

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Al ser las dieciséis horas con cuarenta y tres minutos del lunes seis de mayo del dos mil veinticuatro, inicia la sesión ordinaria del Consejo Directivo 19-05-2024, de manera presencial y virtual con el siguiente quórum:

ARTÍCULO PRIMERO: COMPROBACIÓN DEL QUÓRUM.

CONSEJO DIRECTIVO: Yorleni León Marchena, Presidenta, Sra. Floribel Méndez Fonseca, Directora, Alexandra Umaña Espinoza, Directora, Sr. Freddy Miranda Castro, Director y el Sr. Jorge Loría Núñez, Director.

Sra. Alexandra Umaña, me encuentro en San Antonio de Coronado en mi casa de habitación.

Sra. Floribel Méndez, me encuentro en Tres Ríos La Unión, en casa de habitación.

Sr. Freddy Miranda, en los Ángeles de San Rafael de Heredia, casa de habitación.

Sr. Jorge Loría, me encuentro ubicado en mi casa de habitación en la Ciudad de Puntarenas.

Sra. Yorleni León, en oficinas centrales del IMAS.

AUSENTE CON JUSTIFICACION: Sra. Ilianna Espinoza Mora, Vicepresidenta, por encontrarse fuera del país y del Sr Rolando Fernández Aguilar, Director, por motivos laborales.

INVITADOS E INVITADAS EN RAZON DE SU CARGO: Sra. Silvia Castro Quesada, Gerente General, Sr. Jafeth Soto Sánchez, Director de Soporte Administrativo, Sr. Luis Felipe Barrantes Arias, Director de Desarrollo Social, Sr. Geovanny Cambronero Herrera, Director de Gestión de Recursos, Sra. María Elena Sandoval Solano, en representación de la Asesoría Jurídica General y el Sr. Luis Fernando Hernández Meneses, Sub Auditor General.

Sra. Silvia Castro, participo de esta sesión desde las oficinas centrales del IMAS, en Barrio Francisco Peralta.

Sr. Luis Felipe Barrantes, en encuentro en casa de habitación en Curridabat.

Sr. Jafeth Soto, desde mi casa de habitación en Montes de Oca, San José.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

Sr. Geovanny Cambronero, me encuentro en mi casa de habitación y San Antonio de Coronado.

Sra. Maria Elena Sandoval, me encuentro en San Pedro Montes de Oca, en casa de habitación.

Sr. Luis Fernando Hernández, desde oficinas centrales del IMAS.

ARTÍCULO SEGUNDO: LECTURA Y APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA.

Yorleni León: Procedo a dar lectura del orden del día.

1. COMPROBACIÓN DE QUÓRUM

2. LECTURA Y APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA

3. LECTURA Y APROBACIÓN DE LAS ACTAS No. 17-04-2024 Y No. 18-04-2024

4. LECTURA DE CORRESPONDENCIA

4.1. Oficio **IMAS-PE-0860-2024**, con asunto: “Aplicación de los artículos 61 y 62 del Reglamento de Organización y Funcionamiento del Consejo Directivo del Instituto Mixto de Ayuda Social”.

4.2. Copia informativa del Oficio **IMAS-CD-AI-269-2024**, que remite la señora Marianela Navarro Romero, Auditora General, sobre el Informe AUD 005-2024, denominado: “Funcionamiento del Fondo Fijo del Departamento de Empresas Comerciales”.

5. ASUNTOS PRESIDENCIA EJECUTIVA

5.1. Análisis y eventual aprobación del Convenio Interinstitucional suscrito entre el Instituto Mixto de Ayuda Social, el Patronato Nacional de la Infancia, la Dirección Nacional de Centros de Educación y Nutrición y Centros Infantiles de Atención Integral, y la Secretaría Técnica de la Red Nacional de Cuido y Desarrollo Infantil, según oficio **IMAS-PE-0942-2024**.

6. ASUNTOS GERENCIA GENERAL

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

6.1. Análisis y eventual aprobación del informe de justificación para la creación de 96 plazas por Cargos Fijos y 18 plazas por Servicios Especiales para Empresas Comerciales y metodología para la determinación de los salarios para los nuevos cargos de Empresas Comerciales”; esto en virtud de la resolución del contrato con el BCR Logística, según oficio **IMAS-GG-0806-2024**.

7. ASUNTOS DIRECCIÓN SOPORTE ADMINISTRATIVA

7.1. Análisis y eventual aprobación de la modificación unilateral del contrato derivado de la Licitación Mayor 2023LY-000003-0005300001 Compra de Vehículos para el IMAS, para la compra de 4 vehículos para el IMAS, según oficio **IMAS-DSA-0152-2024**.

8. ASUNTOS DIRECCION DE GESTIÓN DE RECURSOS

8.1. Continuación del análisis y eventual aprobación del Informe sobre la situación del Local N° 23 en el Depósito Libre Comercial de Golfito, en cumplimiento del acuerdo No. 249-10-2023, según oficio **IMAS-DGR-0078-2024**.

9. ASUNTOS SEÑORAS DIRECTORAS Y SEÑORES DIRECTORES

Yorleni León: Una vez leída la anterior agenda la someto para aprobación del Consejo Directivo.

Las señoras directoras y señores directores: Yorleni León Marchena, Presidenta Floribel Méndez Fonseca, Directora, Alexandra Umaña Espinoza, Directora, Sr. Freddy Miranda Castro, Director y Jorge Loría Núñez, Director, aprueban el orden del día

Yorleni León: Quiero mencionar que en el momento que hicimos comprobación del quorum de las señoras y señores directores omití indicar que doña Ilianna Espinoza Mora, envió un correo electrónico el lunes 22 de abril del 2024, donde indica que, de la semana del 29 de abril al 6 de mayo, se le dificultará asistir a las sesiones del Consejo Directivo debido a que está fuera del país.

También, el día de hoy lunes 06 de mayo a las 9:54 a.m. recibimos un correo de parte del señor Rolando Fernández Aguilar, que indica que por motivos laborales no se podrá sumar el día de hoy a la sesión de Junta Directiva.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

ARTICULO TERCERO: LECTURA Y APROBACIÓN DE LAS ACTAS No. 17-04-2024 y No. 18-04-2024.

- ACTA No. 17-04-2024

Yorleni León: Me indican de la Secretaría de Actas que en esta sesión todos estuvieron presentes.

Consulto si tienen alguna observación con el Acta No. 17-04-2024.
No habiendo observaciones, procedo con la votación del acta.

ACUERDO No. 74-05-2024

POR TANTO, SE ACUERDA:

Aprobar el Acta de la Sesión Ordinaria No. 17-04-2024 del jueves 18 de abril del 2024.

Las señoras directoras y los señores directores: Sra. Yorleni León Marchena, Presidenta, Sra. Floribel Méndez Fonseca, Directora, Sra. Alexandra Umaña Espinoza, Directora, Sr. Freddy Miranda Castro, Director y el Sr. Jorge Loría Núñez, Director, votan afirmativamente el acta anterior.

- ACTA No. 18-04-2024

Yorleni León: De la Secretaría de Actas me indica que es esta sesión no estuvo presente el señor Rolando Fernández Aguilar.

Consulto si tienen alguna observación con el Acta No. 18-04-2024.

No habiendo observaciones, procedo con la votación del acta.

ACUERDO No. 75-05-2024

POR TANTO, SE ACUERDA:

Aprobar el Acta de la Sesión Ordinaria No. 18-04-2024 del lunes 22 de abril del 2024.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

Las señoras directoras y los señores directores: Sra. Yorleni León Marchena, Presidenta, Sra. Floribel Méndez Fonseca, Directora, Sra. Alexandra Umaña Espinoza, Directora, Sr. Freddy Miranda Castro, Director y el Sr. Jorge Loría Núñez, Director, votan afirmativamente el acta anterior.

ARTÍCULO CUARTO: LECTURA DE CORRESPONDENCIA.

4.1. Oficio IMAS-PE-0860-2024, con asunto: “Aplicación de los artículos 61 y 62 del Reglamento de Organización y Funcionamiento del Consejo Directivo del Instituto Mixto de Ayuda Social”.

Yorleni León: Este oficio ya lo habíamos mencionado en la última sesión que habíamos sostenido, por lo que se envió por correspondencia para que conste.

Se da por conocido el oficio IMAS-PE-0860-2024.

4.2. Copia informativa del Oficio IMAS-CD-AI-269-2024, que remite la señora Marianela Navarro Romero, Auditora General, sobre el Informe AUD 005-2024, denominado: “Funcionamiento del Fondo Fijo del Departamento de Empresas Comerciales”.

Yorleni León: Consulto si tienen algún comentario con respecto a la copia informativa que no envió doña María Nelda Navarro Romero, la Auditora General.

Si no, damos entonces por conocidos estos oficios.

¿Alguien tiene algún comentario? No.

Doña Floribel, adelante.

Floribel Méndez: ¿El oficio de la Auditoría es sobre Empresas Comerciales o es otro?

Yorleni León: Es un informe AUD 05-2024 denominado funcionamiento del fondo fijo del Departamento de Empresas Comerciales. Es una copia informativa.

Floribel Méndez: Por ser informativo, nada más nos damos por informados.

Yorleni León: No, si usted tiene alguna ampliación que usted desee, aquí tenemos

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

entonces a don Luis Fernando, que podría ampliarle cualquier información que usted considere doña Floribel. Si usted tiene alguna duda, de una vez la podemos plantear.

Floribel Méndez: Lo que veía es que sí se dan una serie de recomendaciones importantes sobre la gestión, o manejo de este fondo fijo y una serie de aspectos, a lo que entiendo, de controles y de gestión administrativa que se deben de implementar.

Vi que mayormente las recomendaciones van a ser atendidas este año. Pero sí me llaman la atención, digamos, estos hallazgos que registra la Auditoría en estas gestiones y el manejo de estos recursos en cuanto a cosas, digamos, que yo diría que son como muy administrativas, o de la gestión que deberían de estar bien. Entonces me queda esa duda.

Yorleni León: Voy a darle la palabra a don Luis Fernando para que se refiera, por favor.

Perdón don Luis, tengo en el uso de la palabra a don Jorge.

Jorge Loría: Tal vez se aproveche sobre lo mismo. A mí también me pareció eso, de los informes que hay sobre algunos dineros que se daban, a veces con anticipación sin estar en la justificación adecuada, algo así entendí, o posterior. Y sobre qué, para cuándo estarían las medidas correctivas que se deben de tomar en ese sentido, porque son fondos públicos.

Yorleni León: Vamos a darle uso de la palabra a don Luis Fernando para que atienda las dos consultas pertinentes tuyas y de doña Floribel.

Adelante, don Luis Fernando.

Luis Fernando Hernández: Realmente la mayoría de los hallazgos son del manejo, tratamiento administrativo, que haya habido algunas inconsistencias, por decirlo de alguna forma verdad ahí para tranquilidad de ustedes que mucho de lo que está allí ya la administración la está poniendo en práctica, por decir así, las mejoras, ya hay planes y estamos esperando igual solamente las fechas de ejecución para haber plasmado pues lo que se está diciendo.

Lo que dice don Jorge Luis, tal vez es uno de los aspectos más críticos, pero en el día de la discusión del informe vimos que son situaciones casi que la misma

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

operativa del negocio, obligaba a hacer ciertos manejos en los que se hacía el gasto antes del adelanto, por decirlo de alguna forma. Entonces igual, ya ahí estuvimos muy de la mano con don Geovanny, con don Jafeth y averiguamos también legalmente que reglamentariamente está estipulado no se puede, pero de acuerdo con principios de la Constitución, de la Administración y otros temas legales, por cuestiones de eficiencia, eficacia, por dar un buen tratamiento al público, entonces sí se pueden hacer ciertas excepciones para ciertos casos. Entonces igual se está trabajando también muy de la mano don Jafeth con don Geovanny, para actualizar esa parte del reglamento y manual.

Y si como bien lo dicen ustedes, casi que todas las fechas son para este año. Ahí pueden ver unas que se adelantaron, más bien se les dio un colchón muy grande, que son hasta para el otro año, pero igual de lo que hemos conversado casi que todo estaría para este año más bien.

Yorleni León: Don Jorge, adelante

Jorge Loría: Esa modificación del reglamento es para quitar lo que está en el reglamento hoy día y poner que sí se puede hacer lo que actualmente está haciendo, de acuerdo con lo que dice usted de la vía administrativa.

Luis Fernando Hernández: Sí, señor, pero más que eso, de hecho, que la modificación al reglamento ya viene trabajando desde antes de este informe. Entonces, más bien se va a aprovechar esa actualización que se está haciendo ahorita, para poder incluir estos aspectos que vimos o que les comenté anteriormente.

Jorge Loría: Pero que se justifique que la Ley de Administración Pública lo permite.

Luis Fernando Hernández: De hecho, que como le digo, ahí va bien blindado con criterios jurídicos. Bueno, eso fue lo que pudimos hacer nosotros y don Jafeth por su lado está trabajando también en eso, junto con don Geovanny. Entonces, va a quedar bien blindado que, de acuerdo con los principios universales, de eficiencia, eficacia, servicio al público, etcétera, es justificable para ciertos casos.

Jorge Loría: Ok, muy puntual. Muchas gracias.

Yorleni León: Don Jafeth, adelante.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Jafeth Soto: Solo para darle seguridad al Consejo Directivo de cuáles son estas situaciones en las que el gasto está hecho antes del adelanto, es justamente situaciones de eficiencia que, por la dinámica comercial, el gasto por alguna urgencia tiene que ser inmediato. Y igual sí debo garantizarle lo siguiente, y aquí está don Luis Fernando de Auditoría que no me deja mentirles. En ningún caso es que no haya existido el adelanto o que se haya incumplido la norma o que haya algún faltante. Solamente fue que la secuencia de las acciones cambió por el sentido de urgencia en que tenía que atenderse, pero todas las acciones y todos los controles se aplicaron, aunque en un orden diferente. Entonces, es justamente eso en donde nos decía don Luis Fernando, ahorita ante ustedes del Consejo Directivo, que podemos analizar la viabilidad de abstenernos a la ley en cuanto a eficiencia, en la dinámica comercial y demás, incluso a aspectos de la Constitución Política, para que nuestro reglamento interno lo permitan esas excepcionalidades. Ahora nada más darle la certeza de que estamos trabajando en determinar esa viabilidad, pero, además, de que nunca se materializó un faltante de ni siquiera ¢5.000,00 (cinco mil colones) por hacer esa práctica. Fue que el orden de aprobaciones se varió por la urgencia que se tenía, pero no es que haya materializado algún faltante ni nada.

Yorleni León: Le consulto doña Floribel si desea alguna otra ampliación, o don Jorge.

Floribel Méndez: Ahí había otro tema de algo del personal y un tema de requisitos, entendí. Y no me queda como tan claro si es que no se estaban cumpliendo ciertos requisitos.

Yorleni León: Don Fernando.

Luis Fernando Hernández: Como a qué se refería doña Floribel para tenerlo. Sería eso que comentamos de los adelantos, del detalle que no se estaba poniendo como lo manda la normativa en algunos casos, y esos son requisitos obviamente para la tramitología.

Floribel Méndez: Es algo de los puestos, pero es la misma línea de la autorización.

Luis Fernando Hernández: A si, ahí es precisamente por la misma funcionalidad que tiene el departamento, que tal vez vimos, como que tal vez no está jerárquicamente escalonado el que yo autorice a tal, para que haga tal cosa, sino que a veces se daba como entre iguales y hasta inferiores. Entonces básicamente va encaminado a eso, regular, de que esté bien, bien estipulado, normado, que X sólo para autorizar a Y y Z, un ejemplo. Eso es básicamente doña Floribel.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

Floribel Méndez: Muchas gracias.

Luis Fernando Hernández: Tal vez si me lo permiten, si no es mucha molestia, igual en esta ocasión emitimos un documento nuevo que es un PDF, que igual es como para facilitarles un poco la comprensión a ustedes ya les digo con qué número está, con qué nombre es el 05-2024, es el que dice el punto 4.2, es la AUD 05-2024, que es hasta ahora les llega a ustedes. Entonces, ahí lo que tratamos de hacer para facilitar la comprensión y sabiéndolo ocupada de sus agendas, hacer un resumen de una página donde pueden ver igual aspectos básicos de lo que es el informe, y en la columna primera, como lo ven, son los hallazgos y las recomendaciones relacionadas.

Igualmente, por si tienen algún, como ahí va tan conciso, si ocupan algún detalle, ahí va un adjunto también, que se ve como un clip al pie. Entonces, ahí pueden acceder al informe completo, en caso de que así lo deseen.

Yorleni León: Perfecto. No sé si tienen algún otro comentario, alguna otra duda.

Se da por conocido el anterior oficio.

ARTICULO QUINTO: ASUNTOS PRESIDENCIA EJECUTIVA.

5.1. Análisis y eventual aprobación del Convenio Interinstitucional suscrito entre el Instituto Mixto de Ayuda Social, el Patronato Nacional de la Infancia, la Dirección Nacional de Centros de Educación y Nutrición y Centros Infantiles de Atención Integral, y la Secretaría Técnica de la Red Nacional de Cuido y Desarrollo Infantil, según oficio IMAS-PE-0942-2024.

Yorleni León: Vamos a pasar al punto 5 de la agenda, los asuntos de la Presidencia Ejecutiva, con respecto a un convenio. Les traemos una propuesta de convenio, una solicitud para poder firmar un convenio que estaríamos suscribiendo entre el CENCINAI, el Patronato Nacional de la Infancia, el IMAS y la Secretaría Técnica de Cuido.

Ese es un esfuerzo que hemos venido haciendo desde el Departamento de don Felipe, particularmente con una funcionaria que se llama Raquel, que ya hemos

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

tenido la oportunidad de conocerla, desde la Presidencia, y busca aprovechar los espacios disponibles en el sistema de Red de Cuido que nosotros manejamos.

Este convenio nos va a permitir entonces que nosotros desde el IMAS podamos derivar niñas y niños que requieran de la opción de cuidado a CEN-CINAI. Hoy cada una de las diferentes unidades ejecutoras, llámese PANI, CEN-CINAI o IMAS, maneja su propia oferta. Y si no tiene un cupo disponible, entonces lo mete a una lista ahí para que vaya haciendo fila, por así decirlo.

Con este mecanismo lo que queremos es que el IMAS, en caso de tener una solicitud de un niño, o una niña que requiera de cuidado y el CEN-CINAI teniendo espacios disponibles para ello, puede entonces derivar ese niño a ese CEN-CINAI que se ajusta a las necesidades de ese hogar.

¿Cuáles son esas necesidades? Bueno, que quede cerca del hogar, o que quede en ruta al lugar de trabajo, que los padres, o la persona responsable de ese menor, pueda movilizarse sin ningún problema hasta ese sitio y poder así aprovechar estos espacios.

Hace un par de días atrás, o hace un par de semanas cuando empezamos con esta idea, un poco tenía que ver cómo podemos aprovechar y ampliar cobertura sin necesidad de contenido presupuestario. Entonces, se hizo una revisión muy, muy fuerte del departamento con Felipe, se hizo una revisión muy muy fuerte para ver si nosotros en algunos momentos teníamos espacios disponibles que no tuviéramos aprovechando y poniéndolos a disposición de la población. Y encontramos que particularmente en el CEN-CINAI hay una cantidad de cupos que estaban disponibles y que no necesariamente se aprovechan. Y entendiendo que los CEN-CINAI tienen una lógica, que tiene una serie de costos fijos, que estos costos son los mismos con un niño, con 20 niños, o con 40 niños que se atiendan, en las diferentes modalidades que ellos atienden. Ellos atienden desde niños que están todo el día ahí, hasta niños que solo llegan a hacer tiempo de comida, hasta niños a los cuales una vez al mes llegan y retiran bolsas de alimentos que se llevan para sus casas y que preparan.

Entonces, con este convenio lo que hacemos es lo siguiente, establecimos una base de datos de uso común entre las tres instituciones a través de un protocolo que ya fue avalado también por las áreas técnicas de las tres instituciones, y en este protocolo entonces permite que funcionarios responsables de cada una de las instituciones puedan acceder a ese archivo. En ese archivo puede ver la

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

disponibilidad de cupos que se tienen en las diferentes modalidades, y si hay un niño que llega al IMAS y requiere, o que llega al PANI y requiere de atención, y hay un cupo disponible que se ajusta a las características de ese hogar, ese niño, entonces el PANI, el IMAS, o el PANI pueda derivarlo para la atención.

Este lo vamos a hacer a través de un sistema de referenciamiento que tenemos ya en el SINIRUBE, que también ya fue validado por los equipos técnicos de las tres instituciones, junto con la gente de SINIRUBE y eso, además, nos va a permitir darle trazabilidad a cada uno de los casos, entendiendo esa trazabilidad como los tiempos que se van a demorar para darle la atención, que el caso haya sido cerrado, si es que el caso amerita cerrarse y demás.

Entonces, una vez que firmamos este convenio, esperamos nosotros a partir del primero de junio haciendo uso de esta valiosa oportunidad que tenemos de aprovechar la totalidad de cupos disponibles en las diferentes unidades ejecutoras al máximo, y de esa manera no desperdiciar ningún lugar, pero sobre todo poder atender la gran demanda que tenemos de estos servicios.

Don Felipe, no sé si usted quisiera agregar algo más a esta propuesta de convenio.

Luis Felipe Barrantes: Doña Yorleni, yo solo agregaría que son los esfuerzos que hemos encontrado para ampliar cobertura. Porque hoy estamos también en un desafío país que es fundamentalmente, tenemos varias estrategias que están incorporadas en el Plan Nacional de Desarrollo, tenemos la estrategia brete, tenemos el modelo de intervención institucional y tenemos digamos una urgencia de colocar a esta gente en el mundo del empleo. Entonces, algo que hemos sido muy cuidadosos también en eso, que es el compromiso de la administración en resguardar los fondos públicos y es que cada cupo de cobertura que nosotros ampliáramos en Red de Cuido tiene que ser un ejercicio responsablemente, o fiscalmente responsable, y eso implica que ampliar cobertura hay que garantizarle a este chico hasta los 12 años poder salir, o por lo menos garantizárselo por parte de la institución.

Esta forma nos parece que es hacer más eficientes los recursos ya existentes, es decir, vamos a tratar de cubrir con lo que ya existe dentro de la oferta pública. Y lo otro que estaríamos priorizando, de la mano vienen criterios de priorización, donde queremos darle principalmente a la gente que tenga esta ruta de lo sociolaboral, o esta ruta hacia el buscar trabajo, que se enmarca dentro de la Estrategia Brete de nuestro Modelo de Intervención Institucional. Creo que eso es lo que yo agregaría.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Yorleni León: Yo agregaría algo más. Esta también es una nueva lógica de trabajar en las instituciones, porque hoy trabajamos cada una de forma independiente la red de cuidado. Vea que irónico, teníamos una red de cuidado que tenía espacios disponibles, mientras que en otra red de cuidado teníamos listas de niñas y niños esperando. Entonces, es otra dinámica que ya no es aquel asunto de que estos son mis cupos, mi presupuesto, mi lista, sino más bien, ahora es en conjunto, en la cantidad de cupos que vamos teniendo disponibles en cada una de las diferentes unidades ejecutoras y que podemos entonces el poder atender niños y niñas que no importa por dónde ingresen, no importa si ingresan por PANI, no importa si ingresan por IMAS, o no importa si ingresan por CEN-CINAI, la idea es poder atenderlos. Entonces, poco a poco también es un mecanismo que va cambiando la lógica en la que, por años, hemos trabajado como función, como instituciones públicas.

Bueno, entonces, tenemos una propuesta de acuerdo que le pido a doña Alexandra que nos ayude a dar lectura.

Alexandra Umaña: Hago lectura del acuerdo.

ACUERDO No. 76-05-2024

CONSIDERANDO

Primero: Que los artículos 2, incisos a), b) y c), y 3 párrafo 1 de la Ley 9220 y sus reformas, que es la Ley que Crea la Red Nacional de Cuido y Desarrollo Infantil, el artículo 1 de la Ley 7648, que es la Ley Orgánica del Patronato Nacional de la Infancia, el artículo 6 inciso d) de la Ley 4760, que es la Ley de Creación del Instituto Mixto de Ayuda Social y el artículo 4 incisos a), b) y c) de la Ley 8809, que es la Ley de Creación de la Dirección Nacional de Centros de Educación y Nutrición y de Centros Infantiles de Atención Integral, son disposiciones legales que orientan los fines, objetivos, funciones, competencias y obligaciones de las instituciones que suscriben el convenio, a la protección de los intereses, derechos fundamentales y derechos subjetivos de las personas menores de edad.

