SESIÓN ORDINARIA
No. 055-2021

Acta de la Sesión Ordinaria número Cero Cincuenta y Cinco guion dos mil veintiuno de la Junta de Pensiones y Jubilaciones del Magisterio Nacional, celebrada de manera virtual el martes dieciocho de mayo de dos mil veintiuno, a las ocho horas y diez 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 la discusión del artículo sétimo: el M.Sc. Econ. Luis Paulino Gutiérrez Sandí, jefe del Departamento de Inversiones. Para el conocimiento del artículo octavo: la Lcda. Francini Meléndez Valverde, jefa del Departamento Administrativo y la M.Sc. Silvia Barrantes Picado, jefa del Departamento de Crédito y Cobro. Para el análisis del artículo noveno: la M.Sc. Ana Gabriela Vallecillo Cerdas, jefa del Departamento de Gestión de

Talento Humano. Para abarcar el artículo décimo: la Lcda. Kattia Rojas Leiva, directora de la División Financiera Administrativa.

CAPÍTULO I. AGENDA

El Prof. Greivin Barrantes Víquez, presidente de la Junta Directiva, saluda a la señora y los señores miembros directivos y somete a votación el siguiente orden del día, el cual es aprobado:

ARTÍCULO PRIMERO:

Lectura y aprobación de la agenda.

ARTÍCULO SEGUNDO:

Correspondencia.

ARTÍCULO TERCERO:

Asuntos de los directivos.

ARTÍCULO CUARTO:

Análisis de las actas de Junta Directiva de las sesiones ordinarias Nos. 046 y 047-2021; para resolución final por parte del Cuerpo Colegiado.

ARTÍCULO QUINTO:

Entrega de las actas de Junta Directiva de las sesiones ordinarias Nos. 048, 049, 050 y 051-2021; para posterior aprobación por parte del Cuerpo Colegiado.

ARTÍCULO SEXTO:

Entrega y análisis de la propuesta de respuesta a la nota remitida por Sindicato de Empleados de la Universidad de Costa Rica (SINDEU), referente a la situación presentada con la representación del Lic. Israel Pacheco

Barahona, en la Operadora de Pensiones Vida Plena OPC; para resolución final de la Junta Directiva.

ARTÍCULO SÉTIMO:

Entrega y análisis del oficio DE-0285-05-2021: solicitud de ampliación del contrato de servicios de intermediación bursátil (Puestos de Bolsa); para resolución final por parte del Cuerpo Colegiado.

ARTÍCULO OCTAVO:

Entrega y análisis del oficio DE-0281-05-2021: invitación a cotizar a sobre cerrado No. 01-2021 "Contratación de Servicios Profesionales de Contadores Públicos Autorizados"; para resolución final del Cuerpo Colegiado.

ARTÍCULO NOVENO:

Entrega y análisis del oficio DE-0250-04-2021: informe sobre la contratación de un Asistente para la Dirección Ejecutiva; para resolución final de la Junta Directiva.

ARTÍCULO DÉCIMO:

Entrega y análisis del oficio DE-0272-05-2021: informe de labores de ejecución y cumplimiento del Plan Anual Operativo correspondiente al I trimestre del 2021; para resolución final del Cuerpo Colegiado.

ARTÍCULO UNDÉCIMO:

Mociones.

ARTÍCULO DUODÉCIMO:

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.

Inciso a) Copia de oficio SP-478-2021 de la Superintendencia de Pensiones (Supén), dirigido al M.B.A. Carlos Arias Alvarado, en el que solicita diversa información para la carga de información de afiliados y pensionados en la Ventanilla Electrónica de Servicios (VES) de la Superintendencia de Pensiones.

El Cuerpo Colegiado le solicita a la Dirección Ejecutiva que le brinde respuesta con copia a Junta Directiva.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** comenta: es importante conocer esta nota sobre esa Ventanilla Electrónica de la Supén, esta institución está vigilante de que estemos dando los servicios necesarios y debemos estar al día con respecto a eso.

CAPÍTULO III. ASUNTOS DE LOS DIRECTIVOS

ARTÍCULO III: Asuntos de los Directivos.

La señora y señores miembros de la Junta Directiva no presenta asuntos para discusión.

CAPÍTULO IV. ENTREGA Y APROBACIÓN DE ACTAS

ARTÍCULO IV: Análisis de las actas de Junta Directiva de las sesiones ordinarias Nos. 046 y 047-2021; para resolución final por parte del Cuerpo Colegiado.

El señor presidente somete a conocimiento y resolución las actas de Junta Directiva correspondientes a las sesiones ordinarias Nos. 046 y 047-2021, las cuales son aprobadas sin observaciones

ARTÍCULO V: Entrega de las actas de Junta Directiva de las sesiones ordinarias Nos. 048, 049, 050 y 051-2021; para posterior aprobación por parte del Cuerpo Colegiado.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** entrega para posterior análisis y resolución las actas de Junta Directiva correspondientes a las sesiones ordinarias Nos. 048, 049, 050 y 051-2021.

Destaca: las actas Nos. 048 y 049-2021 las analizaremos mañana y las Nos. 50 y 51-2021 el próximo jueves 20 de mayo. **SE TOMA NOTA.**

CAPÍTULO V. RESOLUTIVOS

ARTÍCULO VI: Entrega y análisis de la propuesta de respuesta a la nota remitida por Sindicato de Empleados de la Universidad de Costa Rica (SINDEU), referente a la situación presentada con la representación del Lic. Israel Pacheco Barahona, en la Operadora de Pensiones Vida Plena OPC; para resolución final de la Junta Directiva.

El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** expone la propuesta de respuesta al oficio JDC-SIDEU-642-2021 suscrito por el Sr. Trino Barrantes Araya, secretario del Sindicato de Empleados de la Universidad de Costa Rica (SINDEU), referente a la situación presentada con la representación del Lic. Israel Pacheco Barahona en la Operadora de Pensiones Vida Plena OPC. Se adiciona el oficio JD-PRE-0030-05-2021 que corresponde a la propuesta de respuesta aprobada. Documentos adjuntos como **anexo No. 2** de esta acta.

Menciona: la propuesta de respuesta es la siguiente: *"Señores: Trino Barrantes Arias, SINDEU; Kendy Chacón Víquez, AFITEC; Álvaro Madrigal Mora, SITUN; Gabriel Quesada Avendaño, UNEUNED; Guillermo Alvarado Quesada,*

UTRAUTN; OLIES / Estimados señores: / Con ocasión de lo dispuesto en su oficio número JDC-SINDEU-642-2021, se informa que en lo que respecta al tema relacionado con los alcances de la remoción del cargo efectuado en el caso de su representante de Jupema ante Vida Plena Operadora de Pensiones, debemos indicar que la mencionada diligencia se ejecutó bajo lo que indica el artículo 13 del Reglamento de Organización y Funcionamiento, según el cual se faculta al órgano colegiado a suspender la representación de sus representantes en otras instituciones, de ahí que la actuación se encuentra debidamente fundamentada en la propia normativa que nos rige. En este sentido, resulta de capital importancia transcribir lo indicado por el Ente Procurador respecto a los órganos colegiados, cuando se expresa: "El acto colegial, en síntesis, es el resultado de momentos procedimentales claramente distinguibles, e igualmente importantes para su formación: la votación de mayoría, y las actas fieles de lo votado. Si falta uno de tales elementos o momentos, el acto colegial no existe y si uno cualquiera es nulo o ineficaz, igual defecto padecerá el acto colegiado. Es esta la peculiaridad del acto colegiado en su estructura: el ser no sólo un acto complejo (votación mayoritaria) sino, además, un acto compuesto por otros dos, la proclamación y la documentación del voto, igualmente importantes que este último para producir el efecto final …". … El acta, nos dice Cabanellas, es la "…relación escrita donde se consigna el resultado de las deliberaciones y acuerdos de cada una de las sesiones de cualquier junta, cuerpo o reunión. (Dictamen C-053-2000). / Conforme lo indicado, al acto colegial emitido fue adoptado debidamente por el voto de mayoría, por lo que se encuentra debidamente sustentado en los elementos del acto (motivo-contenido-fin), y por ende capaz de producir efectos jurídicos, por reunir las

condiciones esenciales para su emisión, los cuales concurrieron a su formación, lo que determina simultáneamente su validez. / Cualquier consulta estoy para servirle. / Atentamente / Greivin Barrantes Víquez / presidente Junta Directiva.".

Esa es la nota que le estaríamos enviando a don Trino y los demás representantes de las Organizaciones Laborales de las Instituciones Estatales de Educación Superior (Olies) para responderles; de acuerdo con lo indagado legalmente, la sesión cumplió con todos los requisitos para ser una sesión, el acto se consuma con la mayoría y con la deliberación de los señores directores.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** destaca: le solicité a don Carlos que trajéramos esta propuesta porque considero que es un acto, como lo dice ahí bien clarito, que está bien constituido, el Departamento Legal lo formalizó y lo traje para conocimiento de ustedes porque consideré importante que estuvieran enterados, ya que la nota que nos envió don Trino la analizamos en correspondencia, se discutió y en mi calidad de presidente le estoy dando la respuesta.

Muchas gracias a don Carlos Arias, eso simplemente es una nota, pero la traje a conocimiento de ustedes para que supieran que le estoy dando seguimiento a todo este tipo de acción.

El Órgano Director toma nota.

ARTÍCULO VII: Entrega y análisis del oficio DE-0285-05-2021: solicitud de ampliación del contrato de servicios de intermediación bursátil (Puestos de Bolsa); para resolución final por parte del Cuerpo Colegiado.

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

El **M.Sc. Econ. Luis Paulino Gutiérrez Sandí** expone el oficio DE-0285-05-2021 y sus anexos: el oficio INV-0068-05-2021 y la presentación que contemplan la solicitud de ampliación del contrato de servicios de intermediación bursátil (Puestos de Bolsa); documentos adjuntos como **anexo No. 3** de esta acta.

Explica: lo que les presentamos hoy es la solicitud de ampliación por un año más del contrato de los Puestos de Bolsa por el servicio de intermediación.

El proceso está basado en una contratación que se llevó a cabo en el 2019: "Contratación de Puestos de Bolsa para la prestación de servicios de intermediación bursátil (compra y venta de títulos valores). Aplica para el Fondo de Capitalización Colectiva (RCC) y del Fondo Especial de Administración (FEA).

En su momento, por acuerdo de Junta Directiva, los Puestos de Bolsa elegidos fueron: INS Valores S.A, Mutual Valores S.A, BCT Valores S.A y BCR Valores S.A.

El plazo vigente de la contratación es del 22 de julio de 2019 hasta el 30 de junio de 2021.

El costo del servicio actualmente es el más bajo que existe en el mercado de acuerdo con lo que les preguntaba a ellos, es 0.01375% sobre el valor transado. Para tener una idea de cuánto le hemos pagado entre mayo del año pasado y abril de este año, en total a los cuatro Puestos de Bolsa por este servicio se les ha pagado ¢65.303.371,00, lo cual es bastante bajo, esto dado a que el servicio que nos dan es tomar las órdenes de qué vamos a comprar y a qué precio, para ingresarlo dentro de las pantallas de la Bolsa.

Como pueden observar en la diapositiva No. 3 hay algunos Puestos en los que transamos más que en otros, en el caso del BCR Valores es que tiene 1 año de estar transando con nosotros y el INS Valores es que ellos no ofrecen muchas opciones de inversión, son el Puesto de Bolsa más grande y no son como muy espabilados a la hora de ofrecernos opciones.

La calidad del servicio ha sido excelente, no tenemos ninguna observación en este tema, ni ningún incumplimiento del contrato.

Existe la posibilidad de renovar el contrato o realizar el proceso completo, depende de la decisión del Cuerpo Colegiado.

En caso de realizar el proceso completo, el procedimiento es el siguiente:

- ✓ Se realiza una invitación a cotizar a sobre cerrado y se presenta en los Comités de Riesgos, Inversiones y Junta Directiva para su aprobación.
- ✓ Se remite la invitación a los 16 Puestos de Bolsa autorizados por la Superintendencia General de Valores (Sugeval) e inscritos en la Bolsa Nacional de Valores.
- ✓ Los resultados de la invitación a cotizar se remiten a la Dirección Ejecutiva y a la Junta Directiva para su análisis y resolución final. Generalmente se eligen 3 o 4 Puestos de Bolsa que nos ofrezcan el servicio, por si alguno tiene algún incumplimiento o carencia, podamos utilizar los otros.

En cuando al proceso de renovación del contrato, se de tomar en consideración:

- ✓ Una vez aprobada la extensión: se comunica a cada Puesto de Bolsa con quien se firman los contratos y se les indica que se mantienen las mismas condiciones pactadas en el contrato anterior, sobre todo el tema del costo del servicio y que es solamente por un año plazo. Se

hace el adeddum al contrato específico entre el Puesto de Bolsa y la Junta de Pensiones y se renuevan las garantías de cumplimiento, como todo proceso de contratación administrativa y continuamos con el servicio de transado.

Para este informe siempre se le solicita a la Unidad Integral de Riesgos que realice un informe de revisión sobre los Puestos de Bolsa, sobre todo el tema financiero de ellos y el cumplimiento de normativa. En este caso la Lcda. Stefanny Quesada Navarro, encargada senior de la Unidad Integral de Riesgos, nos envió el informe y dentro de las conclusiones tenemos: no existen observaciones o factores de riesgo que inhiban que alguno de los Puestos de Bolsa: INS, BCR, BCT o Mutual presenten factores que no les permitan continuar con las relaciones comerciales. En el caso del BCT sí nos hacen la salvedad de que no realicemos recompras o reportos con ellos, dado que la evolución financiera no ha sido tan grande como los otros Puestos de Bolsa, por eso nos reprimen con eso. De igual forma nosotros no hacemos recompras o reportos, esto por una simple razón, este tipo de figura es para alguien que necesite liquidez o que le interesa estar colocando la liquidez en el muy corto plazo: “1 mes, 2 meses, 3 meses”, por ejemplo, usted tiene una quema, necesita efectivo, me da un título en garantía, yo le doy la plata y usted me la devuelve a los 22 días o 3 meses con una tasa de interés. A nosotros no nos interesa este tipo de figuras porque es muy corto plazo, nos interesa obtener rendimientos de más largo plazo.

Las conclusiones del documento son las siguientes:

- Los cuatro Puestos de Bolsa inicialmente elegidos han brindado ininterrumpidamente el servicio de intermediación bursátil, durante el

plazo indicado. Además, han sido diligentes y oportunos en los servicios que brindan.

- Los Puestos de Bolsa que ganaron el concurso del 2019, cumplen con lo establecido en el Reglamento de Gestión de Activos de la Supén.
- En la revisión exhaustiva realizada por la Unidad Integral de Riesgos de cada uno de los Puestos de Bolsa, no se encontró ninguna condición que impidiera la extensión de los actuales contratos para cada uno de los puestos de Bolsa.
- Por lo anterior, se solicita su aprobación para la extensión del plazo de la contratación de los Puestos de Bolsa entre el 1 de julio del 2021 al 30 de junio del 2022.

El **M.Sc. Edgardo Morales Romero** pregunta: en las conclusiones nos dice que están los cuatro Puestos de Bolsa que nos acaba de exponer y la idea es ampliar el plazo, pero me quedé con el BCT, ¿también vamos a optar por BCT?, ¿solamente se les amplía a los otros 3 Puestos de Bolsa? o ¿se tiene ahí por una emergencia?

El **M.Sc. Econ. Luis Paulino Gutiérrez Sandí** contesta: nosotros consideramos los cuatro Puestos de Bolsa y en el caso del BCT hacemos ese señalamiento para evitarse, si fuésemos a hacer recompras o reportos, no hacerlos con ellos. Como les digo, no lo hemos hecho en todos estos años por un tema de manejo de liquidez, que es muy corto, entonces, nunca se hace.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** consulta: es decir, ¿tenemos inversiones en el BCT, pero no vamos a invertir más?

El **M.Sc. Econ. Luis Paulino Gutiérrez Sandí** responde: el Puesto de Bolsa lo que hace es ofrecer un servicio, nosotros le decimos: *"ofrézcale al Gobierno ¢5.000 millones, a este rendimiento"*, ellos lo ingresan en las pantallas de la

Bolsa y cuando el Gobierno dice "sí" o "no", nos remiten una boleta como comprobante, ese es el servicio que ellos ofrecen. Si lo vemos como inversión, nosotros no tenemos inversión en Puestos de Bolsa, porque un Puesto de Bolsa no capta recursos como cualquier otro emisor.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** resalta: ellos son intermediarios nada más cuando nosotros vamos a hacer cualquier inversión.

