

## **SESIÓN ORDINARIA** **No. 097-2021**

**Acta de la Sesión Ordinaria número Cero Noventa y Siete guion dos mil veintiuno de la Junta de Pensiones y Jubilaciones del Magisterio Nacional, celebrada de manera virtual el miércoles primero de setiembre de dos mil veintiuno, a las trece horas y cuatro 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 séptimo: la Lcda. Kattia Rojas Leiva, directora de la División Financiera Administrativa y la M.Sc. Silvia Barrantes Picado, jefa del Departamento de Crédito y Cobro.

-----

-----

-----

## **CAPÍTULO I. AGENDA**

-----

**El Prof. Greivin Barrantes Viquez, 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 del acta de Junta Directiva de la sesión ordinaria No. 090-2021; para resolución final del Cuerpo Colegiado.

### **ARTÍCULO QUINTO:**

Entrega de las actas de Junta Directiva de las sesiones ordinarias Nos. 092, 093 y 094-2021; para posterior resolución por parte del Cuerpo Colegiado.

### **ARTÍCULO SEXTO:**

Resolución sobre del concurso para elegir al Encargado Senior de la Unidad Integral de Riesgos.

### **ARTÍCULO SÉTIMO:**

Entrega y análisis del oficio DE-0480-08-2021: informe sobre el avance en la negociación de las pólizas que se suscriben en el proceso de otorgamiento de crédito; para resolución final de la Junta Directiva.

-----

**ARTÍCULO OCTAVO:**

Entrega del oficio DE-0481-08-2021: propuesta de inauguración del edificio de JUPEMA; para resolución final del Cuerpo Colegiado.

**ARTÍCULO NOVENO:**

Entrega del oficio DE-0469-08-2021: informe sobre las deducciones de los créditos por parte del Ministerio de Hacienda (Ley de Usura); para resolución final de la Junta Directiva.

**ARTÍCULO DÉCIMO:**

Mociones.

**ARTÍCULO DÉCIMO PRIMERO:**

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)** Nota de las señoras: Marjorie Hernández Delgado, María del Rocío Chamorro Tasies y Esperanza de la Trinidad Tasies Castro del Movimiento Magisterial por una pensión digna, dirigida al diputado Sr. Víctor Morales Mora, a la Junta Directiva de JUPEMA y a las Organizaciones Magisteriales, en la que someten a conocimiento de la Junta Directiva varios considerandos, en los que expresan su preocupación y asombro sobre el contenido del proyecto de ley 22.179. Concluyen: *“Así las cosas, nos permitimos solicitar no solo una cita, para aclarar estas cosas, sino una revisión de parte de ustedes para las peligrosas intenciones contenidas en el expediente 22.179. La respuesta a esta misiva debe contener una*

*explicación sobre el déficit presentado por ustedes mismos para el mes de junio de 2015."*

El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** manifiesta: esta nota la remite ese movimiento que anda haciendo bulla y se la dirigen tanto a don Víctor Morales Mora, como a la Junta Directiva, entonces, en este contexto me parece que es importante darle respuesta, aunque no sé cuántas respuestas les habremos dado. El asunto es que ellos al final solicitan una audiencia con la Junta Directiva; nosotros hicimos la propuesta de respuesta que está muy bien fundamentada, igual que las otras; sin embargo, esa parte no la hemos puesto porque eso les corresponde a ustedes, si quieren denegarlo o recibirlos a través de una delegación. (Forma parte del **anexo No. 1** de esta acta el oficio JD-PRE-0075-09-202, que contempla la propuesta de respuesta aprobada).

El **M.Sc. Carlos Retana López** externa: como profesor de matemática me pongo a ver cómo solucionar los problemas y este asunto del proyecto de ley, el desconocimiento de una gran parte de la membresía, el show mediático que tienen otros con intereses políticos y demás, ha generado esta ola que constantemente nos llegan cartas, otros ahí apareciendo de manera muy pomposa, dándose a conocer en redes sociales haciendo videos y estos temas, pienso que no aporta mucho, pero no deja ser parte del show mediático que muchos quieren aprovechar. Me ha sido muy funcional usar un discurso aritmético sencillo, que he utilizado aquí en otros momentos y que don Carlos Arias me ha escuchado usar con la Junta Directiva del Colegio de Licenciados y Profesores en Letras, Filosofía, Ciencias y Artes (Colypro), es hacerle conciencia a la gente de cuánto es lo que representa el aporte obrero y el aporte tripartito a una pensión, entonces, me

ha funcionado mucho hacer aritmética sencilla, puede ser en el aire o en una pizarra y explicarles a los compañeros del Magisterio que con lo que aporta la gente al RCC, incluso, considerando los aportes patronales, obreros y del Gobierno, no se llega ni al pago de 8 años de pensión. Hay que explicarle a la gente que la inversión es necesaria, porque ahora veo en esos pantallazos, memes y la información que pasan ahí: *“mire es que JUPEMA tiene fondos en Aldesa, en Florida Ice and Farm y en otros lugares”* y lo hacen ver de mala manera, pero ¿cómo pretende la gente que se paguen las pensiones? Lo que recomiendo, don Carlos, respetuosamente es que el Departamento de Mercadeo, la gente que trabaja en la producción audiovisual, haga un video con un “muñequillo” ahí explicando en una pizarra cuánto es lo que verdaderamente cubren los aportes de las cuotas completas a una pensión de una persona jubilada por el RCC, que a fin de cuentas es el fondo sobre el cual hablamos que se hace inversión; una vez que esto quede claro, entonces, se le puede explicar a la gente que la rentabilidad es importante, que el pago de las pensiones sucede y es posible gracias a la inversiones y a los instrumentos financieros. Me parece que hemos apuntado a diferentes aristas, hemos tratado de posicionar la marca, sé que ese discurso no es muy aceptado por algunos, pero hemos tratado de explicar, pero me parece que ese aspecto medular lo hemos dejado de lado y considero que un pequeño video puede ser muy didáctico para la comprensión de todo el Magisterio.

El **M.Sc. Edgardo Morales Romero** aporta: casualmente sobre ese tema, comparto lo que señala el M.Sc. Carlos Retana López, hay gente que desconoce y es bueno sacarle las crayolas de colores y todo para que la gente pueda entender. El problema que viene con esto es que este grupo,

bueno, yo solamente venía escuchado a esta señora Marjorie Hernández Delgado, pero cuando escucho Esperanza de la Trinidad Tasies Castro y a María del Rocío Chamorro Tasies que es la hija de doña Esperanza, las conozco muy bien a las 2. Considero que podemos responderles la nota técnicamente, una vez más como ya se le ha hecho, inclusive, sacar más videos, pero no estoy de acuerdo con darles una audiencia porque es para prestarnos a un show, ellas no van a entender, simplemente no quieren que el proyecto avance, entonces, van a seguir sacando cosas para que esto no camine; hasta qué punto seguirnos desgastando, por lo menos con este grupo.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** indica: es un tema difícil y cansado, realmente el tema recurrente de las cartas, los comentarios y todo lo que ya sabemos. De la misma manera estoy en desacuerdo en atenderlos en una reunión a estos grupos, me parece que eso de alguna forma es visibilizar la situación que ellos andan haciendo o que andan promoviendo y es empoderarlos. Cuando uno una presenta una gestión en la vida, siempre se va a encontrar en 2 posiciones, cuesta mucho, excepto que sea familiar, bueno y ni familiar porque a veces en la familia se dan ese tipo de divergencias, entonces, bajo esa óptica siempre vamos a encontrar alguna persona que esté en desacuerdo, aunque en el fondo esté de acuerdo, es como una utopía, en el fondo están de acuerdo porque saben que eventualmente están recibiendo y Dios libre le fallen con la pensión a ellos, porque a quién le van a reclamar, pero por el otro lado tienen que ejercer una situación de politiquería que les permite a ellos algún rédito para sus fines personales. Por lo tanto, siempre vamos a encontrar el discurso negativo de personas que, aunque en el fondo están avalando o lo ven positivo, pero afuera tienen que

externar lo contrario para “jalar agua para sus molinos”. Dicho esto, siempre vamos a encontrar los grupillos o las personas que van a estar ahí hablando en contra del proyecto, a sabiendas de que no conocen a profundidad el tema, ¿por qué?, porque ellos simplemente lo que han hecho es leer la letra, nada más leerlo, pero en el fondo el análisis matemático, el análisis financiero, el análisis que conlleva lo que es realmente el fondo del proyecto, no lo quieren entender o quieren tergiversarlo. Así es que entonces, bajo ese escenario compañera y compañeros, todo esto es cansado, es reiterativo, el proyecto está avanzado, por más que digan, por más que mocionen, por más que propongan, el atrevimiento de este grupo ha sido muy grande, llegar hasta los propios diputados, donde no han encontrado un eco, vimos el caso de don Víctor Morales la vez pasada donde él hacía mención a las cartas, las notas y demás, pero que en el fondo no está generado el impacto que ellos están buscando. Así es que no nos desgastemos, compañeros, nosotros a nivel de Junta Directiva sabemos lo que estamos haciendo, sabemos lo que estamos aprobando, sabemos el futuro que necesita el RCC, vamos por buen camino, esperemos la aprobación del proyecto y trabajemos en una línea directa donde no nos dejemos perturbar con ese tipo de situaciones y démosle la importancia que esto tiene a lo que nosotros estamos trabajando, dejemos a ese grupo que siga ahí insistiendo, tal vez ofendiéndonos y en algún momento nos los vamos a encontrar y nos van a decir de todo, pero ya no nos desgastemos con eso, es mi humilde opinión y sigamos adelante con esto. Con respecto a los videos que proponía don Carlos Retana, voy a decir lo siguiente: creo que en la misma línea de crear este tipo de informaciones para, como dice don Carlos, irles enseñando con los numeritos y demás, tampoco vamos a lograr impacto,

porque desde la misma manera vamos a encontrar resistencia a esas explicaciones y hay que tener mucho cuidado con esto que les voy a decir, sé que don Carlos lo piensa de una forma muy positiva y lo que tratamos es de buscar soluciones, pero llamo la atención en el sentido, para que también don Carlos lo piense, el elaborar nosotros y salir con videos explicativos sobre los porcentajes y montos que ellos cubren con sus cotizaciones y demás, puede ser muy peligroso más bien para nosotros, para JUPEMA, no tanto para el RCC, pero ustedes saben que tenemos una maquinaria detrás de nosotros, podrían agarrarse y sacarle punta a esas cosas de una forma negativa y irse en contra del RCC. Ahí es donde ellos pueden ir: *“vean, JUPEMA está avalando que están pagando porcentajes bajos y tenemos que cubrirle toda la expectativa de vida en adelante”*, entonces, sería como darle armas al enemigo. Yo lo pensé ahorita que don Carlos Retana lo dijo, no sé ustedes cómo lo verán, pero diría que hay que tener mucho cuidado en esa parte de salir explicando, tal vez lo podemos hacer a lo interno, nosotros con nuestros grupos, a las reuniones que asistamos, ahí sí hablarles a ellos, pero publicitarlo, yo veo La Nación y a canal 7 y esa parte sí me preocupa. Nada más dejo aquí esta reflexión, sé que todo lo que hagamos y decimos es loable, pero hay veces que algunas cosas que otro compañero las puede ver diferentes y eso es lo que estoy haciendo, encendiendo esa luz a ver qué les parece ustedes y al mismo don Carlos Retana.

La **Prof. Ana Isabel Carvajal Montanaro** considera: la propuesta de respuesta me pareció muy buena, pero no estoy de acuerdo en que se le dé audiencia, ni a este grupo, ni a ninguno de los que se han referido a este tema, porque debemos tener mucho cuidado como dicen los compañeros, pies de plomo en esto. La respuesta me pareció muy bien.

El **M.Sc. Carlos Retana López** explica: creo que es importante y debemos entender por qué propongo esto, vean: ninguna pensión del RCC va a llegar, si quiera, al tope que tiene la CCSS de ₡1.500.000,00, porque no va a llegar, yo les pongo mi caso, soy director de un Centro Integrado de Educación de Adultos (Cindea), que es el puesto mejor pagado en la secundaria y la secundaria paga mejor que la primaria y mi pensión está calculada para ₡900.000,00; aquí el tema en cuestión son las inversiones del RCC y me parece importante despejar las dudas sobre el caso. De igual manera entiendo la preocupación de don Hervey, por supuesto que no queremos generar ruido, ni mucho menos, pero quiero decirles que sí es importante que la gente entienda que la inversión es fundamental para pagar las pensiones, porque hoy es este grupito y mañana ¿quién será?, JUPEMA no puede pagar pensiones si solamente se avoca a los aportes tripartitos, pero la gente no está teniendo claro eso. Sea con ese mecanismo u otro, pero sí es importante catequizar, entiendo la preocupación de don Hervey y me parece que, si se hace una estrategia como esa hay que ser considerados que jamás se vaya a ver afectado ningún compañero del Régimen Transitorio de Reparto (RTR), ni en el imaginario colectivo la concesión de esas jubilaciones, pero sí es importante que la gente tenga claro el asunto.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** menciona: les voy a comentar algo, creo que esta pandemia también ha hecho, a pesar de que lo virtual ha sido excelente para que la información llegue más directamente a la computadora, al teléfono, a cualquier dispositivo tecnológico, pero ayer después de 1 año y 8 meses de no ir a una Filial Básica ayer me di cuenta de eso que está hablando don Carlos Arias. A la reunión me acompañó el

M.B.A. Esteban Bermúdez Aguilar, jefe del Departamento de Auditoría, para que explicara el fondo de este proyecto de ley, fuimos a la regional occidental, integrada por: San Ramón, Palmares, Naranjo, Grecia, Sarchí y unas comunidades antes de llegar a Atenas, eran más de 140 afiliados; escuchando las compañeras que me precedieron antes les decía, nosotros las hemos convocado: empleo público, lo de pensiones, el problema que tenía Caja de ANDE y las hemos invitado, la mayoría eran virtual en el momento, pero en las poquitas reuniones presenciales que hicieron, eran 140 afiliados y decía la compañera que solo llegamos 25 personas. Le doy razón tanto a don Carlos Retana, como a don Hervey, la gente a veces no quiere entender que están perjudicando al Magisterio Nacional, no solo en la cuestión de pensiones, sino en otros logros que hemos tenido y la gente quiere que los Sindicatos tienen que resolver y ellos no, a pesar de que están afiliados y después señalan a la gente, como salieron estos acá, que por más que se les explique, por más que se les diga, no van a entender. Ahí lo más cómico de todo esto es que hay personas del RTR, ni siquiera del RCC; al RTR le administramos la parte logística, pero el que maneja todo ahí es el Gobierno, el Ministerio de Hacienda, donde nosotros por más que queramos hacer, no podemos hacer nada. Se lo decíamos ayer a la gente, que decían que la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS) estaba fuerte y que JUPEMA iba a quebrar en el 2014 y ¿quién está quebrado ahora?, ¿JUPEMA o la CCSS? En este período de 1 año y 8 meses que hemos estado sin contacto con las Bases nuestras, de cualquier Sindicato, antes al menos yo hacía 3 o 5 visitas por mes, ahora que no tenemos contacto las preguntas y comentarios son increíbles, hasta que se queda uno con la "boca abierta".