Así las cosas, el convenio se enmarca como una acción continua y coordinada, ya que estas instituciones estarían ejecutando sus competencias para el cumplimiento de un interés público, para beneficio de un segmento de la población que se considera vulnerable. Esta acción coordinada permite articular las ofertas

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

programáticas del IMAS, el PANI, la Dirección Nacional de CEN-CINAI, y la ST-REDCUDI para cubrir las necesidades de más personas que requieren los servicios de cuidado y desarrollo infantil del Estado.

Segundo: Que el artículo 4 de la Ley General de la Administración Pública, indica que los servicios públicos deben caracterizarse por ser continuos, eficientes, adaptados a las necesidades sociales, de manera que el presente convenio es una manifestación clara y contundente de la gestión eficiente de los recursos materiales y financieros con que interinstitucionalmente se están procurando proteger los intereses de las personas menores de edad, facilitando el acceso a cupos en el marco de la protección que otorgan los servicios de la REDCUDI.

Tercero: Que el artículo 18.2 de la Convención sobre los Derechos del Niño y el artículo 31 bis del Código de la Niñez y la Adolescencia, Ley 7739, disponen el derecho al cuidado estatal. En ese contexto se sostiene, que el acceso público, universal y de financiamiento solidario a la Red Nacional de Cuido y Desarrollo Infantil (REDCUDI) será un derecho fundamental de las personas menores de edad.

Cuarto: Que los artículos 5, 7 y 13 de la Ley 7739, que es el Código de la Niñez y la Adolescencia, constituyen regulaciones que informan esencialmente la actuación formal y material de las instituciones que se comprometen en el convenio, para brindar una protección estatal que permita materializar servicios de cuidado y desarrollo infantil a favor de personas menores de edad.

Quinto: Que el IMAS, el PANI, la Dirección Nacional de CEN-CINAI, y la ST-REDCUDI reconocen que las personas menores de edad conforman un segmento de la población que tiene condiciones de vulnerabilidad, pero aún más las personas menores de edad que se encuentran en situación de pobreza extrema, pobreza y vulnerabilidad. De esta forma, bajo la presente acción interinstitucional y en apego al principio de equidad y de igualdad que se desprenden del artículo 33 de la Constitución Política, así como en todas las disposiciones contenidas en la Convención sobre los Derechos del Niño y del Código de la Niñez y la Adolescencia, es que se plantea abordar con mayor prioridad a personas menores de edad que se encuentran en situación de pobreza extrema, pobreza y vulnerabilidad, según así lo determine el Sistema Nacional de Información y Registro Único de Beneficiarios del Estado (SINIRUBE).

Sexto: Que el IMAS, el PANI, la Dirección Nacional de CEN-CINAI, y la ST-REDCUDI sumarán sus esfuerzos, sus recursos materiales, presupuestarios,

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

financieros y humanos, para que las personas menores de edad que se encuentren en situación de pobreza extrema, pobreza y vulnerabilidad, según lo determine el SINIRUBE y que requieran los servicios de cuidado de la Red Nacional de Cuido y Desarrollo Infantil, puedan disfrutar de estos servicios en los establecimientos de CEN-CINAI de todo el país que tengan cupos disponibles, para lo cual se determinan una serie de condiciones, obligaciones y coordinaciones, tendientes a materializar este objetivo y fin público.

Sétimo: Que en fecha del 16 de abril del 2024, la Asesoría Jurídica institucional emitió la constancia de legalidad N° 19-2024, la cual indica que el clausulado del convenio se ajusta sustancialmente al ordenamiento jurídico costarricense y normas conexas, y acredita la legalidad del instrumento.

POR TANTO, SE ACUERDA:

Aprobar el “Convenio Interinstitucional suscrito entre el Instituto Mixto de Ayuda Social, el Patronato Nacional de la Infancia, la Dirección Nacional de Centros de Educación y Nutrición y Centros Infantiles de Atención Integral, y la Secretaría Técnica de la Red Nacional de Cuido y Desarrollo Infantil, para la identificación de cupos disponibles destinados a brindar servicios de cuidado y desarrollo infantil y la agilización en la atención de personas menores de edad en situación de pobreza extrema, pobreza y vulnerabilidad”.

Yorleni León: Algún comentario con respecto al acuerdo, ninguno.

La señora Presidenta procede con la votación del anterior acuerdo. Las señoras directoras y los señores directores: Yorleni León Marchena, Presidenta, Sra. Alexandra Umaña Espinoza, Directora, Sra. Floribel Méndez Fonseca, Directora, Sr. Freddy Miranda Castro, Director y el Sr. Jorge Loría Núñez, Director, votan afirmativamente el acuerdo anterior y su firmeza.

ARTÍCULO SEXTO: ASUNTOS GERENCIA GENERAL.

6.1. Análisis y eventual aprobación del informe de justificación para la creación de 96 plazas por Cargos Fijos y 18 plazas por Servicios Especiales para Empresas Comerciales y metodología para la determinación de los salarios para los nuevos cargos de Empresas Comerciales”; esto en virtud de

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

la resolución del contrato con el BCR Logística, según oficio IMAS-GG-0806-2024.

Yorleni León: Vamos a pasar al punto 5, asuntos de la Gerencia General.

Aquí tenemos el análisis para la creación de 96 plazas con cargos fijos y 18 plazas por servicios especiales para Empresas Comerciales.

Antes de darle la palabra a don Geovanny, quisiera solicitar su autorización para que pueda ingresar de manera virtual las siguientes personas. El señor Ciro Barbosa Toribio, que es el Jefe de Desarrollo Humano, la señora Karina Sanabria Ramírez, que es Profesional de Desarrollo Humano y el señor Melchor Marcos Hurtado, que es el Administrador General de Empresas Comerciales.

Si están de acuerdo con la incorporación de las personas funcionarias por favor manifestarlo.

Las señoras directoras y los señores directores: Sra. Yorleni León Marchena, Presidenta, Sra. Floribel Méndez Fonseca, Directora, Sra. Alexandra Umaña Espinoza, Directora, Sr. Freddy Miranda Castro, Director y el Sr. Jorge Loría Núñez, Director, están de acuerdo con el ingreso de la funcionaria.

Hacen ingreso a la sesión de manera virtual las personas invitadas anteriormente mencionadas.

Yorleni León: No sé cuál de los dos se va a referir.

Geovanny Cambroner: Buenas tardes a todas las personas presentes. El punto que traemos a conocimiento del Consejo Directivo se hace en coordinación con el Desarrollo Humano y la Gerencia General, por cuanto es una solicitud de plazas para suplir las necesidades de Empresas Comerciales, principalmente de cara a la sustitución de los servicios que da el Banco de Costa Rica.

Recordarán que hace algún tiempo atrás, ya no sé, un ratito de tiempo se había traído a este Consejo Directivo la modificación al manual de puestos, mismo que se tramitó a nivel externo y se encuentra en tramitología ante la Autoridad Presupuestaria.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Y en complemento a ese manual, hoy lo que traemos es el análisis para la solicitud de las plazas que requerimos, además de la sustitución de estas personas que trabajan como cajeros, como supervisores, como choferes, como personal de operación en las bodegas, de manera resumida.

También se está trayendo a conocimiento del Consejo el requerimiento de plazas para vendedores que estamos necesitando y de jefes de tienda que tenemos la urgente necesidad de cubrir los espacios operativos en las tiendas donde no tenemos un jefe de tienda. Hoy por hoy, la cantidad de jefes de tienda no alcanza para cubrir toda la franja horaria de operación de las tiendas.

Resumido, de eso se trata el tema que traemos a conocimiento y no sé si doña Silvia desea ampliar algo más y si no, le pediría que por favor nos brinden la posibilidad de que los compañeros hagan exposición detallada. Gracias.

Yorleni León: Doña Silvia, si usted quisiera agregar algo.

Silvia Castro: Gracias, doña Yorleni. No, básicamente para ponerlo en contexto tal y como lo indica don Geovanny, a partir de la resolución del contrato de logística que se tiene con el Banco de Costa Rica, que es el que le brinda servicios en las tiendas libres del Aeropuerto a la institución, es que traemos esta propuesta que efectivamente fue trabajada técnicamente por Empresas Comerciales, también con la asesoría técnica del Departamento de Desarrollo Humano de la institución y esta se constituye en una tarea muy importante que tiene el IMAS, dado que estamos con un plazo corto, para que estas plazas pues efectivamente sean, si el Consejo Directivo lo tiene bien, aprobadas el día de hoy, para iniciar con celeridad los trámites ante la Secretaría de la Autoridad Presupuestaria.

Yorleni León: Gracias Silvia. Entonces procedo a darle la palabra a don Ciro.

Don Melchor, si nos pone la cámara por favor se lo agradezco.

Don Freddy quiere hacer uso de la palabra.

Freddy Miranda: Nada más sugerir algo. La agenda que tenemos hoy está bastante cargada. La presentación que nos enviaron tiene 32 láminas. Es decir, si se van a dos minutos por lámina, duramos más de una hora, si ninguno de nosotros interrumpe y hace preguntas. Entonces yo diría que no usen las 32 láminas, sino lo esencial, lo esencial para transmitir el mensaje para que esto no se nos haga muy largo.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

Yorleni León: Totalmente de acuerdo con esa moción, totalmente de acuerdo.

Bueno, adelante, no sé cuál va a iniciar, si don Ciro, o don Melchor.

Melchor Marcos: Buenas tardes, si gustan inicio.

Yorleni León: Adelante.

Melchor Marcos: Gracias. Voy a poner a compartir. Ya la están viendo.

Yorleni León: Sí, señor.

Melchor Marcos: Gracias. Vamos a hacerlo lo más rápido posible.

Es la solicitud del informe para la creación de 96 plazas fijas y 18 por servicios especiales, que son... temporales. Después don Ciro lo explicará mejor.

Vamos a hablar primero sobre la situación legal, la situación actual, los riesgos que hay si no se hiciera, y luego vamos a detallar cada una de las áreas en donde se están pidiendo las plazas para hacer un resumen final.

En cuanto al marco jurídico, no lo voy a explicar.

Yorleni León: Disculpe, doña Floribel tiene alguna...

Floribel Méndez: No, es que no me aparecía en modo de presentación, ya aparece.

Melchor Marcos: Ahora sí, tiene razón. En la parte legal, si les parece, no voy a detallar nada más, dejar claro que está toda la normativa que sustenta este caso y el hecho de que los empleados de Empresas Comerciales no somos funcionarios públicos, sino empleados mixtos que estamos excluidos del régimen, la Ley Marco de Empleo Público. Todo lo que dijo el MIDEPLAN, la Contraloría, etcétera, que sustenta este criterio.

Y también en cuanto a la necesidad para cubrir, aquí un extracto del contrato de Coriport con el MOPT, cuando les dio la concesión de Liberia, en el cual dicen que tienen que atender todos los vuelos. En realidad, nosotros tenemos una obligación de atender, de tener las tiendas abiertas desde dos horas antes de que llegue el

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

primer vuelo, hasta una hora después de que salió el último vuelo. Esto es una obligación que tenemos ante Coriport y Coriport ante el MOPT a su vez.

En cuanto a las ventas, aquí vemos el crecimiento que hemos tenido. ¿Por qué comparamos respecto al 2015? El 2015 fue el último momento en que se solicitó una actualización en la cantidad de personal para Empresas Comerciales, en lo que es ventas. Entonces, del 2015 al 2023, en el caso de Juan Santamaría se han crecido las ventas en dólares un 50%, en el 24 vamos un 17% arriba del mismo cuatrimestre del año anterior.

En Liberia tenemos casi que se han triplicado las ventas, hemos pasado de \$2,2 (dos puntos dos millones de dólares) a \$5,6 (cinco puntos seis millones de dólares), más un 167% y un 19% de aumento en lo que va de año. Por tiendas tenemos que la tienda de llegadas es la más relevante y después están todas las demás, también destacan dentro de ella la tienda de llegadas de Liberia que es la que vende más por metro cuadrado.

En cuanto a las ventas, aquí tenemos en el aeropuerto de Santa María, en el Aeropuerto de Liberia y, bueno, en Golfito, que es un tema aparte, las ventas promedio mensuales y las ventas por vendedor. Esto es un poco para expresar, digamos, que la cantidad de ventas es muy amplia en relación con lo que se paga de planilla.

Tenemos que las ventas por vendedor, en cuanto al salario base, daría 49 veces en Alajuela y 28 veces en el Aeropuerto de Liberia.

Las utilidades según año, aquí las tenemos en la fila de abajo. Este año, bueno, el año pasado, estamos ya a punto de recibir la certificación de parte de la empresa Auditor-Externa, ¢3.556.000.000,00 (tres mil quinientos cincuenta y seis millones de colones), aunque en realidad se van a entregar 900..., es decir, vamos a entregar al IMAS sobre la base de ¢4.400.000.000,00 (cuatro mil cuatrocientos millones de colones) aproximadamente, por un monto que había de años anteriores. Esto es un poco el marco de en dónde estamos para solicitar lo que se va a pedir.

Y en cuanto al porqué de la necesidad, aquí se expone la carta que envió el Banco de Costa Rica hace unos meses, donde ya reiteran que a pesar de lo que indicaron el año pasado, el año pasado no sé si recuerdan, que el Banco de Costa Rica había dicho algo similar, que no iba a seguir con el servicio a partir de noviembre, sin embargo, hubo una negociación posterior, básicamente encabezada por la Gerente

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

General y por don Geovanny, donde al final accedieron a dar un año más de servicio. Esta vez ya se han dejado claro por verbal, por escrito, que no hay forma de ampliar el servicio y aquí está.

Entonces el servicio llega hasta el 22 de noviembre y el día 23, no tendríamos una forma de poder seguir cobrando a los clientes y poder seguir mandando la mercancía a las tiendas que son servicios esenciales. Es decir, sin eso sencillamente habría que... cerrar las tiendas, no habría cómo. Es decir, puede ser que incluso en algún momento, por un tiempo no haya nadie en la oficina, puede ser que incluso no hubiera vendedores, lo que no puede es, que no haya un cajero para cobrar, y lo que no puede haber es tampoco que no haya tiendas.

Todos los días del año, en los 365 días del año, enviamos mercancía a las tiendas, entonces, si estuviéramos dos días sin enviar mercancía, la tienda se vería vacía. Entonces es totalmente imprescindible, digamos, el tener estos servicios.

Disculpe, no sé si sigo, hay una mano de un señor de la junta.

Yorleni León: Don Jorge, adelante.

Jorge Loría: En la nota que vi ahí, vi que decía 22 de noviembre de 2022, ¿es correcto?

Melchor Marcos: Mire, aquí tiene razón. Es un error de la nota porque ve que la nota es del abril de 2024. No, perdón, perdón, es que aquí se refieren a la nota que habían dado el 22 de diciembre del 2022, donde habían dicho que no iban a seguir con el servicio. Después ya dieron otra nota diciendo que sí, y ahora dicen es esta que esta vez ya no va a seguir.

Jorge Loría: Muchas gracias.

Melchor Marcos: Vamos a ir por partes. Empezamos con los servicios bancarios, que básicamente son los cajeros, por resumir.

Aquí la síntesis del beneficio económico de pasar del sistema actual contratando al BCR al sistema de personal interno. El año pasado se giraron $\$589.000.000,00$ (quinientos ochenta y nueve millones de colones) al BCR para cubrir los servicios bancarios, servicios de cajeros y sus supervisores, la gente que hace los cierres de caja, etcétera. Con la propuesta que tenemos, la cantidad de personas y los salarios

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

propuestos, se terminaría pagando ¢410.000.000,00 (cuatrocientos diez millones de colones). No todo ello sería salarios, además esto está incluyendo algunos insumos que hacen falta para dar el servicio, como cajas fuertes, facturas etcétera. Entonces, al final estaremos hablando de un ahorro de ¢179.000.000,00 (ciento setenta y nueve millones anuales al pasar de subcontratar el servicio a utilizarlo de manera con personal interno.

¿De dónde salió el cálculo de la cantidad de personas que hace falta? Vamos a ver, una persona, digamos, tiene un horario de 48 horas semanales, según el código de trabajo, para efectos de lo que es Empresas Comerciales, son seis días, ocho horas. Pero en realidad no son 48 horas las que está atendiendo al público. ¿Cuántas horas atiende al público? Bueno, a esas 48 hay que quitar los descansos para comida, que están en la norma, los ajustes por horarios mixtos y nocturnos, si trabaja mixto son las siete horas por día, si son nocturnos son seis horas, entonces ya son menos en promedio. Un promedio de tiempo de vacaciones por permisos, incapacidades, tiempo de ir al baño, etcétera. Al final, el tiempo que una persona por semana está disponible para atender al público, en este caso un cajero son 32,4 horas. Entonces tenemos que hacer los cálculos con base a este dato, porque no está una persona de 8 a 4 las ocho horas disponibles para atender. Con eso, más los horarios que tenemos de todas las tiendas, que no se pone aquí, pero sí en el documento. ¿Cuántas horas abre cada tienda? ¿Cuántos días al año?, que en este caso son todas...

Yorleni León: Don Melchor, disculpe es que tenemos una consulta de doña Alexandra.

Alexandra Umaña: Don Melchor, lo que no me queda claro, es que ustedes de las 48 horas diarias me rebajen el descanso y las idas al baño, eso está dentro de las 48 horas. Usted no me puede decir a mí que le puede quitar a una persona 15 minutos por ir al baño. O sea, esas son cosas que definitivamente dentro del código de trabajo no están permitidas. Y el tiempo de..., si usted me dice, ¿cuánto le dan de descanso de comida. ¿Una hora, dos horas, tres horas? Porque en ocho horas diarias, se habla de 30 minutos diarios por ocho horas. Y están dentro de las ocho horas de trabajo. Entonces, no... Eso del descanso de comida y de ir al baño, de las incapacidades, pues uno no sabe cuántas incapacidades, hay personas que no se incapacitan en un año completo, y pues las vacaciones, después de 52 semanas laboradas, las personas tienen derecho a las vacaciones. Entonces, no logro entender esa tabla, porque no..., o sea, lo real, real, real, deben de ser 48 horas laboradas, no 32. Yo quiero que me explique un poco más eso, por favor.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Melchor Marcos: Con gusto. Lo que hicimos fue distinguir entre las horas laboradas y las horas, digámoslo así, que se pagan, con las horas en que la persona está en la casa disponible para atender al cliente. La persona tiene un horario de 48 horas, y eso es lo legal y lo correcto, igual de legal y correcto es que tome sus descansos, que tome sus vacaciones, etcétera, que vaya al baño. Ahora, ¿cuánto tiempo está esa persona de frente a un cliente para cobrarle? o un vendedor, ¿cuánto tiempo está de frente a un cliente para venderle? Está 32 horas. Porque las otras 15 horas y resto tiene, tiene por obligación y porque así debe ser, tiene que estar haciendo otras cosas como almorzando, cenando, yendo al baño, a veces de vacaciones.

Alexandra Umaña: Pero las horas de comida se contemplan dentro de las 48 horas laborales y las horas de ir al baño se contemplan dentro de las horas de las 48 horas laborales. Si usted me dice a mí que la persona se va para la casa y que está ahí esperando a que lo llamen, es otra cosa. Pero si usted me dice a mí que la persona está ahí en la tienda, de 8 de la mañana a 4 de la tarde, están las 8 horas diarias laborables, no logro entender eso.

Yorleni León: Si le explico, doña Alexandra, y después le damos la palabra a doña Silvia. Don Melchor lo que está diciendo en el informe y en la presentación es lo siguiente. Una persona tiene 8 horas de trabajo en el día, pero en el día esa persona ocupa, no sé, 30 minutos para almorzar, entonces ya me quedan siete horas treinta. Después requiere 15 minutos para café en la mañana y 15 minutos en la tarde, eso me suma 30 minutos más, entonces ya no son ocho horas, ya me queda efectivo, tiempo efectivo, me quedan siete horas. Pero además esa persona necesita ir al baño, no sé, habrá un promedio de cuántas veces va una persona al baño, y resulta que al ir al baño se le van entre una y otra y otra y otra, se le van, no sé, 40 minutos. Entonces, aquellas siete horas que tenía me quedaron en seis horas 20 minutos. Y después de esto, la persona también tiene que tomar vacaciones, que eso es un periodo de tiempo que está establecido por ley. Entonces, lo que él está diciendo es que de la cantidad de horas que a una persona se le paga, que son 48 horas por semana, el tiempo efectivo que esa persona, el tiempo que esa persona está cara a cara atendiendo un cliente, de acuerdo con el análisis que ellos hacen, es de 32 horas con 40 minutos, porque hay 8 horas, aproximadamente 8 horas, 7 y algo, pero 8 horas, que no está haciendo uso efectivo de ese tiempo, porque esas 8 horas la persona las dispone para descansar para sus comidas, los ajustes que les hacen en los horarios mixtos, en los horarios nocturnos, que también son tiempos, ir al baño, incapacidades, permisos y demás. O sea, por cada semana, por cada 48 horas de trabajo, al final el tiempo efectivo de cada funcionario de la institución, en

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

este caso particular, es de 32 horas. No sé si le queda claro. Entonces, el IMAS siempre consigna las 48 horas, paga las 48 horas, porque es lo que le corresponde.

Alexandra Umaña: Eso último es lo que usted acaba de aclarar, o sea, porque si usted me dice a mí que se le pagan total de 48 horas, aunque efectivo sea de 32, o sea, está bien, pero yo lo que le entendía a Don Melchor es que terminan pagándose los 32.4 horas, o sea, que eso sería ilegal.

Yorleni León: Pagamos las 48 horas, sí, porque todos esos otros tiempos son tiempos que están establecidos a través de la normativa y como están establecidos a través de normativa, vacaciones, permisos, incapacidad, derecho a ir al baño, derecho de alimentación, etcétera, etcétera, todos esos tiempos hay que pagarlos, Todos esos tiempos hay que pagarlos. Entonces, sí, la planilla como tal es de las 48 horas. No sé si le quedó claro, doña Alexandra.

Alexandra Umaña: A mí sí.

Yorleni León: Doña Silvia, ¿usted quería hacerle la palabra?

Silvia Castro: No, doña Yorleni, no quisiera reiterar, esto fue suficientemente clara en la misma línea de lo que yo voy a intervenir, de lo que se trata de eso es una proyección de tiempo efectivo elaborado, pero de ninguna manera esto implica que no se le cubren a la persona trabajadora las 48 horas en términos de su remuneración, básicamente eso.

Yorleni León: Sí, muy bien. Continuamos, don Melchor, entonces.

Melchor Marcos: Muchas gracias. Retomando el servicio de BCR logística, aquí está donde en diciembre 22 dijeron que iban a seguir hasta noviembre del año pasado, tras las negociaciones acordaron seguir un año más y en noviembre ya nos indicaron que ya no había forma de que continuaran.

Continúa los compañeros de Desarrollo Humano.

Karina Sanabria: Buenas tardes. Yo les voy a ir explicando una vez que don Melchor va dando la justificación, cuál va a ser la necesidad de plazas, tanto por cargos fijos como por servicios especiales que se están solicitando para cada una de las necesidades.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

En cuanto a servicios bancarios, estaríamos requiriendo entonces 47 cajeros, 5 supervisores de cajas, un coordinador de operación de cajas, 2 profesionales en coordinación administrativa y un profesional en desarrollo humano, que este es importante destacar, que es la única plaza que sí se va a pagar con presupuesto de actividades centrales, porque esta persona sí va a estar bajo el régimen de empleo público y no como las demás personas, o plazas de Empresas Comerciales que están bajo el régimen mixto. Porque este profesional de Desarrollo Humano, la idea es que igual sea como el resto de los profesionales que elaboramos acá en el Departamento de Desarrollo Humano, sin embargo, se va a enfocar en dar apoyo directo a Empresas Comerciales, en cuanto a reclutamiento y selección y demás trámites que ellos requieran, más que se está aumentando en este caso, si se aprobaran las plazas que se están requiriendo, en más de 100 plazas en las Empresas Comerciales.

En cuanto a servicios especiales, para explicarles un poquito, las plazas que se están solicitando por servicios especiales se deben más que todo a un tema de temporadas altas en los aeropuertos. En cuanto al Aeropuerto Internacional Juan Santa María, las temporadas más altas, de acuerdo con las estadísticas de Empresas Comerciales, se dan en los meses de noviembre y diciembre, para lo cual se necesitaría reforzar en esos dos meses con cinco cajeros adicionales y para el Aeropuerto de Liberia se requeriría de los meses de noviembre a marzo tres cajeros adicionales. Esta figura de plazos de servicios...

