, que los empodere, que sientan esa fuerza interna y que de alguna manera estas 3 instituciones están reconociendo eso y que el país necesita reconocer esa fuerza, esa alma que ponen en la educación.

A partir de la diapositiva No. 16 se muestra un ejemplo de valla, que se coloquen vallas sencillas a nivel de diseño me refiero, pero con un mensaje muy contundente ubicadas en el Gran Área Metropolitana en ciertas autopistas nacionales que vayan a zona rural para tener mucha penetración y mucho alcance con esta campaña, igual estamos considerando las

traseras de autobús, que son como vallas móviles que se mueven en las zonas donde queramos y podamos generar este tipo de imágenes con hombres y mujeres.

A partir de la diapositiva No. 18 se muestran ejemplos de la ola 2. Igual vamos a seguir viendo personas reales y vamos a mostrar cuál es esa filosofía o esa manera de pensar que tienen estas personas o relacionarlas con frases fuertes también de pensadores. Por ejemplo se indica "Aquí estamos presentes. El futuro de Costa Rica avanza de la mano con educadoras como Denisse". Entonces, decimos "Denisse Ávila de Guácimo sabe que cada empujón diario cuenta.", mensajes de este tipo combinados con mensajes que variamos un poco la gráfica, pero eso nos permite jugar y no aburrir con estar haciendo siempre lo mismo.

En la siguiente se indica "Conectemos la mirada con el corazón. Aunque no vean nuestra sonrisa, una mirada le dice todo a nuestros estudiantes", esto me anima, me inspira, estamos buscando evocar esas sensaciones.

Otro ejemplo es "¡Aquí estamos presentes! La educación funciona cuando hay un equipo responsable trabajando detrás, como don Juan. / Don Juan Torres de Guadalupe es el apoyo diario en la Escuela Buenaventura Corrales" o de la escuela que vaya a hacer y se agrega "Ponemoselalma.com"

"Presentes y con vocación. / Nacimos para hacer esto. Por eso ante la adversidad siempre tenemos la fortaleza para estar junto a nuestros estudiantes", en esa imagen se puede poner en el salón de clases o detrás de una pantalla en una computadora y ahí vamos generando muchas piezas muy relevantes para los tiempos que estamos viviendo ahorita.

"Aquí estamos presentes, porque Gandhi dijo: "Sé el cambio que quieres ver en el mundo / ¡Enseñamos materias con la pizarra, y enseñamos valores con

el ejemplo.”.

“¡Aquí estamos presentes! / ¡Una vez educadora, siempre educadora! Que lo diga la niña Marta Eugenia”, esa es una frase que he escuchado varias veces, entonces, dice el texto “Como sus estudiantes aun la abrazan cuando la ven y la recuerdan con respeto y cariño, como una de sus formadoras de vida. ¡Ella puso el alma durante 33 años de educar!”. “ponemoselalma.com”. Entonces vean qué bonito, por ejemplo, que salga la niña Rosarito de la Escuela, yo la voy a ver, le voy a comentar, le voy a decir, voy a compartir, se va a generar esa viralidad que estamos buscando con esto.

A partir de la diapositiva No. 25 se muestran ejemplos de la ola 3, que esta es una ola más conceptual, aquí el objetivo es mostrar de alguna manera ese soporte, ese impulso, ese empuje que el sector le da a los estudiantes y eso lo queremos hacer saliéndonos un poco de lo que venimos haciendo, utilizando ilustraciones, que sean ilustraciones muy llamativas, muy interesantes, animadas en los materiales de video o estáticas como el ejemplo de la diapositiva No. 26 que es la profesora que está ayudando al estudiante de secundaria en elementos que estén muy relacionados con el quehacer de la educación, como un lápiz, un borrador, un tajador, un mapa, una regla, utilizando elementos que nos ayuden a contar la historia, entonces, decimos: “Aquí estamos presentes. Somos el apoyo y el impulso para cada uno de nuestros estudiantes. A veces somos más que docentes y nos convertimos en la figura que aconseja e impulsa a los estudiantes para salir adelante.”.

