

ACTA N° 009-2022

03 DE FEBRERO DEL 2022

SESIÓN ORDINARIA

ORDEN DEL DÍA

- 1.- VERIFICACIÓN QUÓRUM.
- 2.- APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA.
- 3.- ENTREGA DE ACTAS ANTERIORES N° 090-2022, N° 091-2022, N° 092-2022, N° 093-2022 y N° 094-2022.
- 4.- ACTUALIZACIÓN DEL PERFIL JEFE DE ÁREA DE OPERACIÓN COMERCIAL EN EL MARCO DE MODERNIZACIÓN DE LA DIRECCIÓN DE COMERCIALIZACIÓN.
- 5.- INFORME DE LABORES DEL IV TRIMESTRE 2021: ÁREA GENERACIÓN.
- 6.- INFORMES SOBRE LA TUBERÍA DE CONDUCCIÓN P.H. Birrís 3:
 - INFORME SOBRE LA REPARACIÓN DEL DAÑO A LA TUBERÍA POR DESLIZAMIENTO.
 - INFORME DE AVANCE SOBRE PROYECTO SUSTITUCIÓN DE TUBERÍA DE PRESIÓN.
- 7.- OFICIO GG-AJ-044-2022 DE LA ASESORÍA JURÍDICA SOBRE ATENCIÓN RECURSO DE ANA MAYELA QUESADA.
- 8.- RECORDATORIO SOBRE REGLAMENTO AUTÓNOMO DE TRABAJO Y ORGANIZACIÓN DE JASEC.
- 9.- CORRESPONDENCIA.
 - Entrega del Acta 171 del Comité de Vigilancia de Toro 3.

10 ASUNTOS VARIOS.			

SGE JASEC R: 21/11/16 V. 05



ACTA 009-2022

Sesión ordinaria, celebrada por la Junta Administrativa del Servicio Eléctrico Municipal de Cartago. VERIFICACIÓN DE QUÓRUM: Al ser las diecinueve horas y treinta minutos del treinta y uno de enero del año dos mil veintidós, están presentes a través de la plataforma virtual webex, los directores Carlos Astorga Cerdas, Presidente, Lizandro Brenes Castillo, Vicepresidente, Ester Navarro Ureña, Secretaria, Luis Gerardo Gutiérrez Pimentel, Raúl Navarro Calderón, Elieth Solís Fernández. INICIO DE LA SESIÓN: Se cuenta con el quórum reglamentario para la celebración de la sesión. INGRESO DE LOS DEMÁS SEÑORES DIRECTORES: Al ser las diecinueve horas con tres minutos ingresó la directora Rita Arce Láscarez. Además, participan los señores: Lic. Francisco Calvo Solano, Gerente General, Lic. Juan Antonio Solano Ramírez, Asesor Jurídico, Licda. María Celina Madrigal Lizano, Auditora Interna y la Licda. Georgina Castillo Vega, Profesional Junta Directiva...... ARTÍCULO 1.- VERIFICACIÓN QUÓRUM. Se da inicio a la sesión con el quórum respectivo..... ARTICULO 2.- APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA. SE ACUERDA: de manera unánime afirmativa, con siete votos presentes. 2.a.- Aprobar el orden del día presentado por la Presidencia de la Junta Directiva para la sesión Nº 009-2022..... ARTÍCULO 3.- ENTREGA DE ACTAS ANTERIORES Nº 090-2022, Nº 091-2022, Nº 092-2022, N° 093-2022 y N° 094-2022. Se entregan las actas N°s 090-2022, N° 091-2022, N° 092-2022, N° 093-2022 y N° 094-



ARTÍCULO 4.- ACTUALIZACIÓN DEL PERFIL JEFE DE ÁREA DE OPERACIÓN COMERCIAL EN EL MARCO DE MODERNIZACIÓN DE LA DIRECCIÓN DE COMERCIALIZACIÓN.

Se conocen los siguientes documentos: 1. Oficio N°GG-096-2021, suscrito por el Lic. Francisco Calvo Solano, Gerente General, por medio del cual eleva para consideración y aprobación del Informe para actualización el perfil descriptivo Jefe Área Operación Comercial; 2. Oficio N°SUBG-TH-0058-2022, suscrito por el Lic. Arnold Mora Muñoz, Jefe a.i. Departamento Talento Humano; 3. Oficio COMERCI-001-2022, suscrito por Ing. Rodolfo Sanabria Hernández, Director Comercial; Manual Descriptivo de Puestos Administrativos.... Para este punto se encuentran presentes, el Lic. Arnold Mora Muñoz, Jefe a.i. Departamento Talento Humano y el por Ing. Rodolfo Sanabria Hernández, Director Comercial, quienes presentarán este informe..... Inicia don Francisco Calvo indicando que este punto consiste básicamente en la aprobación por parte de la Junta Directiva si así lo tienen a bien, la actualización de un puesto que es de suma importancia, tal y como lo es el Jefe de Operación Comercial, dicha actualización surge a raíz de la próxima jubilación de la señora Rocío Brenes Alvarado, de ahí es que en el marco de la planificación estratégica que está realizando don Rodolfo Sanabria como Director del Área Comercial y que está alineado completamente e incluido en el Plan Estratégico, la idea es aprovechar la coyuntura de la circunstancia para poder modernizar dicho perfil, el cual hace mucho tiempo no se moderniza.....



Comenta que básicamente la visión estratégica en este caso es tomar el Área Comercial y
poder hacer una serie de cambios y actualizaciones para darle un enfoque más competitivo,
encaminado en la atención al cliente, en competir por los clientes, transformar esta área
comercial que tiene una visión eléctrica en el sentido de una empresa monopolística, a
convertirla en un área más preparada, ya no solamente con los de Infocomunicaciones sino
también por los eléctricos, lo cual implica una serie de temas que están en el Plan
Estratégico incluyendo por ejemplo; un área de producto así como otras actualizaciones
que de hecho se mencionan en el último capítulo del plan estratégico, el cual incluye una
reestructuración de esta área, al final de cuentas lo que se pretende con esta medida es
avanzar en el cumplimiento del plan estratégico, con la modernización del Área Comercial,
y aprovechando la coyuntura que acaba de explicar
Procede don Rodolfo Sanabria a ampliar un poco más sobre el tema, a manera de
introducción se manejan cuatro importantes aspectos:
- Cambio
- Costos y Gasto
- Rendimientos
- Cliente
- Rendimientos.
Lo anterior, según lo que se ha estado experimentando a nivel de contexto interno y externo,
también temas que se han estado presentando con respecto a iniciativas, a los diferentes
cambios que se han ejecutado durante el año pasado con el Área Comercial, procesos de