Yorleni León: Es que tengo en el uso de la palabra a don Jorge.

Adelante, don Jorge.

Jorge Loría: Muchas gracias, doña Yorleni. Únicamente una pregunta, cuando tenemos el convenio con el BCDR, las tasas son iguales y también para los meses donde hay mayor volumen de turismo también ellos aplicaban esto, que se dedican las cinco tasas adicionales por fecha, por volumen de turistas.

Karina Sanabria: Efectivamente igual con el BCR teníamos esa ventaja, que, si por ejemplo en alguna temporada se ocupaba, que nos avisaban digamos de que había más vuelos, o que la temporada alta, justamente en estos meses, lo que se hacía es que se le solicitaba al BCR el personal adicional y el BCR nos facilitaba a las personas que se requirieran, por el tiempo igual también que se requerían.

No sé si don Melchor, o don Ciro quieren adicionar algo.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Jorge Loría: Me faltó la otra pregunta que, si el número de plazas es igual a que teníamos con el BCR, a las que están solicitando ahora.

Ciro Barbosa: Buenas noches. Efectivamente parte del análisis que se hizo con los compañeros de Empresas Comerciales era casualmente mantener ese equilibrio del servicio que venía dando el BCR con lo que nosotros vamos a ofrecer también desde el punto de vista de cajeros y vendedores y jefaturas en la parte de bodega y las otras personas que entran por ahí. Esta modalidad que actualmente vamos a implementárselo a Autoridad Presupuestaria haciendo una prueba, es una modalidad que la institución en Empresas Comerciales no se tiene actualmente, que es por temporada. Esto lo conversamos con la Autoridad Presupuestaria, con compañeros de Autoridad Presupuestaria, planteándole de previo a que le llegue el documento, para explicarle de que se trata el tema de servicios especiales, porque plazas de servicios especiales si tiene el IMAS en algunas oportunidades las ha solicitado por un período que la Autoridad Presupuestaria lo aprueba, y que durante ese período hay que brindarles informes, y una vez que llegue a su final, pues la plaza desaparece. Aquí la intención es, que la Autoridad Presupuestaria nos apruebe estas plazas por servicio especiales, utilizarlas en esos meses que están ahí, o en cualquier momento, porque cualquier momento también podría ser una cantidad de turistas que puedan entrar al país por alguna situación particular, eventos como mundial, un concierto, etcétera, que puede aumentar la cantidad de turistas y que entonces en Empresas Comerciales sea necesaria el contratarlos.

Esto es nuevo y se habló con la Autoridad, solicitaron que lo plantearan de esa forma donde posiblemente la Autoridad Presupuestaria nos la apruebe al menos por un año, posiblemente habrá que darles informes de qué fue lo que generó ventas a la Autoridad Presupuestaria, pues y en esa línea iremos.

Yorleni León: Y con respecto a la pregunta de don Jorge, con respecto a si la cantidad de personas que se están solicitando contratar, es la misma que se tenía con el Banco de Costa Rica, o se incrementó, o disminuyó.

Ciro Barbosa: En este caso, tal vez me ayuda Don Melchor, creo que más o menos se mantuvo. Más bien, crecimos por un tema de que algunos proveedores, aquí es importante, algunos proveedores brindan un servicio y ponen a un vendedor para que atienda, o vende el producto que a ellos les interesa. Bueno, la intención es ahora, poner un vendedor, ya el proveedor que no lo dé, nosotros ponemos un vendedor para que venda todos los productos, no específicamente uno que no

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

quiera interés, en este caso el proveedor, vender. Por ahí crecimos en razón de eso, para que estos proveedores no nos brinden ese servicio.

Tal vez la universidad pueda ayudar ahí que tienen experiencia en estas situaciones para más claridad.

Melchor Marcos: Sí, la cantidad es ligeramente superior. Actualmente el BCR tiene entre 42 y 43 personas, estamos pidiendo 47. En todo caso vemos que el ahorro es de más de 180 millones. Recordemos que el BCR, no es BCR, el BCR es logística y como empresa privada, los tiempos de descanso y las vacaciones son inferiores a las que damos nosotros. Ellos tienen un tiempo de descanso de 45 minutos, no tienen más, y tienen 12 días de vacaciones al año. Nosotros, sin embargo, tenemos una cantidad mayor en régimen interno que no se puede cambiar... Entonces, volviendo a la diferenciación entre las horas brutas y las horas de atención efectiva, tenemos que compensar esa diferencia, que son como unas cuatro...

Yorleni León: Disculpe, pero entonces no me queda claro, porque hace unos días atrás. nos trajeron al Consejo la propuesta de aumentos de salarios y todo el argumento era que nosotros somos una empresa prácticamente privada y que teníamos que tener las mismas condiciones de la empresa privada. Entonces, que había que subir los salarios y tal y tal. Pero entonces ahora, me dice que tenemos que mantener las condiciones del régimen de nosotros y no las que se rigen en el sistema privado, en cuanto a vacaciones, o tiempos de comida y demás.

Melchor Marcos: Nosotros no tenemos las condiciones que tiene el IMAS con funcionarios públicos. Por ejemplo, funcionarios públicos trabajan de 8 a 4 y, sin embargo, aquí se trabaja por más horas.

Yorleni León: Eso yo lo entiendo, pero por qué en esta contratación no nos ajustamos a todas las condiciones que ya por sí, la gente está acostumbrada con el BCR.

Melchor Marcos: Porque existe un régimen interno, un reglamento interno del trabajo que tiene ya unas condiciones. Por ejemplo, las cantidades de vacaciones que son 15 días, en vez de 12. Hay empresas privadas, muchas empresas privadas que dan también 15, que dan 20. Es decir, el hecho de dar 15 días no es exclusivo, no es que ninguna empresa privada lo dé, hay muchas empresas que lo dan. Bueno, ésta en particular, digamos, da 15 días, sin embargo, el BCR da 12 y el BCR da menos tiempo de comida a los empleados. Esas condiciones son las que no

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

podemos, porque es la de esa empresa en particular BCR, que no podemos imitarla, digamos, ese tipo de cosas por el reglamento que existe.

Yorleni León: Voy a darle la palabra a doña Floribel y después a doña Alexandra.

Floribel Méndez: Sí, dos comentarios. Uno, un poco en la línea de la consulta que acaba de hacer doña Yorleni, tal vez a mí esa parte de que es como un mixto el manejo de este personal, no me sigue quedando claro y parecía que era un manejo privado, por eso yo hubiera pensado lo mismo que se puede manejar como lo venía haciendo el BCR. Si no le rige la Ley de Empleo Público, entonces tampoco le rige el Reglamento Autónomo del IMAS, porque está en función de la Ley de Empleo Público. Pero bueno, ahí me queda esa duda, pero eso lo podemos ver luego.

Lo otro que yo quería consultar, antes de seguir y tenerlo claro es, de acuerdo con el servicio que teníamos con el BCR y que ya no se va a tener, la cantidad de gente son 56 personas, son las que me van a atender y con las que voy a suplir el servicio, al no tener el servicio que venía suministrando el Banco. Un poco, para ir entendiendo los números de la cantidad de plazas que estamos pidiendo. O todavía hacen falta, además de los que llevamos aquí, otras personas para cubrir este servicio del banco.

Ciro Barbosa: La presentación está dada por los diferentes servicios que el BCR nos brindaba. Ahorita estamos en la parte de servicios bancarios que tiene que ver con todo este tema de cajeros. Ahora seguimos con un tema de servicios logísticos y en la tercera parte, no recuerdo el nombre de ese servicio que nos brindaban.

En cada uno de esos tres servicios, por ejemplo, en este caso, en la filmina anterior dijimos, que nos hacían falta X cantidad de cajeros, jefatura, profesional de desarrollo humano, además de estos cinco cajeros por servicios especiales y otros tres para otro aeropuerto.

Ahora seguimos con otros servicios de logísticos, donde viene una cantidad de plazas para ese tipo de servicios, y un tercero que también necesitamos una cantidad de plazas para que nos brinden ese servicio. Efectivamente nos faltan todavía una cantidad de plazas por mencionar.

Melchor Marcos: Y aclaro que nosotros, los empleados de Empresas Comerciales, no estamos bajo el Reglamento Autónomo del IMAS. Hay un reglamento interno de

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

trabajo aparte para los empleados de Empresas Comerciales. El Reglamento Autónomo a nosotros no nos rige desde 2018 aproximadamente.

En cuanto a los servicios logísticos, como decía don Ciro, en un capítulo digamos distinto, comparamos igual los costos actuales y los costos con la propuesta de manejo interno. Actualmente, o más bien para ser más exacto, el año pasado se pagó al BCR $\text{¢}353.000.000,00$ (trescientos cincuenta y tres millones de colones) por los servicios logísticos, que son básicamente la administración de la bodega de la Alajuela, la administración de la bodega secundaria que está en Liberia y los servicios de transporte. Transporte desde los almacenes fiscales hasta Alajuela, desde la bodega de Alajuela a las tiendas, son 375 entregas todos los días, se hace una, a veces dos, y entregas también a la subbodega de Liberia, desde Alajuela, y desde la subbodega de Liberia, a las tiendas en Liberia. Todo eso es lo que englobamos como servicios logísticos que nos brinda el BCR actualmente. Y por todo eso es que pagamos el año pasado $\text{¢}353.000.000,00$ (trescientos cincuenta y tres millones de colones). Y por todo eso es que, con el esquema interno, contando los empleados y contándonos no solo ello, sino también la compra de los materiales que hacen falta para todo esto, camiones, etcétera, uniformes, todo lo que viene también accesorio, el gasto total sería de $\text{¢}155.900.000,00$ (ciento cincuenta y cinco millones novecientos mil colones)...Es decir, al pasar de un modelo contratado con el BCR a un modelo de manejo interno, el ahorro sería de $\text{¢}197.000.000,00$ (ciento noventa y siete millones de colones), que se sumarían a los $\text{¢}180.000.000,00$ (ciento ochenta millones de colones) más o menos que salió anteriormente con los servicios bancarios.

Aquí ya se explicó cuáles son los servicios que se están eliminando. De todos estos, la última línea que dice transporte caucionado, de estos no se plantea manejarlo de forma interna, sino seguirlo subcontratando. ¿Por qué? Porque básicamente esos camiones tienen una serie de requisitos que no valdría la pena por el volumen relativamente pequeño para nosotros cubrirlo. Ahora, a la hora de comparar estos $\text{¢}353.000.000,00$ (trescientos cincuenta y tres millones de colones) no incluyen el transporte caucionado y los $\text{¢}155.000.000,00$ (ciento cincuenta y cinco millones de colones), entonces estamos comparando iguales con iguales.

Karina Sanabria: En este caso entonces se requeriría para cubrir los servicios logísticos un encargado general de bodegas, un encargado de bodega auxiliar, que sería la de Liberia, 11 auxiliares de bodega distribuidos en estas bodegas, cuatro conductores de camión, que serían los que repartirían la mercadería, y adicionalmente en temporadas altas, como plazas por servicios especiales, se

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

requeriría de dos auxiliares de bodega adicionales en los meses de noviembre y diciembre.

Marcos Melchor: Aclaro que, como bien dijeron los compañeros de Desarrollo Humano hace unos minutos, el BCR actualmente lo permite porque los contratos que soportan estos servicios son contratos bajo la mayoría de demanda. Entonces, uno les dice, mire, a partir del próximo mes tal tienda va a operar dos horas más, entonces ellos nos dan el servicio. Cuando, lamentablemente, viene la pandemia, mire, vamos a operar menos y baja el servicio. En un sentido u otro, el banco, digamos, tiene que ser flexible en darnos más o menos cantidad de servicio.

La tercera parte es la autorización del personal de ventas, que como decíamos, está muy igual desde hace nueve años y las ventas han crecido más de un 100% desde entonces. La propuesta con esto es vender más, obviamente la idea es tener una mayor y mejor retención. Hay momentos en que nuestras tiendas no hay ningún vendedor nuestro, lo único que hay es eventualmente algún vendedor de un proveedor, lo cual significa que esa persona va a procurar dar ingresos para su empresa, su patrón, no para los demás. Entonces, ahí estamos con un servicio cojo. A veces tenemos una persona por tienda porque no hay para más.

Jorge Loría: Me llamó la atención eso que acaba de mencionar don Melchor, que hay momentos en que no hay un vendedor en la tienda y solamente los proveedores. ¿Y eso por qué?

Melchor Marcos: Son momentos cortos. Normalmente los horarios se hacen para que haya una persona, pero si esa persona se va a almorzar, pues era la única que había. La cantidad de personas no dan, o sea, nosotros actualmente tenemos 43 vendedores y puede sonar muy alto, 43 personas, muchísimas en Alajuela, pero son seis tiendas, entonces ya estamos hablando que son en promedio siete personas por tienda, que son dos, o tres jornadas, porque abren 15, 18, o las 24 horas, etcétera. Entonces al final resulta que hay momentos en que, en una de las tiendas, no la tienda principal lógicamente, pero en alguna de las otras tenemos una única persona de 5 de la mañana a 1 de la tarde. Si esa persona se tiene que ir para algo, no hay materialmente de dónde agarrar otra persona. También hay momentos en los que, bueno, de las 43 personas, una, o dos personas estarán en cada momento de vacaciones. Puede ser que en algún momento alguna esté incapacitada, etcétera, son tiendas de 375 días al año, siete días a la semana, y las personas no trabajan siete días a la semana. Entonces, cuando uno empieza a dividir la cantidad total de horas de apertura de las tiendas con la cantidad de

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

personas que hay, es para lo que alcanza actualmente. Por eso precisamente el asunto.

Jorge Loría: Yo lo digo porque yo trabajé en el lugar donde nosotros dábamos igual a 24 horas servicio. Nosotros no podemos dejar nunca abandonado un servicio sin cero personas, imagínense. Lo que hacíamos era una buena planificación en el sentido de que siempre estuvieran por tiempo. O sea, de 11 a 1 almuerzo. Entonces se distribuían entre once y una las personas que iban almorzar, con tiempo hacían media hora y media hora, porque no se puede dejar el servicio solo, creo que es igual con las tiendas, es planificar de acuerdo con eso.

Les cuento que a mí me pasó, en noviembre yo regresaba al país y solo una vendedora en una tienda, veníamos llegando al aeropuerto y estaban un montón ahí, y yo fue a buscar una persona para que me atendiera, no comenté nada, lo dijo hoy, pero si me pasó eso, que no me pareció, que siendo la tienda más grande solo una vendedora. Luego llegué y me encontré 4 personas adentro de la caja, quería una promoción de equis producto, y me manda a mí a traerlo donde esta ese producto, para aprovechar la promoción que era de tres con un precio menor. Si me llamó la atención eso, y siento que es planificación lo tiempos. Nosotros en nuestro trabajo no podíamos dejar solo el servicio, pero había una, o dos personas atendiendo, pero igual sabemos que de 11 a 1 lo tenemos que distribuir. No se iban a ir todos juntos y quedar solo uno, usted tal hora, tal hora y se respetaba. Ese es mi comentario, gracias.

Yorleni León: Gracias, don Jorge. Seguimos.

Melchor Marcos: La idea con esto es entonces vender más, atender más y atender mejor a la gente para vender por lo menos, digamos, estamos hablando de ₡2.000.000.000,00 (dos mil millones de colones) adicionales, estamos hablando apenas de un 6%, de un 7% de las ventas y la utilidad bruta de eso sería ₡792.00.000,00 (setecientos noventa y dos millones de colones). Si le restamos toda la inversión en salarios, cargas sociales, etcétera, aun así, nos quedaría ₡615.000.000,00 (seiscientos quince millones de colones) libres por año.

La situación actual es que tenemos 43 vendedores en total para atender 889 horas semanales de operación, los 375 días al año en 6 tiendas. Esto es en el caso de Alajuela, que es el caso más evidente. Y tenemos que recurrir, actualmente hay 41 vendedores de empresas proveedoras. Algunos de ellos tienen sentido sobre todo las vendedoras de las empresas de perfumes, son los que se llaman las BA, las

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Beauty Advisors, y esas personas tienen mucho entrenamiento fuera del país, tienen mucho entrenamiento también dentro del país, en fin, son personas muy especializadas y otras no lo son tanto, pero por necesidad de volumen de personal, tenemos que recurrir a ellos. ¿Es lo ideal? No es lo ideal, sin embargo, tenemos que hacerlo para que haya una cantidad mayor de personas ahí.

En promedio, por tienda, ahí es donde vamos al tema de la comparación entre lo que hay y lo que se puede. El promedio simple dividiendo la cantidad de horas entre la cantidad de personas, etcétera, nos da que en promedio en cada tienda hay 1,4 vendedores en cierto momento.

En cuanto a jefe de tienda tenemos 4 para los dos pisos, es decir, dos jefes de tienda por piso lógicamente no alcanzan con dos personas para cubrir todo el horario, que en el caso llega a las 24 horas al día, 365 días al año, entonces hay una probabilidad de un 50% de que, si ustedes van a salidas, o a llegadas encuentran un jefe de tienda o que no lo encuentren. Es decir, la mitad del tiempo hay alguien presente y la mitad, por razones de cantidad simple, no la hay.

Karina Sanabria: En este caso, digamos, se requeriría para cubrir esa demanda y poder brindar un mejor servicio, como lo decía don Melchor, se requeriría al menos en Juan Santa María de 12 vendedores adicionales, que, en este caso, en caso de cerrarse la Tienda de Golfito, se trasladarían los tres vendedores que están actualmente en Golfito para Santa María, porque si no, más bien se requeriría de 15. Y se requeriría de tres jefes de tienda, que igualmente en caso de cerrarse Golfito se trasladaría a la plaza de jefe de tienda de Golfito para Santa María. Y en Liberia se requeriría de al menos un vendedor adicional y un jefe de tienda adicional, esto para cubrir, como decía también don Melchor, todos los horarios del aeropuerto.

Y por servicios especiales, que serían temporadas altas en Santa María, al menos cinco vendedores adicionales para temporada alta y en Liberia de al menos 3 vendedores adicionales para noviembre a marzo.

Melchor Marcos: El último capítulo sería la apertura de la nueva tienda que se comentó ligeramente hace un par de semanas. Es una tienda pequeña en Alajuela, en la tienda de salidas, donde se proyecta tener unas utilidades brutas proyectadas de ¢86.000.000,00 (ochenta y seis millones de colones) anuales. La inversión en personal sería ¢42.000.000,00 (cuarenta y dos millones de colones) anuales, por tanto, esa tienda daría un aproximado neto de ¢43.900.000,00 (cuarenta y tres

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

millones novecientos mil colones) anuales. Sería una tienda que operaría entonces 365 días al año, 15 horas al día en principio, de 5 de la mañana a 8 de la noche, entonces la idea básicamente sería tener dos vendedores, un cajero y tres supernumerarios. Estos supernumerarios son las plazas que explicó Desarrollo Humano en una presentación hace unas semanas, que son esas personas que pueden hacer cualquiera de las dos funciones. Pueden hacer de cajero, o pueden hacer de vendedor. Entonces, eventualmente en el caso de que solo pueda bastarse con una persona, dado que es un espacio pequeño, esa misma persona vende y cobra para cubrir ambas funciones.

Karina Sanabria: En resumen, entonces, de todas las justificaciones que ha señalado Melchor, lo que se estaría requiriendo sería por cargos fijos 96 plazas, que bueno, ahí ustedes las pueden observar ya más detalladamente en el informe, y por servicios especiales 18 plazas, que sería para reforzar las temporadas altas.

Melchor Marcos: Siguiendo aquí con el resumen de los números que habíamos presentado anteriormente, aquí tenemos la inversión primero y el cambio de la situación actual. Con lo del personal de ventas en las tiendas actuales, la inversión anual bruta, incluyendo cargas sociales y demás, serían ¢177.000.000,00 (ciento setenta y siete millones de colones) y lograríamos aumentar utilidades en ¢792.000.000,00 (setecientos noventa y dos millones de colones), nos quedaría un efecto neto de ¢615.000.000,00 (seiscientos quince millones de colones) positivos.

En la tienda adicional en salidas de la escuela, que denominamos Tienda 7, entonces sería la séptima, sería invertir ¢42.000.000,00 (cuarenta y dos millones de colones) para obtener ¢86.000.000,00 (ochenta y seis millones de colones) el beneficio neto sería de ¢43.900.000,00 (cuarenta y tres millones novecientos mil colones).

Por los servicios bancarios, invertir en personal ¢392.000.000,00 (trescientos noventa y dos millones de colones) más ¢17.000.000,00 (diecisiete millones de colones) en otros gastos como las tulas, cajas de seguridad, etcétera, con un total de ¢410.000.000,00 (cuatrocientos diez millones de colones) y dejar de pagar entonces al BCR ¢589.000.000,00 (quinientos ochenta y nueve millones), para un efecto neto positivo de ¢179.000.000,00 (ciento setenta y nueve millones de colones).

En los servicios logísticos pagaríamos ¢131.000.000,00 (ciento treinta y uno millones de colones) en salarios, ¢25.000.000,00 (veinticinco millones de colones)

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

en otros insumos necesarios de aire acondicionado a la bodega, de racks, etcétera, con un total de ¢156.000.000,00 (ciento cincuenta y seis millones) y dejaríamos de pagar ¢353,700.000,00 (trescientos cincuenta y tres millones setecientos mil colones).

Nos quedaría un efecto neto positivo de ¢197.800.000,00 (ciento noventa y siete millones ochocientos mil colones)

Por último, el refuerzo en Desarrollo Humano que serían ¢23.000.000,00 (veintitrés millones de colones).

En total sería una inversión anual de ¢809.000.000,00 (ochocientos nueve millones de colones), cifras redondas, y dejaríamos de pagar, o ganaríamos ¢1.821.000.000,00 (mil ochocientos veintiuno millones de colones), para un efecto neto de ¢1.012.000.000,00 (mil doce millones de colones) anuales.

Yorleni León: Doña Alexandra, adelante.

Alexandra Umaña: Don Melchor, algunos de esos gastos solo se van a presentar este primer año, porque ya el año entrante ya no se tendrían que presentar. Por ejemplo, si se compra un carro este año, el año entrante ya no se va a proyectar un vehículo más, y cosas así, me imagino.

Melchor Marcos: En cuanto efectivo, sí, doña Alexandra. Aquí en cuanto a gastos, lo hemos hecho según vida útil, para efectos de ver contablemente cómo sería. Entonces, si el vehículo tiene una vida útil de 7 años, se dividió entre 7. Sí es cierto que en materia de efectivo sería de una sola vez, pero para efectos del cálculo se hizo según la vida útil de las cosas.

Alexandra Umaña: Ah, ok. Pero entonces, estas cifras que usted presenta están incluyendo, digamos, o están divididas entre los siete años, por ejemplo, de un carro en vida útil. Entonces, eso quiere decir que, la proyección que tenemos es bajo la utilidad de los siete años. O sea, no es el gasto de un año, sino distribuido a siete años.

Yorleni León: Adelante, don Freddy.

Freddy Miranda: Melchor, si interpreto bien esa tabla, esos costos son para qué año. ¿Esos costos son anuales?

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

Alexandra Umaña: Eso es lo mismo que pregunto yo.

Melchor Marcos: Ok, esos costos son anuales en promedio. Son de los gastos, no es lo mismo que la salida de efectivos.

Freddy Miranda: Pero perdón, ¿están calculados para qué año?

Melchor Marcos: Para el primer año.

Freddy Miranda: O sea, este año.

Melchor Marcos: Bueno, más bien, digamos, el próximo, porque este año empezaría esto a regir en noviembre, digamos, en el año 25. Esto es un promedio, digamos, por año.

En el caso de lo que es la salida de efectivo, en todo sería lo mismo, porque nada tiene una vida útil mayor. Bueno, los salarios, obviamente, son todo gasto inmediato, etcétera. La única diferencia sería en el caso de los camiones, que se dividió entre la vida útil de los camiones.

Freddy Miranda: Vamos a ver. Esta es una tabla construida bajo el principio de Ceteris Paribus, como le decía en economía, es decir, si nada cambia, esto va a ser así todos los años. Si la inflación aumenta, si los combustibles aumentan, si no sé qué aumenta, los salarios, esto cambia, ¿verdad?

O sea, esta tabla está hecha en base a valores de hoy, a valor presente, para hacernos una idea de cuánto es. Y según esa tabla, nosotros si lo hiciéramos en este año, digamos con esos valores, se estarían gastando más o menos $\text{¢}810.000.000,00$ (ochocientos diez millones de colones), pero el compromiso que tenemos con el Banco es de $\text{¢}1.821.000.000,00$ (mil ochocientos veintiún millones de colones), casi $\text{¢}1.822.000.000,00$ (mil ochocientos veintidós millones de colones), con lo cual el ahorro neto a este año sería de $\text{¢}1.012.000.000,00$ (mil doce millones de colones).