Ayer en el Filial de occidente nos fue bien y la gente quedó entendida de lo que estamos haciendo.

Con respecto a esta carta, está muy bien la propuesta de respuesta, pero tampoco estoy de acuerdo con darle ninguna audiencia de ahora en adelante, a ningún grupo, para eso tienen sus representantes y que los busquen para que puedan reunirse con ellos, con el Sindicato que les corresponde y no venimos a pedir audiencia cuando a lo que vienen es a hacer un espectáculo que luego difunden por las redes sociales. Audiencia ninguna más, al menos yo no estoy de acuerdo.

El **Lic. Israel Pacheco Barahona** comenta: en mi organización me están pidiendo una reunión para atender a esa gente, la Sra. Rosemary Gómez Ulate me solicitó que nos reunamos porque ellos tienen esas dudas, le dije que no tengo ningún problema, porque uno por más que les vaya a decir ellos no van a entender, pero están esperando que se les diga y lo que voy a decir es lo correcto; en el caso mío, estoy hablando que ellos me están pidiendo una audiencia a mí, de manera que le dije a doña Rosemary: "lo más que puedo hacer es buscar el espacio para atenderlos, pero tengo que decir lo que es". No sé si muchos pertenecen a la Asociación de Funcionarios Universitarios Pensionados (AFUP), no sé a qué Sindicato; sin embargo, muchos son universitarios del RTR y RCC y creemos que las temáticas que ellos tienen son erradas, no obstante, es un efecto negativo de 1995 y ¿qué pasó con el Gobierno?, gastó la plata y piensan que va a ser igual, que JUPEMA va a invertir todo y va a perder, es donde están errados. Tal vez no es desconocimiento de las acciones, pero sí falta de objetividad. Estoy en contra de que vengan a la Junta, no es conveniente, se les da la respuesta correcta y listo, más no podemos hacer, tienen malas intenciones y lo que

tratan es de afectar a la Junta. En 1995 metieron los administrativos a la CCSS para mejorar el Régimen de Invalidez, Vejez y Muerte y el proyecto de ley 17.561 (Reforma del Sistema de Pensiones y Jubilaciones del Magisterio Nacional) trató de traerlos, pero no se pudo, muchos lograron devolverse a través de la Ley 8536 porque habían firmado una lista. A mí me llegaron a decir al Instituto Tecnológico de Costa Rica (ITEC), cuando tenía poco tiempo de estar ahí, "a usted no le sirve, la Junta está quebrada, le sirve más estar en la CCSS", a mí me sonaba extraño y gracias a Dios continué en el Magisterio.

El **Prof. Errol Pereira Torres** aporta: sobre lo que se está comentando, de ese grupo a nivel personal me han llegado solicitudes, porque creo que hay como un intento, si no es por un lado es por el otro que intentan las personas de este grupo llegar a la Junta. Cada director tiene derecho a una posición particular, pero también hay que considerar en cuánto nosotros comprometemos a la misma Junta si también lo hacemos a título personal, porque somos parte de esta Directiva; ese halo no se nos puede quitar; formar parte de un Cuerpo Colegiado tiene la delicadeza y la sutileza de que, tanto las acciones que se tomen a nivel colectivo, como Órgano Colegiado, como las que se tomen a nivel personal tienen incidencia, entonces, en este sentido son consideraciones que hay que tener. Creo que aquí en el tanto ese director considere que una decisión de Junta se separa de lo que tengo como criterio, manifestaré una oposición racional, pero en el tanto estemos luchando por lo que estamos luchando, sabemos la importancia que tiene este proyecto que está en la Asamblea Legislativa, es precisamente la forma de darle solidez a este Fondo y proyección a futuro, poder asegurar las pensiones de nuestros compañeros y compañeras, vamos

para adelante. Creo que las consideraciones que hay que tener es que los cuidados y las manifestaciones, lo que brindemos debe ir a lo público y mediante las organizaciones del Magisterio. Este tema ya se ha hablado bastante, aquí hay consenso, cualquiera podría querer separarse, pero también hago esa observación de que tanto lo que hagamos desde lo colectivo, hasta lo personal, tiene su incidencia, entonces, hay que guardar un cuidado para los objetivos estratégicos.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** complementa: voy a tomar las palabras de don Errol, aquí hay un consenso, está muy claro el consenso que tenemos con la toma de decisiones. Lo que toma cada director en forma individual es bajo su responsabilidad, pero cuando ya hay un acuerdo del Órgano Colegiado que se respeten esas decisiones y no involucrar a la institución. Estamos de acuerdo con la propuesta de respuesta, pero no le vamos a ceder ninguna audiencia a este grupo, ni a cualquier otra que venga a futuro, ese es el consentimiento prácticamente de todos los directores. Sobre el particular, el Órgano Director por unanimidad adopta el siguiente acuerdo:

**ACUERDO No. 1**

***“Analizada la propuesta de respuesta a la nota remitida por el Movimiento Magisterial por una pensión digna, relacionada con el contenido del proyecto 22.179 “Reforma a la Ley 7531 del Sistema de Pensiones y Jubilaciones del Magisterio Nacional”, el Cuerpo Colegiado acuerda: Aprobarla.”***

**ACUERDO FIRME.**

**Inciso b)** Oficio AL-CPOECO-1298-2021 suscrito por la Sra. Nancy Vílchez Obando, Jefe de Área de la Sala de Comisiones Legislativas V, Comisión

Asuntos Económicos-Asamblea Legislativa, en el que somete a consulta el texto del expediente 21.639: "Ley de pensión basada en el consumo". Se brindan 8 días hábiles para la respuesta.

El Cuerpo Colegiado dispone remitirlo a la Dirección Ejecutiva para la elaboración del borrador de respuesta. El plazo vence el 06 de setiembre.

**Inciso c)** Oficio SP-833-2021 remitido por el Sr. Mauricio Soto Ramírez, director de la División de Supervisión de Regímenes Colectivos de la Supén, en el que detalla algunas oportunidades de mejora que se determinaron en el proceso de revisión del plan estratégico 2021-2025 de JUPEMA, circunscritas a lo que le corresponde a esa entidad como gestor del Régimen de Capitalización Colectiva del Magisterio Nacional.

El Órgano Director dispone remitirlo a la Dirección Ejecutiva para su consideración.

**Inciso d)** Copia de nota suscrita por la Licda. Grace Madrigal Castro, gerente del Área de Seguimiento para la Mejora Pública- DFOE Contraloría General de la República, dirigida a la Lcda. Kattia Rojas Leiva, en la que remite los resultados preliminares obtenidos por JUPEMA en la aplicación del Índice institucional de cumplimiento de disposiciones y recomendaciones de la Contraloría General de la República. Calificación: Eficacia: 100%. Eficiencia: 100%. Gestión: 100%. **SE TOMA NOTA.**

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

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

-----

El **Lic. Israel Pacheco Barahona** comenta: por correo electrónico les envié un planteamiento (el cual se agrega como **anexo No. 2** de esta acta). La intencionalidad con eso es la siguiente: yo le envié un mensaje a don Carlos

Arias, además, tuve una conversación con el M.Sc. Econ. Luis Paulino Gutiérrez Sandí, jefe del Departamento de Inversiones y con el Lic. Diego Vargas Sanabria, jefe del Departamento Legal y a ellos les pareció bien.

La idea es esta: le comentaba a doña Ana, a don Hervey y a don Greivin que la única forma de defendernos como Junta es enfrentar las cooperativas, porque nos hemos apoyado en don Carlos Arias, pero la idea es que el peso sea de la Junta Directiva, para plantear ciertas cosas.

El planteamiento es el siguiente: *“Solicitar esta Junta una audiencia con las Cooperativas: Coopenae, Coopeande, Coopemep, que son las principales, para presentarles este razonamiento: qué se realicen un proyecto para que las Cooperativas puedan además de poder efectuar inversiones de títulos valores regulados por las Leyes 6444, la Ley 5044, Ley 7732, les permitan realizar inversiones en el extranjero y participar en obra pública, esto con el fin de colaborar con los Gobierno, locales y colaborar con la Economía Social Solidaria y el crecimiento de la población de la región.”*, díganme ¿creen que es viable este planteamiento?, vea que lo hago aquí como consulta a todos para que ustedes externen su posición, porque pienso que eso colaboraría a cada región. Si ellos quieren canalizar e invertir en obra pública, que lo hagan, así no nos atacan con eso mismo, que ellos vean el efecto positivo para ellos mismos si lo logran resolver. Lo dejo a criterio de usted, don Greivin y todos los demás compañeros.

El **M.Sc. Carlos Retana López** resalta: me parece una muy buena iniciativa en otro momento de la historia. En este momento creo que se ha avanzado de manera muy sólida, no fácil, no fue sencillo, creo que se han hecho grandísimos esfuerzos y creo que el manejo político que ha tenido don Carlos, don Greivin, los compañeros del Foro y todos aquí en general, creo

que todos de alguna forma hemos puesto un granito de arena, me parece que ha logrado lo que se está logrando, uno no puede cantar victoria hasta que se publique en La Gaceta lo que estamos haciendo. Me parece que generar una reunión en este momento lo que puede hacer es levantar polvo y tal vez no sea prudente, me parece importante hablar en su momento y a don Israel le queda un ratito todavía, considero que es una buena iniciativa para otro momento, no para este, pero si los señores miembros de Junta Directiva dicen que es bueno reunirse con los señores de la Junta Directiva, las Gerencias de las cooperativas o lobistas políticos y requieren mi apoyo, con mucho gusto levanto la mano; sin embargo, sí aclaro que por lo menos yo no asistiría a ninguna reunión, de todos modos yo soy el último vocal de la Junta, no soy una persona de importancia política para este Órgano, pero conociendo las cooperativas a como las conozco, porque también soy cooperativista, creo que no es un buen momento para hacerlo, ya no es un buen momento.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** agrega: voy en la línea de don Carlos, en este momento, si Dios quiere la próxima semana perfectamente puede convocarse el proyecto nuestro al Plenario, creo que no es conveniente ninguna audiencia con las cooperativas. Ahorita, inclusive, con los mensajes que nos han hecho llegar a nuestro chat, no están muy contentas ellos con nosotros, por la cuestión de que no entra la Superintendencia General Entidades Financieras (Sugef) todavía a lo que ellos quisieran. Creo que eso es valioso, tendrían que presentar ellos, las cooperativas, que sea iniciativa de ellos, un proyecto de ley para que les permitan, como lo hemos hecho nosotros durante 10 años, esto no es del proyecto 22.179 "Reforma de la Ley 7531 del Sistema de Pensiones y Jubilaciones el Magisterio Nacional", sino

desde el 18.888, donde solicitábamos nos dejaran invertir en el extranjero y obra pública. Como dice don Carlos Retana, hemos hecho un esfuerzo enorme, grandísimo, tanto del Foro de Juntas Directivas y demás, pero en este momento ya cuando tenemos nuestro proyecto en el Plenario de la Asamblea Legislativa, ahí no estoy de acuerdo con permitir hacer una audiencia con las cooperativas, ninguna en este momento, debemos quedarnos como estamos.

Ayer tuve una reunión con personeros de la Sugef y la Superintendencia General de Valores (Sugeval) y ellos están muy claritos de que nosotros somos pensiones, ahorita no se puede hacer nada, les hablé del proyecto y ellos dijeron: *“completamente de acuerdo con ustedes, el regulador de ustedes se llama Supén”*. En esa reunión que tuvimos con el conglomerado donde estaban todas las socias nuestras y demás, todos estos personajes quedaron claritos en eso. Por lo tanto, es una buena iniciativa y esperemos, como dice don Carlos Retana, cuando ya tengamos eso en La Gaceta, que sea una Ley, ahora sí, nos podemos acercar ahí, pero ahorita no es el momento.

El **M.Sc. Edgardo Morales Romero** opina: en la misma línea, no me parece que le estemos tratando de ayudar a las cooperativas, cuando más bien son ellas las que han tratado de obstaculizarnos el paso. Tal vez sea una buena oportunidad en algún momento, pero creo que este no es el momento indicado para tratar de hacer ese tipo de alianzas con las cooperativas. Esperemos que nuestro proyecto salga y camine, una vez que eso esté la idea se puede valorar.