reingeniería que han sido sumamente importantes y que a su vez han dado muy buenos
resultados y de alguna manera la estructura ha tenido su cambio. A nivel de costos y gastos
definitivamente se ha analizado con gran detalle el tema externo e interno, donde se ve la
necesidad de poder empezar a tener mejores rendimientos a través de una mejor
rentabilidad de los procesos comerciales, en donde se puedan explotar y fortalecer
precisamente todo este proceso comercial como tal, no solamente con temas de servicio a
cliente, sino también desde un tema de análisis del negocio comercial de rentabilidad, y a
final definitivamente el aspecto cliente, el cual cada día está más exigente, cambiante y por
ende toda la estructura, enfoque y estrategia que se ha venido manejando como tal, tambiér
tiene un impacto importante
Dentro de los objetivos se resaltan los siguientes:
Objetivo General:
Modificar y ajustar el perfil de puesto de la Jefatura de Área de Operación Comercial, según
la necesidad actual y futura de JASEC y del mercado Cartaginés
Objetivo Específico:
Desarrollar un documento de perfil de puesto para la Jefatura de Área de Operación
Comercial
Resalta el señor Sanabria Hernández que a nivel de justificación se tomaron er
consideración los siguientes elementos:
- Plan Estratégico 2022-2025
- Competencia comercialmente activa

- Evolución del Mercado Cartaginés y nacional.....



- Fortalecer y actualizar el enfoque comercial de JASEC
- Rendimiento y eficiencia comercial
Dentro de la parte de antecedentes se tomaron en consideración los siguientes aspectos:
- Plan Estratégico 2022-2025
- Cambios en estructura Orgánica de JASEC.
- Situaciones socio-económicas.
- Evolución en tendencias de consumo y atención
- Posicionamiento estratégico comercial
Comenta don Rodolfo Sanabria que, con respecto a la situación actual, para el año 2022,
JASEC afronta grandes retos, como lo es el nuevo Plan Estratégico de JASEC, el cual, trae
en sí, una seria de iniciativas que fortalecen y proyecta a JASEC en el mercado local y
nacional, donde el área comercial desempeña un papel sumamente importante,
considerando lo siguiente:

Objetivos estratégicos: debido al nuevo plan estratégico de JASEC, a sus objetivos e iniciativas, para el 2022, se prevé que la estructura organizacional del Área de Operación Comercia deba ajustarse, ampliando su alcance actual, este ajuste contemplaría crear una unidad de ventas, misma que pueda gestionar las ventas y postventa para los negocios de Electricidad e Infocomunicaciones, considerando mercados residenciales, empresariales e industriales. Adicionalmente este trabajo de ajuste contempla el traslado del departamento de Cuentas por Cobrar al Área de Operación Comercial, aspecto que nos lleva aún más a considerar que el perfil de



puesto de la Jefatura de Área de Operación Comercial, debe fortalecerse en el aspecto de análisis de inteligencia de negocio, control y manejo de eficiencia y rentabilidad económica-comercial de los servicios entregados a nuestros abonados y clientes.....

- Jubilación MBA. Rocío Brenes Alvarado: como parte de la situación actual debemos mencionar la Jubilación de la MBA. Rocío Brenes Alvarado, Jefatura actual del Área de Operación Comercial, quien tiene estimado su retiro laboral para el mes de abril del 2022, aspecto que nos aumenta la necesidad de ajustar el perfil actual de este puesto, ya que, doña Rocío, en sus años ha demostrado atender su puesto de trabajo con un alto desempeño, algo que JASEC agradece grandemente, no obstante, esta salida definitivamente nos hace necesario ajustar el perfil del puesto, para afrontar las necesidades actuales.
- Apertura de mercados y competencia activa: desde la perspectiva empresarial, el proceso de comercializar servicios y productos actualmente tanto a nivel nacional como mundial fue modificado por los propios clientes, esto debido al efecto provocado por la pandemia, efecto que se espera perdure por los próximos de 2 a



5 años para logar una estabilidad real. Esta situación conllevó a las empresas de la mayoría de las industrias a ajustar las formas en que gestionaban y administraban las áreas comerciales, esto contemplando tanto la atención de sus clientes como del área de ventas y el rendimiento económico de las mismas.

- Gestión y rendimiento en proceso de venta: en los análisis de rendimiento financiero e inteligencia de negocios basado en el desarrollo de información que permita proyectar los servicios actuales con una seguridad en la rentabilidad tanto en los procesos de ventas, atención al cliente y cobro, en pocas palabras las áreas comerciales están llamadas a generar ingresos con su operación.



ya que el departamento de Facturación y Recaudación tiene un rol de gran importancia, como el inicio de la cadena de valor en el aseguramiento de ingresos. Es este departamento contamos con personal altamente capacitado y una Jefatura con amplia experiencia, en apoyo directo a la Jefatura del Área Comercial, para asegurar el ingreso de la institución..... Indica que los temas de estructura se están trabajando actualmente y están en un grado de avance significativo, por tanto, en coordinación con Gerencia General se estará avanzando como corresponda en los próximos meses, este ajuste de la estructura de la Dirección Comercial, contempla a Operación Comercial, siempre buscando el objetivo de la eficiencia y excelencia en los servicios entregados...... Continua don Arnold Mora indicando que en lo que se refiere propiamente al perfil del puesto, y tomando en consideración los elementos anteriormente mencionados por los señores Calvo Solano y Sanabria Hernández, el Departamento de Talento Humano realizó un proceso de acompañamiento en cuanto a la revisión y validación a nivel de la propuesta del perfil descriptivo del puesto de jefatura del Área de Operación Comercial, para garantizar que lo plasmando en la propuesta de perfil está alineado con el formato utilizado, y con la visión que se está presentando, en cuanto a lo que se desea con este proceso de sustitución. Dicha modificación de perfil está también relacionada con el proceso de sucesión que se pretende realizar, dado que ya se tiene establecida la fecha en que la señora Brenes Alvarado se va a retirar, que es a inicios del mes de abril, tomando primero su tiempo de vacaciones y posteriormente se acogería a su jubilación formalmente el 1 de mayo, considerando esa fecha para el proceso de transición en cuanto a la persona que la