Melchor Marcos: Exacto, sí señor, porque para años siguientes puede que suba exactamente el combustible, o cualquier otra cosa, igual afectaría tanto externo como interno.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Freddy Miranda: Entonces, nos da una idea de la reducción de costos, de contratar directamente los servicios estos, a terciarizarlos con el Banco de Costa Rica. Es decir, nos da una idea de lo costoso que es el Banco de Costa Rica, un banco público por lo demás. Ok, suena muy atractivo, entonces, gracias.

Yorleni León: Doña Floribel.

Floribel Méndez: Pero no es tan así, el ahorro que yo tengo al dejar el servicio del banco, son los rubros de ¢178.000.000,00 (ciento setenta y ocho millones de colones) y ¢197.000.000,00 (ciento noventa y siete millones de colones), no los ¢1.000.000.000,00 (mil millones de colones).

Melchor Marcos: El ahorro respecto a las dos líneas que son servicios del BCR sería de ¢179.000.000,00 (ciento setenta y nueve millones de colones) por un lado y ¢197.000.000,00 (ciento noventa y siete millones de colones) por otro. Ese sería el ahorro.

Floribel Méndez: Ese es el ahorro solamente, no los otros renglones del cuadro.

Melchor Marcos: Además, sería la ganancia por vender más, al tener más personas, y de ganar más por tener la tienda adicional, que ninguno de estos servicios hoy no los brinda el BCR.

Freddy Miranda: Están haciendo el truco entonces ustedes.

Floribel Méndez: Es que siento, que se mezclan cosas, entonces ahí es donde vienen un poco las confusiones. Porque en realidad la ganancia se tendría que ver solamente en esos dos servicios, me parece.

Pero mi pregunta era, vamos a ver, el tema de aumentar vendedores es por una cuestión de un análisis, digamos, como de cargas y para aumentar las ventas. No tiene que ver con el servicio que le contratamos al banco, el BCR. Digo, para separar la justificación de las plazas que van para los cajeros y para los de logística, eso es porque vamos a prescindir de ese servicio y tenemos que, lógicamente, tener personal para no cerrar las tiendas.

Lo de los vendedores, ese grupo último que vimos es por una cuestión de un análisis de qué consideramos que por la carga de trabajo y para dar un mejor servicio

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

debemos de aumentar los vendedores en las diferentes tiendas que tenemos. ¿Es así?

Melchor Marcos: Correcto, doña Floribel. La solicitud de vendedores estaba desde hace algunos años, desde hace un tiempo que se había hecho, y entonces había quedado ahí rezagada.

Y el tema de la tienda 7 es un tema que salió hace unos meses, entonces se unió para hacer una única solicitud a la actividad presupuestaria.

Freddy Miranda: Yo ya estoy considerando no votar esta propuesta hoy, porque efectivamente hay que agradecerle a Floribel la aclaración que ella hace, porque aquí esta tabla está trucada. Y lo digo así con esas palabras, verdad, porque qué es lo que pasa, que aquí donde yo la veo así a primera impresión la idea que me da es que si yo traslado el servicio tengo un ahorro de ¢1.012.000.000,00 (mil doce millones de colones), pero no es así. En realidad, ustedes están metiendo ahí un supuesto aumento de utilidades por incremento de ventas, unas supuestas utilidades de un negocio nuevo que ustedes están estimando, pero no me está dando a mí, el efecto exclusivo de dejar de contratar el BCR y hacerlo por esta vía.

Yo necesitaría esa información limpia Melchor, porque así esa tabla es confusa.

Melchor Marcos: Para explicarlo, aquí están por línea, entonces aquí están lo que son los servicios bancarios, es la línea los servicios bancarios y los servicios logísticos. Los servicios logísticos, lo que son los servicios del BCR es la suma de estas dos líneas, la de ¢188.900.000,00 (ciento ochenta y ocho millones novecientos mil colones) y la de ¢197.700.000,00 (ciento noventa y siete millones setecientos mil colones) esos son estrictamente de los servicios que actualmente nos brinda el BCR. Es decir, de los ¢1.012.000.000,00 (mil doce millones de colones), ¢378.000.000,00 (trescientos setenta y ocho millones de colones) son por lo que corresponde a los servicios que actualmente brinda el BCR.

Jorge Loría: Se me enredó mal la cosa a mí.

Yorleni León: Se me enredó más la cosa don Melchor, a mí también.

Freddy Miranda: Sí, porque entonces Melchor, entonces realmente no me está quedando claro que esto sea más beneficioso que seguir contratando al BCR. Porque ustedes aquí, lo que están metiéndonos doce puestos, que quien sabe si se

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

van a realizar y son muy gruesos, porque esos dos supuestos suman más de ¢650.000.000,00 (seiscientos cincuenta millones de colones), son ¢615.000.000,00 (seiscientos quince millones de colones), más ¢44.000.000,00 (cuarenta y cuatro millones de colones) prácticamente, o sea, ¢644.000.000 (seiscientos cuarenta y cuatro millones de colones), ¢654.000.00,00 (seiscientos cincuenta y cuatro millones de colones). Ustedes están estimando que vamos a tener utilidades por ¢656.000.000,00 (seiscientos cincuenta y seis millones de colones) pero es una estimación, eso no es seguro. Pero visto así, en esa tabla, dice beneficios económicos esperados. Entonces, digamos, ya en esa perspectiva, cuánto me cuesta hoy el servicio con el BCR, sin hablar de beneficios esperados, ni probables utilidades del negocio nuevo. ¿Cuánto me cuesta? y ¿cuánto me va a costar ahora que yo lo contrato? Esa es la tabla que nosotros necesitamos para tener más claro cuál es el efecto.

Alexandra Umaña: A mí lo que me preocupa un poco es que aquí hay una..., como dicen ustedes, efectivamente hay dos cosas diferentes. Pero imagínense que hay una tabla que dice que, si nosotros no tenemos las plazas aprobadas, habrá que cerrar las tiendas. En este momento las tiendas están funcionando con el personal que tenemos. Entonces, yo no logro entender si en realidad en este momento... si en este momento se está trabajando con ese personal.

Y después estoy totalmente de acuerdo con ustedes. Hay dos cosas mezcladas y yo no logro ver qué es así lo que va a quedar del BCR y que es...

Yorleni León: Doña Alexandra, no le escuchamos, tiene muy cortada la comunicación.

Alexandra Umaña: No, es que están habiendo problemas de internet.

Lo que yo necesito es la diferencia entre qué es lo que vamos a generar con la no continuidad del BCR y por aparte la creación de nuevas plazas y cosas por aparte, porque me parece que estamos mezclando algo que no va de la mano una con la otra. Entonces yo estoy de acuerdo con los compañeros, yo sí necesito esas diferencias. Que me digan a mí, qué es lo que pasa con una parte y qué pasa con la otra para poder votar, ya un poco más consciente de que si el banco BCR se va, ok, qué es lo que tenemos que hacer, contratar bodegueros, carro, tatatata..., eso es por una parte, y por aparte, necesitamos la creación de plazas para poder estimular la venta de otras cosas. Eso es lo que yo pediría, igual que los compañeros.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Yorleni León: Sí, muy bien.

Vamos a escuchar a doña Floribel y luego a don Jorge.

Jorge Loría: Yo esto lo veo muy sencillo. Lo que pasa es que sí estoy de acuerdo con don Freddy, que la tabla debe variar. La tabla no ayuda. No, es un hecho que tenemos que ya, por la nota que vimos anteriormente, que presentó don Melchor, hay un acuerdo del banco BCR que no va a continuar con nosotros, eso lo entendemos, eso lo entiendo yo, que hay que contratar personal, pero que la justificación de la tabla esté más acorde al día, no a las predicciones que si la tienda está... no, justificar hoy día. A partir de la fecha no vamos a tener servicios con el BCR, tenemos que contar con nuestro personal para poder atender las tiendas, eso está claro, pero que la tabla que sea más actualizada a la realidad en lo que estamos, no las proyecciones que estamos hacia adelante. Tenemos que buscar una justificación porque tenemos que tener esas plazas, pero bien justificadas esas plazas de por qué las vamos a hacer. Gracias.

Floribel Méndez: Yo creo que, si está claro en la explicación que ellos nos dan, y en las filminas anteriores esa ganancia que se tiene al dejar el servicio que nos está dando el banco y asumirlo nosotros, además, es porque el BCR ya no van a seguir dando ese servicio. Y me parece que tal vez sí me preocupa, porque siento que el tiempo es corto, y el riesgo veo que es muy alto, en no disponer de la aprobación de esas plazas lo antes posible. En las conversaciones que han tenido con la AP, no sé, la AP tiene sus tiempos también de aprobación de plazas, no sé qué tanto se ha conversado para ver la urgencia de esto. Entonces, yo sí creo que está claro, solo que esa última tabla es la que confunde un poco, porque ustedes mezclan, digamos, el fin con que estamos solicitando las plazas, para mí, los dos primeros grupos es por el que terminamos el servicio con el banco, y las últimas que estamos solicitando es por dos razones. Una porque consideramos que necesitamos más cajeros para dar un mejor servicio, y por la apertura de la tienda nueva que tenemos que necesitamos darle personal para que puedan funcionar.

Entonces, me parece que en la tabla también debería de estar separado para ver esos efectos, porque la justificación de la solicitud de las plazas es diferente en ese último grupo, me parece. Pero sí me preocupa los tiempos, porque uno sabe que estas gestiones administrativas pues llevan un rato y podrían atrasarse y el riesgo pues es muy alto, porque ocupamos tener acá a ese personal para poder seguir funcionando las tiendas.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Yorleni León: Yo nada más quisiera señalar aquí, y para que consten actas, que este tema, desde que yo llegué al IMAS se está hablando, de que el BCR va a dejar el contrato, si yo llegué aquí en el 2022, que el BCR va a dejar el contrato, que el BCR va a bajar el contrato, y ahora me preocupa de sobremanera, y aquí hago mea culpa también, que parece que ya estamos como contra la pared con esto, entendiendo todo lo que conlleva, verdad, la aprobación de plazas con estas características, pese a que ya se han hecho, le entiendo a Ciro, algunas conversaciones con la Autoridad Presupuestaria.

Don Jorge, usted tiene otra vez levantada la mano, quiere hacer uso de la palabra, o es la anterior.

Jorge Loría: No es mano vieja, disculpe.

Yorleni León: Voy a darle la palabra a Don Geovanny, después a Doña Silvia y después a Don Freddy.

Nada más les pido, por favor, que seamos un poquito puntuales con las intervenciones, porque ya llevamos rato en este en este tema y todavía tenemos varios temas en la agenda. Entonces tratemos de ser lo más explícitos posible.

Geovanny Cambronero: Gracias, doña Yorleni. Puntualizo, a lo largo de la exposición, conforme se fueron viendo los servicios, se fue a hablando del costo y el ahorro que se tenía en cada uno de los bloques de servicio. La última tabla se agrega porque es el resumen de todo. Ya vimos todas las plazas que se requieren y entonces, cuál es el efecto que va a tener todo eso. Por eso fue por lo que se agregó esa última tabla.

Sin embargo, si ustedes revisan la presentación, casualmente aquí al frente nos tiene Don Melchor, el efecto que tendría el ahorro de pasar del BCR a uso interno. En este caso, Melchor, esta cuál es para los servicios bancarios. Hay una exactamente igual para los servicios logísticos. Ahí también la tenemos. Entonces, si lo que queremos es determinar cuál es el efecto de labor neto que vamos a obtener con el cambio de modelo, sumamos ¢197.000.000,00 (ciento noventa y siete millones de colones), se me devuelve don Melchor, por favor, muchas gracias, muy gentil, y ¢179.000.000,00 (ciento setenta y nueve millones de colones), esos dos nos dan la cuantía del ahorro.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

Lo otro es las plazas adicionales que requerimos para otras actividades o para lo que se ha venido mencionando y entonces, cuál sería el efecto de esas otras plazas.

Yorleni León: Don Geovanny, disculpe que lo interrumpa, entonces vamos a ver, la suma de estos dos me da $\phi 376.000.000,00$ (trescientos setenta y seis millones de colones).

Geovanny Cambronero: Sí señora.

Yorleni León: Ok, entonces, en ese último cuadro, tal vez si me ponen el último cuadro, el que estábamos viendo ahí que nos generó unas confusiones. Entonces, cuando decimos efecto neto $\phi 1.012.000.000,00$ (mil doce millones de colones), si yo les resto estos $\phi 376.000.000,00$ (trescientos setenta y seis millones de colones) que se dan por el cambio de modalidad BCR – IMAS, el resto es una proyección.

Geovanny Cambronero: Así es.

Yorleni León: Los $\phi 600.000.000,00$ (seiscientos millones de colones) son una proyección, que puede ser que pase, puede ser que no pase.

Geovanny Cambronero: Es correcto. Así es.

Yorleni León: Y los supuestos para hacer la proyección, nada más como para que todos lo vayamos teniendo claro, los supuestos para hacer la proyección son que, si tenemos más personal en ventas, vamos a poder vender más. Ese es el supuesto primordial.

Geovanny Cambronero: Así es, incluyendo el espacio adicional...

Yorleni León: Los 20 metros de la tienda, de la tienda..., ya no sé cuál tienda, pero la tienda a la par de salidas.

Geovanny Cambronero: Es así, sí señora.

Yorleni León: No sé si les va quedando claro entonces.

Tengo una pregunta adicional para ver si vamos como delimitando eso. Esos $\phi 600.000.000,00$ (seiscientos millones de colones) y pico, que son una proyección de aumento de ventas, eso sería para el año 2025, ese es un aumento 2025.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

Geovanny Cambronero: Sí señora, porque este modelo se echaría a andar hasta final de este año. Entonces este año los frutos que nos van a dar, es muy poquito, no es todo el año, si va a tener algún beneficio, pero no es cuantificable a un año completo.

Yorleni León: Sí, no, no, pero sería para el 20... Entonces, en el año 2025, por aumento de personal en el área de ventas, podríamos tener ¢600.000.000,00 (seiscientos millones de colones) de aumentos, utilidades...

Melchor Marcos: Así es.

Yorleni León: Eso son ingresos, o son utilidades.

Melchor Marcos: Son utilidades. Exacto.

Yorleni León: Ok, muy bien. No sé si me van siguiendo los demás directores.

Ok, voy a darle la palabra entonces a doña Silvia.

Silvia Castro: Gracias, doña Yorleni. Nada más precisar en la línea también de lo que muy bien expresaba doña Floribel, de que efectivamente este trámite ante la Secretaría de la Autoridad Presupuestaria no es un trámite sencillo, ni célere, porque efectivamente ellos tienen sus propios tiempos, hay nuevas regulaciones respecto de la contratación de personal que la Secretaría tiene que verificar, y además, considerando que también es muy probable que la Secretaría, antes de llevar esto para aprobación, nos va a estar requiriendo algún tipo de información, pese a que ya hemos tenido contactos con la Staff, a efecto de un poco contarle de esto y sensibilizarla, ciertamente podríamos perfectamente pensar en dos meses, en el mejor de los casos.

Pero, además, debemos de considerar también que una vez que la Secretaría nos autorice las plazas, también tiene que estar el proceso interno de reclutamiento de ese personal. Hemos hablado de la posibilidad incluso de poder eventualmente absorber ese personal que brinda la logística del BCR, que de pronto a mí no es lo que más me gusta, porque me parece que hay en el tema de atención y del personal que está en tiendas, hay mucho que mejorar y que atender, pero en principio también debemos de considerar esos tiempos.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Y lo otro es que estamos hablando de que se refleja efectivamente un ahorro con respecto a lo que se le paga a el BCR, aun que tenemos más cantidad de personal de lo que nos están brindando actualmente el BCR, y evidentemente tampoco es una alternativa continuar con el BCR, que como también bien se precisaba, hace ya muchos meses atrás indicaron que no van a seguir brindando el servicio y la fecha de resolución del contrato es definitiva. Gracias.

Yorleni León: Ok, muy bien. Vamos a darle la palabra a don Freddy y después a don Luis Fernando.

Freddy Miranda: Ok, vean, yo quisiera llamar la atención sobre lo siguiente. Es decir, parece que la situación es clarísima, el BCR no nos va a dar más en servicio y nosotros tenemos que contratar gente. Punto, no se discute, se presenta eso y ok, pero yo llamo la atención de una tendencia que yo he visto en los informes que a veces nos presentan don Geovanny y Melchor, que es que son tan procesados, tan ultra procesados, con tantos detalles que al final terminan siendo confusos. Yo hago un llamado, para eso de que acabo de decir que es que aquel ya no nos da el servicio y nosotros tenemos que contratar, no necesitamos 32 láminas, y no necesitamos un montón de cuadros que están ahí. Entonces, entre menos, entre más sencilla la cosa y más directa, más fácil, más fácil. Yo llamaría la atención para que en general hagan el esfuerzo para que sea así. Gracias.

Yorleni León: Gracias, don Freddy.

Vamos a darle la palabra a Don Luis. Adelante.

Luis Fernando Hernández: Muchas gracias. Es muy rápido y con todo el respeto, Obviamente, es que viendo el cuadro este de la tienda 7, tiene una utilidad, un margen de utilidad altísimo. Entonces, solo para ver si tal vez se le puede dar una ojeada, si será normal, porque tiene, da como un 101%...

Yorleni León: Lo podemos poner un momentito.

Luis Fernando Hernández: Ven, porque invierto ¢42.000.000,00 (cuarenta y dos millones de colones) y gano ¢43.000.000,00 (cuarenta y tres millones de colones), un poquito más de lo que invertí. Entonces es una cifra muy alta, un porcentaje muy alto, solo por aquello que quieran hacerle punta lápiz, o es una apreciación mía solamente.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Melchor Marcos: Para aclarar, esto es la inversión en solo recurso humano. La inversión total es mayor, porque hay que ponerle todo el resto de los gastos, los muebles, etc. Esto solo es recurso humano.

Luis Fernando Hernández: Ah, entonces no son utilidades netas, entonces, porque hay que meterle mucho más.

Melchor Marcos: La inversión es mayor. Lo que pasa es que en este caso lo que hablamos es la inversión en recurso humano, que es lo que se está solicitando aquí. Aquí no hemos venido a solicitar muebles, ni electricidad, etcétera, sino la inversión en recursos humanos y la utilidad que daría la tienda.

Luis Fernando Hernández: Sí, lo único es como los $\text{¢}86.000.000,00$ (ochenta y seis millones de colones) igual ahí si estamos metiendo indirectos y todo lo que no sea el recurso humano, tal vez como que tiende a no homologarse. Yo esperaría que esos $\text{¢}42.000.000,00$ (cuarenta y dos millones de colones), sea el total para los $\text{¢}43.000.000,00$ (cuarenta y tres millones de colones), entonces va a ser menor la utilidad neta de lo último.

Melchor Marcos: La utilidad neta si es esa, los gastos tienen otro rubro de gastos que aquí no los presento, para no causar confusión porque no es el objeto de esta presentación hablar de los muebles, ni de las computadoras, ni de otras cosas, pero en realidad los ingresos y los gastos van a ser mayores, aquí nada más vamos al recurso humano y la utilidad neta es el único punto que se trató de tocar aquí.

Luis Fernando Hernández: Los $\text{¢}86.000.000,00$ (ochenta y seis millones de colones) son ingresos generales, son ingresos brutos.

Melchor Marcos: Esto serían las utilidades, entonces las utilidades netas de los salarios serían $\text{¢}43.000.000,00$ (cuarenta tres millones de colones). La utilidad neta total de la tienda es $\text{¢}43.900.000,00$ (cuarenta y tres millones novecientos mil colones). La utilidad neta más los salarios $\text{¢}86.000.000,00$ (ochenta y seis millones de colones). Nada más está el rubro de salarios y utilidades, no hay nada más, ni en ingresos ni en gastos.

Luis Fernando Hernández: Sí. Tiende como a confundir un toquecillo para el que tal vez no lo conoce.

Yorleni León: Sí, si no nos dicen ese detalle...

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Yo creo, Melchor, que tal vez abajo se le podría poner ahí al pie de página el cuadrito, no incluye tal y tal cosa para que no genere esas confusiones. Si Luis no hace la observación, yo creo que ninguno se hubiese percatado de ese detalle.

¿Qué nos queda don Melchor?

Melchor Marcos: Dos últimas diapositivas.

Karina Sanabria: Sí, voy a tratar de hacerlo más breve posible. Es en cuanto a la metodología que se utilizó para establecer los salarios justamente de estos cargos nuevos que, bueno, en sesiones pasadas aprobó justo de este Consejo Directivo, como el tema de los cajeros, que no teníamos dentro de nuestros cargos actuales. El tema también de encargados de bodegas y otros cargos como supervisores de cajas que tampoco en la actualidad tenemos, por ser contratados con el BCR.

Los cargos, como les decía, fueron aprobados en el manual. Sin embargo, para establecer los salarios, lo que se hizo fue, el año pasado, a fin de año, se hizo una contratación con la empresa PWC, que ellos realizan encuestas salariales semestralmente, y se hizo una comparación, con respecto a la remuneración total que incluye salario base más cualquier otro devengado, impuestos similares que pagan otras empresas también similares a Empresas Comerciales.

En este caso lo que se utilizó como parámetro fue que fueran empresas en este caso nacionales, del ámbito comercial y de tamaño grande, ya que ellos nos consultaron y por el tema de las utilidades, la cantidad del personal, ellos la clasificaron a Empresas Comerciales como una empresa grande. Entonces se hizo una comparación con empresas similares a nivel de mercado y lo que se hizo fue, ahí podemos ver la tablita, donde tenemos los tres percentiles, igual, creo que igual cuando se explicó en algún momento la metodología para los aumentos de costo de vida, también se habló un poco de los percentiles. En este caso, aquí se ve como la comparación, de cuál era el puesto con el que se está comparando en el mercado, el nombre del cargo que tenemos nosotros en Empresas Comerciales, y el número de observaciones es la cantidad de puestos que tenían esas empresas con un nombre similar.

El percentil 25, el 50 y el 75 se pusieron ahí como referencia, sin embargo, nosotros, después de un análisis realizado, se tomó como referencia el percentil 25, ya que hicimos una comparación también con los salarios que actualmente paga el BCR

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Logística, que es el servicio que tenemos contratados actualmente, y el percentil 25, era el que estaba un poco más similar a los salarios que paga el BCR, y nos pareció un percentil adecuado para que tampoco los salarios fueran tan altos y más bien poder ir llevándolos poco a poco al percentil 50, como se estableció en la metodología que se explicó de aumento de costo de vida.

Entonces, bueno, aquí podemos ver los salarios propuestos al final para el supervisor de cajas. Se estableció ¢525,000,00 (quinientos veinticinco mil colones) el BCDR paga ¢514,000,00 (quinientos catorce mil colones), entonces levemente un poco superior a lo que paga el BCDR. Para el encargado general de bodegas, ¢928,000,00 (novecientos veintiocho mil colones) el BCDR paga ¢853,000,00 (ochocientos cincuenta y tres mil colones). Para el coordinador de operación de cajas, el BCR actualmente no tiene ese cargo, sin embargo, es un cargo necesario por la cantidad de personal que se está manejando adicional de cajeros. Y a comparación del mercado, en el percentil 25 se estableció redondeado ¢834.000,00 (ochocientos treinta y cuatro mil colones). El encargado de bodega auxiliar es similar, un encargado de sección de bodega a nivel de mercado, y el percentil 25 sería ¢582.000,00 (quinientos ochenta y dos mil colones) el salario propuesto, y el supernumerario del cajero se está estableciendo un salario similar de ¢411.000,00 (cuatrocientos once mil colones), el BCR paga casi ¢404.000,00 (cuatrocientos cuatro mil colones) ¢403.987,00 (cuatrocientos tres mil novecientos ochenta y siete colones) y el conductor de camión se estableció el salario para el IMAS en ¢445.000,00 (cuatrocientos cuarenta y cinco mil colones) y a nivel del BCR se paga ¢393.000,00 (trescientos noventa y tres mil colones), sin embargo, a nivel de mercado vemos que en el percentil 25 está un poquito superior al BCR.

Entonces, esa fue más o menos la metodología que se utilizó para el establecimiento de los salarios y con base en estos salarios fue que se efectuaron los costos para calcular el costo de las plazas.

Melchor Marcos: Aquí terminaríamos.