En otro ejemplo se muestra la figura donde están como ayudándole a subir la cuesta de la escuadra y se agrega la frase: “¡Aquí estamos presentes! Nuestro apoyo va mucho más lejos del salón de clases. Frente a condiciones

adversas somos un apoyo adicional para cada estudiante. Somos protectores, somos consejeros, somos algo más" y ahí estamos demostrando cuáles son todos los roles diferentes que el sector educación tiene que asumir con sus estudiantes, más allá de ser el "profe", hay muchos roles, entonces, ese tipo de cosas las vamos a reflejar en esta campaña para que motive al sector a seguirlo haciendo y para que el gran público entienda esa función adicional, esa milla extra que dan estos profesionales.

Otro ejemplo indica: "¡Aquí estamos presentes! Más que ser la maestra, dicen que somos como la mamá en el kínder. Con alma de mamá, con alma de docente, somos el alma de la educación.". Esta campaña se presta para hacer situaciones y cosas bonitas y llamativas, donde podemos tener materiales como este a nivel de vallas, a nivel de publicidad exterior, que sea muy llamativo para la gran población.

A partir de la diapositiva No. 30 se muestran ejemplos para la ola 4, la que está relacionado con el agradecimiento. Recuerden que este plan de comunicación hace que esta campaña, esta ola se da en los últimos 2 meses del año y ya hemos recolectado y seleccionado a mano las mejores fotos, los mejores saludos, las mejores iniciativas para poder construir esta campaña, obviamente con todos los derechos y con todas las cosas en ley. En la diapositiva No. 31 se muestra un niño y la frase "Gracias maestra. Gracias por haberme ayudado todo este año a sacar la merienda de mi bolsa y por ayudarme a aprender los colores. Ernesto. Barva de Heredia", entonces, ahí vamos a ir generando ese tipo de comunicados.

Otro ejemplo muestra a un estudiante graduándose y dice "¡Gracias profe! / Sentir la confianza y el apoyo que nos brinda otra persona, es algo que motiva mucho, especialmente si proviene de alguien a quien le tenemos

respeto y gran aprecio. Miguel, Santa Ana.”, la idea es ir buscando situaciones.

Otra imagen indica: “¡Gracias maestra! Gracias por enseñarme que yo solita puedo hacer cosas bonitas con plastilina. Catalina, Poás de Alajuela.”.

Y en el marco de todo esto queremos generar un video que le hemos llamado “La historia que nos une”, que sea un video que cuente la historia de las 3 instituciones, como siempre he dicho es como si estuviéramos haciendo una cola, una trenza a una niña que tenemos como 3 mechones y al final los vamos entrelazando y llegamos a tener la trenza, en este caso lo que queremos trenzar son las 3 historias de la creación de las 3 organizaciones y como se iban construyendo en paralelo todas para llegar al momento histórico que estamos ahorita. Entonces, creemos que este video de la historia de la creación puede ser bonito y emotivo y de él podemos desprender una serie de minivideos que nos ayuden a ir generando materiales muy bonitos que expliquen a la gran población de dónde naden las cosas y cuál es el significado de la importancia que tienen para el país.

En resumen, es una estrategia general de estas 4 olas de campañas que vamos a tener a medios digitales y medios tradicionales, estamos considerando radio, estamos evaluando televisión, estamos evaluando las vallas de carretera, las traseras de bus, tener pauta en medio digitales. Generar este direccionamiento de todas las piezas digitales al *landing page* a este que le ponemos “elalma.com” donde ahí vamos a tener más información y lograr esa conversión enfocada en la interacción de las fotos y los saludos, ese involucramiento de las personas y todas las herramientas que vamos a tener a partir de las herramientas que ya las instituciones de ustedes ya tienen, como son mensajes por teléfono, email-marketing y todo ese

arsenal de cosas la idea es que lo utilicemos para poderle llegar a la mayor cantidad de personas.