vaya a sustituir sea lo más llano posible, por cuanto esta modificación de perfil se est
solicitando para que la nueva versión sea una de las bases que se utilice en el proceso d
reclutamiento y selección interno que se estaría realizando en primera instancia por medi
de un concurso interno, para determinar los candidatos y posteriormente realizar todo
proceso de concurso de acuerdo con la normativa de reclutamiento y selección para que
la brevedad se presente el respectivo informe al Órgano Colegiado y tome l
recomendación de nombramiento, de ahí la importancia de la etapa que se est
presentando en este punto
Procede el señor Mora Muñoz a presentar la siguiente recomendación de acuerdo con
anteriormente expuesto:
a) Modificar el perfil descriptivo de la clase Jefe de Área, específicamente con l
modificación e inclusión de funciones y actividades del puesto Jefe Área Operació
Comercial
b) Instruir a la Administración para que el perfil descriptivo del puesto Jefe Áre
Operación Comercial sea utilizado como parte de las bases del proceso d
reclutamiento y selección que se realizará para la sustitución en dicho puesto, po
el proceso de jubilación de la titular propietaria, para que se proceda y gestion
según corresponda
c) El rige efectivo del perfil descriptivo modificado del puesto de jefatura Áre
Operación Comercial quedará supeditado al inicio de labores de la persona qu
asuma dicho puesto una vez que la titular propietaria actual se retire de la institución



Comenta doña Rita Arce que en otros momentos cuando se han presentado estudios de cambio de perfil don Francisco Calvo ha mencionado que se requiere un estudio de tipo legal, así como el visto bueno de Talento Humano y revisando los documentos recibidos no lo encontró, por lo tanto, desea saber ¿si para este caso se hizo? O simplemente no era necesario..... Externa don Francisco Calvo que en este caso lo que se está planteando para consideración y aprobación de la Junta Directiva no es una reestructuración de la estructura de la empresa, tampoco es una modificación al organigrama. Efectivamente cuando hay una reestructuración que es como cerrar, trasladar, unir o crear un departamento como fue por ejemplo la situación que se dio en enero con el departamento de Proyectos, obedece a una reestructuración, se está cambiando el esqueleto de la empresa, en esos casos es cuando se requieren los estudios que justifiquen y demuestren la conveniencia de esa reestructuración. En este caso en particular no se trata de una reestructuración porque el departamento y el área siguen siendo las mismas con su misma organización interna y sigue manteniéndose en el mismo lugar, lo que se pretende es actualizar el perfil únicamente de este puesto, sí es cierto que más adelante van a venir varias reestructuraciones del Área Comercial, ya ahí por ejemplo se va a ver un traslado de departamentos, y otro que se separen etcétera, si es que finalmente el Organo Colegiado así lo prueba, pero en este punto en particular se trata de una revisión del perfil del puesto, alineada a un diagnóstico de las condiciones actuales del negocio y de la industria..... Externa don Luis Gerardo Gutiérrez que en el oficio N° COMERCI-001-2022 suscrito por don Rodolfo Sanabria, del 17 de enero 2022 él habla que la formación académica de este



Jefe de Área de Operación Comercial debe ser licenciatura en Administración de Empresas, o Bachillerato Universitario y Maestría en Administración de Empresas, y luego don Rodolfo Sanabria en la página N° 13, dice que requisitos incorporado al colegio profesional, por lo tanto, sugiere de forma muy respetuosa que se diga incorporado al Colegio de Ciencias Económicas de Costa Rica, ya que comparando esto con el documento que presenta don Arnold Mora en cuanto al Manual Descriptivo de puestos, en donde a pesar de que se habla que el jefe de Área Comercial debe tener licenciatura en Administración de Empresas o Bachillerato y Maestría en Administración de Empresas, le hace un agregado e indica que en caso de satisfacer el requisito con Bachillerato, más la Maestría, la última debe ser atinente a la rama de la especialidad, y aunque no está mal el agregado en la última página de dicho manual, cuando se habla del tema de los requisitos, alega que debe estar incorporado al Colegio Profesional haciendo caso omiso de que existe el Colegio de Ciencias Económicas de Costa Rica, lo cual es una aclaración para ver si se logra que esta sea modificada ya en el documento oficial del Manual Descriptivo de puestos..... Interviene don Juan Antonio Solano para indicar que tiene una duda, ya que en la explicación que hacen los señores Calvo Solano y Sanabria Hernández en cuanto a la modificación de perfil y de actualización, la propuesta que se hace es bastante ambiciosa y buena en punto a actualizar un perfil muy viejo que existía, así como al Plan Estratégico que JASEC ha creado, y atinente al fortalecimiento de los dos negocios que se manejan.... Sin embargo, en lo personal tiene duda con respecto a que los requisitos académicos, puesto que las funciones que se le estarían asignando a está jefatura, en su entender como abogado, considera que el caso es muy afín a un especialista en mercadeo, tiene que ser



una persona con estudios y formación en esa área, pero en el perfil los estudios que solicitan están muy genéricos, tal cual lo indicó el señor Gutiérrez Pimentel en su comentario, por lo tanto, bajo esa lógica cualquier graduado del Colegio de Ciencias Económicas de cualquier área podría ser nombrado, es decir, no se está circunscribiendo a una persona que tenga estudios en el área de mercadeo. Ante lo anterior aclara que su persona no es especialista en procesos de reclutamiento de personal, sin embargo, sí se quiere un experto en mercadología ¿es correcto mantener esa descripción del puesto y que puedan entrar cualquier cantidad de personas a concurso? O en virtud de los factores de calificación que se van a hacer ¿se va a privar o premiar la experiencia o formación adicional en materia de mercadeo?..... Externa doña Celina Madrigal para indicar que con respecto al tema que se presenta, cuando se revisa la documentación suministrada, básicamente se habla de que se va a ajustar el rol de dicha jefatura, y que las funciones se van a ampliar, a raíz de eso, la Auditoría Interna consideró que es necesario que se realice un cuadro comparativo de las funciones actuales versus la propuesta, y que se resalten los cambios que se van a hacer en el perfil, para que permita identificar que ese nuevo perfil o bien las nuevas funciones están respondiendo a los nuevos objetivos estratégicos, dado que dentro del documento se muestra la propuesta de perfil, sin embargo, no permite determinar cuál es la mejora o cuáles son las diferencias que se están planteando con el perfil actual. Como segundo punto, tiene una consulta con relación a ¿si el cambio que se está haciendo en este perfil de puesto de jefatura, va a generar cambios en los perfiles de los colaboradores de esta área? ¿si estos cambios de perfiles van a generar algún costo para JASEC? ya sea en el