Yorleni León: Algún comentario con respecto a este cuadro que nos acaba de exponer la compañera.

Doña Floribel, adelante

Floribel Méndez: ¿Cómo cae esto con los otros puestos que teníamos y los salarios que teníamos para que sigan como una misma lógica?

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

Karina Sanabria: Para que guarden consistencia.

Floribel Méndez: Si, en cuanto a responsabilidades y cargos.

Karina Sanabria: También se realizó un análisis, con respecto a los demás puestos que ya teníamos, actualmente como vendedores, jefes de tienda, para que también, guardar consistencia de que jamás, por ejemplo, un encargado general de bodegas vaya a ganar más que un jefe de tienda, un jefe de logística, que más bien va a ser la jefatura inmediata de este cargo. Entonces, sí se analizaron también todas esas variables para que guarde consistencia con los salarios que tenemos actualmente.

Floribel Méndez: Ok, gracias.

Karina Sanabria: Igualmente, esta parte también va a ser analizada y aprobada por la Secretaría Técnica de la Autoridad Presupuestaria, entonces, debemos llevar tanto la solicitud de plazas, como la propuesta de los salarios para que sea aprobado por ellos.

Floribel Méndez: Solo un comentario general final. Digamos, no sé si en algún momento la Autoridad Presupuestaria está dentro del análisis que hace, y duda un poco de la aprobación total de las plazas, o no sé, o tienen sus inquietudes, no sé, como dar prioridad a las plazas más urgentes que requerimos, qué son las que el servicio del BCR ya nos va a dar, y qué sí, o sí ocupamos. Si hubiera que negociar o priorizar algo, me parece que habría que centrarse en esas.

Yorleni León: Claro. Sí, pensando...

Floribel Méndez: Si se pueden todas las plazas pues todo, pero si hay que priorizar esas, que sí o sí, se requiere con urgencia.

Yorleni León: Sobre todo porque la experiencia con el IMAS ha sido que siempre vamos por equis número de plazas, pero nos aprueban una parte, no me acuerdo de que nos hayan aprobado la totalidad de las plazas que hemos solicitado, en diferentes procesos. Entonces, que, si esos sucedieran, Karina, Melchor, Geovanny y Ciro, la prioridad la tendrían aquellas plazas que estén vinculadas directamente con el contrato de BCR, que sustituyen para garantizar que al menos vamos a tener ese servicio.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Les doy las gracias a don Ciro, a don Melchor, a doña Karina, les agradezco mucho que nos acompañaran en este rato. Les pido por favor que nos permitan continuar con la sesión.

Se retiran de la sesión las personas funcionarias mencionadas anteriormente.

Yorleni León: No sé si tiene algún comentario adicional, están listos para votar esto hoy, si tienen alguna duda de ampliación de información.
No, estamos listos para votarlo.

Alexandra Umaña: Yo creo que, si no lo votamos hoy, vamos a atrasar más el proceso, y eso puede traer consecuencias posteriores.

Yorleni León: Sí, totalmente de acuerdo, doña Alexandra. Nada más que sí quisiera que lo que votemos todos, estemos seguros de lo que estamos votando, para que no tengamos después ninguna preocupación.

De ser así entonces, doña Alexandra, nos ayuda con la lectura de la propuesta de acuerdo.

Alexandra Umaña: Hago lectura del acuerdo.

ACUERDO No. 77-05-2024

CONSIDERANDO:

1. Que, el artículo 13 de la Ley de Control Interno dispone lo siguiente:

“... En cuanto al ambiente de control, serán deberes del jerarca y de los titulares subordinados, entre otros, los siguientes:

- a. Evaluar el funcionamiento de la estructura organizativa de la institución y tomar las medidas pertinentes, para garantizar el cumplimiento de los fines institucionales; todo de conformidad con el ordenamiento jurídico y técnico aplicable.*
- b. Establecer claramente las relaciones de jerarquía, asignar la autoridad y responsabilidad de los funcionarios y proporcionar los canales adecuados de comunicación, para que los procesos se lleven a cabo; todo de conformidad con el ordenamiento jurídico y técnico aplicable.*

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

- c. Establecer políticas y prácticas de gestión de recursos humanos apropiadas, principalmente en cuanto a contratación, vinculación, entrenamiento, evaluación, promoción y acciones disciplinarias; todo de conformidad con el ordenamiento jurídico y técnico aplicable.”*
2. Que, mediante ley No. 4760, Ley de Creación del IMAS y sus reformas, en los artículos 14 inciso h) y 14 bis, se otorga al IMAS el derecho exclusivo de explotación de las tiendas libres de derecho en aeropuertos internacionales, puestos fronterizos y puertos, como una fuente de generación de ingresos para destinarse a los programas de inversión social; por lo que la institución cuenta con el Programa de Empresas Comerciales y dentro de su estructura funcional con el Departamento de Empresas Comerciales, por medio de los cuales se efectúa la operación de las tiendas libres del IMAS.
 3. Que, mediante Decreto Ejecutivo No. 36855 MP-MTSS-MBSF, Reglamento Orgánico del Instituto Mixto De Ayuda Social, en el artículo No. 68 se establece que la explotación exclusiva de los puestos libres de derechos, denominados Empresas Comerciales, está regulada, organizada y administrada bajo un régimen de derecho mixto y que todas las personas trabajadoras del Programa de Empresas Comerciales laborarán bajo el régimen de empleo mixto.
 4. Que, con la entrada en vigor de la Ley Marco de Empleo Público, el IMAS solicitó criterio al Ministerio de Planificación y Política Económica sobre el ámbito de aplicación de dicha ley para las Empresas Comerciales; a tal efecto mediante oficio MIDEPLAN-DM-OF-0986-2023, 07 de junio del 2023, el Ministerio de Planificación y Política Económica, establece lo siguiente:

“(…) le corresponde al IMAS, determinar el salario de los vendedores de las tiendas libres, al regirse su relación por el derecho laboral común y no por la Ley Marco de Empleo Público, pero esto no constituye impedimento alguno para que se les pueda aplicar el derecho administrativo para garantizar la moral y legalidad administrativa, tal como lo ha externado la jurisprudencia”.

Además, mediante oficio MIDEPLAN-DM-OF-1089-2023, del 22 de junio del 2023, dicho Ministerio amplía su criterio indicando lo siguiente (en lo que de interés resulta):

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

“(…) las personas que son contratadas por el IMAS, para prestar sus servicios en sus empresas comerciales ejecutando actividades comerciales se encuentran en un régimen de empleo mixto y sus relaciones de empleo con el IMAS, están excluidas del ámbito de cobertura de la Ley de Empleo Público. No son excluidas las empresas comerciales bajo un criterio orgánico, sino que son excluidas las relaciones de empleo de sus trabajadores bajo un criterio funcional.

Ahora bien, en cuanto a la creación de los puestos de trabajo que se mencionan con motivo del nuevo modelo de gestión en el IMAS, este Ministerio no encuentra impedimento para que se aplique igual trato a las relaciones de empleo que surjan una vez que dicho modelo sea creado y formalmente instituido. Lo anterior, siempre y cuando, la naturaleza de sus funciones se encuentre estrictamente relacionada con la actividad comercial de las empresas bajo examen.

Por último, debe considerarse que le corresponde al IMAS, determinar el salario de estos puestos de trabajo, siguiendo los procedimientos técnicos y legales establecidos al respecto, al regirse su relación por el derecho laboral común y no por una relación de carácter público estatutario, ni conforme los postulados que dispone la Ley Marco de Empleo Público.”(el resaltado no corresponde al documento original).

5. Que, los servicios bancarios (cajeros en tiendas) y logísticos (manejo de las bodegas de mercancías para la venta, tanto la general en Alajuela como la auxiliar en Liberia y el transporte de la mercancía desde esta bodega general hasta los puntos de venta y hacia la bodega auxiliar en Liberia) de Empresas Comerciales que actualmente se reciben por contrato con el Consorcio BCR y la subsidiaria BCR Logística, dejarán de ser brindados a partir de noviembre del 2024, sin opción de prórroga, dado el cambio en el giro de actividad por parte de BCR Logística que le imposibilita mantener tal prestación.
6. Que, dado lo antes citado, se requiere la creación de plazas que sustituyan la prestación de los servicios antes citados, así como para cubrir otras necesidades detalladas en el *Informe de justificación para la creación de 96 plazas por Cargos Fijos y 18 plazas por Servicios Especiales para Empresas Comerciales del Instituto Mixto de Ayuda Social*. Las plazas requeridas se detallan a continuación:

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

Plazas solicitadas por Cargos Fijos

Cargo	Clase	Clase Homologada	Ubicación	Salario (en colones)	Cantidad
Vendedor/a	Vendedor/a	—	Tiendas Libres	483,140	15
Jefatura de Tienda	Jefatura de Empresas Comerciales	—	Unidad de Mercadeo y Ventas	1,175,495	4
Cajero/a	Cajero/a	—	Unidad de Coordinación Administrativa	411,000	48
Coordinador/a de Operación de Cajas	Coordinador/a de Operación de Cajas	—	Unidad de Coordinación Administrativa	834,000	1
Supervisor/a de cajas	Supervisor/a de cajas	—	Unidad de Coordinación Administrativa	525,000	5
Supernumerario/a	Supernumerario/a	—	Tiendas Libres	411,000	3
Encargado/a General de Bodegas	Encargado/a General de Bodegas	—	Unidad de Logística e Importaciones	928,000	1
Encargado/a de bodega auxiliar	Encargado/a de bodega auxiliar	—	Unidad de Logística e Importaciones	582,000	1
Auxiliar de bodega	Auxiliar de bodega	—	Unidad de Logística e Importaciones	435,941	11
Conductor/a de camión	Conductor/a de camión	—	Unidad de Logística e Importaciones	445,000	4
Profesional en Coordinación Adm.	Profesional de Empresas Comerciales	—	Unidad de Coordinación Administrativa	747,406	2
Profesional en Desarrollo Humano 2	Profesional de IMAS 2	Prof. de Servicio Civil 2	Desarrollo Humano	1,328,997*	1
TOTAL					96

*Salario global establecido por el MIDEPLAN

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Plazas solicitadas por Servicios Especiales

Cargo	Clase	Clase Homologada	Ubicación	Salario (en colones)	Cantidad
Vendedor/a	Vendedor/a	---	Tiendas Libres	483,140	8
Cajero/a	Cajero/a	---	Unidad de Coordinación Administrativa	411,000	8
Auxiliar de bodega	Auxiliar de bodega	---	Unidad de Logística e Importaciones	435,941	2
TOTAL					18

7. Que, dado que previo a solicitar las plazas, se requería contar con los perfiles de cargos y clases necesarios, mediante Acuerdos de Consejo Directivo N°126-06-2023 y N°31-02-2024, se aprobó la modificación integral a los Manuales Descriptivos de Cargos y Clases de Empresas Comerciales, donde se incorporaron dichos cargos y clases, entre otros ajustes, los cuales están siendo valorados por la Autoridad Presupuestaria.
8. Que, adicionalmente, es necesario definir el salario que tendrán dichos cargos nuevos, por lo que, por parte de Desarrollo Humano y Empresas Comerciales, se elaboró el informe técnico denominado: *Metodología para la determinación de los salarios para los nuevos cargos de Empresas Comerciales*.
9. Que, mediante oficio IMAS-GG-0806-2024, de fecha 2 de mayo del 2024, suscrito por la Licda. Silvia Castro Quesada, Gerente General, se remite a este Órgano Colegiado, la *Metodología para la determinación de los salarios para los nuevos cargos de Empresas Comerciales* y el *Informe de justificación para la creación de 96 plazas por Cargos Fijos y 18 plazas por Servicios Especiales para Empresas Comerciales del Instituto Mixto de Ayuda Social*, remitido por la Licda. Karina Sanabria Ramírez, Profesional en Desarrollo Humano y el Lic. Ciro Barbosa Toribio, Jefe a.i. de Desarrollo Humano, mediante oficio IMAS-GG-DH-1525-2024, de fecha 02 de mayo del 2024.
10. Que este Consejo Directivo considera que los salarios definidos en el informe técnico denominado: *Metodología para la determinación de los salarios para los nuevos cargos de Empresas Comerciales*, son consistentes y competitivos

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

a nivel de mercado, y que las 96 plazas por Cargos Fijos y las 18 plazas por Servicios Especiales antes citadas, son estrictamente necesarias en razón de conveniencia y necesidad de la Administración.

POR TANTO, SE ACUERDA:

1. Aprobar la solicitud de creación de las 96 plazas por Cargos Fijos y las 18 plazas por Servicios Especiales que se encuentran indicadas en el considerando 6 de este acuerdo.
2. Aprobar los salarios de los cargos nuevos de Empresas Comerciales definidos en el informe técnico denominado: *Metodología para la determinación de los salarios para los nuevos cargos de Empresas Comerciales*.
3. Instruir a la Gerencia General y Desarrollo Humano para que presenten el trámite de solicitud de creación de las plazas antes citadas y los salarios definidos para los cargos nuevos de Empresas Comerciales, ante la Autoridad Presupuestaria, en el plazo de 10 días hábiles a partir de la fecha de comunicación del presente acuerdo.

Yorleni León: Algún comentario con respecto al acuerdo, ninguno.

La señora Presidenta procede con la votación del anterior acuerdo. Las señoras directoras y los señores directores: Yorleni León Marchena, Presidenta, Sra. Alexandra Umaña Espinoza, Directora, Sra. Floribel Méndez Fonseca, Directora, Sr. Freddy Miranda Castro, Director y el Sr. Jorge Loría Núñez, Director, votan afirmativamente el acuerdo anterior y su firmeza.

7.1. Análisis y eventual aprobación de la modificación unilateral del contrato derivado de la Licitación Mayor 2023LY-000003-0005300001 Compra de Vehículos para el IMAS, para la compra de 4 vehículos para el IMAS, según oficio IMAS-DSA-0152-2024.

Yorleni León: Aquí tenemos un punto 7.1, que le corresponde a don Jafeth plantearlo.

Don Jafeth, usted puede hacer uso de la palabra.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Jafeth Soto: Muchas gracias doña Yorleni. Buenas noches a los señores y señoras del Consejo Directivo.

El punto mío, de hecho, no traigo una presentación, porque es muy breve y si hay cualquier solicitud de ampliación, con todo gusto, pues podemos profundizar, pero creo que el tema es muy puntual.

Nosotros con la compra de los 24 vehículos, recuerden que lo estimamos a un tipo de cambio el año pasado, bueno, a inicios del 2023, cuando fue formulado a mediados del 2022, cuando en aquel momento el tipo de cambio eran casi ₡700.00 (setecientos colones), hoy por hoy está pues mucho más bajo y con los más de ₡600.000.000.00 (seiscientos millones de colones) que teníamos al final de cuentas nos terminaron sobrando ₡268.000.000.00 (doscientos sesenta y ocho millones de colones), para poder comprar los mismos 24 vehículos, por la baja exclusivamente del tipo de cambio.

Eso nos permite ampliar en el Reglamento de la Nueva Ley de Contratación en el artículo 276, del Reglamento de Contratación Pública, nos permite ampliar hasta un 20%, cuando esto satisfaga de mejor manera el interés público, es este el caso.

También nos presenta una situación de más del 20% hasta el 50%, cuando se presenta una situación excepcional, que en este caso no es la que estamos acreditando. La decisión del día de hoy solamente la estamos basando en ampliar en un 16,36%, un poquito más de 16%, no llega ni al 20%, la compra de vehículos para poder comprar cuatro vehículos más. Estos cuatro vehículos más van a tener un costo ligeramente menor a ₡70.000.000.00 (setenta millones de colones), por lo tanto, aun así, vamos a estar materializando un ahorro de ₡198.000.000.00 (ciento noventa y ocho millones de colones), que después vendrá Consejo Directivo en una modificación específica.

¿Qué panes tenemos con ese ahorro de dinero que se nos materializó gracias a la baja del tipo de cambio?, en qué lo podríamos utilizar oportunamente. Ahorita la decisión es una decisión plena de nosotros como administración y como Consejo Directivo de la institución, solicitar la ampliación, porque es una ampliación unilateral, no necesita pues visto bueno de parte de la Agencia Proveedora, es decir, nosotros tomamos la decisión y ellos lo atienden, sin embargo, ya hicimos la consulta y la Empresa Proveedora cuenta con los vehículos disponibles, que son los que ya están adjudicados, los que ya, de hecho, ya nos entregaron, cuentan con los cuatro vehículos disponibles de más para poder asignarlos.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

¿Cuál es el tema acá? ¿Cuál es el interés público? Pues el interés público es volver al campo, la ventaja es que estos vehículos están teniendo, son Nissan Frontier 2024, que nos están costando ₡17.000.000.00 (diecisiete millones de colones), es un costo pues bastante bajo. Esto se ve también gracias a dos factores. Hicimos un proceso de contratación, del cual me siento orgulloso, fue bastante bueno, en el cual recibimos muchas ofertas y pusimos términos de referencia bastante competitivos, tanto así que incluso, cuando hubo recursos de objeción en su momento, pues la Contraloría los atendió y todo siguió con normalidad. Y lo otro es que nosotros estamos exonerados de algunos impuestos de internación de vehículos y, bueno, de artículos y demás al país más no del IVA, pero eso pudo haber sido un poquito más barato si estuviéramos exonerados del IVA, pero de todos los demás impuestos si lo estamos, entonces pues ahí materializamos bastantes ahorros además de la baja del tipo del cambio como tal, porque la oferta las aceptamos en dólares y las ofertas las comenzamos a recibir cuando los dólares otro tenían valor y ahora no nos pueden modificar la oferta a la baja.

De las cosas que tengo que acreditar, bueno, básicamente aquí ya abordé todo, recuerden que aprobamos el nuevo Modelo de Intervención en donde hacemos más trabajo de campo, los vehículos son automáticos para que no únicamente los choferes que contratamos en plaza de chofer puedan manejarlos, sino que también los funcionarios de la institución que tengan su acreditación, como que les permiten manejar los vehículos institucionales puedan usarlos. El hecho de que sean automáticos nos facilita muchísimo pues esa intención de que ellos puedan manejar una diferencia que, si fueran manuales, aunque uno dice bueno me momento un poquito en costo al final de cuentas, pues el costo terminó siendo bastante favorable a pesar de que fueron automáticos.

Lo último es que parte de las cosas que yo tengo que acreditarles que están en el informe ejecutivo que ahorita se los digo muy rápido ya vos, es que el objeto contractual no se está cambiando, que el artículo que se está contratando es el mismo, es el mismo objeto, es el mismo vehículo, no cambian absolutamente nada, de que no supera el 20%, porque si superara el 20% tengo que acreditarles situaciones de excepcionalidad. En este caso es el 16%, por lo tanto, nada más es acreditar el interés público, tenemos que tener un criterio técnico de la instancia del administrador de contrato, el cual cuenta en el expediente, ya dicho criterio técnico en donde recomienda la ampliación, y básicamente eso, porque todo lo demás son asuntos en caso de que fuera más de un 50%, cosa que acá, más de un 20% cosa que acá no estamos cumpliendo. Entonces, ese es el tema.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

Si gusta alguna aclaración, con todo gusto. Si no, pues eso sería todo.

Yorleni León: Muchas gracias, Jafeth. Voy a darle la palabra a doña Maria Elena.

María Elena Sandoval: Sí, don Jafeth. Quería hacerle una consulta de parte de la Asesoría. ¿El estado de esos cuatro vehículos a sustituir eran conocidos al momento de la contratación inicial?

Jafeth Soto: No vamos a sustituir ningún vehículo, doña María Elena.

María Elena Sandoval: ¿No van a sustituir?

Jafeth Soto: No.

María Elena Sandoval: De acuerdo.

Yorleni León: Gracias. ¿Alguna otra consulta?

Jafeth Soto: Esto es para ampliar, nada más para aclarar, esto es para ampliar la flotilla vehicular, debido a que nosotros tenemos, todos los vehículos que hemos adquirido son para sacar vehículos de 1990, aunque no me lo crean, tenemos un vehículo del Banco Anglo, todos esos los estamos sustituyendo, pero esta compra nos permite ampliar.

¿Y por qué nos permite ampliar? porque nos permite, eh, perdón, ¿Y cuál es la ventaja que nos permite ampliar?, de que nos permite satisfacer el interés público de nosotros. Vean que todo lo demás fue para sustituir, pero no ampliamos la flotilla. Por lo tanto, decir, volvemos al campo, pues sí, porque volvemos con mejores artículos, con mejores vehículos, pero no con más capacidad. Ahora, con estos cuatro, pues ahora sí ya también ampliamos el rango de capacidad de gente que podemos transportar.

Entonces, sí, nada más dejar claro que es para una ampliación, a diferencia de las contrataciones anteriores que eran para sustitución.

Yorleni León: Muy bien. Gracias, Jafeth.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

Don Jorge Luis, adelante.

Jorge Loría: Gracias, doña Yorleni y don Jafeth. Y ya esos cuatro vehículos pues tienen destinatario, ¿verdad?

Jafeth Soto: De momento don Jorge, no, porque le voy a ser muy honesto, los 24 vehículos que ya nos ingresaron nos permiten sustituir todos los vehículos viejos que ya no servían, que ya no nos..., entonces estos cuatro, como ahorita se nos presentó la oportunidad, sería una ampliación que después vamos a valorar a partir de, por ejemplo, si vamos a hacer más trabajo de campo en territorio indígena, por ejemplo en Zona Brunca, que es donde tenemos más territorios, pues entonces lo localizamos allí. Pero este vehículo después podríamos trasladarlo si en otra época del año de esas giras las hacemos en territorio Chorotega. Entonces es la posibilidad de poder hacer un énfasis con una ampliación de vehículos en donde lo requiramos, según el momento del año.

También don Luis Felipe quiere hacer uso de la palabra.

Yorleni León: Don Felipe adelante.

Jorge Loría: Doña Yorleni, perdón. Hice la pregunta por esto, porque es de conocimiento recién, donde hacen falta vehículos, yo sé que la flota vehicular de esos 24 que teníamos era lo que contábamos, pero eso no nos exime que nosotros no tuviéramos necesidades en otras zonas rurales para utilizar estos vehículos, es un ejemplo, las islas, que corresponden a algunas de las ULDES, que están ahí, ya sea Paquera o Chomes.

Entonces, pensé que, en base a eso, ustedes ya tenían que, por la solicitud que le han hecho a algunas ULDES de las diferentes regiones, donde existe la necesidad mayor para colocar esos vehículos ahí. Gracias.

Yorleni León: No, no, don Jorge Luis, pero nada más para aclararle, bueno vamos a ver desde el área que maneja Felipe y Jafeth, ellos se ponen de acuerdo en dónde se van colocando los vehículos, no es un asunto arbitrario, los vamos colocando donde hay más necesidades. Ya habíamos comprado 10 vehículos, Jafeth, el año pasado, me parece que entraron 10 vehículos.

Jafeth Soto: 11 vehículos.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Yorleni León: Estos, esos 11 vehículos los mandamos a ULDS, que no tenían. Aquí hemos hecho un esfuerzo no solamente por cambiar vehículos muy viejos por una flotilla nueva, sino que además de llevar vehículos a ULDS que del todo no tenían nada. Entonces nosotros les decíamos, usted tiene que ir al campo a hacer fiscalización o esto y lo otro, pero en realidad no tenían con qué machete, con qué hacerlo, o herramientas con qué hacerlo.

Y lo otro, es que este ejercicio que estamos haciendo de compra de vehículos, a mí me parece que no tenemos que dejarlo, hay que continuar hasta que podamos tener toda la flotilla de la institución lo más renovada posible, pero, además, en algunos ULDES que el territorio que atienden es muy grande, no deben tener solo un vehículo, sino que al menos deben tener dos vehículos, por lo grandes que son. Y que entonces un carro se vuelve también de una ayuda, pero no es suficiente para poder darle cobertura a todo el territorio.

Entonces, esta ruta que llevamos de compra de vehículos, me parece que no hay que dejarla, don Jorge. El otro año igual hay que comprar vehículos y así sucesivamente.

Jorge Loria: Excelente, excelente. Nada más que, claro, yo esperaré luego a don Felipe, un informe, ya sea a finales del otro año, donde el impacto que dio en atención a la población objetiva nuestra, pues contaron ya con una flotilla vehicular nueva. Yo pediría al menos ..., no al sentido fiscalizar, sino que en el sentido de mostrar que, con una buena inversión, con una buena flotilla, pues llegamos más a tiempo a la población objetivo del IMAS.

Entonces, me gustaría un informe a finales del otro año. ¿Qué impacto del cambio de la flotilla?, porque parece muy relevante.