El **Lic. Israel Pacheco Barahona** explica: hay que ser objetivos, ¿por qué es la audiencia?, don Carlos Arias dice que quien nos está bloqueando son las

cooperativas, entonces, la idea es enfrentarlas y decirles: *“por qué vienen atacar el proyecto 22.179 por la inversión en obra pública y en el extranjero”*. Si dejamos eso, estamos dejando al adrede que ellos van a ir, porque don Carlos Arias lo ha dicho muy claro, las cooperativas son las que se están oponiendo, la idea es enfrentarlas y decirles *“no anden detrás del proyecto, hagan ustedes ese planteamiento”*. El planteamiento lo debe realizar las cooperativas, pero hay que buscar un canal en este momento para bloquear las cooperativas, esa es la realidad, por eso es el planteamiento, no es para ayudarles a ellos, no, es ayudarnos nosotros como Junta, porque ellas van a seguir en la misma línea, por esa razón le consulté a don Luis Paulino y me dijo que es una forma de bloquearlos en ese aspecto, decirles *“piensen ustedes como cooperativas”*; ustedes verán si lo plantean ahora o no, mi interés no es apoyar las cooperativas, se trata de una forma de frenar las cooperativas. Ellos indican que van a seguir adelante bloqueando el proyecto hasta que no se meta la Sugef, eso ustedes lo tienen muy claro, la única forma es afrontar quienes frenan el proyecto y nos presentamos la Junta como tal, para decirles: *“ustedes no piensan en el proyecto, sino que tratan de bloquear y la intencionalidad de la Junta es continuar con el proyecto”*. Esto es un insumo, si ellos tienen tanto problema con la inversión en el extranjero y en obra pública, que planteen un proyecto, esa es la idea, que lo hagan, pero que no estén bloqueando el proyecto 22.179.

Debemos llegar de frente y decirles, no es invitarlos por invitarlos, ellos son los que están bloqueando el proyecto y a nosotros nos interesa apoyar el proyecto, pero como vamos a esperar que hasta que se apruebe vamos a decir eso, no. Muchas mociones son canalizadas por las cooperativas, el planteamiento de la audiencia es para eso, que nos dejen trabajar y

logremos que nos aprueben el proyecto 22.179, si ellos quieren plantear su propio proyecto, que lo hagan. La única forma de evitar el problema con las cooperativas es enfrentarlas, para ver qué es lo que procede, porque ahorita nos interesa apoyar el proyecto.

La **Prof. Ana Isabel Carvajal Montanaro** externa: no estoy de acuerdo con el planteamiento y además, no es el momento para llegar a una cosa de estas.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** señala: entiendo el espíritu de don Israel, pero en este momento no asistiría, igual que don Carlos Retana a una audiencia porque no quiero enfrentamiento, primero que todo. Ahora, hace 10 años que se presentó el primer proyecto de ley y siguen con la misma metodología, ¿por qué ellos en esos 10 años no buscaron alguna diferencia o cambiar la Ley?, no lo han hecho. Al menos yo no iría a decirles un planteamiento en contra.

Otra cosa, ya el Dr. Gilberto Cascante Montero, coordinador político del Foro de Presidentes y Secretarios Generales se enfrentó a don Fernando, que es el de las cooperativas y le dijo qué es lo que quería, ya se les dijo. El habla de porcentajes de inversión, de créditos y lo que sea, eso ya está hablado, conocen el proyecto, ¿por qué no han hecho un proyecto como el que estamos haciendo nosotros?, eso es iniciativa de ellos, si no están haciendo es porque no quieren. Al menos yo no voy con la línea de este planteamiento, no es el momento para mí tampoco y por más que quiera, ya nosotros tenemos nuestro proyecto, ahora hay que hablarle a los diputados, ya las cooperativas no tienen que hacer nada, son los diputados los que tenemos que ir a trabajar, diputados de una u otra Fracción, que nos ayude desde ese punto de vista, porque la próxima semana está en el

Plenario y ahí son los diputados, no las cooperativas, no es lo que yo quiera como JUPEMA, no hay nada, ahora son únicamente los diputados.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** argumenta: don Israel, uno agradece las iniciativas de todos los compañeros y no desmerece el esfuerzo que usted hace siempre en iniciativas de este tipo para beneficio de la institución. Nada más debo decirle que tal vez en otro momento si hubiese sido oportuno ese planteamiento que está haciendo, me refiero en otro momento a antes, cuando estábamos ahí y nos dábamos cuenta de las situaciones que se estaban presentando. En este momento, con todo respeto y consideración que le tengo, creo que no es el oportuno, porque ya sabemos lo que ha recorrido el proyecto, las negativas de parte del sector cooperativista, que es doloroso para el caso nuestro como institución y que ellos saben que somos de la misma familia, sobre todo una de ellas que es la que tiene mucha fuerza en esto, han estado atravesando la posibilidad de surgir con el proyecto. Así es que dejarlo por ahí don Israel, porque no crea, el llegar con una situación de estas tal cual usted lo está proponiendo, quién sabe hasta cómo lo podrán ver ellos, a no ser que “vayamos por lana y salimos trasquilados”, nos van a decir: *“quiénes son ustedes para venirnos a dar instrucciones de cómo generar nuestras posibilidades de recursos”*; uno a veces cree que las cosas van bien encaminadas, pero hay que tener el ojo avizor de lo que puede recibir ante un tipo de estas gestiones que uno las va a hacer con el mejor de los cariños, pero eventualmente ellos se pueden ver invadidos en su función.

En eso hay que tener cuidado, don Israel, como bien dicen los compañeros el momento ya pasó. Sigamos nosotros con lo que tenemos, como lo dije hace un rato, siempre atentos a cómo se va desarrollando el tema del

proyecto en la Asamblea Legislativa, ya está donde tiene que estar, así es que déjenoslo ahí quedito y enderecemos nuestras fuerzas y energías para lo que realmente nos compete ahora, que es la defensa y prepararnos para recibir buenas noticias de ese proyecto. Siempre uno agradece las intenciones y sé que usted no lo hace de mala intención, sino que siempre buscando el beneficio, pero tal vez no es el momento oportuno para realizar la gestión que usted está proponiendo.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** plantea: don Israel, por consenso de los compañeros le sugerimos retirarla, porque la mayoría consideramos que no es el momento.

El **Lic. Israel Pacheco Barahona** destaca: lo único que digo es que las cosas se deben analizar en el momento, nunca existe el después, la idea es el momento. Propuse muy claro "valorar", no dije que se hiciera, sino que se valorara si estaban de acuerdo o no, más no puedo hacer. Las cosas se ven en el momento, porque cuando se ven en el futuro van a decir "*¿por qué no se hicieron?*". Esperemos que no sigan bloqueando, pero las cooperativas van a seguir en esa línea, además tienen mucho peso con los diputados.

Agradezco la oportunidad, era una opción que tenía y un planteamiento, pero tengo que respetar la decisión, si ustedes consideran que no, para eso se pregunta un tema, para analizar la efectividad del hecho, que el hecho es efectivo, pero no valorado.

Estoy de acuerdo en retirarla, no vale la pena someterla a votación si no están de acuerdo.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** puntualiza: damos por finalizada la discusión, fue una propuesta que don Israel quiso hacer y no es avalada por esta Junta Directiva.

El Órgano Director toma nota.

## **CAPÍTULO IV. ENTREGA Y APROBACIÓN DE ACTAS**

**ARTÍCULO IV: Análisis del acta de Junta Directiva, de la sesión ordinaria No. 090-2021; para resolución final del Cuerpo Colegiado.**

-----

El señor presidente somete a conocimiento y resolución el acta de Junta Directiva correspondiente a la sesión ordinaria No. 090-2021, la cual es aprobada sin observaciones. **SE TOMA NOTA.**

-----

**ARTÍCULO V: Entrega de las actas de Junta Directiva de las sesiones ordinarias Nos. 092, 093 y 094-2021; para posterior resolución 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. 092, 093 y 094-2021.

Indica: el acta No. 092-2021 la estaremos analizando mañana jueves, junto con la No. 091-2021 que entregamos la semana anterior. Las actas Nos. 093 y 094-2021 las estaremos discutiendo el viernes 3 de setiembre. **SE TOMA NOTA.**

-----

-----

## **CAPÍTULO V. RESOLUTIVOS**

**ARTÍCULO VI: Resolución sobre del concurso para elegir al Encargado Senior de la Unidad Integral de Riesgos.**

-----

El **Prof. Greivin Barrantes Viquez** comenta: vamos a ver la resolución sobre las calificaciones que han recibido los 5 concursantes para ocupar el puesto de encargado senior de la Unidad Integral de Riesgos.

El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** presenta el oficio GTH-0728-08-2021, que contempla el proceso de selección del encargado Senior de la Unidad Integral de Riesgos. Documento adjunto como **anexo No. 3** de esta acta.

Explica: este tema como lo habíamos conversado, ya se habían hecho pruebas técnicas y demás, quedaba la valoración de ustedes. Según se muestra en la tabla de ponderación (que forma parte del **anexo No. 3** de esta acta) ustedes han determinado que la mejor calificación la obtuvo don Rodolfo Murillo Arias, que fue el último que participó y es una determinación de ustedes, no voy a emitir juicio. Nosotros enviamos el resultado de los 5 participantes que podrían obtener la nota mínima, que era un 80%, todos los han obtenido excepto el Sr. Juan Luis Bolívar Chaves, pero los demás obtuvieron una nota de 80%, eso quiere decir que cualquiera de esos con nota de 80% es elegible, ustedes han calificado como mejor a don Rodolfo; sin embargo, cualquiera entre el Sr. Joan Ramírez Brenes, el Sr. Jorge Mora Vásquez, el Sr. Hans A. Chaves Villalobos y el Sr. Rodolfo Murillo Arias esos son los 4 elegibles para que ustedes finalmente tomen el acuerdo. Por lo demás, hemos hecho un proceso a conciencia, bien hecho, no podemos quejarnos se ha hecho un buen proceso y llegamos a este nivel, en el cual ya se ha dado la puntuación. Será ustedes don Greivin que tomen la decisión final, con base a los criterios que ustedes a bien lo tengan.

El **M.Sc. Carlos Retana López** externa: no es de recibo, de alguna forma, la primera parte del discurso del M.B.A. Carlos Arias Alvarado cuando dice que ya nosotros decidimos que es don Rodolfo Murillo Arias, como bien lo dijo

don Carlos en la segunda parte, cualquier persona con nota superior a 80% es digno de ser electo. Así las cosas, quisiera hacer una observación sobre la calificación que se ha dado por parte de los señores de Junta Directiva: aquí la calificación técnica de la Administración dice que el señor Rodolfo Murillo Arias es el más competente, pero la calificación emitida por Junta Directiva, basada en principios estratégicos, es decir, la nota más alta consignada por Junta Directiva es para el señor Joan Ramírez Brenes. Quiero expresar aquí, don Greivin y compañeros, que sin conocer a ninguno antes de venir a esta valoración, ni después, es decir, no tengo afinidad personal por ninguno, ni vínculo con ninguno, quiero decir que a pesar de la expertis técnica bastante sólida en algunos casos y etérea en otras, de don Rodolfo Murillo Arias, me parece que la persona más competente para el puesto es don Joan Ramírez Brenes, que fue el primero que entrevistamos y el criterio de Junta Directiva le ha concedido la mayor puntuación, le está dando un 86.43%, mientras que al señor Murillo Arias le dio 85.71% y de ahí para abajo. Por lo menos mi recomendación o votaría aquí por el nombramiento del Sr. Joan Ramírez Brenes, porque si bien es cierto no tiene tanto ruedo internacional como el Sr. Rodolfo Murillo Arias, lo veo bastante competente para efectos de lo que aquí ocupamos en JUPEMA; el asunto internacional es un tema que el equipo de JUPEMA trabaré y demás, pero por lo menos mi voto es para el primer señor entrevistado, me convenció más.

El **Prof. Greivin Barrantes Viquez** complementa: vean lo que señala don Carlos Retana, si ustedes ven ahí en el ponderado, el cual hicimos todos los señores directores, observen que tanto don Joan, como don Rodolfo, son los que obtuvieron más puntaje y si ustedes ven la nota anterior a eso, 86.43% y 85.71%, son los 2 mismos candidatos. Al final, don Joan bajó a 80.47% por la

diferencia de la nota de la Administración, del 63.18% y el 70.42%. Hay que tomar en cuenta que el único que realmente conocimos en su forma de ser de lleno, fue a don Rodolfo Murillo Arias, porque estuvo presencial, los demás estuvieron virtual, el impacto es diferente; pero en cuanto a las evaluaciones de ponderado de todos los directores, entre don Joan y don Rodolfo son muy semejantes.

El **Lic. Israel Pacheco Barahona** indica: sumando a lo que dice don Carlos Retana, considero que don Rodolfo es muy capaz, él como asesor externo sería excelente por la alta capacidad que tiene; sin embargo, la conveniencia se inclina a don Joan, en el sentido de la efectividad en sí; el señor tiene mucha expertís a nivel nacional e internacional. Le comentaba a don Greivin que me parecía excelentísimo don Rodolfo como asesor externo, por la alta capacidad; ahora bien, la conveniencia de Joan, lo vi muy capaz y es más joven, aunque eso no pesa, las personas más jóvenes traen nuevas ideas y nuevos procesos. Siguiendo la línea con respecto a eso, colaboraría mucho porque dice que tiene mucha experiencia con procesos, por eso avalo a don Joan Ramírez Brenes, le di todo el apoyo realmente con esa valoración. Mi voto sería para don Joan.

El **M.Sc. Edgardo Morales Romero** aporta: cuando vi a don Rodolfo me pareció un señor sumamente capaz, con una capacidad de investigación terrible, tanto así que nos sacó la hoja de vida a todos, ese día. Creo que para lo que nosotros estamos buscando; coincido que es una persona que a nivel externo nos puede ayudar montones, independientemente, igual, conforme veníamos avanzando para mí una de las personas más idóneas era el Sr. Joan Ramírez Brenes; inclusive, pienso similar a don Israel, es una persona joven que nos puede rendir bastante en la Junta y también tiene la

capacidad de poder innovar, de manera que podría ser una pieza clave. Aun así, como les digo, las notas los pone a codearse un poco a ellos 2; sin embargo, cuando escuché a don Rodolfo él maneja mucha normativa internacional, etc., pero creo que hay momento hasta donde él llega y considero que a don Joan podemos explotarle un poco más el techo para que pueda crecer en el tema. Me inclino por el Sr. Joan Ramírez Brenes.