tema de remuneraciones, de más personal, entre otros..... Resalta don Raúl Navarro que definitivamente lo dicho por don Juan Antonio Solano y la señora Celina Madrigal tocaron prácticamente el punto que su persona pretendía mencionar, sin embargo, amplía un poco en cuanto a que el concurso queda muy abierto con respecto a la parte académica, para lo cual, se debería cerrar un poco el requisito si lo que se desea es nombrar a un especialista en mercadeo. Con relación a lo dicho por doña Celina Madrigal por supuesto que es necesario un cuadro comparativo para ver cuál es el cambio, y determinar si hay un cambio total en el perfil o si son solamente algunas funciones las que van a cambiar, lo cual va de la mano con el tema de remuneraciones las cuales, también van a variar en el asunto salarial para la persona que va a tener más responsabilidades, más funciones, o bien se va a mantener..... Procede don Arnold Mora para aclarar que en cuanto a la mención realizada por el señor Gutiérrez Pimentel se debe aclarar que el perfil está construido a nivel de clase ancha, por lo tanto, aparte del tema de jefatura de Operación Comercial, también está incluido el puesto de jefatura de Distribución, Infocomunicaciones, Generación, por lo que, el tema de incorporación al colegio, si se cierra específicamente al caso del Colegio de Ciencias Económicas va a generar una situación de confusión con los demás puestos, de ahí es que se hace mención de que de acuerdo al colegio respectivo en relación con la formación académica tomando en cuenta que el perfil está bajo la clase ancha..... Comenta don Rodolfo Sanabria que con respecto a la persona de mercadeo, es importante que primero se haga un enfoque hacia el organigrama, ya que el departamento de mercadeo no está dentro de la operación comercial, es decir, el especialista de mercadeo



está fuera de la estructura comercial, el perfil dado que nunca ha presentado cambios mencionaba la especialidad de mercadeo, y esa es una de las cosas que se desea modificar en este caso, ya que mercadeo no está dentro de la estructura de operación comercial entonces, por lo tanto, para este punto el perfil no hace referencia en el informe de un especialista de mercadeo. De igual forma tampoco se puede relacionar un proceso de mercadeo con un proceso comercial, ya que estructuralmente, teóricamente y académicamente son temas distintos, muchas veces se suele igualar dichos conceptos sin embargo, son cosas muy diferentes, ya que en mercadeo se tienen temas de investigación, de comunicación integral de mercados, la generación y gestión de productos y servicios como tal de conceptualización, lo cual no se tiene en el negocio Comercial, ya que, lo que se hace es entregar el producto como tal, no se hace investigación de mercados para ver el nicho de mercado que se tiene, si se deben establecer estrategias, o definir canales de comunicación masivos, por lo que, el especialista en mercadeo está dentro del departamento de mercadeo y así está fundamentado en la estructura institucional. A raíz de todo lo anterior, la jefatura de Operación Comercial precisamente atiende los procesos comerciales que se tienen, en este momento atención al cliente es un proceso comercial, de ahí es que en comercialización se entiende como la relación que se empieza a forjar, y que se empieza a hacer con el cliente una vez que ya se tiene contacto con ellos y que sea perdurable, entonces desde ese punto de vista, el análisis de información de todo lo que tiene que ver con procesos, inteligencia de negocios desde el punto de cómo se entrega el servicio, los canales por medio de los cuales se está entregando en este caso, no comunicando sino entregando los servicios plataforma de servicios, centro de atención,



plataformas virtuales, WhatsApp, es lo que a nivel de comercial se empieza a ver como la relación empresarial, que es prácticamente visitar al cliente, estar atendiéndolo, así como gestionar los procesos de postventa, atender las solicitudes están dentro del círculo del proceso comercial, es decir, no son mercadológicos dado que esta atiende otros procesos distintos. Comenta el señor Sanabria Hernández que dentro de ese enfoque es importante entender que los procesos comerciales prácticamente son distintos a procesos de mercadeo, anteriormente hace muchos años se manejaban de una forma muy integral sin embargo en la evolución ha cambiado porque los procesos de mercadeo se han ampliado en gran parte, y los comerciales se han enfocado precisamente en el cliente, de ahí deja claro que en este caso no se busca a un mercadólogo sino un administrador que pueda gestionar las áreas comerciales como tal. Además, ya se cuenta con un mercadólogo con el servicio dentro de la institución, y de igual forma, dentro de la estructura ya se tiene una jefatura en mercadeo e igualmente se tiene una profesional 2 de mercadeo, por lo tanto, no se puede tener una jefatura con énfasis en mercadeo si ya se tienen esos procesos, y además el enfoque del plan estratégico hace referencia por parte a esos procesos comerciales donde se tienen iniciativas en temas de atención al cliente, manuales de atención al cliente, procesos que van directamente asociados a ese enfoque, y considera que es importante dejarlo claro para despejar esa duda en ese sentido...... Como segundo aspecto el tema de los costos, con respecto al cambio de esta jefatura no somete a cambios en otros perfiles como tal, ya que como se mencionó anteriormente, se tiene un apoyo departamental, es decir, el departamento de facturación y recaudación



apoya a esta jefatura, así como el departamento de atención al cliente, y prácticamente ese enfoque se fortalece desde dicha jefatura a los departamentos como tal, por lo cual no se tiene una asociación de costos, no se van a hacer cambios a otros perfiles o generar más puestos por actividades que se van a hacer o que no se van a dejar de hacer, y precisamente esos son parte de los ajustes que se analizaron dentro de la propuesta....... SE ACUERDA: de manera unánime afirmativa, y en firme con siete votos presentes.... 4.a.- Dar por recibido los siguientes documentos: 1. Oficio N°GG-096-2021, suscrito por el Lic. Francisco Calvo Solano, Gerente General, por medio del cual eleva para consideración y aprobación del Informe para actualización el perfil descriptivo Jefe Área Operación Comercial; 2. Oficio N°SUBG-TH-0058-2022, suscrito por el Lic. Arnold Mora Muñoz, Jefe a.i. Departamento Talento Humano; 3. Oficio COMERCI-001-2022, suscrito por Ing. Rodolfo Sanabria Hernández, Director Comercial; Manual Descriptivo de Puestos Administrativos...... 4.b.- Solicitar a la Administración que se realice un oficio aclaratorio respecto de los siguientes aspectos: i. Precisión sobre el Colegio Profesional al que debe estar incorporado el funcionario. ii. Precisión sobre el perfil académico del candidato...... iii. Cuadro comparativo respecto de los ajustes en las funciones que se implementaran (Perfil vigente versus perfil propuesto), con el fin de identificar que las nuevas funciones responden a un nuevo objetivo estratégico (vinculado al Nuevo Plan Estratégico).....