El **Lic. Israel Pacheco Barahona** señala: los felicito por esa presentación, yo represento a las universidades y el asunto es que no veo nada de las universidades, porque el Magisterio es todo, todo se ve muy bien. Al final podría sugerir que se visualice ¿cuál es el logro principal?, tal vez con todo es estudio, esas preparaciones y todo lo que ha hecho al final se puede agregar una imagen con un título, un certificado, eso nos deja una visión de las universidades que son el ente gestor del trabajo, las universidades es donde ingresa la mayor productividad y lo que se pide ahora a nivel de las instancias mundiales, esa certificación que logra dársele a los estudiantes porque ha logrado obtener ese certificado. Entonces, sugiero expandir esa visión porque todo el trabajo está muy bien, pero es importante tomar en cuenta a las universidades, yo digo que la Asamblea Legislativa no ven eso y atacan al mismo Magisterio, por lo que es importante hacer ver al país que la preparación para lograr obtener un título, un certificado que le permita ingresar a una universidad y que eso es baluarte y cuando la persona ingrese a una universidad pública sale a relucir cuáles son los mejores promedios y eso da una mayor relevancia. Esta es mi iniciativa, que pienso que está excelente el trabajo, pero le falta un salto en ese sentido.

El **M.Sc. Carlos Retana López** indica: la campaña está muy bien elaborada, con mucho sentimiento; sin embargo, probablemente ya que ustedes están más acostumbrados a trabajar con el Magisterio, el Magisterio es muy sensible frente al cariño y a las formas de expresión, pero aquí en JUPEMA llegan directores de diferentes partes del universo, por ejemplo en mi caso soy matemático y para mí a lo que vinimos, me parece muy buena la

campana, quisiera invitarlos a que en un informe de Junta Directiva ser más ejecutivos, por lo menos a mí no tienen que enamorarme con lo técnicamente se ve que está muy bien elaborado y también invitar a Marianella a que pase por el filtro la presentación que nos van a traer a Junta Directiva, porque siento que hay mucho sentimiento, mucho cariño, mucha extensión y para mí la ejecutividad en juntas directivas es de altísimo valor, de mi parte es "a lo que vinimos", pero me parece muy buena la campana, los felicito y gracias.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** indica: realmente es interesante el tema de la campana, de igual forma me hubiese gustado ver la evolución del sistema educativo como tal, me hubiese gustado ver en esa primera disposición que vamos a introducir, ver justamente cómo el sistema va creciendo de escuelas a colegios y universidades y culminar justamente con ese recurso final por el cual el estudiante llega a iniciar sus estudios, ¿cuál es la culminación?, el título profesional, porque ahí también engrandece al sistema productivo nacional del país, ese es el objetivo; el objetivo no es estudiar por estudiar nada más, es que conlleva a una evolución del sistema educativo y en ese sentido yo quisiera, al igual que lo han externado los otros compañeros, que se tome en consideración ese primer marco referencial que vamos a sacar, que ahí muestre justamente esa evolución de la cual les estoy hablando, porque lo hemos visto inicialmente que lo enfatizamos más en primaria y un poquito en secundaria, pero no veo el sistema universitario presente en este primer intento, porque está bien como ustedes lo dicen, van a hacer posteriores presentaciones y demás, pero ese primer impacto, esa primer visión que nosotros vamos a tener, nos va a enmarcar los procesos del sistema educativo nacional, con el cual viene escuelas, de allí lo que abarca

la parte preescolar también que es importante; preescolar, escuela, colegio y universidad y rematar con la parte profesional, porque al final va a llevar al estudiantado a eso, pero estoy hablando desde el punto de vista del estudiante, pero también hay que enmarcar que esa parte profesional le es el insumo para que el educador pueda obtener ese recurso y pueda brindar esa herramienta de enseñanza a los que empiezan desde abajo. Esa es mi visión que quiero aportarles, muchas gracias por la presentación y qué rico esto con más tiempo que lo pudiéramos manejar, pero entiendo que en estos temas de los que ustedes están trabajando se requiere mucho tiempo y lástima por los tiempos porque los trabajos son muy ricos, pero más bien agradecerles.