El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** complementa: la Ley Reguladora del Mercado de Valores lo que establece es que nosotros no podemos hacer inversiones directas, tiene que haber un intermediario financiero y ese intermediario es un Puesto Bolsa. Nosotros necesitamos contratar a ese intermediario, que es lo que tenemos con todos estos, entonces, cuando vamos a invertir tenemos que pasar por el Puesto de Bolsa. Hay Puestos Bolsa, por ejemplo, del Banco Nacional o del Banco de Costa Rica, no implica que tengamos la inversión en el Puesto de Bolsa, no, la tenemos en el Banco, solo que pasó por el Puesto de Bolsa del Banco. La inversión se hace en el intermediario financiero que es el Banco y quien intermedia entre el banco y el cliente es el Puesto de Bolsa. Eso es lo que se está solicitando que se renueve, dado que se ha trabajado bien estos Puestos de Bolsa y el costo ha sido relativamente bajo.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** pregunta: como explica don Carlos Arias, que son Puestos de Bolsa que se intermedia por medio de ellos, ¿con cuál de todos se ha trabajado más, se ha utilizado más la intermediación? Si al BCT se le encontró esa observación de parte del Comité de Riesgos, se me ocurre, para cumplir con ese cuarto Puesto de Bolsa ¿por qué no se excluyó y se incluyó a otro que eventualmente cumpliera a satisfacción?, como los otros tres; es mi consulta, nada más, para efectos de información.

El **M.Sc. Econ. Luis Paulino Gutiérrez Sandí** contesta: con los dos que más hemos tranzado es con Mutual Valores y con BCT Valores, porque han sido los que más han tendido a ofrecernos algún tipo de instrumento del mercado, por ejemplo, cuando hay subasta de Gobierno son los que más llaman, nos pasan información actualizada sobre precios de mercado y demás. En el caso del BCR Valores ellos tienen un año de transar con nosotros, de usarlos como servicio, entonces, por eso tienen menos y en el caso del INS Valores ellos son muy de que nosotros tenemos que llamarlos y preguntarles *"¿qué tienen?, ¿qué hay en el mercado?, deme información sobre esto, búsqueme un nuevo emisor para poder hacerlo"*. En los últimos meses una situación que ellos han cambiado y han sido muy proactivos en buscar nuevas emisiones y demás.

En el tema de los cuatro Puestos de Bolsa, nosotros los vimos como que ninguno tiene una observación, salvo el tema de los reportos del BCT. ¿Por qué no se excluye al BCT y se incluye a otro?, porque esto es un proceso de contratación administrativa, nosotros podemos excluir al BCT y se le dice que no se renueva contrato, el tema es que no puedo incluir a otro porque no ganó el concurso de contratación administrativa de hace 2 años y el acuerdo de Junta Directiva establece que eran ellos cuatro nada más, por eso no podemos sacar a uno y meter al otro así de sencillo. Igual, existe la posibilidad de que se excluya al BCT.

El **Prof. Errol Pereira Torres** consulta: entendiendo que se hace necesaria la intermediación para la colocación mediante estos Puestos de Bolsa, solo quería hacerle una consulta a don Luis Paulino, inicialmente ¿bajo qué criterios se define trabajar con cuatro Puestos?, ¿qué valor nos brinda?, tal vez para que lo ampliara, yo puedo imaginarlo, la diversificación en cuanto

a tener esos cuatro intermediarios, quizás por las gamas que pueden manejar ellos, pero tal vez que nos explicara don Luis Paulino más ampliamente, ¿qué nos reporta el sostener el contrato con esos cuatros Puestos?

El **M.Sc. Econ. Luis Paulino Gutiérrez Sandí** responde: precisamente como usted lo menciona, don Errol, lo que nos brindan es diversificación, un tema de servicio que algunos Puestos de Bolsa tienen más cercanos a algunos emisores o en ocasiones algunos emisores les piden a ellos que les estructuren las emisiones, entonces, al tener el contacto con todos estamos amplificando un poco más el mercado, tratamos de capturar más emisores. Generalmente ellos transan con los mismos, por ejemplo, Mutual Valores siempre va a tener las emisiones que hacen las Mutuales y el Banco Hipotecario de la Vivienda (Banhvi), en el caso del BCT Valores generalmente tiene más en la parte privada, BCR Valores trabaja mucho lo que son emisiones de Gobierno o de ellos mismos como fondos inmobiliarios, fondos de desarrollo y este tipo de cosas, muy cercano al Gobierno y el INS Valores tranza de todo, mucho Gobierno, a veces ofrece pequeñas emisiones de instituciones, por ejemplo, ellos le estructuran a Jasec, al Banhvi, nos ayudaron mucho con las financieras, tienen muy buena relación con las financieras, entonces, ese es el tipo de valor agregado de cada Puesto de Bolsa. No nos dejamos solo uno o dos por si entran en algún incumplimiento de la normativa o el servicio brindado no es el óptimo, por eso preferimos tener la diversificación e igual, ese es un punto importante, a todos se les paga la misma comisión, no hay diferenciación en el tema de la comisión, todos los contratos tienen el mismo plazo, la misma comisión y las mismas cláusulas de entrada y de salida.

El **M.Sc. Carlos Retana López** pregunta: don Luis Paulino ¿verificamos a profundidad que no existiera ninguna sanción, ni siquiera accesoria, dentro de esos Puestos de Bolsa?, lo digo porque hace un par de años, cuando de alguna forma la propuesta de la Administración fue bautizar al Puesto de Bolsa del Banco de Costa Rica por ser nuestro custodio, este servidor se opuso, luego se hizo una revisión a profundidad y había una sanción de camino; gracias a esa intervención de mi parte se pudo revisar y subsanar lo que de alguna forma podría verse como un incumplimiento. Es muy importante que las revisiones de esos Puestos hayan sido realizadas a profundidad y que no exista ninguna sanción, ni siquiera accesoria al proceso.

El **M.Sc. Econ. Luis Paulino Gutiérrez Sandí** contesta: la revisión de todo el tema de la situación financiera y estos temas legales la realizó la Unidad Integral de Riesgos. En el tema del BCR Valores, tal como usted lo menciona don Carlos Retana, ellos tenían la sanción en los procesos de los Tribunales y ahí está la documentación donde ya no existe, fueron liberadas. El BCR Valores en su momento se dejó, por eso nada más tiene un año con nosotros, por el tema de esa sanción que ya ellos salieron.

El **Lic. Israel Pacheco Barahona** consulta: en cuanto a eso, uno analizaría el costo beneficio, ¿qué beneficiaría más a la Junta?, ¿extender el plazo del contrato o hacer una nueva contratación de Puestos Bolsa?, usted decía que perderíamos más tiempo. La vez pasada se había hecho una gestión con respecto a eso, como lo mencionó don Carlos Retana, existía esa preocupación con BCR Valores, pero ya usted lo aclaró muy bien. Objetivamente, el riesgo va a existir en todas, de una u otra forma pueden aparecer, uno no sabe, la Junta siempre actúa apegada a la normativa.

El **M.Sc. Econ. Luis Paulino Gutiérrez Sandí** responde: desde la Administración nosotros consideramos que es más viable el hecho de ampliar el plazo de contratación un año más, por un tema de tiempo, como lo indica usted don Israel, nos ahorramos ese tiempo, además, el costo del servicio de intermediación que hoy nos ofrecen los Puestos de Bolsa, como les mencionaba, es el más bajo que existe en el mercado 0.01375% y eso se los consulté a ellos en el momento que estábamos haciendo los análisis, ¿qué pasa si nosotros tratamos de hacer otra vez la invitación a cotizar y abrimos el proceso?, lo que algunos nos mencionaron fue que posiblemente iban a subir la comisión, la van a ajustar por un tema de costos, dado que el porcentaje que tenemos es demasiado bajo con respecto al mercado, donde actualmente anda en 0.016% y 0.025%. Ese sería el costo en que incurríamos.

La **Prof. Ana Isabel Carvajal Montanaro** añade: para mí este es un tema muy importante, las preguntas que los compañeros formularon me parecen excelentes y las respuestas que don Luis Paulino ha hecho también son aclaratorias, porque da toda la explicación que debemos tener nosotros para formarnos un criterio y dar nuestro voto.

El **Prof. Errol Pereira Torres** pregunta: ahorita que mencionó don Luis Paulino ese posible ajuste, cómo determinan ustedes en el área financiera, don Luis Paulino, ¿cuál sería el tope de ese interés?, usted está mencionando que hay un promedio de 0.0016% en el mercado, así está dispuesto para lo que se había propuesto anteriormente, pero ¿ese sería el tope?, porque si me preocupa que independientemente de que haya un bajo costo por el servicio, que el ajuste no nos vaya a limitar en cuanto a la ganancia que se tenga por la colocación en estos intermediarios.

El **M.Sc. Econ. Luis Paulino Gutiérrez Sandí** contesta: es un punto importante, como bien lo indica don Errol, no existe un tope, nosotros como institución no les ponemos un tope, ellos nos ofrecen un servicio, ¿qué es la práctica que se hace?, eso es muy importante conocerlo, el contrato así está establecido y la invitación a cotizar así lo contempla: "se va a cobrar la comisión más baja del intermediario que la cobre más baja", por ejemplo, si hay uno que cobra 0.016%, pero hay otro que me cobra 0.015%, les digo a todos: *"hay alguien que me cobra 0.015%, ustedes restantes Puestos de Bolsa que cumplieron y ganaron la invitación, ¿están dispuestos a cobrarme a 0.15%?",* el que dice que no automáticamente queda por fuera, el que dice que sí se incorpora a trabajar con nosotros. Ellos nos brindan un servicio, en el sentido que lo que hacen es: tomar la orden que nosotros le decimos en qué vamos a colocar el dinero, a qué rendimiento y en qué plazo, operativamente la colocan entre las pantallas de la Bolsa y dentro de las subastas que son o nos buscan emisores: "miren tal persona está necesitando recursos y la Junta tiene", entonces, hace ese tipo de alianzas e intermediación. No hay un tope por normativa que ellos puedan cobrar hasta tanto, es un tema de que ellos cobran y nosotros les ajustamos. El mejor ejemplo con esto, don Errol, para que ustedes conozcan, fue el caso de BCR que ahora se mencionaba, el BCR hace 2 años cuando se dio la invitación a cotizar no estaba, se hizo la revisión de los procesos administrativos y ganó; el BCR cobró esa comisión que era más baja de la comisión que estaba vigente durante el primer año, entonces, cuando el BCR gana y Junta Directiva lo aprueba, se les preguntó a los otros Puestos de Bolsa (INS, BCT y Mutual): "el BCR nos está cobrando 0.01375%, ¿ustedes me cobran lo mismo que el BCR"?, ellos dijeron sí,

entonces, se incorporaron y con los cuatro Puestos de Bolsa trabajamos; si nos hubieran dicho que no, se excluían.

El **Prof. Errol Pereira Torres** consulta: de hecho, va a subir esa comisión, pero ¿cuál es la proyección?, porque esto no deja de ser un riesgo, ¿cuál sería el probable interés mínimo que irían a cobrar?

El **M.Sc. Econ. Luis Paulino Gutiérrez Sandí** responde: posiblemente si nos cobran más o menos a lo que ellos me decían que se les cobra el mercado, es eso 0.016%, actualmente nos cobran 0.01375%, nos estamos ganando 0.003%, que es muy poco, sí, pero al fin y al cabo es ganancia.

El **Lic. Israel Pacheco Barahona** plantea: el mercado está alrededor 0.016%, ¿qué pasa si los Puestos de Bolsa se ponen de acuerdo con subirlo a 0.016%?, ¿le pagaríamos la diferencia o nos ajustaríamos a lo que ya está en el contrato?, me parece que aplica el contrato.

El **M.Sc. Econ. Luis Paulino Gutiérrez Sandí** afirma: las condiciones son las mismas del contrato.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** puntualiza: creo que ya están aclaradas las dudas con respecto a la solicitud de ampliación de contrato para los Puestos de Bolsa que han colaborado con nosotros en los últimos 2 años. Para tales efectos, someto a conocimiento de la señora y señores directores las 2 opciones:

La opción No. 1 recomendada por la Administración es la siguiente: *"Ampliar por un plazo de un año, comprendido entre el 1 de julio del 2021 y el 30 de junio del 2022, la contratación de los servicios de intermediación bursátil a los puestos de bolsa que actualmente proveen este servicio a la institución: BCR Valores S.A, BCT Valores S.A, INS Valores S.A y Mutual Valores S.A.".*

La opción No. 2 es la siguiente: *"a. No ampliar el plazo de contratación de los servicios de intermediación bursátil a los puestos de bolsa: BCR Valores S.A, BCT Valores S.A, INS Valores S.A y Mutual Valores S.A. b. Instruir a la Administración para iniciar el proceso de contratación administrativa para los servicios de intermediación bursátil.".*

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** externa: de acuerdo y en firme con la opción No. 1 recomendada por la Administración.

El **Prof. Errol Pereira Torres** indica: voto por la opción No. 1, debemos estar observando y tener los informes de la Administración en cuanto a los rendimientos para volverlo a ver el próximo año. De acuerdo y en firme.

El **M.Sc. Carlos Retana López** opina: opción No. 1, de acuerdo y en firme.

La **Prof. Ana Isabel Carvajal Montanaro** señala: opción No. 1, de acuerdo y en firme.

El **Lic. Israel Pacheco Barahona** menciona: opción No. 1, de acuerdo y en firme. Don Luis Paulino debemos darle el seguimiento, tal como se hace en los procesos de los títulos valores.

El **M.Sc. Edgardo Morales Romero** sostiene: de acuerdo con la opción No. 1 recomendada por la Administración

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** agrega: de acuerdo con la opción No. 1.

Les recuerdo que la ampliación del contrato de servicios de intermediación bursátil son con los Puestos de Bolsa que actualmente proveen este servicio a la institución: BCR Valores S.A, BCT Valores S.A, INS Valores S.A y Mutual Valores S.A.", y esta comprendida del 01 de julio de 2021 al 30 de junio de 2022.

Discutida la propuesta, el Cuerpo Colegiado por unanimidad adopta el siguiente acuerdo:

ACUERDO No. 1

"En atención al oficio DE-0285-05-2021 que contiene el oficio INV-0068-05-2021 "Solicitud de ampliación contrato servicios intermediación bursátil (Puesto de Bolsa)" y considerando que:

1. ***Los proveedores del servicio de intermediación bursátil han cumplido con las cláusulas del contrato suscrito.***

2. ***El informe de riesgos demuestra que no existe impedimento para renovar el servicio de intermediación bursátil provisto por los puestos de bolsa actuales.***

3. ***Se mantiene la comisión por el servicio de intermediación de 0.01375%, incluyendo ésta, la comisión cobrada por la Bolsa Nacional de Valores.***

4. ***Los Puestos de Bolsa cumplen con lo establecido en el Reglamento de Gestión de Activos emitido por el Conassif y aplicado por Supén.***

La Junta Directiva acuerda: Acoger la recomendación de la Administración y ampliar por un plazo de un año, comprendido entre el 1 de julio del 2021 y el 30 de junio del 2022, la contratación de los servicios de intermediación bursátil a los puestos de bolsa que actualmente proveen este servicio a la institución: BCR Valores S.A, BCT Valores S.A, INS Valores S.A y Mutual Valores S.A." ACUERDO FIRME.

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

ARTÍCULO VIII: Entrega y análisis del oficio DE-0281-05-2021: Invitación a cotizar a sobre cerrado No. 01-2021 "Contratación de Servicios Profesionales de Contadores Públicos Autorizados"; para resolución final del Cuerpo Colegiado.

Con el aval de la presidencia se incorporan a la sesión virtual la Lcda. Francini Meléndez Valverde y la M.Sc. Silvia Barrantes Picado, a quienes se les brinda una cordial bienvenida.

La **Lcda. Francini Meléndez Valverde** presenta el oficio DE-0281-05-2021 y sus adjuntos: oficio DA-0281-05-2021 y las ofertas de servicio de los siguientes participantes: Despacho Díaz Zeledón, Lcda. Laura Jara Solano, Lic. Mauricio Rivera Mesén, Lic. Manuel Vega Montero, Despacho Arroyo Hernández; así como el acta de sorteo de la invitación a cotizar 01-2021, la recomendación de adjudicación y la presentación de la invitación a cotizar a sobre cerrado No. 01-2021 "Contratación de Servicios Profesionales de Contadores Públicos Autorizados". Documentos adjuntos como **anexo No. 4** de esta acta.

Explica: con esta invitación a cotizar se pretende contratar los servicios profesionales de un contador público autorizado, quien prestará a JUPEMA los servicios de: certificaciones de deudas con fe pública y análisis financieros de capacidad de pago de personas jurídicas.

El plazo de la contratación es de máximo 2 años, prorrogables por un período igual y los honorarios serán los establecidos por el Colegio de Contadores Públicos autorizados.