iv. Justificar si los cambios en el perfil de puesto implicaran un costo adiciona
en la operación de la Dirección Comercial
ARTÍCULO 5 INFORME DE LABORES DEL IV TRIMESTRE 2021: ÁREA GENERACIÓN.
Se conocen los siguientes documentos: 1. Oficio N°GG-078-2021, suscrito por e
Lic. Francisco Calvo Solano, Gerente General; 2. Oficio N°OPER-G-13-2022, suscrito por
el Ing. Carlos Quirós Calderón, Jefe Área Generación
Para este punto se encuentran presentes el Ing. Carlos Quirós Calderón, Jefe Área
Generación, y el Ing. Cristian Acuña Brenes, Director de Operaciones, quienes mediante
diapositivas presentarán dicho informe
Inicia don Francisco Calvo indicando que los dos puntos que siguen se relacionan, dado
que ambos tienen que ver con el quehacer del Área Generación, el primer punto hace
referencia al último informe de labores del año anterior, y luego uno de los aspectos más
importantes como lo es la rehabilitación de la planta de Birris 3, principalmente de su
tubería, así como del avance en la contratación para la sustitución del tramo que está
desgastado
Procede don Carlos Quirós indicando que en lo que respecta al sistema Birris, dentro de la
siguiente tabla se muestra el total de la energía generada en el Sistema de producción Birris
durante el cuarto trimestre 2021



Energía trimestral acumulada producida por el sistema.

Trimestral en GWH								
Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021				
29.5	27.2	26.6	28.8	18.9				
Acumulado anual en GWH								
2017	2018	2019	2020	2021				
101.3	123.7	72.2	86.8	86, 4				



Comenta que a pesar de ser un buen final de año con relación al de los últimos 5 años, según la tabla anterior, este se vio afectado por la falta de la producción de la planta Birrís N°3,



dejando este último trimestre por debajo del promedio de estos últimos 5 años......

En cuanto a la producción trimestral por periodos en cada central, en la siguiente tabla se detalla la energía y porcentaje generada durante el cuarto trimestre, en los diferentes periodos.....

Centrales	Ulano	×	Valle	%	Punta	%	Total generado
Birris 1	2.13	14,5 %	8,6	64,8%	8,2	96%	18.92 GWH
Total	2.13	14,5 %	8,6	64,8%	8,2	96%	18.92 GWH

DESCRIPCION	UNIDAD 1	UNIDAD 2
Horas Indisponibilidad de producción	0,52	110,14
Total horas del mes	2208	2208
Total de horas disponibles	2207,73	2097,73
Potencia nominal en MW	8	8
Energia mensual estimada en MWh	9700	9700
Energia real mensual en MWh	9844	9079
Percentage disponibilidad propia	100,00%	100,00%
Percentage Indisponibilidad total	0,01%	5,00%
Horas indisponibilidad indirecta forzada	0,52	0,27
Horas indisponibilidad propia forzada	0	0
Horas indisponibilidad propia programada	0	109,87
Horas indisponibilidad indirecta programada	0	0
Horas disponibilidad en reserva fria	674,62	673,4
Número de operaciones en reserva fría	73	73
Horas de mantenimiento programado	0	96
Horas de mantenimiento ejecutado	0	109,87
TOTAL SALIDAS AL MES	76	75
SALIDAS RESERVA FRIA	73	73
SALIDA PROPIA FORZADA	0	0
SALIDA PROPIA PROGRAMADA	0	1
PROGRAMA DE PAROS PROGRAMADOS	0	1
SALIDA INDIRECTA FORZADA	3	1
SALIDA INDIRECTA PROGRAMADA	0	0
SALIDAS TEMPORAL	2	0
SALIDAS PROLONGADA	1	2

Se produjeron un total de 151 salidas de línea, de las cuales la mayoría se dan por reserva fría en recuperación del embalse, la salida prolongada adicional en la unidad N° 2 se por el



MESES	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PROMEDIO TRIMESTRAL
UNIDAD 1	100	100	100	100
UNIDAD 2	100	100	100	100
PROMEDIO MENSUAL	100	100	100	100,00

	EVENTOS DEL 4º TRIMESTRE 2021 BIRRIS 1							
Fecha y hora inicio dd/mm/aaaa hh:mm	Fecha y hora finalización dd/mm/aaaa hh:mm	Duración (min)	Unidad afectada	Motivo	AFECTACIÓN EN LA INTEGRACIÓN DE LA DEMANDA			
7/10/2021 14:16	7/10/2021 14:32	16	1	disparo por caida de arbol	NO			
7/10/2021 14:16	7/10/2021 14:32	16	2	disparo por caida de arbol	NO			
2/11/2021 17:10	2/11/2021 17:16	6	1	DISPARO(U#1 Y DEL NULEC) FUERTE VARIACION	NO			
27/11/2021 01:47	27/11/2021 01:56	9	1	falla en ramificacion de la red 200 sur del centro de control	NO			

Se presenta una disponibilidad propia del 100% y ninguno de los eventos externos alcanzó alguna repercusión en la factura.

Resalta que de acuerdo con el Sistema APIPRO se realiza el mantenimiento de las



centrales e infraestructura como se indica en las siguientes tablas mensuales.....

Resumen Actividades							
MES / SITIO	TIPO	BR1	BR3	TOTAL			
	MP	601	779	1380			
	MCN	19	20	39			
	MCP	1	12	13			
IV TRIMESTRE	PENDIENTE	0	0	0			
	OTROS	0	0	0			
	Total Programadas	621	811	1432			
	Total ejecutado	621	811	1432			
TOTAL ACTIV		1432					

En el trimestre se logra ejecutar la totalidad de los trabajos programados.

Posteriormente muestra los resultados del trimestre para la planta Barro Morado, donde se realiza la comparación de energía producida del II trimestre en los últimos 4 años, dando como resultado lo siguiente:.....

		Comparativo Trimestra		
Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021
1.6	1.1	1.5	2.2	2.2

Energía acumulada en los últimos 4 años

		Comparativo Anual		
Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021
7.6	6.3	4.3	7.4	7.8

Sobre lo anterior, se dice que la generación del 4to trimestre y el acumulado anual, es superior al promedio de los últimos 4 años......

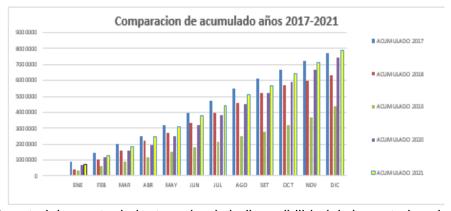
Comenta don Carlos Quirós que de acuerdo con los resultados que muestra el siguiente gráfico, se puede decir que en general la producción en el 2021 supera a los 4 años anteriores

.....