Yorleni León: Muy bien, perfecto, don Jorge, así lo vamos a hacer.

Don Felipe, adelante.

Luis Felipe Barrantes: Gracias, doña Yorleni. Yo solo quería ampliar dos cositas que usted ya mencionó. Don Jorge, una es, bueno, ya todas las señoras y señores del Consejo, una es que la institución cada vez se está volcando más a procesos que implican salirse de la oficina, comenzamos con el Modelo de Población Indígena, el modelo que ya ustedes conocieron, luego estamos fomentando muchísimo el tema de la atención itinerante, un poco como que la gente vaya a las

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

comunidades más alejadas. Y lo tercero que tiene que ver, digamos, con la aplicación del baremo, porque el baremo se aplica en domicilio y las personas tienen que desplazarse hasta el baremo. Esto solo por mencionarles tres de las cosas que están sucediendo en este momento en la institución.

Yo he conversado también mucho con doña Yorleni, yo creo que la Dirección se queda corta en los Informes de Protección Social, porque creo que terminamos datos de cuántas plata invertimos nosotros en lo social y creo que eso es lo fundamental también de la Dirección, pero también creo que obviamos como transmitirle al Consejo otros logros que tienen que ver digamos con todo este otro trabajo y hay que transformar los indicadores también para que ustedes puedan conocer esto que ya estamos viendo a ver cómo lo hacemos.

Yo finalmente cerraré diciendo que hay como una cosa que quedó como en el imaginario colectivo, como que se estableció una fórmula que era un carro por Unidad Local y esto no tiene ningún sentido, porque un carro por Unidad Local implica muchas veces que entonces un chofer por unidad local, son como fórmulas que se crearon históricamente, porque uno dice, a bueno un chofer por Unidad Local, pero por qué tendría que haber un carro por Unidad Local.

Si de repente les pongo los ejemplos de la Zona Sur o la Región Brunca, donde, por ejemplo, en la zona de Buenos Aires un chofer con un carro se queda corto para atender a todos los territorios indígenas que veíamos en población itinerante. Entonces, bueno, incluso la institución, y eso le agradezco mucho a Jafeth, creo que se esforzó también por conseguir, porque la gente, hicimos como una especie de grupo focal para ver cómo hacíamos para que la gente maneje, porque no es una obligación manejar los carros institucionales. Entonces ya la gente nos decía, bueno, que era 4x4 para meterse en las zonas, ok, entonces es un 4x4. Y lo otro también que la gente nos decía que eran automáticos, entonces, bueno, compramos carros 4x4 que son automáticos, que era como de las principales limitantes que tenía hoy la población.

Entonces, creo que hemos ido como atendiendo las necesidades de las Unidades Locales, para que la gente cada vez salga más y mejores condiciones a su trabajo itinerante, pero creo que yo también comparto con doña Yorleni, que hay que seguir ampliando la cobertura. Por ejemplo, contar con vehículos en situaciones de emergencia es fundamental, porque un chofer no puede andar jalando a la gente, sino que los mismos funcionarios agarran el vehículo, se desplacen.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Creo que la atención del IMAS es fundamentalmente itinerante y deberíamos ir más bien saliendo cada vez más de las Unidades Locales, creo que los carros son una herramienta, no hay que verlos como un activo, sino una herramienta más del trabajo a las poblaciones, eso sería.

Yorleni León: Gracias Felipe, gracias.

Adelante, Jafeth.

Jafeth Soto: Gracias. Sí, ahorita, en virtud de la consulta que nos hace doña María Elena, revisando la documentación, el criterio técnico viene de que sí se van a vehículos sustitutos. No obstante, en realidad estos tres, hay cuatro vehículos, tres ya están sustituidos con los 24 que teníamos, entonces pues si quiero dejar latente que es ampliación. Hay uno que sí se va a dar de baja y eso se da, porque se dañó justamente ahorita este año, es un vehículo híbrido que nosotros habíamos inscrito bajo una donación, el cual sufrió un daño en la batería y el costo de reparación cuesta casi que el valor del mismo vehículo, entonces, pues no vale la pena y ese sí lo estaríamos sustituyendo. Los otros tres ya estarían sustituidos, como les digo, con las 24 que están ingresando.

Consulta, doña María Elena, ¿sería que tengo que acreditar una situación de excepcionalidad, para decir que el vehículo lo detectó como dañado hasta ahora y no al momento ni miso la contratación o a qué responde la consulta?

María Elena Sandoval: No, es que nos había quedado claro esa parte. Si era que se había hecho una ampliación, o una sustitución.

Jafeth Soto: Ok, muchas gracias. Sí, porque nada más recordar que situación de excepcionalidad sólo si supera el 20%, situación que en este caso no ocurre, pero sí, dejar claro de que la sustitución es de un vehículo, de los otros tres en realidad ya están sustituidos y lo que estamos aquí tomando en cuenta es una ampliación de la flotilla vehicular.

Yorleni León: Ok, muy bien, gracias, Jafeth.

¿Algún comentario que tengan, alguna duda que tengan?, ninguno.

Jorge Loría: Y no hay problema votarlo así, doña Yorleni, entonces, nada más hace la aclaración Jafeth.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Yorleni León: Si, porque consta en actas don Jorge Luis. Ya Jafeth lo ha reiterado en varias oportunidades, entonces queda en actas, entonces no es necesario.

Jorge Loria: Perfecto, muchas gracias.

Yorleni León: Podemos votarlo perfectamente. Y doña María Elena, asiente con la cabeza que podemos votarlo.

Doña Alexandra, nos ayuda con la lectura, por favor.

Alexandra Umaña: Hago lectura del siguiente acuerdo.

ACUERDO No. 78-05-2024.

CONSIDERANDO

PRIMERO: Que mediante Acuerdo de Consejo Directivo N°39-02-2024 del 26 de febrero de 2024, se aprueba la decisión final de la Licitación Mayor 2023LY-000003-0005300001 Compra de Vehículos para el Instituto Mixto de Ayuda Social.

SEGUNDO: Que en virtud de la variación del tipo de cambio del dólar, el IMAS cuenta con un disponible presupuestario que le permite abordar la adquisición de cuatro unidades adicionales, de conformidad a lo establecido en el artículo N°101 de la Ley General de Contratación Pública y artículo N°276 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública, referentes a la Modificación unilateral del contrato de bienes y servicios, que le permite a la Administración la modificación de los contratos vigentes siempre que con ello se logre una mejor satisfacción del interés público, sin superar bajo ningún concepto el veinte por ciento (20%) del monto y el plazo del contrato original.

TERCERO: Que mediante oficio IMAS-DSA-0152-2024, la Dirección de Soporte Administrativo remite Informe Ejecutivo de Solicitud de Autorización para Modificación Unilateral de Contrato de Bienes y Servicios para la Compra de 4 vehículos para el Instituto Mixto de Ayuda Social, en el cual se desarrollan los requisitos establecidos en el artículo N°276 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública, según se detalla a continuación:

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

a. La modificación deberá responder a adaptaciones del objeto contractual que unilateralmente disponga la Administración, con la finalidad de satisfacer de una mejor forma el interés público:

El Instituto Mixto de Ayuda Social es la institución encargada de “Promover condiciones de vida digna y el desarrollo social de las personas, de las familias y de las comunidades en situación de pobreza o riesgo y vulnerabilidad social, con énfasis en pobreza extrema; proporcionándoles oportunidades, servicios y recursos, a partir del conocimiento de las necesidades reales de la población objetivo, con enfoque de derechos, equidad de género y territorialidad; con la participación activa de diferentes actores sociales y con transparencia, espíritu de servicio y solidaridad”.

Uno de los elementos fundamentales para lograr su misión es su capacidad de movilización, el desplazamiento rápido y seguro de los funcionarios a los lugares donde se identifiquen conglomerados poblacionales en estado de vulnerabilidad y pobreza en todo el territorio nacional, así como atender situaciones de emergencia, las cuales necesitan ser atendidas de forma inmediata. Para cumplir con este objetivo fundamental la flotilla institucional del IMAS debe contar con vehículos que le permitan llegar a los destinos, brindar la atención, respuesta a las personas y comunidades que lo requieran, así mismo velar por la seguridad del funcionariado al suministrar vehículos adecuados para todo tipo de caminos.

Debido a que las áreas regionales cuentan con vehículos años 2007 y 2008, la flotilla requiere una renovación para el cumplimiento de los objetivos institucionales en las zonas rurales de difícil acceso. Las unidades más antiguas generan que los mantenimientos correctivos sean cada vez más costosos, por lo que es necesario renovar vehículos de la flotilla institucional, que en total la integran 136 unidades. Los recursos presupuestarios permitirán la compra de trece vehículos tipo pick up 4X4.

De igual forma este requerimiento de renovación obedece al uso constante que han tenido estos vehículos de trabajo el cual provoca un desgaste acelerado que se genera por el uso cotidiano y la falta de repuestos por su antigüedad genera un riesgo de fallo más frecuente y con mayores costos. No se omite manifestar también, que corresponde la renovación de la flotilla el garantizar la seguridad física de las personas funcionarias que se trasladan en las unidades, así como el logro del cumplimiento de cada gira.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA

LUNES 06 DE MAYO DE 2024

ACTA No. 19-04-2024

Aspecto que viene a contribuir además con el nuevo Modelo de Intervención, el cual busca como principal objetivo orientar los procesos institucionales del IMAS hacia la atención integral basada en derechos de las personas que conforman los hogares en situación de pobreza y pobreza extrema, así como la intervención intersectorial de los territorios afectados por menores niveles de desarrollo y mayores desigualdades como determinantes de desarrollo social y humano sostenible.

b. La modificación no podrá cambiar sustancialmente el objeto ni la naturaleza del contrato.

Se requiere la adquisición de 4 vehículos tipo pick-up 4X4, con las siguientes características: 4 puertas, diésel último modelo diésel, doble cabina, tracción 4x4, motor 4 cilindros, 16 válvulas de 2000 c.c. A 2500 c.c. Turbo con intercooler, potencia de 110 kW SAE NETO, torque 400 Nm, sistema de inyección electrónica common rail, transmisión automática 6 velocidades o superior, sistema de frenos ABS.

Características y Especificaciones técnicas

- *Vehículos tipo pick-up 4X4, diésel, último modelo*
- *Modelo: del año en que se realice la compra o superior.*
- *Color: Pintura original de fábrica color blanco.*
- *Motor: configuración 4 cilindros, 16 Válvulas.*
- *Combustible: Diésel*
- *Con sistema de inyección electrónica common rail.*
- *Con sistema de alimentación de aire, tipo turbo cargador con intercooler.*
- *Potencia no menor: 110 KW según norma SAE NETO*
- *Torque no menor 400 Nm@1600 rpm. El máximo torque debe alcanzarse y en su máximo en un rango de revoluciones de 1600-2000 rpm o rango superior. Esto para asegurar el máximo desempeño en un rango amplio de revoluciones.*
- *Indicar el rendimiento promedio de combustible del vehículo en carretera no menor a 10.00 km/litro.*
- *Sistema de control de emisiones de gases que cumpla con lo establecido en los artículos 32 y 38 de la ley de tránsito, para vehículos diésel.*
- *Con compensador de altura en el motor para disminuir la emisión de gases en terrenos altos.*
- *Cilindrada en el rango de 2.000 cc a 2500 cc*

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

- *Transmisión automática con 6 velocidades como mínimo. (se puede cotizar una configuración mayor).*
- *Sistema de montaje de doble tracción, de 4x2 a 4x4, manual o electrónica, tipo tiempo parcial, tracción en las cuatro ruedas y duplicación 2H, 4H, 4L.*
- *Con sistema de acople automático de la doble tracción. Transmisión con bloqueo eléctrico de diferencial trasero, original de fábrica.*

Suspensión y dirección

- *Suspensión delantera, independiente con horquillas oscilantes dobles, con resortes helicoidales, con barra estabilizadora y amortiguadores hidráulicos de doble acción.*
- *Suspensión trasera de eje rígido con hojas de ballesta, con amortiguadores hidráulicos de doble acción según diseño del fabricante del vehículo o multilink.*
- *Dirección delantera del lado izquierdo, tipo cremallera, hidráulica y volante ajustable sobre el eje delantero.*
- **9.3.2.2 Seguridad:**
- *Cabeceras en 5 posiciones*
- *Cinturones de seguridad en todas las posiciones para las 5 plazas.*
- *Cinturones delanteros del tipo dinámico.*
- *Cabina equipada con bolsas de aire (airbag) para el conductor y el acompañante delantero. Preferiblemente con bolsas de aire laterales o tipo cortina en la cabina, para mayor seguridad de los pasajeros en caso de colisión o vuelco.*
- *Las puertas laterales deben tener barras de protección para impacto de colisión lateral, para ello el oferente debe presentar junto con la oferta el certificado de fábrica o documentos que comprueben este requerimiento de parte de la agencia proveedora, con la imagen del diseño de toda la estructura de la carrocería en donde se denote dicho aditamento de seguridad.*
- *La carrocería debe ser capaz de absorber los impactos por colisión logrando mantener estable la zona de la cabina para resguardar la integridad de los pasajeros, para ello el oferente debe aportar el certificado de fábrica o documentos que comprueben este requerimiento de parte de la agencia proveedora.*

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

- *Debe validar esa capacidad estructural según LATIN NCAP se aporta con los resultados emitidos desde 2016 como mínimo a la fecha de la apertura de cartel licitatorio.*
- *Sistema de frenos doble circuito independiente.*
- *Frenos Delanteros de disco.*
- *Frenos traseros de tambor o superior.*
- *Con sistema de ajuste automático de frenos traseros según la carga del vehículo.*
- *Con sistema ABS*
- *Preferiblemente sistema de frenos con Distribución Electrónica de Frenado (EBD) frenado de emergencia (BA).*
- *Vehículos con sistema de control de estabilidad.*

Instrumentos

- *Visibilidad en el panel de instrumentos.*
- *Control de nivel de combustible.*
- *Con desempañado del parabrisas delantero, sistema desempañado por aire caliente en cabina, con al menos 3 posiciones (parabrisas, pies y pies-parabrisas) y el vidrio trasero con accionamiento desde el panel frontal.*
- *Tercera luz de freno en la parte trasera original de fábrica.*
- *Indicador de velocidad en Kilómetros por hora.*
- *Con contador adicional parcial de kilómetros.*
- *Reloj contador de temperatura del motor.*
- *Con luces testigo:*
- *Indicador del sistema de bloqueo.*
- *Presión de aceite.*
- *Luz de Filtro obstruida.*
- *Luz alta.*
- *Luces direccionales.*
- *Luces de peligro. (Hazard).*
- *Luz de falla de generación.*

Carrocería

- *De acero.*

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

- *Con chasis tipo escalera, reforzado, para trabajo pesado, independiente de la carrocería.*
- *Con carrocería para absorción de impactos y con barras laterales contra colisiones.*
- *Con asientos tapizados en tela y con los cubreasientos de tela resistente en tela, delanteros independientes y asientos posteriores corridos.*
- *Angulo de ascenso 29% o superior.*
- *Batea metálica de doble pared original de fábrica, con protector de batea plástico original de fábrica preferiblemente, con capacidad en la batea superior a metro cúbico o superior, con medidas originales de fábrica sin modificaciones.*
- *Bumper trasero y delantero estándar independientes de la carrocería, originales de fábrica, sin permitirse bumper del tipo "tubo".*
- *Con protector inferior de acero para el motor y radiador.*
- *Capacidad de carga: de 800 kilos como mínimo.*
- *Capacidad de arrastre mínima: Con frenos: desde 1500 kilos, sin frenos: desde 750 kilos.*
- *Peso bruto del vehículo en el rango de 2750 kg a 3.000 kg.*
- *Largo total: desde 5.000 mm*
- *Ancho total: desde 1.800 mm*
- *Alto total: desde 1.800 mm*
- *Distancia entre ejes: desde 3.000 mm*
- *Distancia libre al suelo: desde 220 mm*

Llantas

- *Tamaño de llantas mínimo 245/70R17 con taco AT o tamaño superior.*
- *Los aros de hierro o superior, para uso radial tubular, las llantas y aros cumplen con las normas y especificaciones de seguridad y empleo DOT.*
- *Con base ARTÍCULO 42.- Responsabilidad extendida del productor de residuos de manejo especial descrita en la Ley N.º 8839 del 24 de junio del 2010 "Ley para la Gestión Integral de Residuos". La oferente debe presentar el programa de gestión de residuos y reciclaje de llantas.*

Accesorios requeridos

- *Sistema de alarma.*

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

- *Candado que bloquea la palanca de cambios.*
- *Halógenos delanteros.*
- *Estribos laterales originales.*
- *Rol bar trasero para manejo de la carga.*
- *Loderas delanteras y Traseras.*
- *Herramientas básicas (dos triángulos de seguridad, extintor, chaleco, gata, varilla de la gata, varilla para desmontar la llanta de repuesto, llave rana y juego de herramientas en la caja o estuche, cables para paso de corriente "lagartos").*
- *Deben aportarse manual de propietario del vehículo.*
- *Incluir ficha técnica del vehículo ofrecido.*
- *Rotular con adhesivo de alta calidad el vehículo conforme a los requerimientos de la Institución, con logos oficiales del IMAS en las puertas delanteras y en las partes laterales traseras leyenda de "uso oficial", de conformidad con el libro de marca.*
- *Debe resistir lavados y pulido.*
- *Resisten a los rayos de sol.*
- *Cámara de retroceso y visor en la cabina o sensores de proximidad instalados en el para choques trasero preferiblemente originales de fábrica.*
- *Con radio de frecuencias AM/FM, unidad de disco compacto, MP3 y Bluetooth.*
- *Faros principales de halógeno o LED.*
- *Faros anti-neblina.*
- *Con sistema de aire acondicionado original de fábrica*

En ese contexto se debe indicar que las características señaladas no cambian el objeto contractual solicitado mediante la Licitación Mayor 2023LY-000003-0005300001 Compra de Vehículos para el Instituto Mixto de Ayuda Social ni la naturaleza del contrato derivado del proceso de licitación N°0432024000700006-00.

c. No podrán incluirse como modificaciones aquellos aspectos que técnicamente debieron ser considerados en la fase de la decisión inicial o con anterioridad a ella.

Como se señala en el apartado anterior, la presente contratación se realiza en el amparo de los requerimientos y especificaciones técnicas requeridas que se solicitaron el pliego de condiciones de la Licitación Mayor 2023LY-000003-0005300001 Compra de Vehículos para el Instituto Mixto de Ayuda Social, por ende,

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

no se realizan modificaciones a los elementos considerados en la Decisión Inicial, otorgada por parte del Consejo Directivo mediante Acuerdos N° 077-03-2023 del 30 de marzo de 2023 y Acuerdo N°175-07-2023 del 31 de julio de 2023.

d. El contrato deberá estar en curso de ejecución, con el plazo contractual vigente.

El contrato N° 0432024000700006-00, derivado de la Licitación Mayor 2023LY-000003-0005300001 Compra de Vehículos para el Instituto Mixto de Ayuda Social y suscrito entre el IMAS y el proveedor Agencia Datsun SA, por la suma de \$828.000,00 (ochocientos veintiocho mil dólares), tiene una vigencia de tres años, y el mismo tiene fecha de inicio de ejecución de servicio el 11 de abril de 2024, y por ende finalizaría el 10 de abril de 2027, según se desprende de la información que se encuentra a la vista en el expediente electrónico del Sistema Integrado de Compras Públicas (SICOP)

e. Deberá emitirse un criterio técnico, suscrito por el administrador del contrato, en el que se establezca la necesidad de la modificación en relación con el logro de una mejor satisfacción del interés público.

Se adjunta al presente documento informe de criterio técnico en el cual se establece las justificaciones técnicas por las cuales se requiere realizar la ampliación del contrato derivado de la Licitación Mayor 2023LY-000003-0005300001 Compra de Vehículos para el Instituto Mixto de Ayuda Social para la satisfacción del interés público, mismo que se encuentra suscrito por la personas administradoras del contrato, señor Pedro Llubere Chacón, encargado del Proceso de Transportes del Departamento de Servicios Generales y el señor Nelson Uba Fernández, Mecánico del Proceso de Transportes del Departamento de Servicios Generales, mediante oficio IMAS-DSA-ASG-TR-019-2024 e informe técnico suscrito por el señor David Cordero Quirós, jefe del Departamento de Servicios Generales, mediante oficio IMAS-DSA-DSG-058-2024.

f. El plazo del contrato podrá modificarse hasta en un veinte por ciento (20%) del establecido en el contrato original, si ello es necesario para cumplir con modificaciones ordenadas conforme al inciso anterior y así se refleje en la ruta crítica de la ejecución del contrato. En dicho cómputo no se cuentan las ampliaciones al plazo de ejecución conferidas conforme al artículo 105 de la Ley General de Contratación Pública referidas a demoras ocasionadas por la

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

propia Administración o por causas ajenas al contratista y originadas por caso fortuito o fuerza mayor, debidamente acreditadas.

En la presente solicitud de ampliación del contrato derivado de la Licitación Mayor 2023LY-000003-0005300001 Compra de Vehículos para el Instituto Mixto de Ayuda Social, no se contempla modificar el plazo de contrato, manteniéndose el mismo plazo de vigencia del contrato original, es decir, será hasta la finalización de la garantía solicitada de tres años o el recorrido de 100.000 kilómetros de cada uno de los vehículos, la condición que primero se materialice.

g. Cuando el objeto esté compuesto por líneas independientes, el porcentaje de modificación ordinario de un veinte por ciento (20%) se calculará sobre cada una de ellas y no sobre el monto general del contrato, sin que ello supere el (20%) del contrato.

La contratación se estima en un monto total de ₡69.792.119,98 (sesenta y nueve millones setecientos noventa y dos mil ciento diecinueve colones con noventa y ocho céntimos), lo que equivale a un 16,48% del monto adjudicado, según el tipo de cambio del dólar del Banco Central de Costa Rica del 03 de mayo de 2024. ₡511,04 (quinientos once colones con cuatro céntimos), la clasificación que se tiene para la adquisición de estos vehículos es la siguiente:

- i. Monto: ₡69.792.119,98 (sesenta y nueve millones setecientos noventa y dos mil ciento diecinueve colones con noventa y ocho céntimos)*
- ii. Clasificación de partida: (5) Bienes Duraderos*
- iii. Grupo de subpartidas: (5.01) Maquinaria, Equipo y Mobiliario*
- iv. Subpartida: (5.01.02) Equipo de Transporte*
- v. Centro Gestor: 122200000*
- vi. Programa Presupuestario: Protección y Promoción Social*

Es importante indicar que no se debe disponer de recursos adicionales, debido a que, de la compra original existe un monto disponible posterior al pago de la factura de los 24 vehículos, contándose con un disponible presupuestario de ₡268.280.310,09 (doscientos sesenta y ocho millones doscientos ochenta mil trescientos diez colones con nueve céntimos). Este monto fue un ahorro en el tipo de cambio del dólar de acuerdo con lo presupuestado originalmente)

Se cuenta con la certificación presupuestaria PRES-CO-029-2024, mediante la cual se certifica la creación de la reserva presupuestaria correspondiente.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

h. Deberá contarse con un informe técnico suscrito por el profesional o profesionales a cargo de la fiscalización del servicio.

Mediante oficio IMAS-DSA-ASG-TR-019-2024, el señor Pedro Llubere Chacón, encargado del Proceso de Transportes del Departamento de Servicios Generales y el señor Nelson Uba Fernández, Mecánico del Proceso de Transportes del Departamento de Servicios Generales remiten informe técnico en el cual se establece las justificaciones técnicas por las cuales se requiere realizar la ampliación del contrato derivado de la Licitación Mayor 2023LY-000003-0005300001 Compra de Vehículos para el Instituto Mixto de Ayuda Social para la satisfacción del interés público.

i. El monto reconocido por el aumento del contrato deberá ser evaluado técnicamente con base en precios de mercado por trabajos similares, los precios contenidos en la oferta del contratista u otro elemento relevante, todo lo cual deberá constar en acto motivado. La modificación deberá contar con una autorización previa del jerarca o de quien él haya delegado esa posibilidad. En caso de disminución, el contratista tendrá derecho a que se le reconozcan los gastos en que haya incurrido para atender la ejecución total del contrato, para tal efecto podrá plantear un reclamo por la parte no ejecutada, por la vía de la rescisión unilateral del contrato regulada en el artículo 115 de la Ley General de Contratación Pública.