Lo que pretende el Departamento de Crédito y Cobro es realizar estos estudios cuando las personas e instituciones solicitan crédito, de manera que debemos tener un banco de contadores públicos, igual que tenemos una

base de notarios y de peritos; que según la invitación a cotizar y la necesidad que se da de este tipo de servicio, solo se nombra un profesional porque realmente la demanda de este tipo de constancia que hacen los señores contadores es muy poca, por eso es que solo se nombra a un profesional.

Se invitaron a participar a los siguientes proveedores:

1. Mauricio Rivera Mesen.
2. Grupo Camacho Internacional S.A.
3. Rodolfo Carrión Coronas.
4. Johnny Jiménez Quesada.
5. Klever Ramos Falcon.
6. Manuel Antonio Vega Montero.
7. Carlos Manuel Flores.
8. Despacho Arroyo Hernandez y Asociados.
9. La invitación se publicó en la página web de la Junta y en el boletín del Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica (CCPCR).

Se recibieron en tiempo y forma las ofertas de los proveedores:

1. Despacho Díaz & Zeledón.
2. Lcda. Laura Jara Solano.
3. Lic. Mauricio Rivera Mesén.
4. Lic. Manuel Vega Montero.
5. Despacho Arroyo Hernández.

En conjunto con el Departamento se realizó el análisis de las ofertas y se verifica que todos los proveedores cumplen con los requisitos, se les solicitaron algunos temas subsanables; sin embargo, el Despacho Arroyo Hernández no presentó la constancia de no haber recibido sanciones en 5

años, por lo que ese aspecto no se evalúa para este proveedor. Los otros cuatro participantes quedan empatados con una calificación de 100% cada uno.

En el análisis de ofertas se evalúan los años de servicio de la profesión, que todos tienen el 30%, se verifica tanto con las cartas, como con la certificación del Colegio de Contadores Públicos de que son adscritos y que están al día.

Se les solicita no haber recibido sanciones en el plazo de 5 años anteriores a la fecha de apertura, que igual se verifica con la constancia que presentan y la experiencia en los últimos años, que se corrobora con la certificación de clientes que prestaron los participantes.

De esta manera: el Despacho Díaz & Zeledón, la Lcda. Laura Jara Solano, el Lic. Mauricio Rivera Mesén y el Lic. Manuel Vega Montero tienen un 100% y el Despacho Arroyo Hernández tiene un 70%, porque le falta la calificación de la certificación de no haber recibido sanciones en años anteriores.

De acuerdo con el resultado de la revisión de ofertas, cuatro proveedores obtienen el 100% en su calificación. De conformidad con el punto No. 6 de la Invitación a cotizar No. 01-2021, el primer criterio de desempate es el rubro de “experiencia”, sin embargo, en este rubro también están empatados, por lo que se utiliza el segundo criterio de desempate que es un sorteo, el cual se desarrolló en presencia de dos personas de Proveeduría, una persona del Departamento Legal, una persona del Departamento de Crédito y una persona de la Auditoría Interna.

Este sorteo se realizó de forma presencial y virtual, dadas las condiciones actuales por la pandemia por COVID 19, en el mismo la proveedora seleccionada es la Lcda. Laura Jara Zeledón.

Partiendo del procedimiento que se definió en la invitación a cotizar, se emite la siguiente recomendación: el Departamento de Crédito y Cobro revisó las ofertas presentadas por los proveedores, verificó el cumplimiento de los requerimientos técnicos solicitados y demás condiciones requeridas en la Invitación a sobre cerrado 01-2021. Por lo anterior, en conjunto con el Departamento Administrativo recomienda adjudicar la Invitación a sobre cerrado No. 01-2021"Contratación de Servicios Profesionales de Contadores Públicos Autorizados", a la Licenciada Laura Jara Solano, por cumplir con los requerimientos técnicos, obtener una calificación de 100% y ganar el sorteo establecido en la Invitación No. 01-2021 como criterio de desempate. El período de contratación es de dos años.

Los honorarios están basados en la tarifa que tiene el propio Colegio de Contadores Púbico, ahí se establecen las tarifas para todos los servicios que estos señores ofrecen y así es como se hacen los pagos. De manera que es el nombramiento de la profesional por el período de 2 años y de acuerdo con la demanda que el Departamento tenga, así va solicitando los servicios y haciendo los pagos.

El **Lic. Israel Pacheco Barahona** consulta: actualmente ¿quién está supliendo lo que es la Contaduría Pública? Por otra parte, me llama la atención la invitación a cotizar a sobre cerrado para la contratación de una persona, pues se justifica el sobre cerrado si fuera que se evalúa el monto ofertado, pero lo que se paga es lo establecido por el Colegio de Contadores Públicos.

El **Prof. Errol Pereira Torres** pregunta: ¿en algún momento se ha contado con los servicios de la Lcda. Laura Jara Solano?

La **M.Sc. Silvia Barrantes Picado** responde: los servicios de este contador se solicitan por 2 líneas donde podrían interferir los servicios profesionales de esta persona, que es la línea de crédito para entidades financieras del Magisterio, donde esta persona realiza un estudio para ver que la entidad solicitante tenga la capacidad de pago para asumir la deuda, haciendo un estudio de los estados financieros, de los ingresos, egresos y proyecciones que tenga la entidad; con base en este estudio nosotros podemos determinar la capacidad de pago que tienen. ¿Qué línea es esta?, la de préstamos a las mismas entidades que ustedes representan, como el que se dio hace algunos años a la Asociación Nacional de Educadores (ANDE). En este caso esa persona no es necesariamente un profesional de uso continuo, de hecho, son créditos que no son muy frecuentes. La otra línea donde se utiliza es la línea para pequeña empresa, donde ellos hacen un estudio sobre la factibilidad del proyecto que se está presentando. Generalmente son pocas veces en el año que se utiliza este tipo de profesional y por eso solamente se pide uno, es decir, se hace un concurso de profesionales, solamente se pide uno porque se debe tener un profesional disponible; sin embargo, no se ve necesario el que se tengan varias personas disponibles porque son líneas de poca frecuencia.

Según lo que dice la normativa estos servicios profesionales los paga el solicitante del crédito, no la Junta de Pensiones, funciona igual que en el caso de los notarios o los peritos, solamente los pagaría la Junta en caso eventual de que Junta Directiva así tome el acuerdo y se asuman los gastos de este profesional, pero normalmente quien asume los gastos, igual que cuando uno hace una solicitud de crédito de este tipo, es la persona que está solicitando y esto es de acuerdo con la tabla que les indicaba doña

Francini que tiene cada uno de los Colegios Profesionales, es decir, la contratación no se hace por un monto definido o por una mensualidad definida que se tenga que pagar, sino por trabajo realizado y de acuerdo con la tabla de lo que indica el Colegio de Profesional. Si no hay uso de esta persona, porque no se presentan líneas que requieran o necesiten de la intervención del profesional en Contaduría, entonces, no hay pago para la persona, es solamente por una disponibilidad que tiene la persona, a la cual se le pagaría por trabajo realizado.

La **Lcda. Francini Meléndez Valverde** añade: como explica doña Silvia esto obedece a un procedimiento, solo se nombra a un contador. En el caso de notarios y peritos si hay dos en San José y dos en cada sucursal, porque esos servicios son más solicitados por los usuarios, pero en el caso de contadores solo se mantiene uno, porque ellos tienen que depositar una garantía de cumplimiento que creo que son ¢100.000,00, entonces, anteriormente ellos manifestaron que al ser pocos los servicios que se solicitan, no les es funcional tener ese dinero depositado como garantía.

En el caso de doña Laura sería una proveedora nueva, había estado inscrita, pero hasta ahorita que hicimos el proceso. Ella es una profesional que tiene una Maestría en Auditoría Forense y toda su especialidad en Contaduría. Actualmente trabaja en el Colegio Monterrey, es la coordinadora de Contabilidad desde hace 6 años, tiene un currículum que revisamos y le consultamos a sus referencias, que en este caso es el Colegio Monterrey, donde nos hablaron muy bien de su trabajo.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** puntualiza: muchas gracias por las aclaraciones. Nada más una observación, me gustaría definir la fecha a partir de cuándo se contrata y cuándo se termina.

La **Lcda. Francini Meléndez Valverde** aclara: sería del 25 de mayo de 2021 hasta el 25 de mayo de 2023. Tal vez al final del acuerdo se puede instruir a la Administración para proceder con el contrato.

Discutida la propuesta, el Órgano Director por unanimidad adopta el siguiente acuerdo:

ACUERDO No. 2

"Expuestos los oficios DE-0281-05-2021 de la Dirección Ejecutiva y DA-0281-05-2021, del Departamento Administrativo, en los que se remite la invitación a cotizar a sobre cerrado No. 01-2021 "Contratación de Servicios Profesionales de Contadores Públicos Autorizados", la Junta Directiva acuerda: Acoger la recomendación de la Administración y adjudicar la Invitación a cotizar señalada, a la licenciada Laura Jara Solano, por cumplir con los requerimientos técnicos, obtener una calificación de 100% y ganar el sorteo establecido en la Invitación 01-2021 como criterio de desempate. El período de contratación es de dos años a partir del 25 de mayo de 2021 y hasta el 25 de mayo de 2023, ambas fechas inclusive. ACUERDO EN FIRME.

Se le agradece la participación a la Lcda. Francini Meléndez Valverde y a la M.Sc. Silvia Barrantes Picado, quienes abandonan la sesión virtual.

ARTÍCULO IX: Entrega y análisis del oficio DE-0250-04-2021: Informe sobre la contratación de un Asistente para la Dirección Ejecutiva; para resolución final de la Junta Directiva.

Con el aval de la Presidencia se incorpora a la sesión virtual la M.Sc. Ana Gabriela Vallecillo Cerdas, a quien se le brinda una cordial bienvenida.

La **M.Sc. Ana Gabriela Vallecillo Cerdas** expone el oficio DE-0250-04-2021 y su adjunto el oficio GTH-0368-04-2021, que contienen el informe sobre la contratación de un asistente para la Dirección Ejecutiva. Documentos adjuntos como **anexo No. 5** de esta acta.

Menciona: este informe contempla la descripción del perfil de un asistente para la Dirección Ejecutiva, esto de acuerdo con la instrucción que se nos hizo mediante el acuerdo No. 5 de la sesión ordinaria No. 0011-2021 del 28 de enero de 2021, que indica: *"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".*

Para valorar este perfil hicimos una revisión amplia sobre la necesidad y la naturaleza de JUPEMA, con el fin de incorporar un perfil o un asistente para la Dirección Ejecutiva. En otras oportunidades les he comentado que es muy importante saber cuál es la naturaleza de la organización para así entender cuál es la necesidad que se tiene de la creación de un perfil en específico, para que este perfil venga a solventar la necesidad y a contribuir con sus aportes a la organización.

Algunos hechos importantes de la institución: JUPEMA es una entidad pública que no es parte del Estado, ya que tiene personería jurídica y patrimonio propio; sin embargo, está sujeta a las normas de Ley y al ordenamiento jurídico administrativo-público y se encuentra bajo la fiscalización de la Superintendencia de Pensiones.

Desde su creación en 1958, JUPEMA nace como una institución símbolo de unidad y solidaridad en la búsqueda de la dignidad de los educadores costarricenses, que brinda a los trabajadores de la educación la cobertura sobre las prestaciones de invalidez, vejez y muerte, bajo la seguridad de un Régimen propio de pensiones que considera las características y particularidades del sector educación como motor de desarrollo del país.

A lo largo de su historia, JUPEMA ha construido sus cimientos en tres pilares: servicio, compromiso y defensa de derechos, fundamentos que han sentado las bases sobre las cuales ha crecido y evolucionado.

Adicionalmente, se han marcado hechos importantes en la historia de JUPEMA, algunos de estos han sido, por ejemplo, la huelga de 1995, donde la institución ha sido un brazo técnico que siempre ha apoyado y ha dado soporte importante a los trabajadores y a las organizaciones magisteriales. Otro hecho relevante es que en 1992 JUPEMA asume un reto más importante que tiene que ver con la administración completa del Régimen de Capitalización Colectiva y esto lo convierte en un Régimen de Pensiones que es activo en el sector de la educación.

Por otra parte, es importante recordar cuáles son las líneas de acción que tiene JUPEMA:

En enero de 2007 se creó el Departamento de Prestaciones Sociales, recordemos que uno de los pilares de la institución es el tema del servicio, el compromiso, entonces, se crea este Departamento como pilar fundamental en la calidad de vida y la promulgación y defensa de los derechos de las personas adultas mayores.

Desde el 2009 ofrece a sus afiliados un programa de créditos, cuyos rendimientos generados de los intereses rentabilizan el Fondo del RCC.

Uno de los logros más recientes de JUPEMA fue su participación en la promoción de la Convención Interamericana para la Protección de los Derechos Humanos de las Personas Mayores, haciendo que Costa Rica se convirtiera en el primer país latinoamericano en ratificarla, mediante la Ley 9394. Todo esto ha sido importante para la institución y son hechos que marcan la historia y la razón de ser de JUPEMA.

Para JUPEMA es una prioridad mantener informados a los afiliados del Magisterio Nacional en temas del quehacer institucional y, especialmente, sobre el sentido de pertenencia al Régimen que protege sus derechos de jubilación.

En cuanto a la situación actual lo que quería mostrarles es realmente en qué anda JUPEMA ahorita, cuáles son sus grandes objetivos. En las páginas Nos. 3, 4 y 5 se muestran una serie de proyectos de ley, por ejemplo, el 20.927: "Ley de justicia, solidaridad y solidez de las jubilaciones en Costa Rica", no me voy a detener en estos proyectos puesto que ya están especificados dentro del informe; al final son 7 proyectos que se tienen en JUPEMA y que todos realmente están enlazados con un componente político también, es decir, JUPEMA no logra resolver algunas metas u objetivos si no tiene un músculo político o una contraparte que sea aliada y que favorezca algunas ayudas para la realización de estos objetivos, especialmente con los proyectos de ley.

Revisando un poco la historia de JUPEMA, los antecedentes, qué es lo que ha hecho, cuáles han sido sus retos más importantes y también los objetivos claros que tiene la institución, su visión, misión y razón de ser, es que se hace una propuesta de un asistente para la Dirección Ejecutiva, que tenga que ver con una connotación, no solamente de asistente administrativo, sino que

tenga una connotación de un asesor de comunicación política, esto debido a como les mencionaba, toda la razón de ser de JUPEMA y al ambiente político en el que JUPEMA se desenvuelve, junto con los actores que tenemos a nivel país y que también es importante generar o movilizar ciertas áreas o aristas, que nos ayuden a apoyar y a concretar dichos objetivos.

En el cuadro que se muestra en la página No. 5 lo que hacemos es una comparación de lo que sería un asistente administrativo, natural, común, sencillo, que puede funcionar para diferentes áreas, tanto administrativas, como financieras versus un asesor de comunicación política.

A nivel de naturaleza, en un asistente administrativo vamos a encontrar que su razón de ser va a ser: *"Apoyar en todos los procesos administrativos y secretariales que garanticen eficientemente el desarrollo de las tareas y actividades dentro de su área de gestión."*; versus lo que haría un asesor de comunicación política, que su naturaleza sería: *"Llevar el pulso político diario para determinar posibles riesgos de orden político que afecten positiva o negativamente a la Junta. Detectar posibles oportunidades en el plano político a nivel legislativo-ejecutivo-judicial, elabora diagnósticos y análisis exhaustivos, asesora, provee y elabora con ellos estrategias políticas y sociales que impacten de forma positiva la obtención de resultados.".*

En cuanto a las funciones, un asistente administrativo común dentro de algunas de sus funciones tiene:

"-Apoyar en la logística de eventos institucionales, al interior y exterior.

-Contestar y canalizar las llamadas telefónicas recibidas.

-Organizar y controlar el archivo físico y computacional.

-Tramitar y realizar el pago por servicios contratados (compras y capacitación).".

Un asesor en comunicación política, qué funciones tendría:

"Contribuir a la creación y mantenimiento de vínculos estratégicos para el relacionamiento político-institucional con diferentes actores sociales que sean de interés para la organización a quién representan.", aquí estamos hablando de una selección amplia de grupos que permean, que están activos o inactivos para la organización, pero que podían ser enganchados en forma positiva para que sumen a los objetivos de JUPEMA.

"-Proponer y promover espacios para el desarrollo y sostenibilidad de la comunicación política organizacional.

-Fungir como enlace entre la organización y actores de interés político.".

Si bien es cierto, un asesor en comunicación política tiene su campo de trabajo habitual en el entorno de los Partidos Políticos con los candidatos y los Gobiernos; también trabaja para aquellas organizaciones que necesitan por su foco de acción relacionarse con la Administración Pública, por lo tanto, estos colaboran en todo lo que tenga que ver con las relaciones institucionales y con la elaboración de estrategias para la comunicación, la negociación, la promoción y la divulgación de material o de información clave. De igual forma, también tiene funciones específicas tales como el marketing político, que es una de las funciones que actualmente se está haciendo muy fuertemente; tiene también una herramienta lindísima, que es el *Storytelling,* que por medio de contar una historia logran crear una imagen de la organización y la venden dentro de actores que son estratégicos a nivel de Gobierno, de país, que son actores realmente que impulsan cambios profundos en la organización.