El **M.Sc. Edgardo Morales Romero** menciona: me parece muy acertada la campaña porque ocupamos llegar al corazón de la gente y realmente va enfocado en esa línea porque no solamente el corazón del Magisterio, es el corazón de la gente que nos está viendo afuera, la gente que nos critica a nosotros del Magisterio y me parece muy importante. Ahora José decía algo y es cierto, cuando hablaba de la niña, yo recuerdo a mi niña de la Escuela, es la imagen que se me viene automáticamente, entonces, creo que exactamente si esa es la idea, creo que sí se está logrando, me parece muy acertado, igual sí creo oportuno porque el Magisterio es muy diverso y me encantó la primera imagen que sale es la Escuela El Volcán de Turrialba, yo soy de Turrialba, entonces, conozco muy bien la zona y uno se identifica, exactamente así como me identifiqué yo hay muchos casos y creo que esa es la idea de esta campaña y como dicen los compañeros tratar de llegarle a los diferentes sectores, diferentes zonas que existen en nuestro país y tratar de que yo me siento identificado. Los felicito en esa línea y les agradezco,

espero que esta campaña nos pueda servir en esos 2 objetivos, que las 3 organizaciones las posicionemos en el colectivo y además, dignificar la labor del trabajador de la educación que lastimosamente ha decaído mucho y tanto el Gobierno, la prensa no nos favorece en nada. Entonces, creo que es una buena estrategia, en un buen momento para salir, decían ahora que estamos en un año político y esto hay que tomarlo en cuenta porque nos puede favorecer, todos los políticos ofrecen, entonces, vamos a ver qué ofrecen para el Magisterio, más que todo en este marco de campaña. Entonces, creo que vamos muy bien, algunos detalles que debemos cuidar y mejorar, creo que por lo menos la idea está muy centrada y me gusta.

Gracias al equipo que trabajó en la campaña.

La **Prof. Ana Isabel Carvajal Montanaro** indica: gracias al equipo por ese excelente trabajo que realizaron, algunas cosas como dijo José que había que ponerlas en el camino, pero lo que más me agrada es que están las 3 organizaciones juntas, trabajando en esto y que ese mensaje va a llegar a todo el país, a todos los hogares, a todos los estudiantes y vamos a recordar mucho a nuestros maestros, a nuestros profesores y lo que más me agrada es que todos somos educadores.

La **Lcda. Marianela Rodríguez Valverde** señala: gracias a todos. Para reforzar lo que se dijo al inicio y tomando en cuenta las observaciones que ustedes nos acaban de hacer, esta campaña que estamos presentando es el concepto creativo, o sea, es el primer paso para empezar a elaborar los artes, que en los artes sí está considerado la inclusión de todo el sector de la educación, centros educativos públicos, privados, preescolar, universidades, entonces, las observaciones que nos hicieron en ese aspecto sí están contempladas, por supuesto vamos a tomar en cuenta las observaciones

que nos han dado, tal vez, el equipo Tactik tomar en cuenta el tema del logro que se alcanza en el proceso educativo sí es muy importante rescatarlo, porque no es estudiar por estudiar y ese logro gracias al apoyo de todos los trabajadores de la educación en todo el proceso de la vida educativa que uno tiene a través de la vida.

Entonces, lo que restaría de esta presentación es la aprobación de este concepto creativo, esta campaña por parte de ustedes que en conjunto con la aprobación de Caja de ANDE y la Sociedad, procederíamos a elaborar artes finales, a contratar pauta publicitaria con la visión de estar iniciando esta campaña para junio.

El **Prof. Greivin Barrantes Viquez** señala: es importante también recordar que va por etapas y durante las diferentes etapas ahí es donde se vienen las modificaciones, la campaña se realizará durante el año, entonces, vamos a tener el tiempo suficiente para trabajarlo.

Sobre el particular, la Junta Directiva por unanimidad adopta el siguiente acuerdo:

#### **ACUERDO No. 2**

*“Expuesta la propuesta para la campaña de dignificación docente que se trabajó de manera conjunta con Caja de ANDE y la Sociedad de Seguros de Vida del Magisterio Nacional (Oficio DE-0260-04-2021), la Junta Directiva acuerda: Aprobarla.”* **ACUERDO FIRME.**

El **Prof. Errol Pereira Torres** justifica su voto a favor: siempre y cuando se tomen en cuenta las recomendaciones dadas por los directores y directora, en este caso particular mío, me parece crucial los aspectos de las modalidades que ha tomado la educación en tiempos de pandemia para todos los sectores

magisteriales, incluyendo como lo decían los compañeros el sector de educación superior, por supuesto y en ese tanto, para no tener posteriormente que hacer señalamientos de mejoramiento de la campaña, ojalá se tomen en cuenta desde el principio para las diferentes zonas como lo explicaban ustedes, que se tomen en serio estos criterios porque nosotros prevenimos de la educación, ustedes deben comprender que tenemos razonamientos muy fuertes por los cuales indicar lo que se indicó, en ese tanto estoy de acuerdo.