Tomando en consideración que el monto cotizado por parte del proveedor adjudicado, en este caso. Agencia Datsun SA, mantiene sin variación el costo de los vehículos en dólares, se considera que el costo de los vehículos es el costo de mercado actualmente.

j. La modificación excepcional de hasta un máximo del cincuenta por ciento (50%), en cuanto monto y plazo del contrato original, prevista en el artículo 101 de la Ley General de Contratación Pública, constituye el tope máximo de modificación, de manera que en ese porcentaje se incluye el veinte por ciento (20%) de modificación unilateral ordinaria. La modificación excepcional deberá originarse en circunstancias de fuerza mayor o caso fortuito debidamente acreditadas.

Como se indicó, la ampliación requerida es por un 16,48% del monto adjudicado, por ende, no se requiere aumentar más allá del 20% permitido por el artículo N°101

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA

LUNES 06 DE MAYO DE 2024

ACTA No. 19-04-2024

de la Ley General de Contratación Pública y artículo 276 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública:

k. En el caso de que se califiquen de excepcionales circunstancias que técnicamente no lo sean, se impondrá al profesional o profesionales responsables la sanción administrativa prevista en el artículo 125, inciso v) de la Ley General de Contratación Pública

CUARTO: Que mediante Constancia de Contenido Presupuestario PRES-CO-029-2024, el Área de Administración Financiera hace constar que

“El Departamento de Servicios Generales incorporó en el Presupuesto Ordinario 2024 recursos en la subpartida 5.01.02, por un monto de ¢ 393,225.000.00 (Trescientos noventa y tres millones doscientos veinticinco mil colones con cero céntimos) para la adquisición de vehículos en el Programa de Protección y Promoción Social, además, por medio de la Modificación Presupuestaria General No.01 se le aumentaron recursos por un monto de ¢276,360,000.00 (Doscientos setenta y seis millones trescientos sesenta mil colones con cero céntimos) folios 8 y 27, para un total de ¢669,585,000.00 (Seiscientos sesenta y nueve millones quinientos ochenta y cinco mil colones con cero céntimos)”

QUINTO: Que, para la ampliación a la Contratación Mayor 2023LY-000003-0005300001 para COMPRA DE VEHICULOS PARA EL INSTITUTO MIXTO DE AYUDA SOCIAL. Se determina que se ampliará en un 20% de acuerdo con el contrato 4500011864 de SICOP, según lo establece el artículo N° 101 de la Ley General de Contratación Pública:

*“Artículo 101. **Modificación unilateral del contrato.** En forma general, la Administración podrá modificar sus contratos vigentes siempre que con ello se logre una mejor satisfacción del interés público, sin superar bajo ningún concepto el veinte por ciento (20%) del monto y el plazo del contrato original...”*

SEXTO: Que el artículo N°5 del Reglamento de Organización y Funcionamiento del Consejo Directivo, sobre las competencias del Consejo, Inciso II) Autorizar, aprobar o declarar desiertas las licitaciones públicas, conforme a la ley y a los reglamentos internos respectivos. Asimismo, mediante la Directriz IMAS-GG-2592-2022, Distribución de competencias en procesos de contratación pública, se indica que le

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

corresponde al Consejo Directivo autorizar la Decisión Inicial para la contratación de Licitación Mayor, así como la Decisión Final para la adjudicación correspondiente.

SÉTIMO: Que mediante oficio IMAS-DSA-0152-2024, la Subgerencia de Soporte Administrativo remite el Informe Ejecutivo de Solicitud de Autorización para Modificación Unilateral de Contrato de Bienes y Servicios para la Compra de 4 vehículos para el Instituto Mixto de Ayuda Social, con el propósito de solicitar la autorización de Modificación unilateral del contrato de bienes y servicios derivado de la Licitación Mayor 2023LY-000003-0005300001 Compra de Vehículos para el Instituto Mixto de Ayuda Social para la compra de 4 vehículos para el Instituto Mixto de Ayuda Social.

POR TANTO, SE ACUERDA:

PRIMERO: Acoger la recomendación emitida en el Informe Ejecutivo de Solicitud de Autorización para Modificación Unilateral de Contrato de Bienes y Servicios para la Compra de 4 vehículos para el Instituto Mixto de Ayuda Social y autorizar la modificación unilateral del contrato derivado de la Licitación Mayor 2023LY-000003-0005300001 Compra de Vehículos para el Instituto Mixto de Ayuda Social para la compra de 4 vehículos para el Instituto Mixto de Ayuda Social.

SEGUNDO: Que el plazo de ejecución del presente acuerdo de Consejo Directivo será de 10 (diez) días hábiles a partir de la notificación de este.

Yorleni León: Procedemos a votar, si no tienen ningún comentario con respecto a la propuesta de acuerdo.

La señora Presidenta procede con la votación del anterior acuerdo. Las señoras directoras y los señores directores: Yorleni León Marchena, Presidenta, Sra. Alexandra Umaña Espinoza, Directora, Sra. Floribel Méndez Fonseca, Directora, Sr. Freddy Miranda Castro, Director y el Sr. Jorge Loría Núñez, Director, votan afirmativamente el acuerdo anterior y su firma.

ARTÍCULO OCTAVO: ASUNTOS DIRECCION DE GESTIÓN DE RECURSOS.

8.1.Continuación del análisis y eventual aprobación del Informe sobre la situación del Local N° 23 en el Depósito Libre Comercial de Goñito, en

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

cumplimiento del acuerdo No. 249-10-2023, según oficio IMAS-DGR-0078-2024.

Yorleni León: Vamos a darle continuidad al análisis y a la discusión que tenemos con respecto a la tienda del IMAS en Golfito. Habíamos quedado, de acuerdo con la última sesión, donde vimos este tema en lo siguiente. Uno, que doña Floribel quería ver una información particular que reflejara en un gráfico una comparación de las ventas del trimestre del año pasado con respecto a este trimestre, un poco para ver si la tendencia se mantenía hacia la baja o más bien venía subiendo y demás.

Y también habíamos, o se nos había planteado que era necesario reforzar el documento de informe que entonces les fue enviado la semana pasada a ustedes, y también consolidar un poco la argumentación con respecto a los motivos que llevan a la institución a plantear el cierre de la tienda.

Entonces, don Geovanni tiene una presentación.

Geovanni Cambronero: Doña Yorleni, le pediría por favor la autorización para que don Melchor ingrese a la sesión.

Yorleni León: Ah, ok. Muy bien. Vamos a solicitar la autorización para que ingrese don Melchor Marcos Hurtado, que es el Administrador General de Empresas Comerciales.

Las señoras directoras y los señores directores: Sra. Yorleni León Marchena, Presidenta, Sra. Alexandra Umaña Espinoza, Directora, Sra. Floribel Méndez Fonseca, Directora, Sr. Freddy Miranda Castro, Director y el Sr. Jorge Loria Núñez, Director, están de acuerdo con el ingreso de la persona funcionaria.

Geovanni Cambronero: Doña Yorleni, con la introducción que usted hizo, parece que es suficiente, más bien, pediría que le demos la palabra a don Melchor, para que nos presente el ajuste en la presentación.

Yorleni León: Adelante, don Melchor.

Melchor Marcos: Gracias, buenas tardes de nuevo.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Bueno, aquí está la cantidad de visitantes según año, que, a diferencia de la presentación original, aquí tenemos una mayor cantidad de años, está desde el 2012, para ver el comportamiento de la tendencia con un tiempo mayor. Demuestra la tendencia que se había hablado descendiente, en realidad, no sólo era desde el 2018 como estaba, que sí lo era, sino que es algo que continúa, que venía continuando desde el 2012.

En cuanto a la cantidad de visitantes, solo en el primer trimestre, es decir, en el periodo enero a marzo, la situación es la misma en realidad que lo que se había visto anualmente, es consistente.

Aquí tenemos el gráfico de ventas, ahora sí, anuales de lo que sucedió, el repunte del 2021 y 2022, por motivos que se explicaron hace un par de semanas. Y el decrecimiento, pues que, sin embargo, comparándolo desde el momento inicial, es superior. En el primer trimestre, nada más, en periodo de enero a marzo, aquí tenemos el comportamiento que ya sí es más irregular, aunque tiene cierta consistencia, los primeros años eran parecidos, después el ajuste hacia arriba.

En el 2020, en el primer trimestre, tuvimos marzo todavía con el inicio de la pandemia, cuando se cerró, aquí se cerró el depósito por unos días, y fue a partir de agosto cuando se empezó a dar la recuperación, pero como esto es un tipo de primer trimestre, no se refleja acá, sino 2021 y 2022. Después el 20 23, la misma tendencia de las ventas anuales, pero aquí le hemos agregado el año 2024, que es algo menor al 2023. Si bien en abril se ha vendido más que en abril del 2023, todavía incluso el cuatrimestre es un poco inferior al año pasado.

Aquí está el detalle de las cifras, de lo que venía hablando antes, mes con mes, las ventas de cada año desde el 2019. Aquí tenemos el primer cuatrimestre, el cierre al 30 de abril de este año. ¿Cómo han ido las ventas?, sobre todo fue enero cuando hubo un decrecimiento muy fuerte, en febrero y marzo fue muy similar, febrero un poco hacia abajo, marzo un poco hacia arriba, y en abril un poco más hacia arriba, sin embargo, enero sigue arrastrando al cuatrimestre como total.

Algunos factores estructurales que inciden en los resultados:

- Principal motivante del Depósito Libre Comercial de Golfito: atractivo comercial: precios bajos, mercado principalmente de electrodomésticos
- Decrecimiento en la visitación – reducción del atractivo comercial

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

- Desgravación arancelaria - tratados libre comercio, reducción diferencial, estuvimos investigando más sobre el tema, precios mercado doméstico y el depósito, recordemos que el depósito se inauguró en 1990, cuando todavía no había la mayoría de los Tratados de Libre Comercio que hoy conocemos, cuando todavía no estaba en el país Walmart, PriceSmart, y cuando todavía Gollo, Monge, etc, empresas mucho más pequeñas de lo que son hoy día.
- En 1990 tener una tarjeta de crédito era algo poco común y muy caro, la gente tenía que pagar por tener tarjeta de crédito con límites bajos, y sin los planes actuales que hay de tasa cero, o similares que existen.
- Mientras tanto la Infraestructura del Depósito es la misma del aquel entonces.

Aquí tenemos los hechos relevantes con sus respectivos años:

- 2011: Acuerdo CD para la reapertura, sin criterios técnicos conocidos
- 2014-2015: Suscripción de contrato, convenio y adendas
- 2015-2016: Acondicionamiento del local, propuesta de mercado
- 2017-2018: Pérdidas contables
- 2018: Plan Remedial
- 2019-2023: Utilidades, con punto máximo de 8,1% sobre ventas brutas.
- 2023: Rentabilidad / Ventas de 1,7% principalmente por el efecto de diferencial cambiario que conlleva aplicar descuentos por el tema de la reducción del precio del dólar respecto al colón.

Los informes de seguimiento desde el 2019 y en el 2022.

Conclusiones:

- No se espera una reversión en la visitación, tendencia sostenida en el tiempo a causa de variables estructurales
- Contrato y convenio con JUDESUR puede finiquitarse de forma anticipada: con aviso de 3 meses
- Ventas estacionales (concentración muy relevante en el último trimestre del año), principalmente el último bimestre del año.
- Local 23 no tiene un diferencial competitivo robusto, algunos proveedores son a la vez competencia dentro del Depósito Libre Comercial de Golfito, es decir, no venden, pero también vende a público.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

- Potencial de la tienda es bajo en relación con aeropuertos, por márgenes de utilidad operativos, tamaño y comportamiento del mercado
- Perfil del visitante en Depósito Libre Comercial de Golfito es diferente al perfil típico de clientela en los aeropuertos
- Régimen arancelario diferente a los aeropuertos, por lo que no pueden unificarse, ni trasladarse mercancías de Golfito a Tiendas Libres o viceversa, lo que conlleva reforma normativa

Yorleni León: Gracias, Melchor.

Hay una información importante para todos los directores y es como el plan de cierre. Yo me acuerdo de que usted nos había mostrado un plan de cierre y que, en el informe, en la página 37, si no me equivoco, viene también ahí, un cuadrado con el plan de cierre. No sé si usted lo podría presentar, por favor.

Melchor Marcos: Sí, si me permite unos segundos para comprobar el archivo.

Jorge Loría: Es solamente esa página, ¿verdad, doña Yolanda?, lo del cierre.

Yorleni León: Sí. Me parece que está en la página 37 el informe, pero en todo caso, la vez pasada nos habían mostrado un plancito de cierre ahí. No sé si será, no me acuerdo si es exactamente el mismo.

Jorge Loría: Parece que se parece al mismo, es pequeño.

Yorleni León: ¿Hay un cuadro? Si. En la página 37, en el último informe que nos mandaron. Ahí está la página 48, creo que es ese.

Melchor Marcos: Este sería mantener, este... Los hechos principales en caso de cerrar serían este aquí. La numeración de páginas ha cambiado por la información que se ha agregado.

Yorleni León: Pero si me acuerdo de un cuadrado que teníamos, un cuadro que usted había presentado la otra vez. O tal vez Melchor, usted que lo tiene en su memoria. Ese es, vamos a ver en la última intervención que usted había tenido, nos había señalado lo siguiente:

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

1. Nosotros no podemos tomar esa mercancía y llevárnoslo para ninguna de las tiendas porque los regímenes son absolutamente diferentes y no ha posibilidad de hacerlo.
2. Usted no había indicado que había la posibilidad de hacer devolución en el ínterin del cierre, hay la posibilidad de hacer devoluciones a dos empresas a las cuales nosotros les compramos productos, que me parece que son estas que están ahí en la línea dos.
3. También nos había hablado de que se podían hacer descuentos de la mercadería a lo largo de los meses que esté abierto, para de esa manera ir sacando de inventario la mayor cantidad posible de mercancía.

Qué otras cosas se podrían hacer, o no sé si había otras actividades que se podrían hacer, don Melchor, para garantizar tener al cierre de la tienda la menor cantidad posible de mercadería.

Melchor Marcos: Básicamente es lo más agresivo posible en los descuentos para poder sacar la mayor cantidad. Obviamente acompañado de no comprar, lo cual ya se viene resultando desde hace un par de meses. Sin embargo, básicamente es vender todo lo posible, hacer lo más posible en descuentos, también hablar con los otros dos proveedores principales que tenemos, para ver si de alguna forma de que con su ayuda negociamos con otros locales que venden esos depósitos, aceptaría comprarlo. Esa parte no la hemos hecho porque estoy muy dedicado al hablar con ellos, pero sí tendríamos que conversar con ellos a ver si es posible venderlo a otros locales.

Yorleni León: Melchor, entonces, en las proyecciones que ustedes realizaron, cuánto estiman ustedes, haciendo todos esos ejercicios que acabo de mencionar y que usted confirma, cuánto estiman ustedes que estaría quedándole de mercadería al final a esa tienda.

Melchor Marcos: Había un cálculo, digamos, estamos donde al final podrían quedar unos, si mal no recuerdo, eran unos ₡190.000.000,00 (ciento noventa millones de colones) en mercancía,

Yorleni León: En un plazo de cuánto, haciendo todo eso, en qué plazo, don Melchor.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Melchor Marcos: En tres meses. Hoy tenemos ¢340.000.000,00 (trescientos cuarenta millones de colones), que vendamos ¢150.000.000,00 (ciento cincuenta millones de colones) en tres meses.

Yorleni León: ¢150.000.000,00 (ciento cincuenta millones) en tres meses.

Melchor Marcos: Entonces nos quedaría nosotros ¢190.000.000,00 (ciento noventa millones de colones).

Yorleni León: Ampliar el plazo permitiría eliminar eso, pero me generaría gastos por tener la tienda abierta.

Melchor Marcos: Sí, lo que tendríamos...

Yorleni León: Entonces no compensaría tanto una cosa con la otra.

Melchor Marcos: Eventualmente mi sugerencia sería monitorear de aquí a un mes, mes y medio, cuál es el ritmo de ventas para ver, si efectivamente como usted dice, compensa o no compensa. Ver si hemos ido muy rápidos en ir vendiendo y quizá ya no compense, o si va la pena tenerlo un mes, un mes más eventualmente.

Yorleni León: Claro, porque uno podría ampliar el plazo, pero no tiene mucho sentido porque a la vez estoy acarreando una serie de costos fijos, luz, agua, salarios, cargas sociales, pago de alquileres y demás, con esas ventas que cada vez son menores. Entonces, no tendría mucho sentido ampliar el plazo si a la vez estoy generando pérdidas por no rotación de inventario.

Y este mecanismo, Melchor, para que todo lo tengamos claro, este mecanismo de la posibilidad de tener pérdidas a partir del cierre es un mecanismo que lo tendríamos hoy, o lo tendríamos dentro de 10 años si quisiéramos cerrar la tienda porque es el mismo régimen legal.

Melchor Marcos: Sí, porque ya al haber declarado a Hacienda que no hay posibilidad de trasladarlo a otro sitio, solo sería tratar de tener la menor cantidad de mercancía posible, pero siempre va a haber mercancía, no hay más remedio.

Yorleni León: No hay más remedio. Y el tener la tienda teniendo pérdidas, que no es el caso ahorita, pero de continuar esta tendencia que hemos venido viendo, el

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

tener la tienda generando pérdidas, entonces también nos pone en una situación complicada, porque como administración pública tenemos que ser eficientes y eficaces en el uso de los recursos.

Melchor Marcos: Al último cierre, todavía el resultado ha sido azul de número, pero bueno, no podemos garantizar eso para el futuro.

Yorleni León: Tengo aquí a varios en el uso de la palabra. Don Jorge primero y después Don Freddy.

Adelante. Don Jorge.

Jorge Loría: Muchas gracias, Yorleni. Don Melchor, usted ha hablado de los cientos millones que tenemos en las pérdidas, certificando que la mercadería la podrían recibir algunos de esos dos proveedores que están ahí. Pero también se dice aquí, en el informe se dice, en síntesis, como consecuencia de la liquidación de la tienda teóricamente la pérdida por inventario estaría entre cero colones si se logra colocar todo el inventario, y ¢250.000.000,00 (doscientos cincuenta millones de colones) y si no lo van a colocar todo el inventario. Estamos hablando de ¢250.000.000,00 (doscientos cincuenta millones de colones) en caso de que..., nadie nos garantiza que los dos proveedores que nosotros les compramos ahí nos puedan recibir la mercadería. Ustedes me dicen, no ha hecho un sombrío, pues yo sé que no se puede, porque si no, le alentaríamos y eso me preocupa.

En estos momentos, y como bien lo dice, y con eso no quiere decir que no esté a favor del cierre de la tienda de Golfito. Lo que yo quiero es un plan bien para minimizar los costos, para que a este Consejo no le vaya a caer, de cerrar una tienda y donde va a ver pérdidas por ¢250.000.000,00 (doscientos cincuenta millones). Si estamos en números azules podemos ampliar a 6, 7, 8 meses para ir vendiendo esa mercadería, no comprando, sino lo que se tiene en la bodega, e ir saliendo de esa mercadería.

Melchor Marcos: En cualquiera de los casos, siempre hay la posibilidad de que haya pérdidas por lo mercancía. Pusimos dos casos extremos, el óptimo y el pésimo. En cuanto al traslado de las personas, sería una cuestión de preguntarles, que por razones obvias no hemos hecho, no es muy probable, salvo que eventualmente..., porque el traslado de Golfito hasta San José no es cercano, pero bueno sería una posibilidad para plantearlo a las cuatro personas que actualmente

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

son, 4 personas, más dos cajeros del BCR, que no son empleados nuestros, pero trabajan en la tienda.

Freddy Miranda: Para aclarar una confusión porque como Jorge se oye tan bajito, no le escuché bien y me quedé confundido. Lo primero que yo quiero decir es que contablemente no tenemos pérdidas como dice Melchor, es decir, los números salen en negro, contablemente, pero económicamente esa tienda no es rentable. ¿Por qué no es rentable? Porque en esos números negros no se contabiliza todo el esfuerzo que hace Melchor, todo el esfuerzo que hacer Geovanny, etc., para tratar de mantener eso a flote, eso no está contabilizado ahí. Si nosotros contabilizáramos lo que es opuesta, probablemente los números no saldrían en negro. Económicamente en realidad la tienda no es rentable, también, no solo por eso, porque hay unos costos indirectos que no están ahí contabilizados contablemente, porque no se puede, sino porque, además, tenemos un costo adicional, que es el costo de oportunidad.

Es decir, el costo de oportunidad que siempre se analiza a la hora de ver si un negocio es rentable económicamente o no, es qué rendimiento tendría yo si esos recursos que tengo ahí, los aplico en otra opción, y ese costo de oportunidad es alto.

La otra opción que nosotros tenemos es, no aplicar los recursos ahí y aplicarlos en el aeropuerto Juan Santa María, o no sé si en el de Liberia, como sea. Entonces, nuestro costo de oportunidad también es alto, en realidad la tienda no es rentable, aunque nos de ese pequeño margen en números en negro, económicamente no es rentable.

Lo otro que no le entendí a don Jorge, es si la idea es programar el cierre a 6 meses y lo que yo entiendo es no comprar y procurar vender en esos 6 meses las existencias. Esperemos a ver, lo más probable si ocurra.

Mi otra duda es lo siguiente. Si al final queda algo, aunque yo procuraré contribuir a la causa e iré por allá y me compraré unas cuantas botellitas, sí que algo mi duda es esta, si nosotros se lo podemos donar a alguien, al mismo Depósito para que el Depósito la coloque y entonces un dice eso ya no es pérdida, porque mi deber, mi función última es contribuir a que haya recursos para inversión social. Yo entiendo que el Depósito lo que hace es eso, que con las utilidades que tiene financia proyectos ahí en la zona.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Si uno al final queda algo y decide entregárselo en donación, que también estamos facultados para hacer eso el IMAS y la Dirección, ya luego el depósito lo logra colocar a las otras tiendas, lo vende en algo, lo remata lo que sea, lo que ellos tengan legalmente posible hacer, entonces uno diría yo estoy contribuyendo a la causa y no fue así, simplemente fui las quebré, para decir algo, porque no podía hacer otra cosa.

¿Eso se puede hacer?, yo no sé si don Geovanny, o don Melchor nos puede aclarar eso, si al final uno lo puede donar a la misma Junta Directiva del Depósito.

Yorleni León: Si se puede y no necesariamente a la misma junta, verdad, el IMAS puede decidir a quien le hace la donación.

Doña Floribel, adelante.

Floribel Méndez: Sí, tal vez un poco el comentario que se hacía en el punto de las plazas es que a veces damos muchos datos, pero no cuadran. Digamos, esta filmina que vimos ahora con lo que dice el documento, ese setenta y ocho no sé cómo sale. Entonces yo creo que esa parte que está en el documento con el manejo de la mercancía, de esos ¢350.000.000,00 (trescientos cincuenta millones de colones), y las opciones para tratar de colocar esa mercancía, creo que debe afinarse un poco más, para que quede evidencia de esos esfuerzos. Y tal vez el tiempo también es importante como que quede claro. Si estamos hablando de seis meses como máximo en el acuerdo, pongámonos entonces los seis meses. Ahí hablamos en el documento de tres meses, o tres meses y medio, esto condicionado, yo sé que es el anticipo que yo tengo que darle al arrendatario, pero que quede claro el periodo que vamos a dar como de margen para tratar de colocar la mercancía sin llegar a un punto en que tengamos, números rojos. Ese análisis, pues ustedes lo pueden hacer de acuerdo con lo que están presentando, los gastos que tienen por mes y hasta dónde dan. Si son esos seis meses, entonces pongámoslo así, claramente. Es que tal vez ahí, uno se confunde con las cifras, que habla tres meses, tres meses y medio, en el acuerdo estamos poniendo máximo seis meses. Entonces, ¿de qué tiempo estamos hablando? Además de ese tiempo que hay que darle de anticipo al arrendatario para que sepa.

Creo que este tema que tocaba don Freddy, de aquella mercadería que del todo no vamos a poder colocar, y que sí, en el informe se dice que sería donada, es darle esa explicación de que al final también tiene un trasfondo, que tampoco es que se está desechando, sino que indirectamente alguien se beneficia y no ha sido una

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

mala inversión que se hizo de esa compra de esa mercadería. Tal vez ahí es como afinar un poquito más eso y hablar, o tener claridad de esos números.

No sé, ahí ustedes ponen esos extremos, cero o doscientos cincuenta millones, son extremos, debería de haber como un punto, una estimación un poco más acertada de lo que podría quedar para donaciones, ni siquiera sería decir que es pérdida, sino como donación. Entonces, no sé, ahí tal vez es como mi observación en esa parte.

Yorleni León: Muy bien. Don Geovanny.