.....



Comparativo Acumulado Anual



En cuanto al control de mantenimiento, sobre la indisponibilidad de la central, en la siguiente tabla se muestra el detalle de indisponibilidades presentadas:

	Total Trimestre
SALIDAS RESERVA FRIA	9
SALIDA PROPIA FORZADA	26
SALIDA PROPIA PROGRAMADA	29
SALIDA INDIRECTA FORZADA	31
SALIDA INDIRECTA PROGRAMADA	0
Total de Trimestre	95



Porcentaje de Disponibilidad Forzada Propia

Trimestre	Barro 1	Barro 2
Total	97.3 %	78.5 %

Con respecto a la ejecución del programa de mantenimiento, se realizaron el 100% de las actividades programadas en el sistema de mantenimiento.

Total Trimestre	Total Actividades	1.101
-----------------	-------------------	-------

Indica don Carlos Quirós que con respecto a la planta Tuis, se realizó una comparación de la energía producida en el IV Trimestre, la cual se detalla en la siguiente tabla:

COMPARATIVO IV TRIMESTRE (kwh)				
Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021
1 533 356	2 491 976	1 021 939	1 497 077	2 578 264

La generación del año 2021 tuvo un aumento del 42% con respecto a la generación del IV trimestre del año 2020, debido al aumento del recurso hídrico y alta disponibilidad operativa de la Planta.....

Dentro de la siguiente tabla se muestra una comparación de los IV trimestres de los últimos 5 años, en la cual se puede observar que la generación del año 2021 tuvo un aumento del 42%, con respecto a la generación del IV trimestre del año 2020, debido al aumento del recurso hídrico y alta disponibilidad operativa de la Planta......



Comparativo acumulado anual con años anteriores

	2017	2018	2019	2020	2021
ENERO	685 064	1 258 795	347 399	707 673	693 961
FEBRERO	406 728	706 405	294 828	446 741	453 109
MARZO	441 564	526 776	379 712	342 663	480 261
ABRIL	514 408	471 072	361 565	325 310	1 014 649
MAYO	1 320 505	837 939	1 006 445	653 533	1 069 106
JUNIO	1 146 242	1 280 118	873 349	1 076 183	1 163 583
JULIO	1 013 145	1 254 741	586 822	940 401	1 137 752
AGOSTO	50 462	1 003 295	717 744	1 041 093	686 401
SEPTIEMBRE	997 626	1 011 357	730 116	1 066 479	854 091
OCTUBRE	1 141 273	1 038 744	1 198 610	1 383 826	1 011 608
NOVIEMBRE	813 029	773 994	1 051 704	1 056 383	761 873
DICIEMBRE	1 068 439	486 525	799 245	1 135 898	804 783
TOTAL	9 598 485	10 649 761	8 347 539	10 176 183	10 131 177

Central Tuis	Propia Forzada	Propia Programada	Indirecta Forzada	Indirecta Programada	Reserva Fría	Total salidas
oct-20	1	0	9	0	0	10
nov-20		1	4	0	10	15
dic-20	1	1	5	0	30	37
TOTALES	2	2	18	0	40	62

Sobre la tabla anterior, destaca lo siguiente:

- Las 02 salidas Propias Programadas fueron para realizar proceso de regeneración del aceite de transformador de potencia y realizar pruebas eléctricas, mecánicas y vibraciones al generador......



- Las 02 salidas "Propias Forzadas" fueron por ajuste del torque del anillo de sujeción
 del acople del eje generador/turbina y por "baja presión" de la centralina hidráulica.
- Las 18 salidas "Indirectas Forzadas" son a causa de fallas en la red de distribución del ICE.
- Las 40 salidas por "Reserva Fría" son por recuperación del recurso hídrico.
 Con respecto a la disponibilidad propia de la infraestructura de producción, se desprende el siguiente detalle:

DISPONIBILIDAD IV TRIMESTRE				
OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PROMEDIO	
	400	00.00	00.05	
99,88	100	99,99	99,96	

La Planta estuvo 99,96% disponible durante el trimestre superando la expectativa propuesta.

Sobre el mantenimiento de equipos programa preventivo y correctivo, en el IV Trimestre se realizaron 226 órdenes de trabajo de acuerdo al programa de gestión de mantenimiento API PRO, las cuales se detallan:

	TIPO	CANTIDAD
IV TRIMESTRE	MP	207
	MCP	7
	OTR	12
	PENDIENTE	0
TOTAL ACTIVIDADES		226

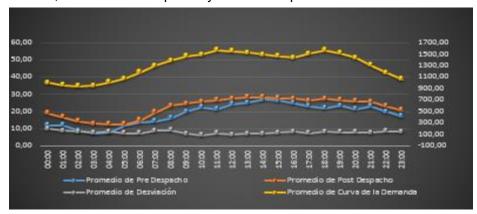
Continúa presentando el detalle de los resultados del trimestre para la Planta Toro 3, mediante la siguiente tabla se muestran los datos absolutos y acumulados del 2017 al 2021 de la energía estimada y producida por dicha planta:



Fecha	Energia Programada (GMN)	Energia Producida (GWN)	Energia Programada Acumulada (GWh)	Energia Producida Acumulada (GMh)
IV Trimestre 2017	12,47	25,64	158,92	236,89
IV Trimestre 2018	11,05	19,13	130,44	226,04
IV Trimestre 2019	8,92	22,99	108,65	171,68
IV Trimestre 2020	16,43	26,35	136,40	203,68
IV Trimestre 2021	23,06	24,46	185,79	243,03



De igual forma muestra un resumen de la comparación entre la oferta de potencia y la energía ofertada, entre el Pre-despacho y el Post-despacho del CENCE:





Hace ver que La producción de la planta se ajusta al comportamiento de la demanda del sistema nacional interconectado.

Indica el señor Quirós Calderón que en cuanto a los vertimientos cada mes se revisan los niveles de embalse de la PH Toro 2 y los niveles de la antecámara de la PH Toro 3, además de los datos de producción total de ambas plantas para llevar el control de los vertimientos e identificar las causas, lo que no ha permitido verificar que el vertimiento este por debajo del 0.1 % tal como se indica en el Protocolo de Operación y Mantenimiento.