Este perfil se recomienda como parte del staff de la Dirección Ejecutiva, ya que será un perfil que se destina a analizar y elaborar respuestas a los

problemas objetivos y subjetivos que tiene el organismo, funcionario, candidato, empresa, organización no gubernamental (ONG), sindicato, entre otros; esto es como un ejemplo de lo que hacen los asesores políticos y usualmente las herramientas que ellos utilizan están basadas en una información estadística, ellos utilizan un montón de encuestas para hacer estudios de opinión pública y que estos datos los alimenten a ellos junto con un estudio de una situación política actual, para promover y buscar informaciones o dirigentes claves, periodistas, contactos en el medio que ayuden a su estrategia política.

A partir de todo lo mencionado, nosotros promovemos este perfil de asesor en comunicación política, con la siguiente descripción:

"I. Naturaleza del puesto: ejecución de labores profesionales, técnicas y administrativas con apoyo directo a Dirección Ejecutiva, en las cuales debe aplicar los principios teóricos, éticos, de relaciones públicas y comunicación con énfasis político y práctico.

II. Descripción de funciones: Gestionar la comunicación política institucional, con las siguientes tareas:

• *Ejecutar labores profesionales, técnicas y administrativas de gran dificultad propias de los primeros contactos de la comunicación política y estratégica institucional.",* es decir, buscar los primeros contactos que sean indispensables y aliados para la organización.

• *"Asesorar a la Dirección Ejecutiva y Junta Directiva en la creación de acciones que orienten la gestión institucional en su relación externa y en asuntos relacionados con la dirección política gubernamental.",* nos parece que esto es de vital importancia para la organización, al menos en su momento, con los proyectos de ley que tiene en auge.

• *"Asesorar y colaborar con el Departamento de Comunicación y Mercadeo en la formulación de políticas y programas de trabajo vinculados con la estrategia de comunicación institucional, así como en el monitoreo y seguimiento de resultados vinculados con dicha actividad.*

• *Contribuir a la creación y mantenimiento de vínculos estratégicos para el sano relacionamiento político-institucional con diferentes actores sociales que sean de interés para la institución y el sector magisterial.*

• *Proponer y velar por el mantenimiento de espacios para el desarrollo y sostenibilidad de la comunicación política institucional.*

• *Fungir como enlace e interlocutor entre la Dirección Ejecutiva y distintos focos de interés político institucional.*

• *Coordinar equipos de trabajo, tanto a nivel institucional como fuera de ella, que correspondan a la atención de requerimientos y oportunidades de acción en el ámbito de la comunicación política institucional, de acuerdo con los requerimientos de la Dirección Ejecutiva.*

• *Gestionar de forma práctica los análisis y los puntos de vista del ambiente político, para crear audiencias personalizadas, que contribuyan a obtener resultados y logros positivos institucionales en el mediano y corto plazo.*

• *Redactar y revisar diversos documentos que surgen como consecuencia de las actividades que realiza.".*

Labores administrativas, esto sí es un poco más genérico:

• *"Asistir y apoyar al director ejecutivo, a través de actividades administrativas de recepción y despacho de correspondencia, transcripción y manejo de información catalogada como sensible o confidencial.*

• *Tramitar la logística necesaria para concretar reuniones o contactos con personal clave.*

• Custodiar archivos, documentos y proyectos relacionados con las gestiones a nivel político, con el fin de brindar un seguimiento activo y eficiente orientado a facilitar el logro de los objetivos de la institución.

• Atender las solicitudes de los diversos actores de la esfera nacional con representación política de alto nivel, que mantienen contacto directo con el director ejecutivo.

• Elaborar minutas de reunión y demás documentos relacionados con los trámites y gestiones de proyectos políticos de la institución.

• Atender las solicitudes administrativas de Dirección Ejecutiva para satisfacer sus requerimientos y facilitar la ejecución de sus funciones.

• Notificar al director ejecutivo sobre los eventos, eventualidades, detalles y situaciones del ambiente político, económico y social que sean de su interés.

Ejercer las labores de coordinación y enlace con otros departamentos a nivel interno o trabajadores de otras instituciones, para la atención de información, procesos y documentos.

III. Requisito legal: incorporación al colegio Profesional respectivo.

IV. Supervisión: recibe supervisión directa del Director Ejecutivo.

No ejerce supervisión sobre personal.

V. Experiencia: experiencia en Ciencias de la Comunicación Colectiva, Ciencias Políticas, Derecho o Sociología.".

Algunos costos asociados:

"De acuerdo con la Política Salarial que tenemos en JUPEMA, el salario propuesto es el percentil 25 proporcionado por la encuesta de salarios de Price WatersHouse Coopers (PWC), en donde el homólogo de comparación sería el código 550042, Profesional II, que cita: "Se desempeña por lo general en una posición staff que brinda un servicio profesional o técnico acorde con

su especialidad. Trabaja con cierto nivel de autonomía y pueden ser ocupados por profesionales licenciados de las siguientes áreas: - Comunicación y Relaciones Internacionales - Geología -Derecho - Ingeniería, Arquitectura - Psicología - Estadística - Sociología - Antropología - Nutrición - Tecnología de Alimentos, por un monto de ¢1.261.038,00.".

Este contenido presupuestario no está disponible dentro del Departamento Financiero Contable, porque recordemos que esta plaza en particular no está dentro de la planificación que hacemos anualmente para la incorporación de plazas; sin embargo, si se aprueba este perfil podríamos buscar el contenido presupuestario para realizar la contratación. En la página No. 8 se presentan los costos asociados que se tendrían de acuerdo con la contratación del perfil, aproximadamente ¢17.029.867,05, aquí estaríamos contemplando desde abril, puesto que la solicitud era presentar el informe en abril, entonces, se contemplan estos meses; sin embargo, conforme vaya pasando el tiempo, así se va acortando el tema del impacto económico.

El **M.Sc. Edgardo Morales Romero** enfatiza: en cuanto al perfil con que fue homologado el puesto, que incluye diferentes profesiones, ¿es genérico?, porque me imagino que un Profesional II es cualquiera de todo ese montón que están ahí; si es así, tal vez como estamos muy enfatizados ahorita en el tema de este puesto, hay algunos puestos aquí que obviamente no calzan, entonces, mi recomendación es que no los incluyamos, por ejemplo, Antropología, Nutrición, Tecnología de Alimentos 1, cuando lo leí me quedé con la duda, dije: ¿qué tienen que ver estos con el puesto?, pero no sé si es que ustedes recomendaban alguna relación a nivel profesional o si

definitivamente no tienen nada que ver, porque si es así, mejor los eliminamos para no enredar la cosa.

La **M.Sc. Ana Gabriela Vallecillo Cerdas** considera: excelente observación don Edgardo, realmente es genérico, de hecho, la primera es "Comunicación y Relaciones Internacionales", por eso nos calza con lo que estamos buscando y también a nivel de Sociología, incluso, hasta Antropología podría ser, porque es el tema de comunicación de masas y son las competencias que se buscan para empatar comunicación, valorar procesos sociales, evolución, etc. Efectivamente todo lo que tiene que ver con Ingeniera, Arquitectura, Sicología, Geología, Derecho, eso realmente no tendría que ver con el perfil que se está buscando.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** complementa: iba a intervenir justamente en la misma línea de don Edgardo, pero iba a dejar que doña Gabriela concluyera su exposición, porque de igual forma me llamó la atención ese montón de títulos de carreras profesionales que no están de acuerdo con lo que se está solicitando; lo había comentado desde la vez anterior cuando se hizo el trabajo sobre el supervisor de mantenimiento, que en educación formal venían una serie de carreras que se mencionaban que no son procedentes con el puesto que se está requiriendo, es decir, lo veo como una coletilla que queda ahí inserta y que no se corrige, porque creo que en esto tenemos que ser muy claros, debemos analizar y revisar a la hora de un perfil cuáles son las carreras que realmente son atinentes al puesto que se está tratando de contratar. Me quedé asombrado cuando veo: *"Nutrición, Tecnología de Alimentos, Arquitectura, Ingeniería, Geología, Sicología"*, que casi en todo lado incluyen la carrera de Sicología. Considero que hay que ser un poquito más cuidadosos en el tema de revisar estos requisitos, a la

hora de que se vaya a contratar a cualquier profesional que se requiera por parte de la Administración o de JUPEMA. Veo una opción favorable y la dejo, en eso soy respetuoso de los departamentos y de la Administración, pero bueno, muy respetuosamente veo que tienen la especialidad de Derecho, lo cual me parece también, dado que en el perfil que se está buscando podría valorarse la posibilidad de que se incluya esta carrera de Derecho. Como usted lo menciona, hay que buscar las atinencias que sean muy exactas a los puestos. Básicamente esta era la observación que quería realizar, que muy atinadamente la hizo don Edgardo, pero quiero complementarla con esta observación.

El **Prof. Errol Pereira Torres** agrega: creo que ya hemos comentado de que ese formato hay que revisarlo, para no incurrir en errores de incluir especialidades que no son atinentes al perfil del puesto que se busca, en este caso que es un puesto que se está creando dentro de la organización y se está trayendo como un puesto nuevo a la entidad. Me parece que coincide "Comunicación", no necesariamente "Relaciones Internacionales", "Comunicación con orientación hacia la parte política" por supuesto; igual si fuera "Derecho", ojalá fuese especializado en el área constitucionalista. "Sociología" sí me parece, es un área que contempla todo el esquema social de las interacciones políticas y Ciencias Políticas por supuesto.

Quería referirme a todo el contexto del puesto en sí: se está contemplando el puesto como asesor de comunicación política y se le está dando una calidad de asistencia a la Dirección Ejecutiva; sin embargo, creo que este puesto tendría, así como se está contemplando y como se le dio la directriz de brindar este análisis al Departamento de Gestión de Talento Humano por medio de la Administración, es un cargo que tendría que ver mucho con el

mismo trabajo y la misma orientación del Órgano Político Directivo por excelencia de JUPEMA que es la Junta Directiva, porque en el tanto en que la Junta plantee las necesidades de incidir en proyectos de ley, también en negociaciones con entidades que nos interesa, llámese Supén, la Presidencia de la República, el Ministerio de Trabajo, la Contraloría General de la República (CGR), el Ministerio de Educación Pública (MEP), en donde nosotros tenemos que entrar en negociaciones por una serie de cuestiones que a nivel estratégico interesan para solventar una serie de situaciones que hay que negociar y revolver, que están afectando el trabajo nuestro, el mejor servicio con las pensiones, el mejor servicio para sostener los regímenes de los cuales somos administradores, sobre todo el patrimonio del RCC. Todo esto creo que es un marco muy general que requiere acciones políticas y asesoramiento político de alguien que esté inmerso en todos los ámbitos y que a la vez con la delicadeza y con la característica de que debe ser alguien que entienda el sistema, que entienda todas las interacciones políticas que hay en nuestro país, tanto de grupos, partidos políticos, como de gremios, etc., pero que tenga la afinidad con el área social que es la que nosotros manejamos; el área social porque se trata de la acción política de una entidad que está adscrita a los intereses del Magisterio, del cual nosotros somos representantes de los sindicatos, del Colegio de Licenciados y Profesores en Letras, Filosofía, Ciencias y Artes, los compañeros pensionados, tanto de educación superior como de educación secundaria y primaria, y que debe atender esas necesidades, ese interés, esa sensibilidad sociopolítica nuestra, que entienda el sistema, que entienda las interacciones que tiene el modelo político costarricense, pero de manera que no nos defraude a nosotros como representantes y como esta entidad que

representa a un conglomerado de clase trabajadora, porque esa es la verdad, en su gran mayoría somos profesionales de clase media, media-baja y tiene que representar este grupo social. Para mí es muy delicado este cargo, independientemente de que vaya a estar adscrito a la Dirección Ejecutiva, creo que debe atender mucho la política que desde la Junta Directiva se direccione hacia la Administración y hacia ese tipo de acciones fuera de la organización que nos beneficie y que nos puntúe a nivel de proyectos y de negociaciones.

El **M.Sc. Carlos Retana López** indica: me preocupan algunas cosas y es que ya hemos llamado mucho la atención con todo este montón de puestos que aparecen, entonces, invitaría a doña Gabriela que en algún momento nos traiga una modificación de esa política protocolaria que existe ahí, que hala ese estribillo donde pone profesionales que no son competentes para una rama en la cual se requieren otras especialidades; si eso está mal y digo está mal porque nosotros como Junta Directiva hemos llamado siempre la atención de eso y seguimos en la misma, entonces, hay que corregirlo.

En otro apartado me parece que esto no es un tema, un asistente para el director ejecutivo, con la estructura administrativa que tiene JUPEMA, me parece que ponerle tantos títulos a la cosa, que si es Licenciado o si fuese Máster, me parece que no es tan competente porque hemos revisado, incluso, a través de su discurso que el carácter y el tipo de puesto es muy productivo a nivel político, de manera que la titulitis sobre la cual estamos operando en este momento para nombrar este tipo de puesto, el cual va a ser resorte completamente de Junta Directiva, me parece que no es procedente, ya tenemos aquí especialistas en finanzas, en riesgos, en derecho, en de todo, al fin de cuentas sé que los puestos no deben ser

decididos para personas, deben se decididos justamente para eso, para puestos. Cuando hablo de que va a ser el asistente administrativo de don Carlos Arias, me refiero al director ejecutivo; sin embargo, por la experiencia que tiene don Carlos Arias en un conglomerado financiero, siendo directivo de instituciones magisteriales, quisiera que él se sienta cómodo con el perfil de puesto que aquí se está presentando, si yo fuese él, no me comería ese perfil de puesto, es más, con el respeto que se merece el Departamento de Gestión de Talento Humano, me parece que deberían decidir el perfil que se requiere don Carlos Arias y en el mejor de los casos que se apoye en el Lic. José Antonio Segura Meoño, director de la División de Pensiones y la Lcda. Kattia Rojas Leiva, directora de la División Financiera Administrativa, porque es una figura de mucho valor político, de mucha generación de actividades y de procesos que le van a servir a la Junta, es un empleado de confianza, así lo veo yo. Me parece importante que don Carlos Arias nos manifieste su acuerdo o desacuerdo con esto e insisto, no quedé completamente satisfecho con el perfil que se nos presenta.

El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** manifiesta: muchas gracias don Greivin y la verdad muchas gracias a don Carlos Retana por eso que está indicando; realmente una preocupación que me tiene acá en la Junta desde hace días es que nos abocamos mucho a los tecnicismos y a la titulitis, al final se escapan cosas importantes que la Junta ha perdido, me parece que hay valores que debe tener la Junta y que debe tener la gente que llega a la Junta; por eso cuando tengo oportunidad participo en las entrevistas y he detectado eso, he detectado que nos falta medir cuál es la gente que realmente le venga a aportar a la Junta, me encuentro gente a veces que no está identificada con el Magisterio y eso es fatal en esta institución. En

este tema en específico me parece que la licenciatura no debe ser requisito, un perfil de lo que se quiere ahí es una persona que conozca de política y lo que me imagino es una persona que saque proyectos o bloquee proyectos y para eso no hay que tener un título, hay que tener fuelle político, estampa política y carácter.

El estribillo ese no sé por qué quedó ahí sinceramente, me parece que había hablado de otra cosa, pero definitivamente pareciera que hace falta gente con las carreras que más toma la gente, que son, por ejemplo, Administración que no la veo, Derecho si me interesa muchísimo, evidentemente una persona con esas características sabe mucho de Derecho porque trabaja en la legislación, no necesariamente tiene que estar titulado. El tema que veo es que para conseguir un perfil bueno es gente que haya estado en eso mucho tiempo y normalmente son asesores políticos; don Hervey que estuvo por ahí sabe mucho de eso y sabe que hay mucha gente buenísima que no tiene una Licenciatura, quizás tengan un Bachillerato, pero tienen un gran fuelle y control político, sobre todo, saben con quién hablar, cómo hablar, etc., pero además de eso ocuparía que la persona conozca la Junta, sepa qué es la Junta, que se relacione con los gremios, porque va a entender muy bien, va a conocer muy bien y que nos aporte en la parte administrativa obviamente, porque hay temas internos de orden también, si se quiere hasta políticos, que la persona va a tener que relacionar, por ejemplo, en este momento tengo al Máster Juan Pablo Muñoz Campos, jefe a.i. del Departamento de Prestaciones Sociales, hablando con la Lcda. Sonia Salas Badilla, asesora de la vicepresidencia de la República, sobre el tema aquel que habíamos hablado de la encuesta del adulto mayor; es decir, la persona que ponga a conversar con otra persona debe

tener capacidad para hablar, deber tener entendimiento y conocer en qué estamos y en qué no estamos, por qué la relación con ellos. Todo este tipo de cosas es importante y eso no se aprende en un libro. Sinceramente si este puesto se llegara a tener ahí, para sentirme tranquilo tiene que ser una persona escogida, porque no vale la pena traer a alguien a pagarle un salario solo porque monitoreé políticamente, eso me lo pasan todos los días por *WhatsApp*, sino una persona que realmente conozca a los diputados, a las personalidades, pueda irles a hablar, lo atiendan, sepa sacar y bloquear proyectos y venga a aportaros en esa línea.