Jorge Loría: Doña Yorleni si me permite una observación pequeña.

Adelante, por favor.

Jorge Loría: Muy bien, como acaba de decir la doña Floribel, y yo leí el informe y decía que se le podía donar a mercadería que sobraba a JUDESUR. Yo más bien estaría de acuerdo que se donara al Departamento de Donaciones que don Geovanny tiene que ver ahí, y eso se les da a algunas asociaciones, o a algún grupo organizados, porque ellos al final cuando venden todo tienen que rendir un informe al Departamento de Donaciones sobre lo que ellos obtuvieron con las donaciones. Entonces, si se le da a diferentes asociaciones o grupos organizados amparados bajo la ley, se podría tener al final de unos años, un informe de todo lo que generó esas donaciones. Ejemplo, puedo decir, que con la entrega de esa mercancía que tenía el Depósito Libre de Golfito se le entrego equis, equis, y al final ellos obtuvieron en ventas tuvieron un avance de ¢200.000.000,00 (doscientos millones de colones), eso nos vendría nosotros a decir que al final la pérdida no fue tanto realmente. Sugiero que no se le dé a JUDESUR, sino que se pase a Donaciones y se les diga a las asociaciones que están esa mercadería ahí para que lo soliciten, lo puedan vender y al final den un informe de cuánto tuvieron de ganancia ellos con esa donación que le dio el IMAS. Y que pongan los seis, siete meses que van a estar, para ver si se puede vender eso, pero que este escrito.

Yorleni León: Sí, ahí mi observación sería hacer dos escenarios de cierre, un escenario a tres meses y un escenario a seis meses, para tener claridad qué implica uno y qué implica el otro desde el punto de vista, no solamente de la salida de la mercadería, sino también de los costos fijos que hay que asumir en los dos escenarios.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Entonces, serían más bien dos cuadros, uno con tres meses, uno con seis meses, y muy descriptivo de todo lo que conllevaría ese proceso de cierre como tal.

Don Geovanny, adelante.

Geovanny Cambronero: Gracias, doña Yorleni. Tal vez nada más para precisar algunas cositas en contribución a lo que se ha planteado. Lo primero es que la modalidad de donación como alternativa que faculta la ley de Golfito tiene una restricción, No se puede donar a cualquiera, o a discreción del concesionario. Se le dona a JUDESUR y JUDESUR es la que lo asigna a organizaciones sociales de la zona sur.

Entonces, la opción que plantea doña Yorleni como posibilidad, o don Jorge a través de donaciones, ojalá hubiera sido factible, porque más bien ahí yo encuentro el mecanismo para trasladarlo a las tiendas libres. Se lo donamos a Donaciones de IMAS, el IMAS lo dona a tiendas libres y lo internamos allá. Pero eventualmente eso, cuando estábamos estudiando la posibilidad de la donación, vimos que no era factible, entonces lamentablemente tuvimos que descartarlo.

Yorleni León: Yo creo que eso tiene que quedar precisado en el documento también.

Geovanny Cambronero: Sí, en la propuesta de acuerdo está precisamente en esos términos, que aquella mercadería que finalmente no se logre liquidar se autorice a la administración para donarla a JUDESUR.

Porque la otra alternativa sería destruirla. Y destruirla más bien nos encarece los costos, no tiene sentido.

Luego, con relación a lo que decía don Freddy, tal vez, ahí nada más una precisión financiera. El costo de oportunidad en el caso de tiendas libres no se determina en términos de opciones de inversión, porque los recursos que se destinan para comprar mercadería, o para operar una tienda, en el caso de Golfito y en el caso de Tiendas Libres, son centros gestores totalmente aparte. Entonces, lo que genera Golfito es para invertir en Golfito, lo que genera Tiendas Libres es para invertir en Tiendas Libres. Entonces, el concepto de permuta entre opciones alternativas de inversión, en este caso no fructifica estrictamente hablando. Sí, como un comparativo donde uno tiene ciertas ventajas competitivas en un lado que no tienen el otro, donde a un lado tiene ciertos márgenes de rentabilidad, que no tienen el

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

otro. Va un poco en esos términos. Yo creería, creería, perdón, doña Yorleni, creería que aquí más bien el costo de oportunidad hay que verlo entre el presente y el futuro.

Vamos a ver cómo se comienza. Presente, tenemos un inventario que eventualmente vamos a hacer todo el esfuerzo por liquidarlo, pero no tenemos ninguna garantía de que podamos colocarlo al 100% y sería, sería ilusorio pensar que vamos a llevar la cifra a un valor cero. O sea, un proceso de cierre muy difícilmente va a implicar que lleguemos con un valor cero de inventario al final del proceso.

Entonces, ese valor versus un riesgo latente que hemos estado planteando a lo largo de los informes y a lo largo de la presentación es que Golfito, por temas estructurales ha perdido y va perdiendo paulatinamente el motivante que hace que la gente vaya a Golfito por elementos estructurales que Melchor bien precisó en la presentación.

Entonces, uno podría decir, si la tienda en este momento tiene números azules, ok, ¿cuánto será así? ¿Cuánto hacia futuro será así? Igual no lo podemos precisar ni determinar, porque es el futuro y no tengo variables financieras que me permitan a mí con contundencia decir, miren, en el tercer mes del año cinco va a suceder tal cosa, en este caso. Pero es un riesgo evidente. O sea, el deterioro que vienen sufriendo Golfito paulatinamente va a llegar a un momento donde muy probablemente la masa, el volumen de compradores haga que la tienda vuelva un poco al ciclo de pérdidas que tuvo en el arranque. Ahí es donde está un poco el costo de oportunidad, entre un dato que más o menos podemos cuantificar alrededor de ¢150.000.000,00 (ciento cincuenta millones de colones). Y si ustedes observan el informe que se les remitió en la página 40, ahí se hace una puntualización de una posible estimación de colocación de inventario y cuánto podría quedar de ese inventario. Eso en un rango de tres meses y medio, que fue la variable de tiempo que utilizamos con las líneas de comportamiento que vemos en el mercado hoy día.

Yorleni León: Podría ponernos la imagen, don Geovanny, por favor, esa página.

Geovanny Cambronero: Claro, con todo gusto, Doña Yorleni.

Ahí, ahí dice la estimación que se hace, que se podría vender al público si se comportan las ventas como hasta ahora, entre alrededor de ¢105.000.000,00 (ciento cinco millones de colones), que a costo y a un margen de un cinco sería un

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

costo de ¢100.000.000,00 (cien millones de colones), quedarían ¢250.000.000,00 (doscientos cincuenta millones de colones) de inventario. Pensaríamos que con un proceso de negociación se podría colocar a Ha&Com y a Centenario ¢55.000.000,00 (cincuenta y cinco millones de colones), que es más o menos el valor del inventario a costo de lo que tenemos, de que se les compró a ellos, y nos quedarían ¢195.000.000,00 (ciento noventa y cinco millones de colones). De estos ¢195.000.000,00 (ciento noventa y cinco millones de colones) es donde hay más nebulosa. ¿Por qué? Porque como son proveedores que no tienen local dentro de

Golfito, la probabilidad de colocarlos es muy baja. Entonces, ¿cuál sería la alternativa? Bueno, lograr que no se vendan ¢105.000.000,00 (ciento cinco millones de colones) sino que se vendan mucho más que eso, para que esta cifra de ¢195.000.000,00 (ciento noventa y cinco millones de colones) sea lo menos posible. Que eso en teoría sería la pérdida sobre...

Yorleni León: Don Geovanni, un momentito. Siguiendo el orden, dice, se podría llegar a..., dice, otros proveedores ¢195.000.000,00 (ciento noventa y cinco millones de colones), yo voy restando. Primero tengo el inventario total, le resto ¢105.000.000,00 (ciento cinco millones de colones) que se venderían al público, que eso representa ¢100.000.000,00 (cien millones de colones) de inventario...

Geovanny Cambronero: Quedan ¢250.000.000,00 (doscientos cincuenta millones de colones) ...

Yorleni León: Quedan ¢250.000.000,00 (doscientos cincuenta millones de colones), de los ¢250.000.000,00 (doscientos cincuenta millones de colones) vendo ¢55.000.000,00 (cincuenta y cinco millones de colones) a otros proveedores, me quedan ¢195.000.000,00 (ciento noventa y cinco millones de colones) y después digo, de esos ¢155.000.000,00 (ciento cincuenta y cinco millones de colones), ¢55.000.000,00 (cincuenta y cinco millones de colones) lo puedo vender...

Geovanny Cambronero: Perdón, doña Yorleni. Estos ¢55.000.000,00 (cincuenta y cinco millones de colones) es la suma de estos dos.

Yorleni León: Ya. No son otros. Estamos hablando de ¢195.000.000,00 (ciento noventa y cinco millones de colones) posibles millones de inventario que nos estaría quedando ahí en un ínterin de tres meses y medio que se había planteado.

Geovanny Cambronero: Sí, señora. Sí, así es.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

Yorleni León: Y cuando ustedes dicen, vamos a venderle al público 105, eso es en la trayectoria normal que tienen las ventas, o haciendo los esfuerzos de vender con descuentos y todo ese tipo de cosas.

Geovanny Cambronero: Sí, ya está pensado en esa línea...

Yorleni León: Don Geovanny a mí no me cuadra porque entonces eso son inventarios. Sería vender ₡30.000.000,00 (treinta millones de colones) por mes básicamente.

Geovanny Cambronero: Acordémonos...

Floribel Méndez: Perdón, pero de acuerdo con las cifras, más o menos se está vendiendo ₡50.000.000,00 (cincuenta millones de colones).

Yorleni León: Sí, no me queda claro por qué se baja tanto, si más bien bajamos sustancialmente los precios.

Geovanny Cambronero: Porque la estacionalidad hace que ahora vayamos a meses más malos. Generalmente el comportamiento a partir de abril es que tiende a bajar un poco, sube un poquito más para la época de las vacaciones, sube un poquito más, pero normalmente lo que es mayo, junio, tienen que hacer como lo mencionó...

Yorleni León: Nosotros tenemos esta información de los clientes, pensando que los clientes, de acuerdo con el informe que ustedes nos facilitaron, los clientes de esa tienda son particularmente algo que ustedes llaman tarjeteros, que es gente que compra tarjetas y eso le permite llevar más inventario y comprar más cosas y después irles a revender. Hacer un trabajo con estos tarjeteros, entendiendo que la tienda se cerrará, va a tener muy buenos precios y demás y que a ellos les interese aprovechar la compra de inventarios.

Geovanny Cambronero: Sí, es una opción bastante viable, doña Yorleni. Porque a ellos inclusive uno les podría llegar a ofrecer, no sé, voy a usar términos del albor comercial, docenas de tres o cajas de tantas unidades, ese tipo de cosas...

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Yorleni León: Porque esos son nuestros clientes, así es lo que yo entiendo del informe. Sustancialmente esa es la gente que llega a comprar a la tienda mayoritariamente, los famosos tarjeteros.

Geovanny Cambronero: Es un componente. Pero entonces en esa propuesta que ustedes están haciendo no estaba contemplado esto, el poder hacer un acercamiento con este grupo de clientes y poderles ofrecer a ellos mercadería.

Geovanny Cambronero: La proyección está pensada más en el compartimiento regular, con algún tipo de descuento a clientes digamos regulares.

Yorleni León: Yo aprovecharía eso, si yo voy a liquidar la tienda aprovecharía justamente ese segmento de mercado.

Voy a retirarme un minuto, es que necesito hacer un asuntito.

Se consigna el retiro momentáneo de la sesión de la señora Yorleni León Marchena. Adelante, don Jorge.

Jorge Loría: Sí, precisamente eso es parte de lo que yo pedía de un plan de cierre, de diferentes opciones, diferentes escenarios para ver. Yo pienso y me encantaría ver eso mismo que dijo Geovanny a tres meses, que me lo ponga a 5, 6 meses, 3, 4, 5,6 para ver cuánto bajaríamos nosotros en ese piquito que queda de ¢195.000.000,00 (ciento noventa y cinco millones de colones), cuánto lo podemos bajar y luego cerramos.

Luego si nosotros hacemos la donación a JUDESUR, que, si nosotros pudiéramos decirle a JUDESUR, esta bien nosotros vamos a dar esta cantidad de millones de colones en mercadería, ustedes lo van a entregar a asociaciones de desarrollo, grupos de bien social, totalmente inscritos, amparados bajo la ley, y nos podrían brindar al final, cuando estas asociaciones, o grupos hagan la liquidación, un informe de ganancias que tengan, para nosotros incluirlo en nuestro cierre de la Tienda 13 de Golfito. Eso creo que sí se puede hacer.

Geovanny Cambronero: Bueno, eso es algo don Jorge...

Jorge Loría: Eso es lo que yo quiero que venga en un plan de ustedes, porque yo todavía me quedo con duda. No es que yo no esté en contra de que se cierre Golfito,

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

pero deme opciones, deme un plan para reducir esa pérdida, porque esa pérdida va a asumir el Consejo al votar en eso.

Se consigna el ingreso nuevamente a la sesión de la señora Yorleni León Marchena.

Geovanny Cambronero: Esa opción que usted plantea don Jorge, sería algo de lo que podríamos conversar con JUDESUR, claro que sí, de ver si ellos siendo nosotros un ente público, un concesionario poco particular, si eventualmente en conjunto con ellos, o en coordinación con ellos, se podría lograr un efecto más hacia la población de interés nuestro por medio de organizaciones. Entonces, qué sé yo, inclusive nosotros mismos recibimos de la zona sur, me refiero a Donaciones, recibimos solicitudes. Bueno, mire, aquí tengo una solicitud de esta escuelita que no la hemos podido atender, atiéndanla con este producto, etcétera, es parte de lo que podríamos conversar con ellos y buscar ver si está dentro de lo viable para ellos, también por el lado de ellos como ente público que ellos son también.

Yorleni León: Doña Floribel, adelante.

Floribel Méndez: No quiero reiterar lo mismo, pero sí creo que esto último que se estaba comentando por doña Yorleni, que consultaba, me parece que uno puede hablar, no sé, ustedes son los que conocen mejor cómo se mueve el mercado y pueden decir, bueno, en estos cuatro meses nos vamos a abocar para tratar de colocar la mayor cantidad de la mercadería que tenemos en bodega y la estrategia que vamos a usar es esta y la explican. Y se trata de vender, porque más allá, no sé, más allá puede haber más pérdidas que beneficios por todos los costos adicionales que se tienen al tener abierta la tienda. Ahora, es como concretarlo, decirlo claramente. Y tal vez no hablar de que entonces todo eso, la mercadería que no vamos a poder colocar en estos esfuerzos es pérdida, sino que esa mercadería, como lo dice el acuerdo, pero el informe no lo dice, eso sería una donación. Y bueno, ya ahí la figura que tenga este concesionario.

Yo creo que ir más allá para ver impacto de esa donación es más complicado, pero al menos que quede claro esa figura, es decir, que la mercadería no la vamos a desechar, sino que se daría en donación lo que ya nos queda sin colocar. Pero creo que ahí es como afinar esa parte de ese informe y que vimos ahora en pantalla.

Yorleni León: Don Jorge, usted tiene la mano levantada. ¿Quiere hacer uso de la palabra otra vez? Tiene el micrófono apagado.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

Jorge Loría: Disculpé, es que la dejé ahí la manita levantada.

Yorleni León: Muy bien, está bien.

Bueno, vamos a ver. Yo creo que cada vez nos vamos acercando más a la decisión que queremos tomar por las razones que ya han sido reiteradas. Una tienda con utilidad de 1.7%. Yo nada más me pregunto cuál negocio en este país opera con esos márgenes de utilidad, todos los factores estructurantes que ya mencionó hacen un rato don Melchor, que no tenemos posibilidad de cambiarlos, están ahí y hay que convivir con ellos. Más los informes que ha mencionado el documento que les enviamos la semana pasada del 2019, me parece uno que se empezó a implementar y luego otro para hacer procesos de mejora en las tiendas, y bueno, otra vez nos vuelven a colocar en una situación complicada y, además, pese a todos los esfuerzos que ya con tiempo se han venido haciendo.

Vamos a quedar entonces que este tema lo vamos a traer un cuadro y por favor, don Melchor y don, Geovanny, tomen nota. Dos cuadros, un cuadro con la posibilidad de cierre de tres meses y un cuadro con la posibilidad de cierre de seis meses. Línea por línea, detallado las acciones que van a hacer, las diferentes acciones que van a hacer a lo largo de esos períodos, y el costo financiero no, sino el valor financiero que tendría en términos de la disminución del inventario, incluyendo esos esfuerzos de los tarjeteros que hablábamos hace un rato, como para tener claridad al final de cuánto podríamos eventualmente estar hablando. Así como ustedes hicieron una proyección para las tiendas en términos de decir, si meto tantas personas puedo generar más ingresos, aquí es al revés, si voy disminuyendo mercaderías, ¿cuánto es lo que me va a quedar?, eso, por un lado, dos cuadritos, uno a tres meses y uno a seis meses.

Pero adicional a eso, a los cuadritos, en la parte ya de abajo, en la parte final de los cuadritos, poner también el costo mensual de cuánto nos significa este cierre en términos de costos fijos cada mes que tenemos la tienda abierta, considerando los ingresos que tiene la tienda si fuera un periodo normal, que entiendo son periodos donde no se vende mucho. También para que dimensionemos a la hora de tomar la decisión de por cuánto tiempo va a estar la tienda todavía operando, qué significa eso en términos de los recursos de la institución.

Entonces, trabajemos esta semana este cuadro y, de ser posible, lo mandamos a los miembros de Junta Directiva el viernes próximo para ver ese tema el próximo lunes.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

Alexandra Umaña: Una pregunta. Ya está el inventario listo, ya tenemos una claridad de cuál es el inventario que se tiene en la tienda.

Melchor Marcos: Sí, claro, el inventario siempre está actualizado. La semana pasada eran ¢350.000.000,00 (trescientos cincuenta millones de colones), ahora debe ser un poquito menos por las ventas, ¢345.000.000,00 (trescientos cuarenta y cinco millones de colones) aproximadamente.

Yorleni León: Utilizamos el dato que tengamos más actualizado.

Geovanny Cambronero: Doña Yolanda, nada más, si me lo permite para precisar, dos cuadros, uno comparando que sucede a tres meses, otro comparando que eso sea seis meses, y un tercer cuadro con el efecto financiero de mantener operando la tienda por mes, cuánto implicaría eso en términos de gasto operacional.

Yorleni León: Exactamente, cuánto no significa tener la tienda abierta.

Jorge Loría: Me gustaría de ese informe, eso último que acaba de decir don Melchor, el dato que tenemos en inventario...

Geovanny Cambronero: De hecho, la proyección a tres y seis meses tenemos que trabajar con el dato actualizado al momento que nos sentemos a hacer la proyección, en ese momento vamos a utilizar el inventario que tengamos.

Yorleni León: Yo voy a pedir a doña Silvia que por favor me le dé seguimiento a esos dos cuadritos que queremos hacer, que sean lo más claro, lo más sencillo, una presentación para uno, una presentación para el otro y listo. Para que entonces así las señoras y los señores del Consejo puedan tener toda la información ya completa, para poder tomar esta decisión. Y que entonces los podamos presentar viernes, enviárselos viernes de esta semana, para conocerlo el lunes de la próxima semana.

Alexandra Umaña: El jueves no va a ver reunión.

Yorleni León: No sé, pero no quiero comprometerme el jueves porque estamos con mucha cosa ahorita entre semana, y sobre todo porque Melchor y Geovanny tiene que llevarle seguimiento al acuerdo que se tomó hoy de plazas y supongo que mañana tienen que salir soplados cosa y más. Entonces démosle chance a hoy en ocho días, considerando que los dos van a estar ahí.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

Quedamos sin tomar acuerdo para este punto.

Geovanny Cambronero: Como información muy probablemente para el jueves vamos a llevar al Consejo, vamos a presentarles dos propuestas de servicios para transporte y para eventualmente espacio adicional para manejo de bodega, un espacio para manejo de tarimas adicionales que no nos entra a nosotros en la bodega regular. Eso es parte del complemento de lo que vimos hoy con plazas.

Yorleni León: Le agradezco a don Melchor, muchas gracias, muy amable.

Se retira de la sesión el señor Melchor Marcos.

ARTICULO SETIMO: ASUNTOS SEÑORAS DIRECTORAS Y SEÑORES DIRECTORES.

Yorleni León: Vamos a pasar al punto nueve, que son los asuntos de las señoras directoras y de los señores directores les consulto si tienen algún tema.

Don Freddy, adelante.

Freddy Miranda: Nada más para decir que yo el próximo jueves no podría estar en la reunión, porque estoy regresando de Nairia, Wari, que es un territorio indígena que está ahí por el Pacuare y voy a estar en la carretera probablemente, entonces no podría estar.

Yorleni León: Entonces tenemos que medir bien el tema del quórum porque doña Ilianna no va a estar el jueves y no sabemos si don Rolando podrá, o no participar, entonces hay que ver este tema.

Quiero recordarles que el miércoles tenemos la entrega de los vehículos en el plantel, ya les pasé al chat ahí la dirección, por si nos pueden acompañar.

También quiero contar que doña Silvia está coordinando junto con Asesoría Jurídica un proceso para definir un poco hacia atrás, que se hace con documentos que se reciben de expediente que están hacia atrás, pero ya eso es un trabajo que ellos están haciendo, pero por lo menos ya me siento muy contenta de que adelante todo digital, ya no vamos a tener esa cantidad de papeles que tenemos, pero además es costo que tiene para nosotros, tenemos que alquilar bodegas, aires acondicionados, personal, un montón de cosas para poder tener ese montón de expedientes.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024

También contarles que ya firmamos el Convenio con UNICEF que estaba vinculado con aquellas mejoras que le habíamos hablado en algún momento de poder unir Avancemos con Red de Cuido, unirlos en términos de seguimiento y trazabilidad de los muchachos, el poder perfilar mejor a las jefas de hogar que son beneficiarias de Red Cuido o de Avances, u otras mejoras que queremos hacerle al programa como un todo.

Firmamos ese convenio, es un convenio de asistencia técnica hasta el 2027. Si alguno desea que se lo enviemos por WhatsApp, yo les puedo enviar el documento que firmamos junto con la gente de UNICEF.

Silvia Castro: Gracias doña Yorleni, en la línea que usted planteaba sobre la directriz de conformación del expediente 100% digital, también le estamos dando seguimiento, ya tenemos un informe que voy a ver con don Luis Felipe sobre el estado de digitalización de los expedientes.

Yorleni León: Don Jorge, adelante.

Jorge Loría: Doña Yorleni, quería tocar el temita de que usted envió una nota ahí sobre las asistencias, sobre el reglamento del Consejo Directivo. Yo con la situación que se dio la otra vez, se digo que eran 15 minutos, es lo más tarde, y en realidad a lo que respecta del artículo 62, son 30 minutos.

Yorleni León: No son treinta minutos, don Jorge, así lo mencionamos, treinta minutos.

Jorge Loría: Ah, no, es que habían dicho que eran quince...

Yorleni León: No, treinta minutos. Pero en todo caso, priva lo que diga el reglamento. Digamos que, si yo me equivoqué, priva lo que diga el reglamento. Si el reglamento dice que son treinta minutos, son treinta minutos.

Jorge Loría: Excelente. No, porque anteriormente cuando era presencial yo que soy el que vivo más largo a veces me atrasaba un poquillo, enviaba un mensaje diciendo que me iba a atrasar diez, quince minutos, pero yo soy de las personas que, si me gusta participar siempre, ya solamente por un caso de fuerza mayor es que yo no asista a las sesiones. A mí me encanta esto, cuando tomé la decisión de que fuera parte de parte del Consejo Directivo, yo siempre yo siempre me hago un

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
LUNES 06 DE MAYO DE 2024
ACTA No. 19-04-2024**

compromiso de participar, porque no me gusta estar ausentándome mucho, solamente por fuerza mayor estoy ausente...

Yorleni León: No, son 30 minutos, don Jorge, tal cual como está en el reglamento.

Jorge Loría: Muchas gracias, doña Yorleni.

Yorleni León: ¿Algún otro punto que quisieran tratar aquí?

Freddy Miranda: Yo el miércoles agradezco la invitación, pero estoy en Chiroles.

Yorleni León: Muchísimas gracias. Gusto verlos a todos.

Al no tener más temas por tratar, damos por finalizada la sesión al ser las diecinueve horas y cuarenta y cinco minutos.

**YORLENI LEÓN MARCHENA
PRESIDENTA**

**ALEXANDRA UMANA ESPINOZA
SECRETARIA**