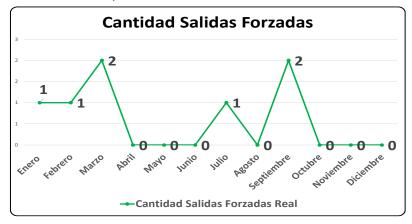




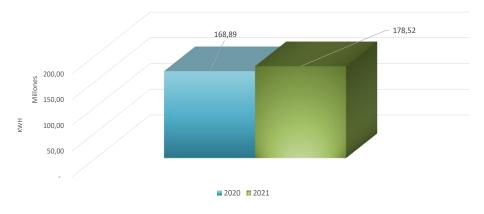
El nivel del vertimiento sobre el volumen turbinado este por debajo del 0.1 %
Comenta que además se maneja un programa de mantenimiento electromecánico, el cual
para el IV Trimestre 2021 se ejecutó en un 100% respecto a lo planificado y corresponde a
un total de 98 órdenes preventivas y predictivas ejecutadas, por lo cual en el 2021 se ejecutó
el 100% del proyectado anual



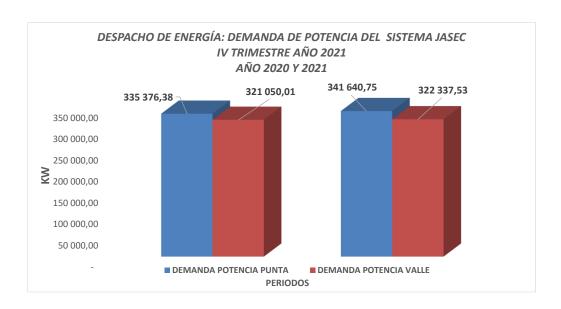
Indisponibilidades de las unidades







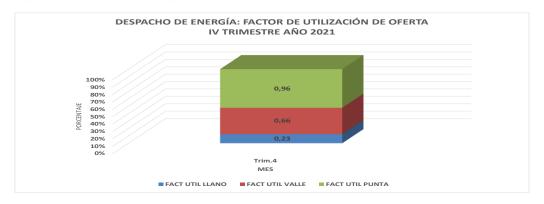






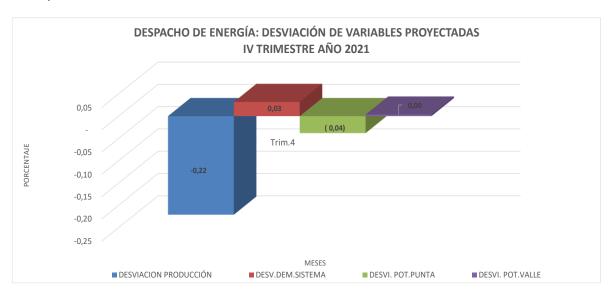


Externa don Carlos Quirós que debido a la importancia de la optimización de la oferta JASEC y debido a la relación existente entre la producción propia y la compra de energía, se vuelve indispensable optimizar la utilización de dicha energía, logrando producir la mayor cantidad en el periodo que tendría un mayor costo para la empresa. Tal y como se muestra en el gráfico siguiente, dicha optimización está siendo aprovechada, pues durante el periodo punta que representa un mayor costo para JASEC se despacha la mayor cantidad de la oferta, logrando producir en ese periodo el 96% de la cantidad máxima que se podría despachar en ese periodo, mientras en el periodo valle se despacha el 66% del máximo posible para dicho periodo, mientras en el periodo llano que presenta el menor costo solo se despacha el 23% del total posible, todo durante el cuarto trimestre del año en curso.......





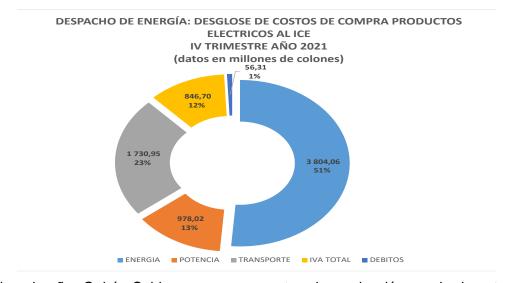
En cuanto al análisis de proyecciones 2021 como se puede ver en el gráfico siguiente, las desviaciones en las proyecciones de la demanda de energía y potencia han mantenido un margen aceptable de desviación. En cuanto a las proyecciones de producción propia se presentan desviaciones un poco mayores que se deben especialmente a la indisponibilidad de la planta Birrís 3 durante el trimestre.



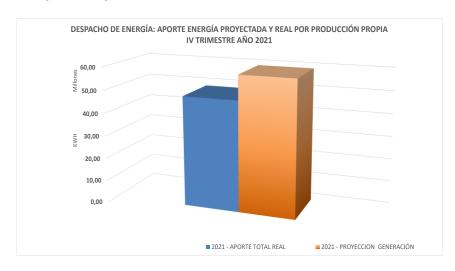
Seguidamente procede a realizar un análisis comparativo de costos de compra de productos eléctricos (energía, potencia, transporte e IVA) al ICE, durante el cuarto trimestre del año en curso.

Comenta que en el gráfico siguiente se muestra el costo total por compra de productos eléctricos al ICE durante el IV trimestre del año 2021 el cual alcanzo un total de 7.416,05 millones de colones, donde el mayor porcentaje de facturación se refiere a la compra de energía con un 51% del costo total, mientras el transporte alcanza un 23%, la potencia el 13 % y el IVA un 12%.



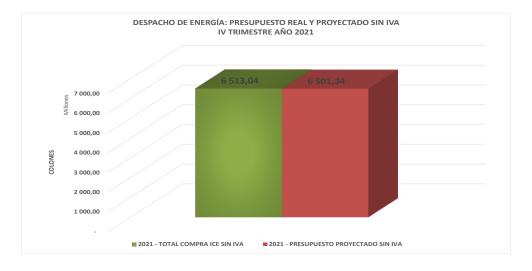


Indica el señor Quirós Calderon que, en cuanto a la producción propia durante el cuarto trimestre del año, la desviación entre lo proyectado y lo real fue de un 18%, tal y como se muestra en el gráfico siguiente:





Con respecto al informe de ejecución presupuestaria se desprende el siguiente detalle:......



Como se puede ver en el gráfico anterior, para este cuarto trimestre del año 2021, el presupuesto proyectado con respecto al real, presenta un déficit mínimo (0,002%), por lo cual no se considera necesario realizar ningún ajuste al mismo.