La **Prof. Ana Isabel Carvajal Montanaro** argumenta: yo me inclino por don Rodolfo Murillo Arias.

El **Prof. Errol Pereira Torres** señala: observo ese criterio y me llama la atención el puntaje de la calificación técnica y habilidades que se le apuntaron a don Rodolfo Murillo Arias, muy interesante el haberlo recibido en Junta, con un manejo de múltiples aspectos con respecto a riesgos, inclusive, en lenguaje técnico bastante elaborado; sin embargo, observé con las características que requerimos tanto al Sr. Hans A. Chaves Villalobos, como al Sr. Joan Ramírez Brenes, no tanto así al Sr. Juan Luis Bolívar Chaves. El Sr. Jorge Mora Vásquez, a pesar de que también tiene una calificación alta a nivel de la entrevista y todo el proceso que llevó por parte de la Administración, lo vi muy hacia el lado de la economía, no del área financiera y menos técnico, creo que él se nos quedó en áreas mucho más elevadas de aspectos macroeconómicos. En el caso de don Joan Ramírez Brenes sí me pareció en términos del manejo técnico y también de su personalidad; creo que nosotros necesitamos para efectos de cualquier departamento o Comité que nos va a brindar su aporte en riesgos, también contar con gente con cierto equilibrio, para mí esto es importante, los aportes a veces pueden provenir de alguien que tenga alto conocimiento, alta expertís, pero si el manejo o el balance no es el adecuado; aquí el tema personal, emocional,

el tema de cómo se dirija hacia el resto de miembros de un equipo, para mí tiene un alto valor y si eso lo conjuntamos con lo que pude observar como director en la entrevista a don Joan, también apunté desde un inicio por este postulante. Mi voto es para don Joan Ramírez Brenes.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** considera: muy respetuosas las participaciones de los compañeros y la compañera; agradecerles a todos los señores que llegaron a las entrevistas, como bien lo dijo don Greivin, le tocó a don Rodolfo hacerlo presencial, circunstancialmente, porque es un tema que se manejó de esa forma. Voy a decirles lo siguiente: la Unidad Integral de Riesgos y sobre todo la proyección que tenemos como institución y hacia dónde vamos a través del proyecto que estamos desarrollando y en el cual, queremos direccionar el objetivo de nuestra organización y a donde queremos emigrar, que son 2 aspectos: 1) obra pública y 2) inversiones en el extranjero; visualizo justamente a una persona que tiene esa visión, que tiene esa capacidad, que si bien es cierto a hoy día los razonamientos que se han dado son válidos, pero también tenemos que mirar proyección y me enfoco ahí justamente para darle esa visión que nos llegó a proporcionar don Rodolfo Murillo Arias, independientemente de lo que hayan comentado los demás compañeros; en el caso de don Joan Ramírez Brenes, excelente también. A hoy me conformaría con don Joan, ciertamente apoyaría a los compañeros, pero pienso ir un poco más allá, mi visión va un poco más allá a nivel de lo que estamos buscando y a nivel internacional, tienen razón los compañeros porque de alguna forma han avalado ese conocimiento o expertís internacional que nos ayuda mucho en la parte de esa visión de asesor, como lo han mencionado, entonces, vamos a ganar algo más que

un jefe de Unidad, vamos a ganar en adición un futuro experto y asesor en el tema internacional. De ahí que mi voto es para don Rodolfo Murillo Arias.

El **M.Sc. Carlos Retana López** puntualiza: señor presidente, en ánimo de la transparencia y a como acontecieron los hechos, es decir, que don Rodolfo Murillo Arias fue el mejor puntuado por la Administración y que fue el único recibido presencialmente, les pregunto a los señores directores y a la Administración en la figura de don Carlos Arias: ¿alguna de las personas entrevistadas tiene alguna relación, incluso, de amistad o es conocido por los señores directores?, o ¿ha mantenido alguna conversación extra Junta?, me pregunto esto por un tema de transparencia, porque veo una muy buena puntuación y fue recibido presencialmente, cuando pudo haber sido virtualmente, porque todos sabemos que contamos con los recursos para haber atendido a don Rodolfo virtualmente, entonces, yo también por un tema de transparencia que ahora es la moda, quisiera preguntarle a los señores directores y a la Administración ¿existe algún vínculo con alguno o se dio alguna conversación?, si nadie dice nada, asumiré que no conocen a ninguno y me quedo tranquilo. Tampoco nadie está en la obligación de contestar, pero a veces me ha correspondido ser fiscal en otros Órganos y estas preguntas surgen por un tema de transparencia.

El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** aclara: como les expliqué se hizo un proceso, en ese proceso obviamente la Administración asumía un papel, que es el de evaluación en la parte técnica; yo por lo menos participé en las entrevistas técnicas de todos, no conozco a ninguno, no tengo mayor referencia de lo que conozco. El tema de que algunos se entrevistaran virtual y otros presencial, obedeció a que coincidieron con las sesiones que ustedes tenían presenciales; recordemos que hubo unas reuniones que ustedes hicieron

presenciales y coincidieron con la entrevista de algunos; otros que ustedes estaban en sesión virtual, se hizo virtual y en todo caso había 2 que estaban en Canadá, con mucha más razón. A nivel personal no he recibido ninguna referencia, ni recomendación de parte de ningún directivo hacia algún concursante. Este proceso costó mucho porque recordemos que ya se había hecho y hubo que volver a rehacer, entonces, tuvimos que llamar gente, buscarlos a ver si estaban dispuestos a volver a participar los que habían quedado descartados y otros que presentaron currículum también se analizaron como para tener una nómina de al menos 5 o 6 concursantes. Finalmente se hizo el proceso y entendimos que estos tenían la posibilidad de alcanzar el 90%, dependiendo de la valoración que ustedes les daban. Vean ustedes que en el caso del Sr. Juan Luis Bolívar Chaves, él tenía que haberse sacado un 100% en la evaluación de ustedes para alcanzar el 80%, pero todos tenían opción de alcanzar el 80%. Que yo sepa, no tengo referencia de ninguno de ellos, no los conozco y no he recibido, por lo menos yo, ninguna recomendación, ni referencia de parte de ningún directivo.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** resalta: muy oportuno lo que dijo don Carlos Retana, a lo cual me pliego totalmente, que importante es eso a la hora de que nosotros debemos tomar decisiones de nombramientos y ahí debemos ser muy rigurosos en esa materia. Personalmente me sentiría muy mal y pediría cualquier situación que se dé al respecto, si me doy cuenta de que alguien, ya sea a lo interno o externo, esté ejerciendo influencias para que determinada persona ocupe un puesto en JUPEMA, eso no debe ser, no es ético, ni legal que caigamos en esos juegos. Hoy día a como lo está lo que es tecnología, digital y redes sociales, todo se cae por su propio peso, a mí me pueden engañar hoy, por ejemplo, ante una situación y del tema que

estamos hablando de una recomendación, me pueden decir que no, pero el día de mañana esto rápidamente de alguna forma llega a los oídos de uno; así es que con eso me uno a esa preocupación de don Carlos Retana, en el sentido de que debemos que ser muy cuidadosos y prudentes a la hora de que se vayan a hacer los nombramientos en JUPEMA, para no caer en esos vicios que son feos y a todas luces de alguna forma trae situaciones que a la postre van a interferir, incluso, hasta a lo interno de una organización ya con el clima o lo que sea, porque todo esto sale a luz pública, ahora no se puede ocultar nada.

La **Prof. Ana Isabel Carvajal Montanaro** enfatiza: en la intervención del señor Rodolfo Murillo Arce, dijo que había trabajado en CoopeSanRamón, para que sepan, nunca he puesto ni siquiera un pie en CoopeSanRamón, no pertenezco a ninguna cooperativa, no sé ni cómo trabajan las cooperativas, así es que estén tranquilos de mi parte, porque lo que hago, lo hago a conciencia, nada más.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** finaliza: mi voto es para el Sr. Joan Ramírez Brenes.

Me parece que quedó clara la decisión en este campo, por lo tanto, este Cuerpo Colegiado y la Administración de JUPEMA ha resuelto el concurso para elegir al encargado Senior de la Unidad Integral de Riesgos y nombra al Sr. Joan Ramírez Brenes, el cual obtuvo una votación de 5 votos a favor. Los otros 2 votos se consignaron al Sr. Rodolfo Murilo Arias.

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

**ACUERDO No. 2**

***“Estudiado el oficio GTH-0728-08-2021 remitido por el Departamento de Gestión de Talento Humano y conocidos los resultados de la entrevista final realizada a los candidatos al puesto de Encargado (a) de la Unidad Integral de Riesgos de JUPEMA, la Junta Directiva acuerda: Elegir para ocupar el puesto, en contrato por tiempo indefinido, al Lic. Joan Ramírez Brenes. Se instruye a la Administración para que realice los trámites respectivos.” ACUERDO FIRME.***

**El Prof. Greivin Barrantes Víquez** puntualiza: que por favor la Administración comunique a quien corresponda y a los demás enviarles el agradecimiento por su participación.

-----

**ARTÍCULO VII: Entrega y análisis del oficio DE-0480-08-2021: informe sobre el avance en la negociación de las pólizas que se suscriben en el proceso de otorgamiento de crédito; para resolución final de la Junta Directiva.**

-----

Con el aval de la Presidencia se incorporan a la sesión virtual la Lcda. Kattia Rojas Leiva y la M.Sc. Silvia Barrantes Picado, a quienes se les brinda una cordial bienvenida.

El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** introduce el tema: cuando hablan de temas de créditos en JUPEMA y ver toda la situación que a nivel de Foro y político se ha creado alrededor de que Sugef nos supervisa o no, a veces lo que me da es un poco de risa o de cólera tal vez, porque es desconocer un poco el tema.

El tema de crédito en JUPEMA es la inversión más riesgosa que tenemos desde todo punto de vista y se expone a muchos riesgos; aquí en este tema

particular nosotros tenemos años de estar sufriendo con un asunto que tiene que ver con los seguros, sea el de caución o cualquier otro. La forma en la cual JUPEMA mitiga el riesgo de pago es a través de un seguro y ese seguro está de alguna forma garantizado por el Instituto Nacional de Seguros (INS), el asunto es que el INS ha venido a través del tiempo buscando la manera en la cual pueda hacer más rentable su negocio y siendo una institución del Estado con mucha más razón. Con nosotros han tenido algunos inconvenientes a través de tiempo, ellos han dicho que van a cerrar el seguro de caución, de que hay que subir el monto de la póliza, ustedes vieron la situación que se presentó la otra vez cuando se incrementó el monto de la póliza y todas estas circunstancias nos llevan a lo mismo. Aquí el asunto es que JUPEMA debe tener la forma en la cual recuperar los recursos en caso de que la gente no pague y en esas circunstancias hemos tratado de agenciar todo lo que sea posible con el INS y bueno, esto ha sido todo un tema, hemos venido con muchos contratiempos, se han hecho muchas reuniones, finalmente antes el INS nos dice: *“necesitamos que tomen una decisión con esto hoy: continúan con nosotros bajo las condiciones que les estamos diciendo o simplemente para el primero de setiembre no van a tener seguro”*, nosotros hicimos las gestiones y logramos que nos dieran un mes de prórroga para tomar la decisión. Este es un tema complejo, complicado, que para mí es de vital urgencia que ustedes lo conozcan para tomar una determinación. Para ahondar un poco más en los detalles les dejo a doña Kattia y a doña Silvia, no sin antes reiterar la importancia estratégica que tiene que todos entendamos bien el tema, si hay alguna duda por favor consulten, porque hay que tomar una determinación sí o sí, porque se

nos acaba el tiempo y esto va a tener definitivamente un impacto muy importante en el tema del crédito.

La **Lcda. Kattia Rojas Leiva** presenta el oficio DE-0480-08-2021 y sus adjuntos: oficio DCC-CREDITO-0249-08-2021; la propuesta de renovación del seguro de protección crediticia monto original; la propuesta de renovación de protección crediticia tradicional; el comparativo del seguro de crédito agosto 2021 y el comparativo del seguro con la renovación; así como la presentación titulada "Informe sobre avance de negociación de pólizas". Estos documentos se agregan como **anexo No. 4** de esta acta.

Detalla: como lo menciona don Carlos Arias este es un tema que queremos explicarles con mucho detenimiento, vamos a ir despacito, por favor, todas las preguntas que ustedes tengan a bien las vamos viendo, porque si es importante que se tenga claro que vamos a hablar en esta tarde del proceso de renovación de 2 tipos de pólizas. Primero, vamos a hablar del seguro de caución o fondo de contragarantía, después vamos a conversar de lo que es el seguro de protección crediticia, que es lo que conocemos como la póliza de saldos deudores. Sobre esta segunda es la que don Carlos hace mucho énfasis en que el plazo está encima, en la otra tenemos un mes de tiempo, pero esa es nuestra intención, poder irlos llevando con esta exposición e irles comentando los detalles.