Me parece que el tema de la Licenciatura no, con un Bachillerato es suficiente, también ya le había hablado a doña Gabriela del salario, que con ese nivel; por ejemplo, nosotros en el Banco Popular teníamos uno que se le pagaba ¢1.500.000,00, sé que Coopenae R.L. le paga más de ¢6.000.000,00 a la asesora política que tiene, una exdiputada, son personas con cierto nivel para que le aporten. Coincido en que esas carreras de Tecnología de Alimentos o Nutrición, como que no parecieran, todavía Sociología, Sicología pasan, falta Administración, Derecho lo veo muy bien y el salario, me imagino que aparecerá alguien con ese perfil; pero es importante entender qué es lo que se quiere, porque al final no se trata de poner a alguien, por ponerlo, o crear un puesto por crearlo, sino alguien que nos venga a aportar en la política interna y externa.

La **Prof. Ana Isabel Carvajal Montanaro** recomienda: por lo que he escuchado, me parece que lo mejor sería nombrar un subdirector ejecutivo, que esté cerca de don Carlos Arias, trabajando con él mano a mano, haciendo este trabajo.

El **Lic. Israel Pacheco Barahona** aporta: siguiendo la línea de doña Ana, don Carlos Arias menciona que la necesidad existe, pero debemos recordar que para eso se contrató un oficial de cumplimiento para verificar todas las cosas y las acciones que competen, el cual está sesgado con la Administración y con la Junta. Ingresar en este momento en la Asamblea Legislativa es muy difícil, los diputados están molestos con muchas cosas, tienen otros temas y por generar una gracia, puede generarse una desgracia, meter a alguien lo veo riesgoso. La continuidad del proceso administrativo, hay que analizar cómo se está generando, para eso existe un equipo de trabajo. Si se están tratando de minimizar los gastos de contratación, no es que estoy en contra, pero buscaría un redireccionamiento de las acciones y hacer un análisis correspondiente. Apoyo lo que dice doña Ana.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** señala: reitero y don Carlos Retana hacía mención de algo muy importante, cuando uno busca generar un nuevo puesto en la Administración o donde sea, debemos partir de algo muy importante y es la necesidad del puesto, no de personas, demos tener cuidado en eso, que el puesto se ajuste a los requerimientos de la institución.

Con respecto al salario que se está proponiendo y como bien lo dice don Carlos Arias, no necesariamente tiene que ser de un profesional, pero si ustedes buscan y miran el tema del salario que se está proponiendo, esto es para un Profesional II, que debe ser como mínimo Licenciado, entonces, una cosa no rima con la otra, para ser un funcionario de un perfil, por así decirlo, más bajo que eso, habría que revisar esta tabla salarial, porque está en función justamente de los salarios profesionales y ustedes lo ven, se está proponiendo la equivalencia a un Profesional II, que a nivel de Servicio Civil tiene que ser mínimo Licenciado.

En el tema político, llamo la atención por lo siguiente: veo que todo se está circunscribiendo en función de la Asamblea Legislativa y realmente la Asamblea Legislativa es una situación muy suigéneris lo que pasa ahí. Hoy existen una serie de diputados que están próximos a salir, hoy podríamos tener la posibilidad de conversar con algunos de ellos, ya mañana esto puede ser totalmente diferente, las puertas que teníamos abiertas hoy, ya mañana no las vamos a tener de esta forma.

Por otro lado, estoy viendo que en la configuración del puesto que se está proponiendo, "asesor de comunicación política", esto riñe con el acuerdo que tomó la Junta Directiva, donde se especificó el asistente para la Dirección Ejecutiva y no de asesor en comunicación política. Adicionalmente, quiero llamar la atención que para mí es importante que ese asistente de la Dirección Ejecutiva y de acuerdo con las funciones que están especificándose en el estudio, son funciones diversas, no es únicamente en el tema de comunicación política o de Asamblea Legislativa por así decirlo, son las funciones típicas de un asistente de Dirección Ejecutiva, donde tiene que intervenir en aspectos administrativos, como bien lo decía don Carlos Arias en su colaboración para coordinar algunas de las responsabilidades que son atinentes a la Dirección Ejecutiva, es decir, el perfil que se está proponiendo y de acuerdo con las funciones es estrictamente el acuerdo que tomó la Junta Directiva, cual es el asistente de Dirección Ejecutiva, porque al tenerlo como un asesor en comunicación política estamos variando el tipo de puesto que se aprobó para que la Administración hiciera el perfil. Con base en eso llamo la atención para tener cuidado.

Por otro lado, doña Ana Isabel hacía un aporte importante y mencionaba el establecer una Subdirección Ejecutiva, creo que anteriormente existía la Subdirección Ejecutiva, esto fue modificado cuando se hicieron las Divisiones de Pensiones y Financiera Administrativa; yo vería con buenos ojos restablecer esa posibilidad, tenemos personal entrenado y muy conocedor de los temas de la Junta de Pensiones, que creo que estarían en capacidad de asumir esa Subdirección Ejecutiva, con lo cual le va a allanar a la Dirección Ejecutiva una serie de responsabilidades y le ayudaría muchísimo a la función que está realizando hoy el director ejecutivo, repito, con una gran responsabilidad y un gran conocimiento interno; sé que dentro de JUPEMA hay personal muy capacitado para que pueda asumir eso y dar ese soporte a la Dirección Ejecutiva. Desde ahí que muy acertada la posición de doña Ana Isabel al expresar eso, me parece importante retomarlo y discutirlo, porque llevaría mucho de positivo a lo que don Carlos Arias está tratando de mencionar, desahogar un poco esa parte que él tiene cargada su responsabilidad, pero más que todo buscando ese apoyo político.

No hay que olvidar que la Junta de Pensiones está dedicada a las pensiones, el tema político para nosotros hoy día está un poco convulso, porque tenemos una o dos situaciones que nos está molestando muchísimo con los proyectos que atentan contra las pensiones, pero que eso el día de mañana va a disminuir; tenemos el proyecto de ley 22.179 que es el nuestro propiamente, que es el que debemos vender para que salga lo más rápidamente posible. Una vez que se finalice ya esa carga política tiende a disminuir por así decirlo y en lo sucesivo, esperaría que estos proyectos que están, una vez que se aprueben, allane la claridad de la Junta con respecto a estos asuntos políticos.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** sugiere: les pediría que este documento que nos está entregando la Licda. Ana Gabriela Vallecillo Cerdas, lo estudiáramos bastante bien y si tenemos observaciones o modificaciones las podamos discutir en una forma más concreta y concisa, porque no nos vamos a poner de acuerdo.

El **M.Sc. Carlos Retana López** señala: me parece muy sabia su propuesta, don Greivin, me parece que todos debemos estudiarlo mejor y el que mejor tiene que estudiarlo aquí es don Carlos Arias y que nos venga a decir: *"este es el tipo de persona que ocupo a la par mía"*.

En cuanto al salario, me parece que unos US$3.000 o ¢1.500.000,00 es un salario competente para ese tipo de personas.

Me parece inoportuno el nombramiento de un subdirector ejecutivo cuando ya tenemos 2 directores: director de Pensiones y directora Financiera Administrativa; más estructura robusta de ese nivel, pues no. Ahora, entendamos qué es un subdirector y cómo se nombra un director ejecutivo, porque es de sabido para todos que, si no está el director suple el subdirector, entonces, si tenemos subdirector, esta persona va a tener que ser nombrada con todos los principios del ordenamiento jurídico con el cuál se nombra un director ejecutivo y eso no le va a dar resorte directo a nivel de Dirección Ejecutiva, sino que su jefatura sería la Junta Directiva y no se trata de eso, se trata de tener una persona que apoye al director ejecutivo.

Les voy a plantear algo que me parece muy útil en estos momentos y es que, incluso, el nombramiento de este asistente administrativo sea a plazo con el director ejecutivo, porque al fin de cuentas va a responder al apoyo político y a los requerimientos del señor director ejecutivo de turno, debe ser una persona de confianza, no una persona que ocupe un puesto técnico. El día

de mañana viene otro director ejecutivo y ocupa a alguien del apoyo y la confianza para los movimientos políticos como ha sido uno de los temas más importantes que ha surgido aquí.

El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** aclara: nosotros no tenemos subdirector, tenemos un director de Pensiones y una directora Financiera Administrativa, son los niveles más altos y máxima autoridad en esos temas. La Dirección Ejecutiva está constituida por 3: un director ejecutivo, que lo escoge la Junta Directiva, un director de Pensiones y una directora Financiera Administrativa, de manera que aquí hay 2 segundos de abordo, eso es más que un subdirector. Este fue un tema que se trató en otras Administraciones y al final de un estudio que se hizo la conclusión fue esa, que era mejor crear 2 grandes direcciones que integran todo. En el organigrama está muy claro que la Junta se divide en una Dirección y 2 Divisiones que tienen todo el resto de los departamentos a su cargo; cuando ingresé a la institución estudié mucho esta estructura, cuando la plantearon y la aprobaron y me parece que fue una decisión sabia, porque una institución grande funciona con Direcciones, no con Subdirecciones.

Al final lo que estamos haciendo es cumplir con el acuerdo que ustedes tomaron, de que se analizara la posibilidad de una Asistencia a la Dirección Ejecutiva; esto no es nuevo, cuando ingresé a la institución lo percibí, me di cuenta que aquí se trabaja como en muchas islas y eso no integra, no ayuda, no hace grande una institución, debemos trabajar entre todos y hacer equipo, pero hay temas específicos que usted ocupa mandar a alguien adelante. Tal vez don Hervey tiene razón en eso, pero la persona que maneja esos temas los maneja, esté quién esté los maneja, conozco gente que ha estado años de años metido en esto y hoy en día lo siguen

manejando, han estado Gobiernos de diferentes Partidos Políticos y siguen ahí, son personas que tienen esa capacidad y ese roce, entonces, en esa parte nos ayuda. En la otra parte sí ocupamos por supuesto personas que tengan capacidad y entendimiento en temas administrativos, eso es definitivo.

El **Prof. Errol Pereira Torres** manifiesta: por aquello no mencioné que necesariamente debería tener Licenciatura, sino en las áreas correctas o las especialidades profesionales en que me parecía que debía circunscribirse, sin que esto signifique que lo primordial sea eso, sino más bien lo que se ha dicho y por lo que a mí me parece que se originó la directriz de hacer el estudio sobre este cargo, que desde un principio en que llegamos a la Junta escucho a don Carlos Arias hablar de la necesidad de un lobista político y luego se empezó a hablar de un asistente en estas áreas, en este punto específico. Tiene que ver con esa asesoría política, tiene que ver con esa capacidad de un negociador político y anteriormente me referí, y ya que don Hervey lo tocó, que no fuera solo en el campo de la Asamblea Legislativa, por supuesto, tiene que ser en las demás áreas institucionales, sociales, gremiales, que tengan conexión con el trabajo de JUPEMA.

Me parece que si algo tenemos que evitar en este y en otras discusiones con respecto a cargos, es evitar en todo momento la multiplicidad de cargos para una misma función, tampoco estaría de acuerdo en que se traslade esto a una Subdirección Ejecutiva, estamos discutiendo sobre un cargo que va a tener un énfasis sobre todo en el ámbito político, que no se tiene a nivel de trabajo discrecional de la Dirección Ejecutiva como tal y que se requiere para todo ese tipo de negociaciones que se han planteado.

Me parece correcto lo que don Greivin plantea, de que tengamos un espacio adicional de estudio cada director y directora, para que vengamos aquí a aportarle al perfil, que el mismo don Carlos Arias sea parte integral de esa discusión del perfil, puesto que él es quien más ha visto la necesidad de este cargo, de este tipo de asistencia que es muy especializada y que le daría un valor importantísimo a todas las negociaciones que la Junta pueda tener y a la información, al manejo que pueda tener la Junta hacia lo que es el ámbito político. Dentro de este perfil creo que sí debe estar muy alineado, es alguien que debe conocer cómo se manejan las cosas en Costa Rica, cómo se manejan los asuntos de los Partidos Políticos, cómo es que se perfilan los diferentes acuerdos para reformas en las leyes, para el planteamiento de nuevas leyes que puedan, unas afectarnos y otras brindar una mayor potenciación a los servicios que la Junta brinda a sus afiliados, que es lo principal aquí, pero que esté muy alineado a los criterios sociales, colectivos, de solidaridad que manejamos nosotros como representantes de nuestras organizaciones, a las cuales nos debemos, eso tienen que ser definitivamente un requisito especial. En ese sentido debemos darle los criterios aunados a lo que plantee la Dirección Ejecutiva para darle un contexto de qué es lo que queremos de ese cargo, de esa persona que venga a cumplir esa función y no necesariamente alinearlos a cargos que ya existen o que puedan estar perfilados por manuales de puestos. Esto es muy especial y por ahí debemos encaminarnos nosotros.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** destaca: es importante analizar el organigrama de la institución, el director de Pensiones se hace cargo del Departamento de Plataforma de Servicios, del Departamento de Concesión de Derechos, todos los procedimientos de pensiones. La directora Financiera

Administrativa responde por toda la otra parte administrativa. La parte política, que es lo que se propone un asistente de la Dirección Ejecutiva, tiene que ir en la línea del centro, donde le tiene que llegar toda la información de los departamentos y le ayudaría muchísimo al director ejecutivo en ese rol.

Aquí surgen un montón de dudas e incertidumbres que no vamos a llegar a un acuerdo, por eso les solicité que analizáramos bien el documento y si hay alguna modificación que se la envíen a doña Gabriela para que se incorpore.

La **Licda. Ana Gabriela Vallecillo Cerdas** puntualiza: para hacer un resumen rápido de la propuesta: como les decía al inicio, tocar algunos hechos históricos de JUPEMA y algunos antecedentes, le da valor a la posición del puesto que se está proponiendo.

En la actualidad eso es lo que se estila, hay muchas organizaciones, incluso, trasnacionales, que utilizan asesores políticos para ejercer cierto mecanismo o activismo en actores sociales donde ellos operan, ya sea para comunidades, para sociales, etc. Hay variedad de asesores políticos que se utilizan de acuerdo con el interés de la organización, pueden ser antropólogos, sociólogos, comunicadores sociales, abogados, etc., eso depende de lo que quiere la organización.

En cuanto al salario, don Carlos Arias me lo cuestionó en el momento, me dijo ¿por qué ese salario?, recordemos que nosotros tenemos una escala de salarios de la PWC que es la que utilizamos y la que utiliza el 75% del mercado nacional para las estimaciones de salarios; utilizamos esta escala para saber cuál sería el salario más competitivo en el mercado y este es el que mejor se ajusta con las funciones y las tareas propuestas para este asesor. ¿Esto por

qué?, nosotros como Departamento de Gestión de Talento Humano debemos tener un respaldo de dónde tomamos los salarios, no podemos inventar, debemos tener un respaldo técnico para mostrarles a ustedes cuál sería el salario adecuado; si Junta Directiva no está de acuerdo, honestamente desconozco si ustedes podrían proponer un salario diferente.

En cuanto a lo que mencionaba don Hervey, de que habían solicitado un asistente de Dirección Ejecutiva y habíamos transformado la solicitud a un asesor en Comunicación Política, también don Errol lo mencionó cuando don Carlos Arias hace algunas intervenciones en la Junta y comenta la necesidad de hacer un lobby político que venga, de alguna forma, a fortalecer y empujar los proyectos políticos que hay en la Junta; cuando le comento a don Carlos sobre esta tendencia que existe, él está de acuerdo y por eso es que se trae el perfil. Más que un asistente, porque hay algunas funciones administrativas y técnicas que las suple la Lcda. Kattia Rojas Leiva, con algunas tareas que tenga que resolver don Carlos Arias, ella le apoya, de la misma forma lo hace don José Antonio en el área de pensiones, por eso buscamos un tema de que sea un asesor político, que sean más funciones que tengan que empujar otras aristas de la organización, que talvez don Carlos Arias por sus funciones se le hace un poco complejo el apoyarlo de forma completa.

El **Lic. Israel Pacheco Barahona** le consulta a la M.Sc. Ana Gabriela Vallecillo Cerdas: ¿en qué fecha fue que se modificó el organigrama de la institución?