La **Sra. Lourdes Elena Gómez Gonzalez** manifiesta: estamos muy honrados de que hayan aceptado el trabajo que con tanto esmero y cariño hemos hecho con el equipo de cada una de las instituciones y nosotros, porque ha sido un honor que acepten que nosotros hagamos una campaña para que logremos un efecto importante en un año tan importante en el sector educación de este país.

Se agradece la participación de la Lcda. Marianela Rodríguez Valverde, de la Sra. Lourdes Elena Gómez Gonzalez, del Sr. José Pablo Rivera Rivera y de la Sra. Gabriela De San Román Aguilar, quienes abandonan la sesión virtual.

## **CAPÍTULO VI. MOCIONES**

### **ARTÍCULO IX: Mociones.**

-----

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

## **CAPÍTULO VII. ASUNTOS VARIOS**

### **ARTÍCULO X: Asuntos Varios.**

-----

El Cuerpo Colegiado no desarrolla asuntos varios en esta sesión.

-----

El señor presidente finaliza la sesión al ser doce horas.

-----

-----

-----

PROF. GREIVIN BARRANTES VÍQUEZ

PROF. ANA ISABEL CARVAJAL MONTANARO

PRESIDENTE

SECRETARIA

-----

## ÍNDICE DE ANEXOS

No. Anexo	Detalle	Numeración del libro
<b>Anexo No. 1</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Oficio DFOE-0028 (06118)-2021 por medio del cual se comunican los cambios en las Áreas de Fiscalización de la División de Fiscalización Operativa y Evaluativa (DFOE) de la Contraloría General.</li> <li>❖ Nota de remisión e informe de las labores realizadas por el Máster Manuel Marengo Fernández, miembro externo del Comité de Inversiones, correspondiente a abril de 2021.</li> <li>❖ Documento enviado por la Sra. Gloria Paniagua Soto, cédula 401051157, sobre situación presentada con trabajador de la sucursal de Heredia (34 páginas).</li> </ul>	Folios del 85 al 118

<b>Anexo No. 2</b>	❖ Oficios DE-0247-04-2021, DE-DFA-0066-04-2021, y los anexos: "Anexo acuerdos ejecutados al 26 de abril 2021" y "Anexo acuerdos pendientes al 26 de abril de 2021" (342 páginas).	Folios del 119 460
<b>Anexo No. 3</b>	❖ Presentación titulada "Informe sobre la evolución de los indicadores de Vida Plena OPC" (33 páginas).	Folios del 461 al 493
<b>Anexo No. 4</b>	❖ Oficios DE-0267-05-2021, "Anexo No. 1 Carta respuesta oficio DE-0213-04-2021 JUPEMA", "Anexo No. 2 INFORME SUPEN AUDITORIA TI 14-17 25P JUPEMA vf 5-5-21 (f1) (f2)", "Anexo No. 3 (Matriz de Evaluación (JUPEMA 30-04-21)" y "Anexo No. 4 Presentación Ajuste de SUPEN Mayo v1.1", que contienen el Informe de la Auditoría Externa, sobre el Marco de Gestión de TI que incluye los ajustes solicitados por la Supén (212 páginas).	Folios del 494 al 705
<b>Anexo No. 5</b>	❖ Oficios DE-0260-04-2021, DCM-0044-04-2021 y la presentación titulada "Estrategia de presentación 2021 Consorcio del Magisterio Nacional unificado" (39 páginas).	Folios del 706 al 744
<b>Anexo No. 6</b>	❖ Control de asistencia (1 página).	Folio 745