Vamos a comenzar con el seguro de caución: estas 2 pólizas, lo que es caución y saldos deudores tienen un tipo de cobertura diferente; el seguro de caución es aquel que nos cubre en caso de que estando viva la persona, está activo el préstamo, se deje de pagar por las razones que sea, caiga en mora, entonces, se nos paga el principal del crédito, ahorita vamos a ir viendo más los detalles. El de saldos deudores nos opera en caso de muerte,

por eso es importante ir desde ya haciendo la diferencia entre: cuándo me paga una póliza y cuándo me paga la otra. Este seguro de caución, primero la historia de esto para comentarles rápidamente los antecedentes, data del 2014, bajo la figura de un fondo de garantía, se aseguraban hasta por ₡100 millones; luego en el 2015 se le da la connotación del seguro de caución, se procede a migrar a este producto y se autoriza un monto de cobertura de hasta ₡500 millones. En noviembre de 2015 y debido al crecimiento en la colocación de los créditos, nuestra institución solicita un aumento en el monto máximo de los reclamos de ₡500 millones a ₡1.000 millones; desde el 2015 es donde venimos hablando del seguro de caución. A partir del 2018 entra otra nueva figura que es la creación del fondo de contragarantía, ¿cuál es la diferencia entre los reclamos con el seguro de caución y el fondo de contragarantía?, bueno, con el seguro de caución, cuando ya existía la morosidad y se había cumplido con los procedimientos administrativos que el INS nos exigía para el presentar el reclamo, se le cancelaba a la Junta el monto, pero luego el INS, en un proceso aparte, le cobraba a las personas los montos que se dejaron al descubierto, entonces, le cancela a JUPEMA y luego va contra las personas. Cuando se crea el fondo de contragarantía en el 2018, ya no opera ese mecanismo de cobro, porque del monto de la prima que se cobra se destina una parte a prima y otra parte a crear ese fondo, entonces, los reclamos que se van haciendo de esa póliza se liquidan contra ese fondo, ya ahí no se le va a hacer ese cobro a la persona; eso es muy importante para ver la diferencia entre cómo operaban estas figuras.

En el 2020, producto de la siniestralidad que la póliza presenta el INS nos hace un ajuste tarifario tendiente a fortalecer ese fondo de contragarantía y en la diapositiva No. 5 está el detalle de cómo se compone la prima:

0.70183% para la prima y 1.5% para la contragarantía, para un total de 2.20%, que actualmente está en ¢1.910,00 por millón. Hay otro cambio importante en las condiciones, que es que se modifica el plazo de la morosidad de 90 a 180 días, ¿qué quiere decir esto?, que si ya una persona anteriormente estaba morosa hasta 3 meses y la Junta ya había ejercido el proceso de cobro administrativo, a los 3 meses le decía al INS “*págume este crédito*” y el INS nos hacía la indemnización contra el fondo de garantía, pero luego aumenta el plazo, entonces, ya no son 3 meses, sino 6 meses, de manera que pasamos a 180 días. Esos son los cambios más importantes que tuvimos a partir del 2020 y aquí hay unas palabras claves que tenemos que ir acuñando que son: los montos de las primas y las siniestralidades, porque al ser esto seguros y como lo vamos a ver más adelante, aquí hay un tema clave que es ¿cómo está afectando la siniestralidad a estas pólizas?

Las condiciones actuales son las siguientes: tenemos el monto de sumatoria de créditos por persona, que son ¢50 millones; el monto máximo por indemnizar al año es el equivalente al monto de la contragarantía; tenemos un monto máximo por conjunto de pólizas de ¢340 millones, aquí no aplica la prima anual mínima por póliza, es contra todo el fondo.

El fondo de contragarantía sirve como una garantía en el otorgamiento de créditos. Esta póliza tiene una vigencia semestral, ahorita corresponde la renovación a partir del 1 de noviembre de 2021. Actualmente se nos cubre el 100% del saldo del principal, o sea lo que tenga la persona de amortización pendiente de pago, eso es lo que nos va a cubrir el INS, no nos cubren los intereses y como ya dijimos aplica a partir de 180 días. Tiene un costo de ¢1.910,00 por cada millón, esta es una póliza que administra el INS.

En temas de caución, el INS tiene este seguro, lo tenía para JUPEMA, también Caja de ANDE dispone de este tipo de seguros, pero no todas las instituciones lo tienen. Nosotros trabajábamos con la comercializadora, anteriormente con Cúspide Seguros y nos pasamos a Popular Seguros; esto es solamente la comercializadora, lo que es la aseguradora que lo administra siempre ha sido el Instituto Nacional de Seguros.

Nosotros veníamos trabajando bien con la póliza, como les decía anteriormente vamos a entrar en un período de renovación a partir del 1 de noviembre de 2021; sin embargo, ¿qué es lo que pasa?, el INS se acerca a JUPEMA y le indica que no va a poder seguir ofreciendo el seguro de caución, hay una imposibilidad para continuar comercializando este producto, esto se nos informa en julio de este año, se nos indica que va a venir una reforma o un reglamento de solvencia y que esto obligaría al INS a hacer una reserva o una provisión técnica sumamente elevada y que realmente el INS no puede realizar esa reserva; este hecho se concreta el 20 de agosto, cuando se publica en el Diario Oficial La Gaceta una reforma en el Reglamento de Solvencia que es relativa a las provisiones técnicas en los seguros de caución, especialmente la financiera. Como indiqué anteriormente esta modificación obliga a las compañías de seguros a que deben tener una provisión técnica para estos seguros, que es excesivamente elevada, por lo cual, el INS nos dice que para ellos no es financieramente rentable y por lo tanto, van a dejar de comercializar este tipo de póliza; de ahí la urgencia de que tenemos que migrar hacia un nuevo producto. Este Reglamento tiene vigencia a partir de enero de 2022.

Ante esta situación el INS le dice a JUPEMA: *"bueno señores, no podemos ofrecer más ese seguro de caución con su fondo de contragarantía, a partir*

*del 1 de noviembre no es viable*”, tenemos, por lo tanto, que buscar ya una sustitución, migrar hacia un nuevo producto. Aquí es donde comienzan a abrirse 2 opciones: el mismo Instituto Nacional de Seguros nos está ofreciendo un nuevo producto, una nueva póliza para sustituir la que tenemos, básicamente lo que ellos dicen es: vamos a tener este nuevo producto, migraríamos la cartera actual a este nuevo, es un seguro de crédito, así se llama, es anual, renovable, con una modalidad de contratación individual o agrupada. La relación contractual o el tomador del seguro es JUPEMA y el INS, es un producto que puede ser en colones y dólares; tiene un límite por conjunto de créditos por asegurado, también un límite máximo por indemnizar y por créditos por deudor. Básicamente hay ciertas características que lógicamente sí son diferentes con lo que nosotros tenemos actualmente.

Con el seguro de caución el proceso era: la persona está morosa, tenemos 180 días de mora, pasado ese período y demostrado que hicimos todas las gestiones de cobro le decimos al INS: *“esta persona no pagó, péguenos usted”*, el INS paga contra el fondo, ese es el proceso de una manera resumida que funciona hoy día para hacer un reclamo de una póliza. El nuevo producto que el INS nos ofrece tiene otras características, ya no funciona así, ellos nos presentan 3 niveles que son los que tendríamos que llevar adelante en un proceso de indemnización, se llaman: mora prolongada, situación homóloga a insolvencia e insolvencia. Muy honestamente decirles, nosotros hemos estado en reuniones con el INS, hay todavía algunas cosas que no están del todo claras, básicamente lo que se nos ha indicado es: una persona está morosa, le vamos a dar 180 días para que se ponga al día, se ejecutan todas las acciones de cobro y si en 180 días

no se logra la recuperación le podemos decir al INS: *“aquí les presentamos esta persona, págume”* y me van a pagar por mora prolongada, ¿qué significa esto?, me van a poner al día la operación, no sale todavía de cartera, sino que la ponen al día, me dicen: *“¿cuánto le debe?”*, respondemos: *“de principal nos debe tanto, de intereses nos debe tanto”*, entonces, el INS nos da una suma y ponemos al día esa operación; pero luego esa suma, si la persona sigue morosa, por ejemplo, si el INS nos pagó 5 millones, luego me van a rebajar ese monto que ya me dieron del pago final, que sería si la persona continúa en mora. Posteriormente, si sigue moroso entramos en una situación homóloga de la insolvencia y ahí parece que nosotros tendríamos que demostrar que el deudor no tiene bienes, que no tiene líquido, que no se puede hacer una recuperación y nos pagarían solo el principal. Si continuara la mora ya tenemos que entrar a hacer una declaratoria de insolvencia y ahí pagarían solo la insolvencia, el principal del préstamo, pero una de las dudas que tenemos sobre este producto es que para hacer una declaratoria de insolvencia tiene que ser una declaratoria judicial, entonces, ahí todavía tenemos algunas dudas de cómo sería eso, es un proceso que tiene que llevar adelante la Junta con sus abogados, etc., de momento esos detalles no están del todo claros con el INS. Nosotros hemos hecho contrapropuestas para, por ejemplo, estos 6 meses que nos dicen de mora prolongada, no sean 6 sino que sean 12 meses, tratando de indicarle al INS que nuestra cartera tiene condiciones especiales, por ejemplo, recordemos que febrero y marzo son un pico de morosidad por nombramientos, entonces, lo que queremos es decirle al INS: *“nosotros tenemos condiciones con algunos créditos que son muy particulares, que se atrasan no porque la persona no quiere pagar o se endeudó en otro lugar,*

sino porque no tiene un nombramiento, no le pagan algún plus, algún recargo, etc., pero cuando ya el Ministerio de Educación Pública (MEP), sobre todo, le paga 4 meses después, se pone al día. Tratar de hacer ver que nuestra cartera puede tener operaciones con condiciones particulares, que lo que nosotros quisiéramos es que, por ejemplo, no nos castiguen o nos rebajen ese monto de un adelanto, sino que podamos decir: "esta operación se demuestra que estuvo en mora 4 meses, se puso al día y luego la operación sigue al día", entonces, como quien dice que puedan borrar ese historial de que en algún estuvo en mora, porque la situación que lo llevó a esa mora fue un factor externo. Eso es parte todavía de las negociaciones en las que estamos.

Con este producto que les indico todavía no hay una prima definida, es decir, todavía no nos han dicho exactamente: este es el monto de la prima, solo se nos ha dicho es muy parecida o posiblemente quede igual a la que ustedes tienen actualmente, que son los  $\text{¢}1.910,00$  por millón. Podría ser que en cuanto a montos no tengamos ninguna afectación; sin embargo, en todo cambio, ya sea por condiciones o por aseguradora, nosotros tenemos que hacerles un comunicado a las personas, ese comunicado se tiene que hacer un mes antes del traslado, entonces, si esta póliza está para ser renovada a partir del 1 de noviembre, el 1 de octubre tendríamos que estar haciendo este comunicado.

Incluye algunos ajustes a nivel de sistemas para el cobro de primas y reportes, esos son temas más operativos, pero también son importantes porque es una cartera bastante grande.

A nosotros nos preocupa el tema del impago y la declaración de insolvencia, eso es un tema que legalmente ya lo hemos visto con nuestros

compañeros del Departamento Legal, debe quedar muy claro cómo se haái eso. Parece que el INS no tramita recuperación, este sería un trámite que le corresponde realizarlo a la Junta, para decir: *“intentamos, vimos que no tiene bienes, por lo tanto, es insolvente”*. Nos limita en el monto máximo asegurado a ¢30 millones, bueno, eso también es un tema que tenemos que ver, puede ser negociable. Este tipo de pólizas operan bajo un contrato que se llama “contrato tipo” y esto le da a la aseguradora cierta flexibilidad para que puedan negociar con el tomador del seguro algunas condiciones. Esto todavía lo tenemos en la mesa de negociación y también lo que es el límite de la población que puede acceder a este tipo de garantía.

Este es en resumen el producto que el INS nos está ofreciendo.

Cuando el INS nos comunica que no a seguir comercializando el seguro de caución con su fondo de contragarantía y vienen a ofrecernos un producto para migrar, también nos damos a la tarea de buscar otras opciones en el mercado. En el caso de la agencia comercializadora de seguros con la que actualmente estamos trabajando, que es Popular Seguros, ellos nos ofrecen un producto nuevo, que también es un seguro de crédito, el cual se estructuró fuera del país y este seguro de crédito ya está en un proceso de ser registrado ante la Superintendencia General de Seguros (Sugese) y lo están realizando a través de otra aseguradora, que no es el INS y es ADISA. Esta es una opción más que podríamos valorar, pero sí consideramos importante poder hacer esta valoración cuando ya el producto esté debidamente inscrito ante la Sugese; ahorita está todavía en ese trámite, al ser estructurado a nivel internacional hay ciertos requisitos, como traducciones y al ser algo tan técnico es un tema bastante delicado que

están trabajando; sin embargo, se nos ha indicado que se espera que esto esté resuelto para setiembre.

Para recapitular, ¿qué tenemos hasta aquí?, un seguro que va a dejar de funcionar a partir del 1 de noviembre y hasta la fecha tenemos 2 posibles opciones para sustituirlo: 1) que nos da el mismo INS. 2) La otra se está generando a través de la aseguradora ADISA con el seguro de crédito, que vamos a verlo más adelante, este producto que se nos están ofreciendo tiene características y ciertas bondades que nos resultan atractivas en cuanto a su operativa; en cuanto a costos parece que anda muy similar a lo que actualmente tenemos, pero reitero, necesitamos que eso esté inscrito.

Este nuevo producto que Popular Seguros nos ofrece con esta reaseguradora es un contrato que se brindaría por 3 años, no tiene un fondo de contragarantía, funcionaría similar a como entró funcionando caución, ¿qué queremos decir con esto?, hay mora, se cumplen con los plazos y condiciones que nos establezca la aseguradora, si todo está bien, le pagan a la Junta y luego la aseguradora va a irle a cobrar a la persona. En este caso nos triplica el monto a indemnizar; hay mayor amplitud en cuanto al perfil de los deudores, porque nos están incluyendo trabajadores de centros privados, interinos y pensionados por sucesión, que en las coberturas actuales esta población está excluida. La mora aplica igual a partir de 180 días; la aseguradora paga a JUPEMA y lo que les mencioné anteriormente, luego abre un proceso de recuperación contra los deudores. Estas son las características que este producto que nos ofrece Popular Seguros a través de esta reaseguradora internacional tendría.