La **M.Sc. Ana Gabriela Vallecillo Cerdas** responde: si no me falla la memoria fue en el 2016.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** solicita: compañeros, este documento lo vamos a analizar detenidamente, si tienen observaciones o modificaciones, por favor se las envían con tiempo a doña Gabriela.

El Cuerpo Colegiado da por recibida la información, la cual se retomará en una próxima sesión, para un mayor análisis.

Se le agradece la participación a la Licda. Ana Gabriela Vallecillo Cerdas, quien abandona la sesión virtual.

ARTÍCULO X: Entrega y análisis del oficio DE-0272-05-2021: informe de labores de ejecución y cumplimiento del Plan Anual Operativo correspondiente al I trimestre del 2021; para resolución final del Cuerpo Colegiado.

Con el aval de la Presidencia se incorpora a la sesión virtual la Lcda. Kattia Rojas Leiva, a quien se le brinda una cordial bienvenida.

La **Lcda. Kattia Rojas Leiva** expone el oficio DE-0272-05-2021 y sus adjuntos: el oficio DE-DFA-0072-05-2021 que contempla el informe de labores de ejecución y cumplimiento del Plan Anual Operativo, correspondiente al primer trimestre de 2021; la presentación del informe, la plantilla de incumplimientos del primer trimestre 2021 y la infografía de créditos personales. Estos documentos se agregan como **anexo No. 6** de esta acta.

Explica: esto que les queremos presentar es el resultado del informe de labores y de ejecución de nuestro Plan Anual Operativo (PAO), que hemos denominado: Contribución Operativa al Plan Estratégico Institucional (PEI), es el primer informe que presentamos con corte al 31 de marzo de 2021.

¿Por qué realizamos este informe?, la Dirección Ejecutiva en forma trimestral, monitorea y verifica el cumplimiento del Plan Anual Operativo por parte de

los departamentos y unidades de la Institución; para ello, realiza un seguimiento del resultado del indicador de desempeño aprobado, y en el caso de metas no alcanzadas, se presenta un plan de acción que nos permita cerrar esa brecha y cumplir con la meta que se propuso. Como parte de este primer ejercicio que estamos realizando, nos dimos cuenta que hay algunos ajustes que debemos de realizar a ciertos indicadores y metas; esto es un primer ejercicio que estamos realizando bajo la sombrilla de lo que el nuevo Balanced Score Card nos vino a introducir a JUPEMA, de acuerdo con lo que se aprobó el año pasado y entonces, consideramos que es oportuno realizar algunos ajustes que nos permitan irnos perfilando hacia el cumplimiento de todas las metas, entonces, lo que vamos a ver son esos resultados.

Para el 2021 cuando se aprobó la contribución operativa al Balanced Score Card, se aprobaron 110 indicadores de desempeño para todos los departamentos, esos indicadores tienen frecuencias diferentes, hay algunos que son mensuales, otros trimestrales, hay uno que es por cuatrimestre, semestrales, anuales, bienal y tenemos otros que tienen una periodicidad que se verifica solamente en el 2021 y en el 2025. ¿Qué es lo que estamos haciendo?, revisado cuáles de esos 110 indicadores tenían que cumplirse para el primer trimestre del año y tenemos 83 indicadores para verificar el cumplimiento, de estos 83: 71 fueron cumplidos, esto nos representa el 86% de ejecución y 12 indicadores no se cumplieron, esto representa el 14%; es importante resaltar que tenemos un cumplimiento bastante bueno de 86%, pero también tenemos que analizar ese 14% cómo está conformado y ahorita vamos a ver cada una de las plantillas de los departamentos que están dentro de este 14%.

Como les indicaba, para este año tenemos 110 indicadores aprobados, pero no todos estos 110 tenemos que medirlos para el primer trimestre del año; en la tabla visible en la diapositiva No. 5 es donde se presenta la frecuencia de todos los indicadores de desempeño por departamento. A nivel total tenemos que hacer una medición de 51 indicadores mensuales, 30 que son trimestrales, teníamos que verificar 1 con periodicidad anual y 1 con periodicidad por una única vez; estos últimos corresponden al Departamento Actuarial y están relacionados con la ejecución y presentación a tiempo de la valuación actuarial del Régimen de Capitalización Colectiva, que esta tenemos que hacerla una vez al año y el plazo para que fuera entregada era marzo de 2021. El otro que tiene una periodicidad por una única vez es la valuación actuarial del Régimen Transitorio de Reparto, que nos correspondía realizar para este período en marzo; esta como se hace solamente una vez cada 5 años, de acuerdo con la frecuencia se ubica acá. De esta forma tenemos los primeros 83 indicadores de desempeño que fueron debidamente cumplidos en 86% para este trimestre.

En la diapositiva No. 6 observamos los resultados del cumplimiento de los indicadores, pero para cada uno de los departamentos: en color azul tenemos los indicadores que debíamos de cumplir, en color naranja los que se realizaron y en gris los que no se realizaron. Por ejemplo, para el Departamento Financiero Contable hay 1 que no está cumplido, lo mismo que para el Departamento de Plataforma de Servicios; en el Departamento de Concesión de Derechos también tenemos 1 que no fue cumplido. El Departamento de Comunicación y Mercadeo y el Departamento de Tecnología de Información sí cumplieron la cantidad establecida. En el Departamento Actuarial y en el Departamento de Crédito y Cobro tenemos

2 que no están ejecutados. En el Departamento Legal hay 1 que no está ejecutado y en el Departamento de Inversiones los 4 fueron debidamente cumplidos, lo mismo que en el Departamento Administrativo que tenía 3 indicadores para ser medidos a este corte y la misma cantidad el Departamento de Gestión de Talento Humano. En el Departamento de Prestaciones Sociales tenemos un cumplimiento de 2, en la Unidad Integral de Riesgos no se cumplieron las 2 metas que teníamos establecidas, ahorita vamos a ver a qué obedece este incumplimiento y en la Unidad de Gestión y Control de la Calidad, los 2 que estaban previstos para este período fueron debidamente cumplidos. Para nosotros como Administración superior esto en realidad es bastante importante, es ese seguimiento para lograr a alcanzar cada una de estas metas establecidas. Este ejercicio nos tiene que servir para tomar acciones, para ver si hay ajustes que se deben de realizar en los indicadores, para ver por qué no se cumplió una meta y cuáles son las acciones que debemos tomar al respecto. Esto es un primer corte, conforme el año avance vamos a ir agregando otros indicadores, viendo más mediciones y también esto viene a formar parte de las evaluaciones del desempeño y las evaluaciones por departamento que se deben tener listas a cierre de diciembre de cada año.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** consulta: en este momento ¿qué intervención está realizando el oficial de cumplimiento con respecto a esto?

La **Lcda. Kattia Rojas Leiva** responde: de momento muy básica, todavía él no entra con esto, porque básicamente ahorita el oficial de cumplimiento, que hemos participado en varias reuniones, está primero enterándose un poco de todo el quehacer de la institución, está verificando todos los cumplimientos normativos, elaborando matrices para dar seguimiento a

cumplimientos de normativa, entonces, honestamente me parece que la intervención ahorita de él en esto es nula. Acá hay indicadores de desempeño, por ejemplo, los del Departamento Actuarial, que su cumplimiento responde a cumplimientos normativos, que es la elaboración y la presentación a tiempo de las valuaciones actuariales, que recordemos que teníamos que hacerlas en marzo. Conforme vaya esta persona avanzando en su plan de trabajo, sí tendría que darles un seguimiento a indicadores de este tipo.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** menciona: es bueno que él esté al tanto de esos factores de cumplimiento o los indicadores que no se están cumpliendo, para que vaya metiéndose de lleno en la labor que le corresponde. Es bueno ir dándole ciertos informes o cierta información para que esté al tanto, sé que le falta inducción a don Pablo Sánchez Vargas, contralor normativo, pero siempre es importante tomarlo en cuenta estos aspectos.

La **Lcda. Kattia Rojas Leiva** externa: esto forma parte, primero, de un proceso de inducción, de conocimiento de la institución como usted bien lo dice y luego, hay que ver ese valor agregado que el oficial de cumplimiento debe de darle a la institución.

Retoma: en el documento denominado "Plantilla de incumplimiento I trimestre de 2021" (el cual forma parte del **anexo No. 6** de esta acta), se muestran las plantillas de incumplimiento de metas para cada uno de los departamentos, que como vimos en el gráfico no alcanzaron lo que se había previsto.

En el primer caso tenemos al Departamento Actuarial: este Departamento tenía una meta de *"Publicación de estudios estadísticos sobre el comportamiento demográfico y económico, para los afiliados del RCC y del*

RTR.", el incumplimiento es que se realizaron los informes mensuales de octubre y noviembre, pero no se emitió el informe anual. El Departamento Actuarial indica que el informe no salió a tiempo por recargas en el Departamento, debido a una baja de uno de los trabajadores y por los días de vacaciones institucionales a finales de marzo. En cuanto al plan de acción que proponen, ya entregaron el informe, el informe tenía que estar entregado en marzo, se entregó en abril, según los oficios DACT-0052-04-2021 y DACT-0053-04-202. El responsable de ejecutarlo correspondió al analista de datos y a la jefatura; ya se entregó, por lo que puede darse por ejecutado para el siguiente período.

El otro incumplimiento que tenemos es con respecto a la *"Presentación de la valuación quinquenal normativa con corte al 31 de diciembre 2020 para el RTR"*, esta valuación, tanto la del Régimen Transitorio de (RTR), como la del Régimen de Capitalización Colectiva (RCC), debían ser presentadas a la Supén el último día hábil de marzo, recordemos que se presentaron unas solicitudes de prórroga, la Supén no nos la aprobó. La del RCC sí se logró enviar al 31 de marzo; sin embargo, la del RTR por otros procesos, que tenía que ser primero conocido en Junta, no se presentó a tiempo. Posteriormente, se presentó a Junta Directiva y mediante el oficio DE-0256-04-2021 del 30 de abril de 2021 se envió a la Supén. Estos 2 incumplimientos que a marzo tenía el Departamento Actuarial, ya para abril están subsanados.

Con el Departamento de Concesión de Derechos y con el Departamento Legal tenemos una situación particular que generan incumplimientos, pero es porque la fórmula que se planteó en la contribución operativa en realidad tenía algunos errores, entonces, era materialmente imposible poder cumplir con la meta que se estableció, por eso estamos indicando un

incumplimiento. En el Departamento de Concesión de Derechos está relacionado con el *"Porcentaje de casos de estudios socioeconómicos resueltos en los siguientes 30 días calendario"*, más adelante en la presentación vamos a ver el cambio del indicador que estamos solicitando, se están haciendo algunos ajustes, incluso, estamos cambiando días calendario, por días hábiles. El incumplimiento se da por error en la meta, que no fue bien planteada como corresponde; este ejercicio que estamos haciendo, como lo decía al inicio, nos tiene que servir para tomar decisiones, para que cada uno revise y me parece también muy natural que surjan este tipo de ajustes que vamos a ver, porque realmente ahora cada jefatura cuando analiza los resultados, cuando ve la construcción del indicador es dónde se está dando cuenta que tiene que realizar ajustes en algunos ítems. En el caso del Departamento de Concesión de Derechos, la justificación es que se indicó un mal parámetro de la meta. El plan de acción es solicitar un cambio de la meta, para que se consideren días hábiles y además sea un promedio de los casos. Esto le corresponde al jefe del Departamento, el plazo de ejecución sería una vez que el tema sea visto y resuelto de forma definitiva por Junta Directiva, y si eso es así, se cumpliría con el plan de acción que estamos proponiendo.

Luego tendríamos el Departamento de Crédito y Cobro que tiene 2 incumplimiento: el primero es: "*Cumplimiento del plazo de máximo 30 días naturales para el trámite de créditos hipotecarios, contados desde la fecha de presentación del último requisito del afiliado hasta la formalización de los créditos hipotecarios, contados desde la fecha de presentación del último requisito del afiliado hasta la formalización.",* en este caso para los créditos que se dieron en el trimestre se logró un complimiento del 80%. En la

justificación se indica: *"Hubo dos operaciones de crédito que se recibieron mientras se tenía la incertidumbre de la continuidad de las condiciones de Salvatón Hipotecario, por lo cual vieron pausado su proceso, se pudieron tramitar cuando se realizó la prórroga por parte de Junta Directiva (siempre se mantuvo informados a los interesados)."*, una vez ya estabilizadas todas las condiciones de los créditos, el Departamento de Crédito y Cobro tiene que ajustarse a las metas establecidas y evitar este tipo de contratiempos. Esto le corresponde al encargado de la Unidad de Crédito, el plazo de ejecución que se está presentando es en el segundo trimestre de 2021 y tenemos que darle un seguimiento mensual.

El otro incumplimiento es con respecto al *"Cumplimiento de la meta de colocación de créditos de FEA (Fondo Especial Administrativo)."*, acá tenemos una meta de colocación muy por debajo de lo que estaba establecido, únicamente se alcanzó para este trimestre un 29.53% de la meta actual. Dentro de las justificaciones que se indican, como lo hemos comentado en otras oportunidades, nosotros promovemos de una forma más agresiva las colocaciones por el RCC y esto hace que prevalezca una colocación superior por este programa del RCC, sobre la del FEA. También se implementaron algunos controles sobre la línea de crédito de salud del FEA y eso también ha mermado en lo que es la colocación de recursos bajo esta línea. Lo que estamos proponiendo es dar un seguimiento a las solicitudes de crédito por parte de instituciones magisteriales, queremos promover esta opción crediticia con recursos del FEA a los gremios, ver si es posible hacer algunos financiamientos de proyectos de inversión que ellos tengan, estamos analizando también una mejora de las condiciones crediticias para promover el incremento en la colocación y así cumplir con la meta que

estaba establecida. Esto le corresponde al encargado de la Unidad de Crédito; estamos proponiendo como plazo el segundo trimestre del año y tenemos que darle un seguimiento mensual.

Proseguimos con el Departamento Financiero Contable: este Departamento tiene 3 incumplimiento de metas: la primera está relacionada con el *"Porcentaje de morosidad de Centros Educativos activos sin arreglos de pago."*, el Departamento Financiero Contable tiene una meta de mora de máximo el 7% y en enero no se cumplió con esta meta, ni se ubicó dentro del umbral. Para los otros meses de febrero y marzo sí se logró cumplir, pero bueno, como se le tiene que dar en este caso un seguimiento mensual, por enero tenemos que reportarlo. En la justificación se indica que: *"Pese a los esfuerzos de cobro administrativo la morosidad para enero fue alta, en el caso de los centros privados, es un patrón regular por la conclusión e inicio del curso lectivo.*". Dentro de los planes de acción tenemos la promoción de los arreglos de pago, que esto es lo que nos ha ayudado fuertemente en febrero y marzo, es una opción que ha sido muy bien acogida por los centros educativos, pero tenemos que continuar trabajando en esto. El responsable de ejecutarlo es el encargado de la Unidad de Recaudación y el jefe del Departamento Financiero Contable; tenemos un plazo y un seguimiento mensual.

Posteriormente tenemos el incumplimiento del cierre contable al 4 día hábil a partir del cierre del mes, esa es la meta que tiene establecida el Departamento Financiero Contable, tanto para los Estados Financieros del RCC, como los del FEO y el FEA. El incumplimiento se da, ya que en enero y marzo se incumple con esta finalización al cuarto día; en el caso del Departamento Financiero Contable hemos tenido una situación importante

de movimiento de personal, se da la renuncia del encargado de la Unidad de Contabilidad y un ejecutivo contable, esto es lo que nos ha generado, primero, entrar en un proceso de selección de personal, luego de inducción, ha generado una recarga de trabajo en el resto de los trabajadores de la Unidad, esto es lo que estamos presentando como la justificación de este incumplimiento. Si bien es cierto en el caso del RCC la meta es al quinto día hábil, se cumplió, pero nosotros tenemos una meta interna de cerrar al cuarto día, ahí es donde estamos mostrando el incumplimiento. Los planes de acción son: la supervisión de las funciones asignadas a cada trabajador para procurar el cierre diario de caja. Cada colaborador asumirá las funciones de acuerdo con Plan de Trabajo, procurando que no exista un recargo de labores y se realizará reuniones periódicas para *feedback* de parte del equipo de trabajo y mejora continua de los procesos. Los responsables son el ejecutivo, el especialista y el encargado de la Unidad de Contabilidad y Presupuesto. El seguimiento es mensual.

Luego tenemos: *"Entrega de estados financieros en tiempo y forma (15 días hábiles a partir del cierre del mes)."*, aquí tenemos la situación que mencionaba anteriormente, por estos temas de personal, esto generó que no se pudiera dar ese cumplimiento de entrega de los estados financieros y las acciones que mencioné son las mismas que nos aplican para este indicador. Esperamos subsanarlo, que la Unidad entre en un proceso de estabilización y podamos cumplir las metas que están debidamente planteadas.