Con respecto al "cuadro comparativo del seguro de crédito agosto 2021" (que forma parte del **anexo No. 4** de esta acta), nos lleva a tener un

panorama de lo que hoy opera en el seguro de caución, este seguro de crédito que nos ofrece el INS y esta otra propuesta de un seguro crediticio con garantía personal que nos ofrece esta aseguradora privada.

La **M.Sc. Silvia Barrantes Picado** amplía: este cuadro es una comparación de las diferentes condiciones que ofrecieron las aseguradoras con respecto a los productos nuevos y lo que tenemos actualmente con la parte del seguro de caución. En realidad, como lo ha mencionado doña Kattia, la segunda columna que dice: "seguro de caución financiera", es lo que tenemos en este momento; sin embargo, como indicó el INS es algo que se va a cerrar y no hay vuelta atrás, tenemos que migrar a una u otra opción.

Con respecto a la comparación, lo que es el seguro de crédito: la comisión de intermediación en este caso queda en 21%, en el caso de la reaseguradora en 20%, que es muy similar.

El tipo de contrato: el que tenemos actualmente es individual, que prácticamente es una de las principales situaciones que ha expuesto el INS por la cual tiene que emigrar, porque ellos requieren que el contrato sea agrupado y la contraparte sea la Junta de Pensiones. En el caso de la reaseguradora lo tenemos colectivo.

La vigencia: actualmente se renueva cada semestre. En el caso de los nuevos el INS nos indica que puede ser anual el próximo contrato y en el caso de la reaseguradora es al menos de unos 3 años.

En períodos: ahí vemos la parte de las renovaciones: semestrales y anuales en el caso de los 2 nuevos.

La moneda: los 2 ofrecen la opción de poderlo tener en dólares y colones.

Cobertura: el INS nos hace varias opciones: en cuanto al incumplimiento del pago, se paga el principal como se realiza actualmente. El punto más

importante es el término de insolvencia que ha incorporado el INS al contrato. Muchas de las condiciones se han ido modificando de acuerdo con lo que se va negociando, porque en realidad ha sido una negociación bastante fuerte, el INS ha estado muy plantado con sus condiciones, por eso, también, el hecho de tener las 2 negociaciones paralelas que están viendo ustedes. En cuanto al término de insolvencia, ¿por qué las dudas con respecto a la parte legal?, porque cuando nosotros hacemos la consulta al Departamento Legal, precisamente porque sabemos que el término de insolvencia se las trae, en cuanto a lo que es la parte de la declaratoria, en cuanto a que estamos hablando de un término que tiene un proceso judicial que puede llevar su tiempo también y la preocupación nuestra es: bueno, vamos a tener este caso estacionado en la cartera morosa, sin tener cómo cobrarlo hasta que salga un proceso de declaratoria de insolvencia. Cuando lo consultamos a lo interno, el abogado nuestro del Departamento Legal nos indica: *“no es tan fácil la parte de la declaratoria de insolvencia y nosotros como un tercero no podemos solicitar a un juez la declaratoria de insolvencia”*. Es algo que, inclusive, pedimos la aclaración a INS, indicándoles *“¿por qué ustedes nos piden que sea un proceso de insolvencia, si conlleva un proceso legal que va a durar tiempo y es incierto que nos lo paguen?”*, esto lo están incluyendo como un nuevo requisito y actualmente está dentro de las cosas que hemos externado nuestro desacuerdo y las razones por las cuales estamos en desacuerdo con este término que están incluyendo.

Con respecto a la reaseguradora, ellos no lo llevan a la insolvencia, sino necesariamente al impago de parte del deudor. Me parece que este, por lo menos a mi criterio, en lo que es el tema de seguro de caución, es la principal diferencia que tenemos entre las 2 opciones que estamos

valorando, lo que es la parte de la insolvencia, porque eso me va a determinar cuándo le puedo cobrar a la aseguradora si una persona no paga, qué requisitos me va a pedir la aseguradora y que no me ponga un montón de trabas, sin que luego pueda utilizar ese seguro que está pagando la persona.

Indemnización: en el caso del INS no tendría un deducible, recordemos que nos van a pagar solamente el principal y muy importante, si ellos hacen un pago por mora prolongada de la persona, que es lo que hablábamos que están proponiendo hasta de 6 meses, es que, si la persona cae en mora ellos nos van a pagar para ponerlo al día y si vemos que la persona definitivamente no sigue pagando, entonces, entra en el proceso de insolvencia; sin embargo, observaciones que hemos hecho respecto a esto es: bueno, el tiempo en que nos van a pagar, mucho detalle en la parte operativa que también tiene que estar estipulado en la parte del contrato, porque nos pueden pagar esos 6 meses mucho tiempo después y esto nos viene a manchar la cartera de morosidad. Otro punto importante es que, si ellos nos pagan esos 6 meses porque la persona se atrasó, ya luego si la persona sigue en mora, a la hora de pagarnos un principal nos van a deducir, en este caso el INS, las cuotas que nos pagaron antes para poner este crédito al día, entonces, no necesariamente nos pagarían todo el principal, sino que deducen ese adelanto que ellos realizaron.

Plazo: 180 días es lo que ellos nos piden. Mínimo una operación en mora debe tener 180 días de atraso para reclamarla como incobrable, en este caso no tenemos un cambio, actualmente estamos en 180 días de atraso, hace algún tiempo esto se subió para tratar de cuidar más la solvencia del fondo.

Montos asegurados: son montos bastante altos, tenemos ¢340.000 millones; ahorita tenemos una cartera más baja que eso, anda por ¢285.000 millones. El INS establece un límite en conjunto de ¢50 millones máximo. En el caso de la reaseguradora, habla de US\$135.000 por conjunto de pólizas. Estas son las propuestas que tenemos ahora, pero sí son puntos que se están negociando y que, si en algunos casos se requiere aumentar o revisar algún monto, igual está en proceso.

Valor expuesto: ¢340.000 millones como máximo.

Máximo a indemnizar: en el caso del INS se asume que se mantiene, si se decide mantener el fondo de contragarantía que están pidiendo que se traslade a este nuevo producto. En el caso de la reaseguradora son US\$15 millones.

Contragarantía: actualmente se tiene un fondo con el INS, que de ahí se toma el pago de todos los reclamos. Ese fondo va cambiando mes a mes, con respecto a lo que entra nuevo de primas y los reclamos que se dan. Ellos solicitan que ese mismo fondo se utilice como garantía, de manera que si se mantiene no solicitarían ninguno adicional. En el caso de la reaseguradora, ellos no solicitan un fondo de contragarantía; sin embargo, algo importante de hacer notar es que, prácticamente en ambas opciones se está requiriendo el proceso de cobro judicial para la persona, en caso de que se determine que la persona tiene con qué pagar. Lo que cambia aquí es que, en el caso del INS, ellos nos dicen: *“ustedes tienen que hacer el proceso con la persona, de lo que es la recuperación del monto”*; en el caso de la reaseguradora ellos harían el proceso de la recuperación en vía judicial, en caso de que la persona no cancele.

Forma de pago: en el caso del INS se mantiene igual, es mensual. La reaseguradora nos da varias opciones, puede ser mensual, trimestral, semestral o anual; habría apertura para la parte de negociación.

Quiénes aplican: el INS tiene un poco más en la parte de los que pueden optar por esta garantía, dice que son: *“Trabajadores nombrados en propiedad, empleados interinos con nombramiento de más de 6 meses, personas pensionadas del Régimen, Además, no se incluyen personas que tienen licencia sin goce de salario, deudores que hayan sido indemnizados por el seguro de caución o deudores en listas de sanciones económicos.”*. La reaseguradora tiene un poco más de apertura en las personas que pueden asegurarse, ellos permiten: *“personas pensionadas del régimen, empleados públicos y privados que sean del régimen JUPEMA, empleados interinos (con restricción), beneficiarios de pensiones vitalicias”*. Un punto importante es que el seguro de caución, a pesar de que las personas tienen que pagar por él dentro de su mensualidad, se ha vuelto una garantía muy importante para lo que es la colocación; recordemos que si no se pide seguro de caución se va a pedir garantía hipotecaria o fiadores, dependiendo del monto. La garantía hipotecaria no todos pueden ofrecerla o la tienen libre y en el caso de los fiadores es un poco difícil, entonces, sí es un punto importante y el hecho de que lo tengamos limitado en la actualidad para centros educativos privados o para pensiones por sucesión, muchas veces se vuelve limitante para que la persona pueda acceder al crédito, ya que le tenemos que pedir al menos el fiador como garantía, por no poder tener el seguro de caución.

Recuperación: en este momento de acuerdo con el contrato vigente, ni el INS, ni nosotros, hacemos la recuperación de los montos, es decir, que si se

da un reclamo se toma del fondo de contragarantía y no se hace un proceso judicial contra la persona, porque el mismo fondo que se está creando lo está pagando, así lo indicaba el contrato anterior. En el caso del nuevo producto que ofrece el INS no se realiza la recuperación por parte del INS, le corresponde a JUPEMA antes de la declaración de insolvente que, en este caso, reitero, es el punto en el que hemos tenido más diferencias con el INS por esa declaración de insolvente, porque ya el proceso lo tendríamos nosotros contra la persona y porque esto nos limitaría el cobro del reclamo. En cualquiera de los casos se rebajan las sumas que sean recuperadas por el asegurado en vía judicial o administrativa. Si la persona luego paga o es recuperado, igualmente, esas sumas se incluyen al fondo, para que el fondo pueda tener solvencia. Así mismo, el asegurado se compromete a reintegrar al Instituto las sumas indemnizadas que sean posteriormente recuperadas en caso de cobranza exitosa. En el caso de la reaseguradora lo que hemos tenido hasta el momento es que ellos realizan todo el proceso de cobro judicial, entonces, en este caso el proceso ha estado expuesto de una manera más sencilla, en el sentido de que, ya por cumplidos los 180 días, comprobamos que realizamos todos los trámites administrativos para la recuperación, con una persona que haya tenido al menos los 180 días de morosidad que equivale a los 6 meses. En ese caso nosotros solicitamos a la reaseguradora el pago del monto del crédito y ellos se encargan de la gestión de recuperación en vía judicial si así procediera.

Exclusiones: para ninguno de los casos se incluyen por fallecimiento del deudor, como lo indicó doña Kattia este es un seguro que cubre el no pago de la persona en vida. Son personas que ya sea por una liquidez muy baja, porque salieron del Magisterio o tuvieron situaciones especiales posterior a

otorgado el crédito no pudieron pagarlo y este reclamo se hace como una garantía del saldo; pero no cubre en caso de fallecimiento de la persona.

En el caso del INS se indica: *“Incumplimiento por parte del deudor del pago de las cuotas del crédito causado por razones distintas a la mora prolongada, insolvencia y situaciones homólogas. Exceso de los límites de créditos en los planes de inversión establecidos. Acciones u omisiones del asegurado o sus empleados que produzcan o agraven las pérdidas. El incumplimiento por parte del asegurado de la cláusula de condiciones para la elegibilidad de los deudores que debe cumplir el asegurado. Actos fraudulentos o dolosos del asegurado, sus empleados o de cualquier otra persona que actúe por su cuenta o representación. Muerte del deudor.”*; estas son condiciones por las cuales el INS no se haría responsable de pagar el monto. En el caso de la reaseguradora, indica que: *“Por fallecimiento del deudor o por incapacidad total y permanente. Asegurados que anteriormente han sido indemnizados.”*.

Algunas observaciones: el INS solicita una declaratoria de insolvencia, proceso judicial que podría tardar 2 años. Aportar copia certificada de la resolución judicial; esto aún no se ha definido, estamos negociando este punto y han sido puntos de observaciones de nuestra parte en todas las reuniones que se han realizado. Situaciones homólogas a la insolvencia: que no cuenta con bienes, gastos de recuperación son más altos, judicialmente ausentes; eso es parte del análisis que ellos nos piden que se debe realizar por parte del Departamento Legal. En el caso de la reaseguradora solamente cumplir con los 180 días de mora.

El monto máximo de contragarantía: en el caso del INS limita el máximo de créditos por deudor; podría mantener la garantía o no, de eso dependería la

tarifa que nos cobren; sin embargo, en ambos casos, a pesar de que no nos han definido la tarifa, sí nos indican que va a ser muy similar a la que actualmente se cobra. Mucho de esa tarifa va a depender de estas condiciones que estamos negociando ahorita.

En cuanto al monto máximo de contragarantía, la reaseguradora indica: *“El monto máximo por conjunto se puede ajustar a solicitud de JUPEMA, desde la emisión o posterior”*.

Dentro de las observaciones, el INS señala: *“En caso de mora prolongada se hará un adelanto de la indemnización, que corresponde seis (6) cuotas del crédito. Una vez declarada la insolvencia, el Instituto indemnizará al asegurado el saldo del monto principal de la deuda rebajando el adelanto de pago indemnizado por capital e intereses por la causa de mora prolongada.”*, en este caso igual, ellos no van a pagar más del principal, lo que se hace con esas cuotas es un adelanto para poner el crédito al día y ver si hay opción de que la persona siga pagando.

En el caso de la reaseguradora, se debe suministrar el listado al 30 de abril de la mora para la emisión; eso es el tiempo que debe tener en mora para la aplicación del pago.

Los nuevos créditos deben estar autorizados antes de la puesta en producción por el INS, de lo contrario la aseguradora no amparará dichos reclamos futuros. Igual en el caso del reasegurador, los nuevos créditos deben ser notificados al reasegurador, pero sin solicitar autorización para ponerlos en producción; lo que se ha hablado en ambos casos y que con el INS lo hemos venido analizando, es lo que pide la Ley o la regulación normativa para ellos, es que tiene que avisar al menos un mes antes de vencerse el contrato; tomando en cuenta que ese contrato de seguro de

caución vence el 1 de noviembre, a más tardar el 1 de octubre tiene que enviarse el comunicado, indicándoles el cambio que se va a hacer en la garantía que tienen estas personas. Esto es parte de la negociación que estamos llevando con el INS, porque los que están obligados a coordinar el comunicado con la persona es directamente la aseguradora.