Continuamos con el Departamento de Plataforma de Servicios, aquí tenemos un indicador que está relacionado con *"Efectividad de atención de las llamadas que ingresan al Call Center.",* el Departamento de

Plataforma de Servicios es uno de los que están solicitándonos una mayor cantidad de ajustes en sus indicadores; la M.B.A. Ana Julieta Escobar Monge, jefa del Departamento de Plataforma de Servicios, nos decía que ellos tienen que reconocer que cuando establecieron las metas, tal vez no midieron algunos aspectos que se están dando cuenta en este primer trimestre de ejecución, que realmente les es muy difícil alcanzar. Ellos tuvieron que recurrir a tiempo extraordinario y a algunos otros ajustes para poder cumplir con algunas metas, eso es lo que nos está llevando a hacer un replanteamiento de los indicadores. El Departamento de Plataforma de Servicios, con toda esta modalidad virtual y presencial, sí ha tenido que hacer algunos ajustes importantes y en el caso de este indicador no cumplido, está relacionado específicamente con la atención telefónica. Para el primer trimestre del año se atendieron 33.370 llamadas, que representa el 66,37% de la efectividad en este servicio, esto no se acerca a la meta que estaba establecida. Las justificaciones que les menciono es que ellos están haciendo un estudio de capacidad de atención de este canal, para tener elementos que les sirvan para la toma de decisiones. También se solicitó apoyo a algunos otros departamentos, el Departamento Actuarial colaboró bastante con esto, para tratar de levantar este indicador. Básicamente en el caso de la Plataforma esto es lo que les está generando esta situación; el plan de ejecución que están proponiendo es durante el segundo trimestre del año y se tiene que hacer una verificación mensual.

En cuanto al Departamento Legal, como indique con el Departamento de Concesión de Derechos, ellos tienen la misma situación, el incumplimiento está en una actividad relacionada con el porcentaje recuperado del monto de las demandas ganadas y el incumplimiento se da por un error en el logro

de la meta. Aquí se había planteado entre 80% y 90% y en realidad es un 2% de la cartera gestionada, entonces, no lo iban a lograr cumplir, se confeccionó mal, es lo que ellos están indicando, no lo vieron en su momento y ahora que les corresponde la ejecución es donde se dan cuenta que la meta como está planteada no es posible alcanzarla; por lo que se está proponiendo un plan de acción, que es el cambio de la forma del parámetro, tanto la forma, como el umbral. De esto es responsable el abogado de cobro judicial; el plan de acción es lo que estamos planteando hoy, es solicitar a la Junta Directiva el cambio y una vez ejecutado ya no procedería ningún seguimiento, sino el cumplimiento de la meta de acuerdo con el nuevo indicador establecido.

El último que tenemos es la Unidad Integral de Riesgos, ellos tenían que cumplir 2 indicadores y ninguno fue cumplido. El primero es *"Porcentaje de los informes programados y solicitados entregados en tiempo y forma."*, nos indican que para febrero se debían entregar 9 informes, pero se entregaron 8. Para marzo se debían entregar 12 informes, pero se entregaron 8. La justificación que nos están dando es que durante febrero y marzo la Unidad Integral de Riesgos se encontraba sin el puesto de especialista en Economía. Debido a que las cargas de trabajo se encuentran distribuidas entre 3 puestos, fue imposible lograr el cumplimiento de todos los informes que el puesto de especialista en Economía debía entregar, a pesar de que se realizó una redistribución del trabajo. También afecto que uno de los estudios era con respecto al Instituto Costarricense de Electricidad (ICE) y los estados financieros no estaban disponibles para la fecha en que se tenía que hacer el estudio, eso también afectó. Los puestos fueron cubiertos el 5 de abril, aquí se indica que se van a realizar los informes correspondientes, una vez

completada la información del emisor. Esto le corresponde al especialista en Economía, con un plazo de ejecución del segundo trimestre de 2021 y un seguimiento mensual. Si bien es cierto estamos indicando que para abril ya estaba la plaza, comentarles que durante mayo esta persona renunció, entonces, nuevamente la plaza de especialista en Economía está vacante y posiblemente va a haber una afectación en su plan de trabajo, porque como les indico ahora hay que iniciar un nuevo proceso de reclutamiento y de selección.

El otro indicador que no se cumple es el que está relacionado con el *"Porcentaje de cumplimiento del cronograma de gestión integral de riesgos."*, la meta era cumplir con el cronograma en un 100%, se tenían 7 actividades a realizar en la Unidad, sin contar los informes que se debían entregar y se pudo realizar 6 actividades, faltó 1. Reitero, la justificación está dada en la función del mismo punto anterior, con respecto al movimiento de personal. El plan de acción era que ya teníamos la plaza; sin embargo, se presenta la situación que les menciono que es de reciente data. Igualmente le corresponde al especialista en Economía llevar adelante el plan de acción durante el segundo trimestre del año, con un seguimiento mensual.

Este es el resumen de los incumplimientos de metas, lo que no está acá por ende se cumplió, según lo que se tenía previsto para el primer trimestre del año. Ahora lo que nos corresponde es tomar las acciones, darle un seguimiento a esto, para que, conforme el año vaya avanzando estos planes de acción se traduzcan en hechos concretos.

Retomando la presentación a partir de la diapositiva No. 8, queríamos mostrarles resultados importantes que se obtuvieron en el trimestre, en algunos departamentos.

En cuanto a la prestación de servicios es importante poderles mostrar resultados de este primer trimestre, donde tenemos: 4.709 afiliados fueron atendidos en oficinas centrales, con tiempos de espera bastante bajos, en febrero y marzo conforme llegaba la persona era atendida. Un total de 12.055 afiliados atendidos en sucursales, acá tenemos los desgloses por mes. El nivel de satisfacción por la atención recibida en las sucursales fue bastante alto, en promedio tenemos 97.47%, cumplimos con la meta establecida.

La cantidad de llamadas que ingresaron al centro de atención telefónica fue de 33.370, que como lo vimos este es uno de los puntos que no fueron cumplidos: en enero se obtuvo un 70% de efectividad, para febrero 75% y para marzo 56%, lo que nos lleva a un promedio de 67%. Esto realmente nos tiene que llevar a tomar acciones y a elevar este porcentaje de efectividad en las llamadas que ingresan al *call center.*

En la diapositiva No. 9 se muestra un gráfico que evidencia lo que les mencionaba anteriormente, para visualizar la cantidad de afiliados que atendemos en las sucursales y en las oficinas centrales. Como vemos la participación o la visita de nuestros afiliados en sucursales es mayor, lo podemos ver en las columnas color naranja, versus las azules que es la cantidad de afiliados que nos visitan en San José.

Luego tenemos aspectos importantes en cuanto al otorgamiento de derechos: se tramitaron 1.262 solicitudes del RTR en este trimestre, con un tiempo de respuesta de 13.23 días para pensiones y 14.84 días para revisiones. Se tramitaron 371 solicitudes del RCC y acá los tiempos de respuesta son bastante menores que los del RTR: 0.71 días para las solicitudes de pensión en promedio y 0.66 días para las revisiones. Esto muestra una

diferencia importante en cuanto al proceso de otorgamiento de derecho, pero sí se está cumpliendo con las metas que fueron establecidas.

En la diapositiva No. 11 se presenta un gráfico que nos muestra la evolución para este último año de los casos de pensiones del RCC que: para el cierre de marzo tenemos 3.122 pensionados, de los cuales: 561 son invalidez, 1.035 por sucesión y 1.526 por vejez, donde vamos viendo un incremento importante en la evolución de estos casos por vejez que tiene el RCC; los casos de invalidez y de sobrevivencia presentan un comportamiento más uniforme.

Algunos datos importantes obtenidos en este primer trimestre con respecto a la colocación crediticia: la meta de colocación del RCC se cumplió; tenemos una meta de ¢8.000 millones por mes, ¢24.000 millones al trimestre y acá la meta fue de ¢24.224 millones. Tenemos un portafolio de ¢271.520 millones, esa es la cartera al 31 de marzo una morosidad del 7.60%. Esta sí es una morosidad, que como vemos en el gráfico visible en la diapositiva No. 13 está creciendo, tenemos un dato al cierre de marzo de 7.60%, para abril bajó un poquito, pero igual sigue siendo una morosidad importante. Dentro de las causas estamos haciendo un análisis integral de las mimas, para efectuar acciones que permitan mitigar este comportamiento alcista. Acá estamos evaluando tanto aspectos internos, operativos, como aspectos externos que pueden incidir sobre el incremento de la morosidad; dentro de los aspectos externos definitivamente venimos observando un incremento en los casos en mora, producto del no rebajo de cuotas, esto por la aplicación del mínimo inembargable y también, en este primer trimestre del año tenemos afectaciones por nombramientos y recargos que no se dan. Estas son dentro de las causas externas que estamos analizando y en las causas internas

también estamos analizando la efectividad, la cantidad de las llamadas, la efectividad de las llamadas, efectividad de las promesas de pago, revisión de aspectos importantes en cuando a la efectividad de la planilla que enviamos al Ministerio de Hacienda y otros aspectos que tienen que analizarse, ya que estos porcentajes de morosidad son bastante altos en función a lo que venía reportando el programa de crédito y deben de ser disminuidos, porque esto tiene repercusiones en otros aspectos, como son los rendimientos del Fondo.

En el caso del programa crediticio del FEA, como veíamos, es una de las metas que no se cumplió, tenemos: una colocación trimestral de ¢332 millones, ¢81 millones en renovaciones, 119 créditos formalizados, es una colocación muy baja si la comparamos con el RCC, que como les indicaba, tiene una meta de ¢8.000 millones por mes, hay mucha diferencia entre estos 2 programas de crédito. Al 31 de marzo el FEA tiene una cartera de ¢14.802 millones, con una morosidad del 3.21%, muy diferente a la que les presentaba en el caso de RCC.

El **Prof. Errol Pereira Torres** pregunta: ¿cuándo se coloca mediante recursos del FEA y cuándo con recursos del RCC?, ¿bajo qué criterios?

La **Lcda. Kattia Rojas Leiva** contesta: el cuándo, vamos a ver es una actividad diaria, los 2 programas están activos. En realidad, don Errol, se le da prioridad a la promoción del programa de crédito del RCC; cuando nosotros recibimos una persona que viene a solicitar un crédito, esa es nuestra primera opción en cuanto a colocación, mostrarle todas las bondades del programa de crédito del RCC, es un monto para financiar más alto que el del FEA. Ambos programas tienen condiciones diferentes: uno tiene tasa variable, otro tiene tasa fija, entonces, el del RCC es el primero

que se promociona. Hay algunas personas que optan por decirnos: *"quiero un programa de crédito con una tasa fija, lo que requiero financiar no es un monto tan alto"*, entonces, ahí es donde se ofrece el del FEA. Sobre todo también tratamos, para que no compitan, porque en realidad es una competencia interna, usted tiene 2 productos crediticios que perfectamente puede ofrecer, pero los fines de los mismos son diferentes, por eso es que nosotros promovemos con mayor fuerza el del RCC, por todo lo que sabemos que repercute en la administración del Fondo, en la obtención de rendimientos, es una opción de inversión más, pero tratamos de promover el del FEA para créditos de salud o créditos con instituciones, por ejemplo. Pero sí es un dilema, en conclusión, el ejecutivo de crédito, la instrucción que tiene en primera línea es de ofrecer créditos del RCC.

Prosigue: posteriormente tenemos algunos datos importantes sobre aspectos financieros y de inversiones, donde dimensionamos lo que es el total de los activos netos disponibles al cierre, estamos hablando de un total de activos de ¢3.31 billones; en la diapositiva No. 15 vemos la conformación, tanto en el cuadro, como en el gráfico: el 47% son generados por rendimientos, el 52% lo representan cuotas obrero patronales y 1% valoración a mercado, esto quiere decir que al cierre del período contable nosotros tenemos que ver esa inversión que compramos, qué precio tiene el mercado, si está por encima o por debajo del monto que tenemos en libros, no se aplica a todos los modelos de negocio que tenemos, básicamente está referenciada a valor razonable con cambios en el hoy y a valor razonable con cambios en resultados.

Esta es la conformación de los activos netos disponibles del Fondo, definitivamente un aspecto a resaltar es que de todo esto el 47% es de

rendimientos, estos rendimientos vienen dados por esa gestión activa de las inversiones y del programa de crédito, lo que mencionaba anteriormente, todos los intereses que nosotros generemos vienen a incrementar este Fondo. Lo que hoy tenemos acumulado de ¢1.75 billones de cuotas, estamos a 4 puntos porcentuales de igualarlo en cuanto a los rendimientos acumulados, eso es lo que nos obliga a seguir realizando una eficiente y sana administración de todos estos recursos que vienen a contribuir a tener un monto de activos netos más alto.

En la diapositiva No. 16 está el resumen, esto lo presentó el M.Sc. Econ. Luis Paulino Gutiérrez Sandí, jefe del Departamento de Inversiones, en el Comité de Inversiones anterior. El portafolio es de ¢3.46 billones a valor costo, lo que representa en dólares un monto de US$5.674 millones, ese es el equivalente de nuestra cartera a valor costo. Tenemos un rendimiento real interanual de la cartera a valor costo de 8.54% y un rendimiento real interanual de la cartera de créditos de 11.96%, son datos bastante importantes. Al cierre de marzo tuvimos un aporte de crédito a la tasa real actuarial de 1%, esto para nosotros es estratégico, el cumplir con el rendimiento real actuarial que establece la valuación, que tenemos un 5.65%, entonces, como indicaba es estratégico que logremos cumplir con esta meta y la superemos, esto nos obliga a que cada mes las mantengamos siempre por encima de esta meta establecida, todo esto se traduce en una sana administración del RCC.

Hasta aquí lo que les presentaba es básicamente los principales resultados y aquellos aspectos que no logramos cumplir. Esta tercera parte de la presentación es la solicitud de cambios de indicadores que está planteando el Departamento Actuarial, el Departamento Legal, el Departamento de Concesión de Derechos y el Departamento de Gestión de Talento Humano.

A partir de la diapositiva No. 17 lo que les queremos presentar es esta solicitud de cambio de los indicadores, como mencioné en la introducción, lo consideramos sano porque les permitió a los jefes y a los encargados para este primer ejercicio, cuando ya se sentaron a ver datos y a construir los indicadores, determinar que había algunas cosas que era necesario cambiar.

En el Departamento Actuarial nos pide cambiar el indicador: *"Publicación de estudios estadísticos sobre el comportamiento demográfico y económico, para los afiliados del RCC y del RTR."*; no tenemos cambios en la meta, pero sí tenemos cambios en los parámetros que se han establecido para alcanzar al menos en marzo, junio, setiembre y diciembre. Estamos pasando de 25% a 47.5% en marzo, de 42.5% a 65% en junio, de 60% a 82.5% en setiembre, para concluir en diciembre con 100%.

En el Departamento Legal es el *"Porcentaje recuperado del monto de las demandas ganadas."*, la fórmula actual indica que es: "100 * monto recuperado / monto total adeudado de las demandas ganadas", eso queda igual, lo que estamos variando es la meta, dice que: *"al menos el 90% por trimestre"*. La meta propuesta es: *"el 2% de la cartera recuperada*".

También cambiaría el umbral: *"entre 80% y 90%"*, pasaría al *"1% y al 1.5%"*, la frecuencia pasa de trimestral a anual.

En el Departamento de Concesión de Derechos, acá los cambios que estamos haciendo es en el tema de cambiar de días calendario, por días hábiles. El indicador establece: *"Porcentaje de casos de estudios socioeconómicos resueltos en los siguientes 30 días calendario o menos. Nota: Al 30 de cada mes, se revisa cuántos de los casos fueron resueltos en 30 días calendario o menos.",* esto lo estamos modificando a días hábiles. En

la fórmula cambiamos el término y el umbral lo estamos pasando de *"entre 90% y 100%"*, a *"entre 80% y 100%".*

En el caso del Departamento de Gestión de Talento Humano, el indicador es la *"Cantidad de planillas generadas en tiempo y sin errores",* estas son las planillas de los funcionarios de la institución y estamos haciendo un cambio en la fórmula: la fórmula actual dice: *"Σ errores leves, Σ errores graves. La meta es: < = 1 error previos a generar la planilla, < = 1 error posterior a generar la planilla. El Umbral: no aplica."*.

La fórmula propuesta es: *"cantidad de planillas generadas en tiempo y sin errores"*. En la meta se plantea: *"2 planillas cada bisemana, excepto en diciembre que tenemos una adicional, que es la del aguinaldo. El umbral: no nos aplica.".*

El **Prof. Errol Pereira Torres** enfatiza: en el Departamento de Concesión de Derechos me preocupa que el umbral de cumplimiento quede entre 80% y 100%., en este momento tengo varios compañeros que me están indicando lo que está tardando ahorita la DNP, aquí tengo uno de mes y medio, que se "sale de nuestras manos". Quiero plantear próximamente algunos asuntos con respecto a esto, ver qué se puede hacer ante el Ministerio de Trabajo, que lo que argumenta, ahorita me acaba de indicar la Lcda. Marisol Vargas Arias, jefa del Departamento de Concesión de Derechos, que ellos advierten de un cambio de tema en la sistematización de datos, que esto está afectando el tiempo y si nosotros nos proponemos un umbral con un margen mayor, me parece que esto podría afectar a nuestros compañeros, en el sentido de la agilidad que debe tener la resolución de los casos de solicitudes de pensión. Me preocupa cambiar de 80% a 100%, en lugar del 90% a 100% que estaba.

La **Lcda. Kattia Rojas Leiva** explica: en este caso el indicador es sobre los estudios socioeconómicos, no es relacionado con la tramitología de las pensiones, pero igualmente le entiendo su punto. Ellos tienen una meta actual de 100% cada mes, esa es la meta y no está variando, pero a su vez se establece un umbral, que es como ese "color amarillo" que es permitido si no se alcanza el 100%; ahí efectivamente es donde se está bajando al 80% y el 100%, es decir, el límite que estamos cambiando es del 90% por el 80%, pero me parece efectivamente que si hay alguna duda al respecto, creo que sería doña Marisol con mayor propiedad la que podría hacer alguna explicación relacionada con lo que usted menciona, porque me parece que es un contexto más amplio, de todo un flujo de procesos. En este caso lo que les estoy presentando es un indicador relacionado específicamente con casos de estudios socioeconómicos y esto es lo que ellos nos están planteando para ajustar.

El **Prof. Errol Pereira Torres** destaca: solo hago la indicación ahí, dado que es una solicitud de cambio de indicadores y lo hace el Departamento, creo que deberíamos verlo como Junta si es necesario solicitarle la exposición a la jefatura del Departamento para este punto. Gracias por aclararme el contexto.

La **Lcda. Kattia Rojas Leiva** recomienda: puede ser una opción válida consultarle directamente a doña Marisol, porque tampoco quisiera brindar alguna información que no sea la correcta, no es mi campo, pero ellos sí solicitaron hacer este ajuste.

Continúa: el otro es el Departamento de Plataforma de Servicios, que como podemos observar están solicitando bastantes cambios en sus indicadores y

están referenciados a estas metas y los umbrales que cada una de las metas tiene.

El primer indicador que se propone un cambio es el *"Porcentaje de solicitudes que se tramitan a la siguiente etapa en 3 días hábiles o menos.",* se propone pasar de *"Al menos 98% cada mes. Umbral entre 95% y 98%"*, a *"Al menos 90% cada mes. Umbral entre 85% y 90%.".*

Para todos los cambios la justificación que se dio fue la misma, las metas son muy altas y se dieron cuenta que para alcanzarlas han tenido que recurrir a tiempo extraordinario y a realizar algunos ajustes en el Departamento que necesitan cambiar.

El siguiente indicador es: *"Porcentaje de expedientes que se envían a la DNP en 3 días hábiles o menos."*, actualmente la meta es *"Al menos 98% cada mes. Umbral entre 95% y 98%"*, están proponiendo bajarlo a *"Al menos 90% cada mes. Umbral entre 85% y 90%."*.

El otro es el *"Porcentaje de expedientes recibidos de la DNP que se procesan en 5 días hábiles o menos.",* teníamos la meta de procesar *"Al menos 95% cada mes. Umbral entre 90% y 95%."*, se propone*: "Al menos 90% cada mes. Umbral entre 85% y 90%.".*

Continuamos con el indicador *"Porcentaje de expedientes físicos del RCC y RTR digitalizados en 2 días hábiles o menos.".* La meta actual es *"Al menos 98% cada mes. Umbral entre 95% y 98%.", la propuesta es: "Al menos 95% cada mes. Umbral entre 90% y 95%.".*

El siguiente es el *"Porcentaje de comunicados de resolución de Junta Directiva enviados en 2 días hábiles o menos.",* la meta actual es *"Al menos 95% cada mes. Umbral entre 90% y 95%",* el cambio propuesto es pasar *"Al menos 85% cada mes. Umbral 80% a 85%.".*

El otro es el *"Porcentaje de notificaciones digitales para resoluciones finales RTR y RCC enviadas en 3 días hábiles o menos.". Meta actual: "Al menos 95% cada mes. Umbral entre 90% y 95%".* Meta propuesta: *"Al menos 90% cada mes. Umbral entre 85% y 90%.".*

Luego el "Porcentaje de notificaciones digitales de votos del TASS enviadas en 5 días hábiles o menos.", la meta actual es de *"Al menos 95% cada mes. Umbral entre 90% y 95%".* La propuesta: *"Al menos 85% cada mes. Umbral entre 80% y 85%.".*

El siguiente es el *"Porcentaje de comunicaciones de resoluciones interlocutorias enviadas en 5 días hábiles o menos.",* la meta actual es de *"Al menos 95% cada mes. Umbral entre 90% y 95%".* El cambio propuesto es: *"Al menos 85% cada mes. Umbral entre 80% y 85%.".*

El último es el "Porcentaje de los expedientes inconsistentes procesados en 3 días hábiles o menos, una vez recibida la documentación.". La meta actual es de *"Al menos 95% cada mes. Umbral entre 90% y 95%.".* La propuesta es: *"Al menos 90% cada mes. Umbral entre 85% y 90%.".*

Estos son los ajustes que estas jefaturas consideraron necesarios para las respectivas metas que fueron planteadas, de acuerdo con este informe de labores del primer trimestre del año.

El **Lic. Israel Pacheco Barahona** solicita: con base en lo que usted ha comentado, le solicito a la Administración que nos presente en una próxima sesión: ¿cuáles son las líneas de crédito que se otorgan por el FEA?, ¿cuáles son los montos que se establecen?, los plazos que se definen, los intereses y también ¿cuáles son los requisitos que se solicitan al afiliado?, es para tener un panorama, porque las personas consultan mucho, no saben ni qué líneas se tienen. Es bueno para que tengamos claro cómo está el asunto de los

créditos del FEA y las condiciones propias. Lo presento aquí para que, si están de acuerdo los compañeros, nos pueda colaborar.

Con el asunto de los trámites en la DNP, que lo ha externado doña Marisol, ellos han presentado la inquietud, pero sabemos que por Ley tienen un mes para responder, el asunto es que han externado otra cosa. Como dice don Errol para la próxima lo podemos analizar o ahora en la Comisión de Concesión de Derechos.

La felicito por ese trabajo y el análisis de cada indicador.

Analizado el informe, la señora y señores miembros de la Junta Directiva por unanimidad adoptan el siguiente acuerdo:

ACUERDO No. 3

"Analizado el informe de labores y ejecución del Plan Anual Operativo (Contribución Operativa al PEI), correspondiente al I Trimestre de 2021, así como las plantillas de incumplimiento de metas y cambios en los indicadores, remitido por la Dirección Ejecutiva mediante oficio DE-0272-05-2021, la Junta Directiva acuerda: Aprobarlo." ACUERDO EN FIRME.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** plantea: en cuanto a la solicitud del Lic. Israel Pacheco Barahona, para que se presente un informe sobre los créditos del FEA y los requisitos, instruimos a la Administración para haga esa gestión y se la remita al Lic. Israel Pacheco Barahona. Si lo tiene a bien algún otro compañero, que así sea.

El **M.Sc. Edgardo Morales Romero** opina: con todo respeto, es como hacer un doble trabajo, aquí está en la infografía de los créditos, nada más que le remitan este documento de manera personal, porque contiene toda la información de los créditos, con los requisitos y demás. Pedirle a la

Administración que lo haga, ya lo hizo, la Lcda. Marianela Rodríguez Valverde, jefa del Departamento de Comunicación y Mercadeo lo explicó muy detalladamente, igual don Carlos Arias, entonces, sería ilógico volver a hacer un estudio, cuando aquí está explicado lo que está pidiendo.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** aclara: don Edgardo, yo no dije estudio, simplemente que le mandaran la información a don Israel, que él la solicitó y punto.

El **M.Sc. Carlos Retana López** sugiere: tal vez don Israel lo que ocupa es una presentación portable para enviarla a los compañeros, puede ser eso.

El **Lic. Israel Pacheco Barahona** menciona: aquí lo han presentado, pero como hoy se expuso todo lo que eran los créditos y no crea hay ciertas dudas. No es solo por mí, es importante que quede aquí bien claro, aunque ya se ha presentado, que sea información que uno tenga a disposición cuando atiende alguna reunión. Un oficio separado, por el informe que se presentó ahora.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** puntualiza: de acuerdo y recuerde que los créditos, muchas veces la política de mercado del Banco Central cambia, entonces, hay que subir tasas, de manera que es relativo tenerlo en forma fija, porque perfectamente puede variar en cualquier momento. No hay problema, se le envía la información a su correo como debe ser.

El **M.Sc. Carlos Retana López** finaliza: agradecerle a doña Kattia porque siempre presenta los informes de manera muy ejecutiva, muy cumplida y la atención que siempre nos presta, si uno le pide algo con mucho gusto le ayuda, más en la presentación de informes a gremios y demás. A veces los directores pedimos datos y muchas gracias don Greivin, porque siempre hay esa buena disposición de que se nos dé esa información, por ejemplo, con

los procesos de licitación, a veces pido que me los pasen para enviárselos a todo el mundo y sea más democrático, que todos los que puedan participar, que participen, porque lo que buscamos aquí como directores es justamente eso, un mejor funcionamiento de la Junta Directiva.

Se le agradece la participación a la Lcda. Kattia Rojas Leiva, quien abandona la sesión virtual.

CAPÍTULO VI. MOCIONES

ARTÍCULO XI: Mociones.

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

CAPÍTULO VII. ASUNTOS VARIOS

ARTÍCULO XII: Asuntos Varios.

El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** informa: nos están convocando a una reunión con el Sr. Marvin Rodríguez Cordero, vicepresidente de la República y con el Sr. Víctor Morales Mora, ministro de la Presidencia, para hablar del proyecto de ley "Reforma integral a la Ley 7531 del Sistema de Pensiones y Jubilaciones del Magisterio Nacional". Desde hace días vengo hablando esto, ahora temprano conversé con don Marvin y le decía que yo entiendo y me dice: *"si vamos a hacer una estrategia"*; le digo: *"don Marvin, con todo respeto la primera estrategia es que convoque el proyecto, porque no está convocado."*. Vamos a ver qué dicen, en realidad tengo que ser muy objetivo en esto, desafortunadamente soy de esos tipos que soy realista, veo las cosas y las entiendo como son, sin ilusiones, ni nada: el proyecto no está convocado, el Gobierno le está dando prioridad a otros proyectos, ya tienen

una agenda definida con las otras Fracciones, no está este proyecto ahí, tendría que convocarlo el Ejecutivo ahora, lo que me dice son Marvin es que él se reunió con el presidente de la República y le dijo que sí, que entendiera que esto era un compromiso que se tiene con el Magisterio y eso hay que entenderlo, don Marvin ha hecho un gran esfuerzo y se lo decía a él: *"no dudo que usted esté aquí al 120% metido en esto"*, pero no depende de él, depende de muchos otros factores.

En todo caso lo importante es que nos están invitando a una reunión con don Víctor, don Marvin, don Greivin y este servidor, para hablar de este tema y ver si hay posibilidad de una estrategia. Creo que aquí lo hay que empujar, don Greivin, es en primer lugar que lo convoque para que esté en la palestra y hablar con don Víctor a ver si se puede eventualmente entrar en algún tipo de negociación con las otras Fracciones, a ver si fuese posible, una vez agendado, que lo vean ahora antes de julio.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** pregunta: ¿ya nos hablaron de la conformación de las comisiones?, ¿es la misma dónde estaba?

El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** responde: ya la Comisión no es importante, era importante si hubiéramos estado fuera, pero ya salimos de la Comisión, lo dictaminaron positivo, ahora pasa al Plenario; en el Plenario quién convoca esos proyectos es el Poder Ejecutivo, si este proyecto no está convocado, no se ve en sesiones extraordinarias. Si el Directorio nuevo lo convoca para ordinarias, se ve en ordinarias, entonces, ¿cuál es la estrategia?, primero, que lo convoquen para tener la oportunidad de que pudieran verlo, pasarle por encima a empleo público y renta global, que es dificilísimo, pero vamos a ver, que lo convoquen y ver si dentro de algún tipo de negociación que se haga entre las Fracciones, entra este proyecto y lo ven en el Plenario.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** puntualiza: lo que tenemos que venderle a don Marvin y a don Víctor, es que no importa el Gobierno que venga, este proyecto nuestro va a colaborar con la economía, eso es lo que hay que venderles a ellos para que lo expongan en ese sentido allá.

El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** afirma: ellos lo tienen claro, el tema está en que lo convoquen ahora para las sesiones extraordinarias y en su defecto, en alguna negociación que hagan con las otras Fracciones, lo convoquen en ordinarias para especular que no vamos a ir a otra Administración a sacarlo. Para tratar de sacarlo en esta Administración, lo primero es que lo convoquen, segundo, ver si hay alguna negociación para que se trabaje antes de julio y si no, en su defecto, ver si se hace algún tipo de estrategia y negociación entre las Fracciones, donde incluyan este proyecto para que se vea en el período ordinario. Eso es lo que habría que hablar con don Marvin, él nos va a decir que todo está bien, que todo está controlado, pero no es así, hay que ser realista.

La reunión está para el jueves 20 de mayo a las 11:00 a.m. y será de manera virtual.

El Órgano Director toma nota.

El señor presidente finaliza la sesión al ser las once horas con cuarenta y un minutos.

GREIVIN ANTONIO BARRANTES VIQUEZ (FIRMA)
Firmado digitalmente por GREIVIN ANTONIO BARRANTES VIQUEZ (FIRMA)
Fecha: 2021.06.02 17:25:43 -06'00'

ANA ISABEL CARVAJAL MONTANARO (FIRMA)
Firmado digitalmente por ANA ISABEL CARVAJAL MONTANARO (FIRMA)
Fecha: 2021.06.02 17:28:17 -06'00'

PROF. GREIVIN BARRANTES VÍQUEZ
PRESIDENTE

PROF. ANA ISABEL CARVAJAL MONTANARO, SECRETARIA

ÍNDICE DE ANEXOS

No. Anexo	Detalle	Numeración del libro
Anexo No. 1	❖ Copia de oficio SP-478-2021 de la Supén, dirigido al M.B.A. Carlos Arias Alvarado: solicitan diversa información para la carga de información de afiliados y pensionados en la VES de la Supén. (2 páginas).	Folios del 84 al 85
Anexo No. 2	❖ Oficio JD-PRE-0030-05-2021: propuesta de respuesta aprobada, en atención al oficio JDC-SIDEU-642-2021, referente a la situación presentada con la representación del Lic. Israel Pacheco Barahona en la Operadora de Pensiones Vida Plena OPC. ❖ Oficio JDC-SIDEU-642-2021 suscrito por el Sr. Trino Barrantes Araya, secretario del SINDEU. (4 páginas).	Folios del 86 al 89
Anexo No. 3	❖ Oficio DE-0285-05-2021 y sus anexos: el oficio INV-0068-05-2021 y la presentación que contemplan la solicitud de ampliación del contrato de servicios de intermediación bursátil (Puestos de Bolsa). (49 páginas).	Folios del 90 al 138

Anexo No. 4	❖ Oficios DE-0281-05-2021 y DA-0281-05-2021: invitación a cotizar 01-2021: "Contratación de Servicios Profesionales de Contadores Públicos Autorizados". ❖ Ofertas de servicio de los siguientes participantes: Despacho Díaz Zeledón, Lcda. Laura Jara Solano, Lic. Mauricio Rivera Mesén, Lic. Manuel Vega Montero, Despacho Arroyo Hernández. ❖ Acta de sorteo de la invitación a cotizar 01-2021. ❖ Recomendación de adjudicación. ❖ Presentación de la invitación a cotizar a sobre cerrado No. 01-2021 "Contratación de Servicios Profesionales de Contadores Públicos Autorizados". (125 páginas).	Folios del 139 al 263
Anexo No. 5	❖ Oficios DE-0250-04-2021 y GTH-0368-04-2021: informe sobre la contratación de un asistente para la Dirección Ejecutiva. (11 páginas).	Folios del 264 al 274
Anexo No. 6	❖ Oficios DE-0272-05-2021 y DE-DFA-0072-05-2021: el Informe de Labores de ejecución y cumplimiento del Plan Anual Operativo, correspondiente al	Folios del 275 al 412

	primer trimestre de 2021. ❖ Presentación del Informe de Labores. ❖ Plantilla de incumplimientos del primer trimestre 2021. ❖ Infografía de créditos personales. (138 páginas).	
Anexo No. 7	❖ Control de asistencia. (1 página).	Folio 413