Observaciones adicionales: el INS indica que la tarifa se negocia directo con JUPEMA. Hay un período de carencia de 6 meses para cubrir licencias sin goce de salario. No tienen un plazo establecido por la Sugese para cerrar el producto. Se debe demostrar al INS en cada reclamo la "insolvencia", para que el Instituto dentro de sus criterios acepte o no el caso. La mora prolongada se puede solicitar las veces que JUPEMA desee, pero aumenta la tarifa. No se pagan intereses moratorios en la mora prolongada.

Los planes que se cubren: sigue igual negociándose con el INS antes de incluirlo en los planes cubiertos y se encuentran revisando el "nuevo" reglamento de crédito. Nosotros le enviamos el documento del reglamento con los nuevos cambios que se han incorporado para que ellos valoren; sin embargo, por lo menos las líneas y montos son muy similares. En el caso de la reaseguradora, no hemos tenido un tope de parte de ellos con respecto a las personas que se decidan incorporar en esta garantía.

Se indica una cláusula en el caso de siniestro y menciona la insolvencia, de las situaciones homólogas a insolvencia o la mora prolongada.

A manera de resumen, desde mi óptica la principal diferencia que tenemos en este caso con el INS son los cambios a: insolvencia y mora prolongada, que operativamente todavía no está claro qué es lo que el INS nos está pidiendo y son cosas muy delicadas, porque a como está en el contrato ellos nos lo aplican literalmente y ha sido una negociación bastante fuerte para

ciertos puntos en los que no hemos estado de acuerdo; sin embargo, partiendo de tener un plan b), no solamente estar amarrados a lo que el INS nos indique, se han venido negociando paralelamente las 2 opciones. En el caso de la reaseguradora nos parece que hay mayor apertura y holgura en la parte operativa; no obstante, la limitación que tenemos en este momento con la reaseguradora es la inscripción del producto, que está en proceso con la Sugese, cualquier atraso podría ser que no esté listo para cuando se finalice el contrato con el seguro actual. Además, el contratiempo que tenemos con respecto al aviso que se le tiene que realizar a los deudores, al menos un mes antes de finalizar el contrato. Este ha sido el comparativo que hemos tenido hasta el momento con las 2 opciones que se han venido negociando.

El **Lic. Israel Pacheco Barahona** consulta: primero, me llama la atención lo que usted menciona de Popular Seguros, porque recuerdo que habíamos consultado para que nos hicieran un panorama de cuáles serían los beneficios de trabajarlo con Popular Seguros. Lo del INS lo hemos comentado varias veces, ellos subieron las condiciones y siempre buscan ciertas condiciones adicionales. Muchas veces ha pasado que se presenta el trámite y ni siquiera lo avalan, siempre existe la pérdida. El asunto del cobro que dicen que mandan a constatar y si fuera el caso ellos no van a cobrar, sino que cobre la Junta, me parece incoherente en sí, porque si es un seguro que se está pagando a la aseguradora, los temas de respaldo tienen que ser avalados por ellos mismos, la Junta no puede salir como cobrador; muchas personas cuando les mandan a cobrar dicen que el culpable es la Junta, la Junta no es culpable, es la aseguradora y las condiciones que tienen.

Es importante expresar ¿cuánto es el monto máximo que asigna por cada crédito? y ¿cuánto es lo que está dispuesto el INS a pagar? Por normativa, ¿cuánto es el monto que se otorga por soporte o el fondo de garantía?, y ¿cuánto se le paga al INS por las acciones que se generan y la cantidad que obtiene a nivel colectivo?, recordemos que es 50% y 50%; un 50% es de respaldo y el otro 50% es de ganancia para el INS, eso siempre ha pasado. Cuando hicimos las consultas de las aseguradoras dijimos que por eso es importantísimo analizar el tema de las aseguradoras, buscar otros mecanismos porque es bastante dinero el que va a ingresar y tampoco nos da la efectividad de que pueda servir de apoyo. Otra cosa que nos deja entredicho es que vamos a ir a cobrar, a mí me preocupa eso y que se varían otras condiciones; una vez que conversé con doña Silvia con base en eso, mi preocupación era que a veces se le da mucho al INS y no surge efectividad, porque hay unos que al final se cancelan los créditos y ese fondo quedó ahí, no se le devuelve; para cobrarle la prima no hay problema, pero para devolverle el monto que pagó la persona con respaldo de la póliza, ahí quedó, se convierte en colectivo. Cuando aparecen esos casos donde les mandan a cobrar, se sienten aludidos, porque consideran que muchas veces se paga una póliza que no les avala y se convierte en cobros. Es importante cada vez que se hace un proceso explicarle bien a la persona cuál es la condición, porque a veces no les dicen, nada más se les menciona que va a servir de sustituto de un fiador, pero no lo que contempla un seguro de caución y que, si no se paga, la persona tiene que cancelar o la aseguradora va a ir cobrarle, eso se lo deberían explicar a la gente, porque no saben, piensan que toman el seguro y ya se olvidó, pero no es así. A la persona se debe explicar el panorama, ya sea con el INS o cualquier

aseguradora, cada una hala para su saco, ninguna aseguradora va a prestarle por salvar a la persona, sino simplemente para ver cuánto puede ganar, esa es la realidad, entre menos efectividad tiene, mejor para ellos, porque le queda la ganancia.

El **M.Sc. Carlos Retana López** argumenta: no opino por la forma y antes de que se piense tomar alguna decisión voy a emitir un criterio, pero eso al final. En materia ya propia de la discusión de lo que estamos conversando, me preocupó cuando doña Silvia dijo: *“que nos corresponde a nosotros hacer el análisis de insolvencia, trasladarlo al INS y que el INS determinará conforme a sus parámetros si la acepta o no”*, casi que me sentí en un terreno de reaseguradores, en un terreno muy subjetivo “conforme a sus parámetros”, no es de recibo ese acuerdo, no es de recibo esa expresión, en realidad el INS debe decidirlo conforme a asuntos normados, conforme a acuerdos, conforme a toda una parametrización conocida por nosotros, porque si de alguna forma el discurso es que “el INS conforme a sus parámetros”, en cualquier momento se inventan un riesgo normativo, hacen la modificación y simplemente dicen: “no pagamos”. De manera que me preocupó esa expresión.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** pregunta: varias dudas tengo y me genera esto que nos están presentando: vi el documento y me puse a analizarlo, de ahí mis grandes preocupaciones, sinceramente les digo y es lo siguiente: tenemos que partir de una situación real, hoy tenemos créditos y debemos protegerlos, esa es la primera realidad. Estamos trabajando con el INS como aseguradora y con Popular Seguros como comercializadora; anteriormente trabajábamos con Cúspide Seguros, se pasó a Popular Seguros, eso no lo sabía, en qué momento se dio y por qué. En ese orden, lo que nos preocupa

a nosotros como Junta Directiva es tener las herramientas de seguridad para proteger el tema crediticio, eso para nosotros es lo vital, ¿con cuál aseguradora?, ese es un tema que justamente por eso lo están trayendo aquí, que de paso digo y me atrevo a preguntar, ¿desde hace cuánto tiempo atrás se venía observando esta situación?, para que la estemos viendo justamente hoy, en momentos en que ya está por vencer la póliza con el INS y se nos presenta la nueva disposición del INS; estamos a contrapelo, lo que implica que, prácticamente nos están diciendo: “*decidan porque ya es ya*”, estamos ante esa situación de urgencia. Pregunto, por qué razón si se sabía de esto con anterioridad, ¿por qué este estudio no se trajo con anterioridad?, para conocerlo en Junta Directiva.

Ante esas situaciones que tenemos ahí hay 2 alternativas: seguimos con el INS, con el nuevo modelo que nos está presentando de cobertura o pasarnos a Popular Seguros, que es la opción que nos están dando de acuerdo con lo que está estipulado en la propuesta, pero, señoras y señores, hay una situación, a hoy Popular Seguros no tiene oficializado este producto que está ofreciéndole a JUPEMA, nos dijo por ahí: “*creemos que para setiembre*”, creemos, pero no estamos seguros, ¿qué pasaría si decidimos dejar al INS, nos pasamos a Popular Seguros y resulta que después Popular Seguros no dice: “*mi producto no está avalado, tenemos problemas todavía para salir al mercado*”? En caso de que salgamos con Popular Seguros, ¿cuánto tiempo se tardará en poner en regla los deudores?, porque entiendo que se les debe hacer una comunicación oficial, que se cambia de aseguradora, tal cual lo pide el INS también. Esa situación debemos valorarla y ustedes como Administración tienen que preverla.

¿Qué experiencia se tiene con la Aseguradora ADISA?, no conozco de ADISA absolutamente nada.

Ante esta situación les digo a ustedes, no sería conveniente que en vista de la situación que tenemos contra el tiempo y que tenemos que decidir, continuar con el INS con el nuevo producto que está ofreciendo, que le vi todas las características que está presentando y no es tan malo, es un producto que tiene buenas garantías, la verdad, la única diferencia, incluso, en el porcentaje que es el 21%, es decir, 1% sobre Popular Seguros. ¿No sería conveniente seguir con el INS 1 año más?, para darle la oportunidad al mismo Popular Seguros, si es que se decide trabajar con ellos, para que nos den la seguridad de que ya están inscritos, pueden salir al mercado y cubrir nuestros créditos.

El INS lo que nos ofrece, el nuevo producto se llama "seguros de protección", en Popular Seguros se llama "seguro de crédito", entonces, personalmente creo que ante la situación o el panorama que se nos está presentando, deberíamos darle continuidad al INS por 1 año, además, en todo caso ahí lo dijo muy claramente es renovable cada año, si cambiamos en un año no hay ningún problema, pero tenemos alguien atrás que nos pueda proteger para entrar en una nueva negociación.

Esas son mis inquietudes, me disculpan si me extendí, pero para mí es importante tener claro eso. Además, hablan de los seguros de los créditos del Fondo Especial Administrativo (FEA), que eso no se ha mencionado; también vi el tema de las coberturas para ellos, que han cambiado y entra a jugar la Sociedad de Seguros de Vida del Magisterio Nacional, que tampoco se explicó esto, pero bueno, digamos que lo que está explicado hasta ahora, sí me gustaría que me dieran una aclaración al respecto.

La **Lcda. Kattia Rojas Leiva** puntualiza: anoté todas las consultas, doña Silvia me ayuda si algo se me escapa, nada más quisiera terminar las siguientes 2 diapositivas para poder cerrar este primer tema, porque lo que don Hervey dijo al final, que por lo menos todavía no se ha hablado nada de Seguros del Magisterio y del FEA, efectivamente, vamos a llegar hasta esta primera parte. La primera parte que les hemos expuesto, don Hervey, es lo correspondiente al seguro de caución; ahorita entramos a explícales esta segunda parte.

En las diapositivas Nos. 15 y 16 está una serie de datos sobre reuniones que hemos tenido para ir abordando este tema y llegar a la diapositiva No. 17 que es la que me va a servir para brindarle respuesta a todas las consultas. Hasta acá solamente hemos hablado del seguro de caución y del fondo de contragarantía; don Israel nos hacía observaciones importantes sobre la comparación que se habló en algún momento del INS y de Popular Seguros; recordemos que el INS es una aseguradora y Popular Seguros es una agencia comercializadora, ellos lo que nos hacen es brindar un servicio, son ese intermediario entre nosotros y la aseguradora, ellos como tal no nos van a ofrecer un producto, ¿qué es lo que han estado haciendo acá?, trabajando de la mano con este reasegurador internacional y con ADISA, pero quién va a suscribir este producto ante Sugese es la Aseguradora Privada ADISA, no es Popular Seguros. También don Israel por ahí mencionaba sobre la mecánica de que en algún momento JUPEMA cobraba o el INS cobraba, efectivamente, como lo dijimos tanto doña Silvia como yo, en estos seguros de caución en algún momento cuando se ejecutaba o se nos pagaba una indemnización, al inicio el INS le iba a cobrar a la persona; luego eso cambia. Con los productos que estamos viendo actualmente, en el caso del seguro de crédito que nos está

ofreciendo el INS, hay que hacer una serie de tramitología para poder llegar a declarar incobrable a una persona y luego con el de ADISA, ahí sería ese reasegurador el que iría a cobrarle a las personas, entonces, aquí también es importante tener claro que entran a jugar diferentes actores.

Posteriormente, don Carlos Retana mencionaba algo que también nosotros tenemos esa duda: el proceso de negociación para tener claras todas las condiciones de este seguro de crédito que el INS nos está ofreciendo no ha terminado, este viernes, incluso, tenemos una reunión porque hay detalles como los que él mencionaba; nosotros debemos tener claridad cuáles van a ser esas condiciones particulares que van a operar en una mora prolongada, en una situación homóloga a la insolvencia y la insolvencia, porque aquí no podemos entrar en una póliza donde las condiciones no estén claras y luego el INS nos salga con que no nos paga porque no tenemos claridad. Efectivamente, tal vez en la forma en que lo dijimos es hasta donde lo hemos conocido: pasamos primero por un tema de mora prolongada, donde en una operación morosa nos pueden pagar ese saldo moroso, se pone al día, continua la operación en cartera, pero luego si la morosidad persiste entraríamos a las otras 2 etapas, que son las situaciones homólogas a la insolvencia y la insolvencia, entonces, ahí todavía realmente hay detalles que tenemos que cubrir.

Luego, ¿qué es lo que pasa con esto?, el seguro de caución es una figura que protege a nuestra cartera de crédito, doña Silvia lo decía anteriormente, cuando una persona pide crédito, si no es seguro de caución tendrá que aportar fiadores o garantía hipotecaria, porque el crédito debe tener una garantía; nosotros venimos trabajando bien con esa figura, se acercaba 1 de noviembre fecha de la renovación, pero el INS viene y nos dice en julio:

*“señores esto va a cambiar, no vamos a poder seguir ofreciendo seguro de caución, porque la normativa va a cambiar y nos van a pedir una reserva técnica que no podemos, no tenemos la capacidad financiera”, en ese momento es cuando nos damos cuenta. Don Hervey nos preguntaba, ¿desde hace cuánto tiempo pasó esto?, el Reglamento de Solvencia salió publicado el 20 de agosto. Es una situación bastante difícil en la que nos ponen, porque nos están diciendo: “no vamos a seguir comercializando este producto” y el mismo INS nos dice: “les vamos a ofrecer este sustituto”; por otro lado, tenemos esta aseguradora privada que está trabajando en otra opción. El tema acá es que en realidad debemos tomar una decisión y don Hervey lo dijo de manera muy atinada: nosotros siempre hemos trabajado con la aseguradora nacional que es el INS, eso puede cambiar si las otras nos dan buenas condiciones; nosotros no tenemos experiencia con ADISA. Ahorita lo único que tenemos claro es que, a partir del 1 de noviembre el INS no va a seguir comercializando el seguro de caución, eso nos tiene que llevar a un sustituto. El producto que está nacionalizando ADISA no está inscrito en Sugese, no tenemos esa opción viable; la única opción viable pese a que todavía faltan condiciones que afinar, negociar y esclarecer es la del INS y todavía estamos en negociaciones con ellos. A como están las situaciones planteadas hasta esta parte, nosotros tendríamos que valorar, seguir con el INS porque es la única opción viable, tratando de negociar hasta donde se puedan estas condiciones que decíamos anteriormente, incluso, de alargar la mora prolongada, que no sean 6 meses, sino los 12 que nosotros pedimos, para poder pasar todo lo que está en seguro de caución a este otro nuevo producto que es el que el INS ofrece; esperar a que el otro producto que está registrándose ante Sugese por parte de la aseguradora*

privada ADISA esté listo y formalmente registrado, para tomar una decisión de valorarlo y si el producto es bueno pasar la cartera. Hasta aquí la situación actual que tenemos para renovar este seguro de caución es esta; todavía el producto del INS faltaría depurarlo, que esté claro, pero realmente es la opción más concreta que tenemos a la fecha, porque la otra realmente como les indico no está inscrita, no sería una opción viable y no tenemos otro producto a nivel de las demás aseguradoras. Es una situación bastante delicada, porque no solamente es la cartera que ya tenemos, sino la cartera nueva, los nuevos uno les diría: *“señores, ahora es un fiador lo que pedimos”*, pero qué pasa con esta cartera que tenemos acá y es que esta es de seguros generales, entonces, también eso, las aseguradoras que nos lo pueden ofrecer son solamente las que están con seguros generales o mixtas. Las opciones realmente se nos cierran.

No sé si me quedó algunas de las preguntas que los señores directores hicieron, pero hasta aquí, don Greivin, es la primera parte de la exposición, todavía nos falta hablar de la otra póliza que es saldos deudores.

El **M.Sc. Edgardo Morales Romero** destaca: igual estoy muy preocupado, la situación no está muy fácil por ninguno de los 2 lados, uno más complicado que otro. Creo igual firmemente que tal vez hay que seguir negociando con el tema del INS, porque lo de Popular Seguros no está nada seguro y me preocupa que demos un paso en falso; el INS, aunque ya hemos venido trabajando con ellos, creo que tal vez se pueda ajustar. Otro punto que me preocupa bastante es que en estas negociaciones que van y vienen, se vayan a elevar las cuotas y vean lo que nos pasó la vez pasada, que la gente casi nos fusila porque les subieron los créditos y no fue por nosotros, fue que subieron el tema de las cuotas de los seguros, entonces, creo que es un

punto muy importante de valorar, porque si no sería otra vez que la gente se nos viene encima y nuestro riesgo reputacional se nos dispara. Sé que la Administración está haciendo su máximo esfuerzo y de verdad que los insto a que sigan ahí, tratando de buscar la mejor negociación, pero creo que ahorita la opción menos mala sería trabajarlo con el INS.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** concuerda: creo que eso sería lo más lógico, debido a que apremia. Estoy viendo que esta situación que nos presentan hoy no es de tomar una decisión a la ligera, hay que analizarlo muy bien; ya por lo menos 2 compañeros tienen claro que hay que seguir con el INS, por el tiempo que tenemos y hay que tomar la decisión en el otro caso. El problema que tenemos es que pronto estaremos en capacitación fuera del país, para tomar decisiones; lo oportuno sería hacerlo lo más pronto posible, antes del 1 de octubre.

La **M.Sc. Silvia Barrantes Picado** señala: siento que toda la exposición ha sido bastante clara, porque de hecho de sus comentarios y sus consultas me queda que verdaderamente nos hemos dado a explicar de la situación en que estamos en este momento. La negociación me parece y de acuerdo con lo que hemos indicado, sigue en las 2 vías: con la reaseguradora lo que tenemos hasta el momento y de seguro es ya la propuesta que tenemos con el INS; sin embargo, hay que afinar mucho de la parte operativa y de los requisitos que nos están pidiendo definir o ya nos han definido, pero les hemos pedido renegociar para poder hacer los reclamos. Nos han indicado que el precio va a ser muy similar, pareciera, don Edgardo, que en cuanto a precio no vamos a tener un problema de aumentos en este tipo de garantía o en la mensualidad que ellos pagan; la situación sobre todo se ha centrado en la parte operativa y de requisitos que nos van a pedir para que podamos

hacer los reclamos en el caso del INS; en el caso de la reaseguradora que el producto esté en proceso.

Todavía tenemos un mes, las reuniones prácticamente han sido diarias para las últimas semanas, porque sabemos que el tiempo apremia y sé que parte de la Administración: doña Kattia, don Carlos y de mi parte ha sido darle seguimiento a esto diario, a veces en un mismo día tenemos reunión en la mañana y en la tarde, porque sabemos lo importante que es este tema y estamos tratando de que la negociación llegue a los mejores términos, tanto para la cartera de crédito y la cobertura que esta debe tener, como para los afiliados también, porque es algo que nos toca el producto y los procesos internos para la cartera de morosidad, que es un tema también bastante importante. De nuestra parte, seguimos en la negociación, esto era un adelanto hasta el momento de lo que es la parte de seguro de caución, mañana seguimos con otro tipo de pólizas, que son otras condiciones totalmente diferentes a lo visto en esta primera parte. Seguiremos dando informes a Junta Directiva sobre los avances que se tengan. Muchas gracias.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** finaliza: muchas gracias por esta exposición, está muy clara toda la explicación y estamos contra el tiempo. Ese documento vamos a tener que estudiarlo bien, todos los compañeros, para tener una mejor visión de lo que está sucediendo y mañana podamos aclarar cualquier duda.

El Cuerpo Colegiado suspende el análisis de este artículo, en virtud del tiempo transcurrido, el cual se retomará en la próxima sesión a partir de la diapositiva No. 18 "Seguro de Protección crediticia (saldos deudores)".

Se le agradece la participación a la Lcda. Kattia Rojas Leiva y a la M.Sc. Silvia Barrantes Picado, quienes abandonan la sesión virtual.

El **Lic. Israel Pacheco Barahona** consulta: para que por favor lo retomemos mañana, ustedes quedaron en reunirse con los representantes de Caja de ANDE Seguros, ¿qué pasó con eso?, ¿se hizo o no?

El **M.Sc. Carlos Retana López** plantea: para nadie es un secreto que soy parte del Órgano de Fiscalía de Popular Seguros, es decir, yo no tomo decisiones en esa Junta, soy el fiscal y quisiera saber o por lo menos tener un criterio legal del Lic. Diego Vargas Sanabria, jefe del Departamento Legal, si sobre este tema tengo que votar o no, por un tema de conflicto de intereses. Hasta no tener un criterio claro, don Greivin, me voy a inhibir de cualquier votación.

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** indica: voy a convocar a don Diego para mañana, como las compañeras tienen que continuar con la explicación, que de una vez le aclare eso.

El **M.Sc. Carlos Retana López** menciona: no hay problema si hay conflicto de intereses, básicamente si hay un tema de conflicto de intereses yo no votaría; no es que no deban existir los conflictos de intereses, el tema es que uno no puede involucrarse dentro de esta dinámica.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** enfatiza: muy oportuna la aclaración de don Carlos Retana, porque sino después vendrán, como lo dije hace un rato, comentarios van y comentarios vienen, mejor clarito todo. Gracias don Carlos Retana por expresar esa situación.

-----

**ARTÍCULO VIII: Entrega del oficio DE-0481-08-2021: propuesta de inauguración del edificio de JUPEMA; para resolución final del Cuerpo Colegiado.**

-----

El señor presidente entrega para posterior análisis y resolución el oficio DE-0481-08-2021 y sus adjuntos: el oficio DCM-0085-08-2021 y la presentación con

la propuesta del evento para la inauguración del edificio de JUPEMA 2021.

**Anexo No. 5** de esta acta. **SE TOMA NOTA.**

-----

**ARTÍCULO IX: Entrega del oficio DE-0469-08-2021: informe sobre las deducciones de los créditos por parte del Ministerio de Hacienda (Ley de Usura); para resolución final de la Junta Directiva.**

-----

El **Prof. Greivin Barrantes Víquez** entrega para posterior análisis y resolución el oficio DE-0469-08-2021 y sus adjuntos: el DCC-COBRO-0688-08-2021 y la presentación titulada: "Informe sobre las deducciones de los créditos por parte del Ministerio de Hacienda, Ley de Usura"; los cuales se agregan como **anexo No. 6** de esta acta.

## **CAPÍTULO VI. MOCIONES**

**ARTÍCULO X: Mociones.**

-----

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

## **CAPÍTULO VII. ASUNTOS VARIOS**

**ARTÍCULO XI: Asuntos Varios.**

-----

El Cuerpo Colegiado no discute asuntos varios en la presente sesión.

-----

El señor presidente finaliza la sesión al ser las dieciséis horas con un minuto.

-----

-----

-----

**PROF. GREIVIN BARRANTES VÍQUEZ**  
**PRESIDENTE**

**PROF. ANA ISABEL CARVAJAL**  
**MONTANARO, SECRETARIA**

-----

## ÍNDICE DE ANEXOS

No. Anexo	Detalle	Numeración del libro
<p><b>Anexo No. 1</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Nota de las señoras: Marjorie Hernández Delgado, María del Rocío Chamorro Tasies y Esperanza de la Trinidad Tasies Castro del Movimiento Magisterial por una pensión digna: someten a conocimiento varios considerandos en los que expresan su preocupación y asombro sobre el contenido del proyecto de ley 22.179. Se agrega el oficio JD-PRE-0075-09-2021, que contempla la propuesta de respuesta aprobada.</li> <li>❖ Oficio AL-CPOECO-1298-2021 suscrito por la Sra. Nancy Vílchez Obando, Jefe de Área de la Sala de Comisiones Asamblea Legislativa: consulta el texto del expediente 21.639: "Ley de pensión basada en el consumo".</li> </ul>	<p>Folios del 68 al 96</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Oficio SP-833-2021 remitido por el Sr. Mauricio Soto Ramírez, director de la División de Supervisión de Regímenes Colectivos de la Supén: detalla algunas oportunidades de mejora que se determinaron en el proceso de revisión del plan estratégico 2021-2025 de JUPEMA.</li> <li>❖ Copia de nota suscrita por la Licda. Grace Madrigal Castro, gerente del Área de Seguimiento para la Mejora Pública- DFOE de la CGR: remite los resultados preliminares obtenidos por JUPEMA en la aplicación del Índice institucional de cumplimiento de disposiciones y recomendaciones de la Contraloría. (29 páginas).</li> </ul>	
<b>Anexo No. 2</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Planteamiento presentado por el Lic. Israel Pacheco Barahona, sobre audiencia a las cooperativas. (1 página).</li> </ul>	Folio 97
<b>Anexo No. 3</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Oficio GTH-0728-08-2021: proceso de selección del encargado Senior de la Unidad Integral de Riesgos.</li> <li>❖ Tabla de ponderación de resultados para el puesto de encargado Senior</li> </ul>	Folios del 98 al 144

	de la Unidad Integral de Riesgos. (47 páginas).	
<b>Anexo No. 4</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Oficio DE-0480-08-2021 y DCC-CREDITO-0249-08-2021: informe sobre el avance en la negociación de las pólizas que se suscriben en el proceso de otorgamiento de crédito.</li> <li>❖ Propuesta de renovación de protección crediticia monto original.</li> <li>❖ Propuesta de renovación de protección crediticia tradicional.</li> <li>❖ Comparativo del seguro de crédito agosto 2021.</li> <li>❖ Comparativo del seguro con la renovación 2021.</li> <li>❖ Presentación titulada "Informe sobre avance de negociación de pólizas". (59 páginas).</li> </ul>	Folios del 145 al 203
<b>Anexo No. 5</b>	❖ Oficios DE-0481-08-2021, DCM-0085-08-2021 y la presentación con la propuesta del evento para la inauguración del edificio de JUPEMA 2021. (14 páginas).	Folios del 204 al 217
<b>Anexo No. 6</b>	❖ Oficios DE-0469-08-2021, DCC-COBRO-0688-08-2021 y la presentación titulada: "Informe sobre las deducciones de los	Folios del 218 al 233

	créditos por parte del Ministerio de Hacienda, Ley de Usura". (16 páginas).	
<b>Anexo No. 7</b>	❖ Control de asistencia. (1 página).	Folio 234