Indica don Carlos Quirós que sobre los datos anteriormente presentados, se desprenden los siguientes logros durante el IV trimestre:

- En todos los sistemas productivos se ejecutó el programa anual de mantenimiento según el avance esperado al 31 de diciembre.
- Aprovechando el paro de la planta Birris 3 por daño de la tubería de presión, se realizan actividades de mantenimiento y limpieza de equipos. Se espera a finales del mes de enero 2022 finalizar las reparaciones.
- En Tuis se finalizó el mantenimiento mayor preventivo al generador, cambio de rodamientos, limpieza en general y la aplicación de barniz dieléctrico a todo el



equipo. Estos trabajos son muy importantes ya que aseguran la vida al equipo y
garantiza la eficiencia y continuidad del servicio.
Se realizó proceso de regeneración al aceite de los transformadores de potencia de
Birris1, Birrís 3 y Tuis.
Se realizó la reparación a la geomembrana del Embalse de Tuis
• En general en todos los sistemas productivos se tiene una mayor producción
respecto al promedio de los 4 años anteriores.
Debido a las indisponibilidades acontecidas la producción de energía se vio afectada
con respecto a lo proyectado tanto en el rubro de potencia, como de energía, sir
embargo, el efecto neto del presupuesto se mantiene dentro de lo planificado
Dentro de las iniciativas estratégicas para optimizar el proceso, están:
Centralizar el proceso del Monitoreo y Despacho de las plantas para optimizar el
uso del recurso humano
Optimizar la estructuración de la deuda de Toro 3 para mejorar el esquema de flujo
de caja y una mayor armonización con el esquema tarifario
Reactivar la ejecución del plan de inversiones propuesto para asegurar la
confiabilidad necesaria
Finaliza el señor Quirós Calderón, recomendando tomar nota del informe respectivo
Desea saber doña Rita Arce ¿Qué criterio se tiene sobre los estados financieros que se
conocieron a través del departamento de Contabilidad?
Comenta el señor Quirós Calderón que metodológicamente le gustó la propuesta, se cree
que es una herramienta muy útil, en cuanto a los resultados el señor Arrieta Fonseca le



indicó que lo que se estaba conociendo no era la versión oficial, y en su momento si se les haría llegar los resultados oficiales para que fueran analizados. Propiamente sobre los resultados en sí lo que se observa es que efectivamente los sistemas de producción tienen un alto valor agregado en lo que es la competitividad en la empresa porque están representando una ventaja muy alta para ofrecer tarifas atractivas, por lo cual considera que la herramienta permite reforzar ese hecho, donde la generación le da a la empresa una ventaja competitiva en precio..... Pregunta la señora Arce Láscarez ¿Cuál es el criterio a nivel interno, en cuanto a lo que representa el insumo? Es decir, ¿Qué medidas se pueden tomar de acuerdo a los datos que proporcionó don Deiber Arrieta? Comenta don Carlos Quirós que efectivamente el sistema tiene varios apartados, de gastos, los cuales sería muy importante analizarlos principalmente el rubro de gasto administrativo el cual es preocupante con respecto a lo que el ICE le cobra a JASEC en relación a la PH Torro 3, a lo interno permitirá afinar detalles sobre donde podrían haber oportunidades de mejora en lo que son los gastos, sobre la parte de generación permitiría hacer comparaciones un poco más finas con otras empresas, ya que realidad siempre se ha manejado un concepto de costo de distribución que es el que se le vende al cliente, pero ya con la información por áreas sería un poco más fácil establecer metodologías de costos, comparadas con otras empresas en igualdad de condiciones..... Resalta doña Rita Arce que justamente ese era el objetivo de tener dicha información por áreas, de igual forma consulta ¿Cómo se ha pensado mejorar el flujo de caja? ¿Cómo se puede hacer para reactivar la ejecución del plan de inversiones propuesto para asegurar la



confiabilidad necesaria?
Comenta el señor Quirós Calderón que en este caso la palabra más atinente es
productividad, ya que lo más conveniente es aumentar la producción con lo que hay,
haciéndolo de la mejor forma, producirlo con el menor costo de tal forma que genere un
flujo mayor, en ese caso hablando de productividad por eso es que se menciona el proyecto
de descentralización del despacho, lo cual permitiría optimizar el uso del recurso humano
en lo que es PH Toro 3, de ahí lo que se proponen son varios frentes que pueden ser
explotados, uno de ellos está en el mejorar las condiciones financieras del arrendamiento,
el otro es el tema del despacho que con el mismo recurso ver cómo se puede ajustar o
cómo se puede manejar de forma que se optimice.
Desea saber doña Rita Arce ¿Qué otros proyectos podrían desarrollarse en el área de
generación como nuevos para nuevos ingresos? ¿Qué se requiere para producir un mayor
porcentaje al actual?
Resalta don Carlos Quirós que sobre esas preguntas hay dos temas muy importantes que
se están analizando en cuanto al tema de hidrógeno verde, y la ley de generación
distribuida, los cuales resultan temas de doble filo ya que pueden resultar una amenaza o
bien una oportunidad, sin embargo, están bajo análisis, Por otro lado obviamente se tienen
propuestas de proyectos hidroeléctricos, los cuales requieren de una alta capacidad
financiera y considera que no es el momento para tomar este tipo de decisiones
SE ACUERDA: de manera unánime afirmativa con siete votos presentes
5.a Dar por recibido los siguientes documentos: 1. Oficio N°GG-078-2021, suscrito
por el Lic. Francisco Calvo Solano, Gerente General; 2. Oficio N°OPER-G-13-2022,



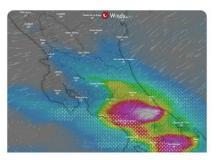
suscrito por el Ing. Carlos Quirós Calderón, Jefe Área Generación
5.b Tomar nota del Informe de Labores del Área de Generación correspondiente al
IV Trimestre del 2021
ARTÍCULO 6 INFORMES SOBRE LA TUBERÍA DE CONDUCCIÓN P.H. Birrís 3:

- INFORME SOBRE LA REPARACIÓN DEL DAÑO A LA TUBERÍA POR DESLIZAMIENTO.
- INFORME DE AVANCE SOBRE PROYECTO SUSTITUCIÓN DE TUBERÍA DE PRESIÓN.



En las siguientes imágenes se detalla un poco lo acontecido con dicho fenómeno:

ÚLTIMA HORA: IMN advierte que las lluvias más intensas están por venir. Se esperan hasta 160 litros de lluvia por metro cuadrado en las próximas 12 horas en sectores montañosos del Caribe y Zona Norte.







Informe Meteorológico N°1 Condiciones muy inestables en la atmósfera favorecen fuertes precipitaciones intermitentes en el Caribe y Zona Norte 22 de julio de 2021 2:00 p.m.

Diagnóstico: la intensidad de la presión atmosférica en el Mar Caribe ha aumentado, generando condiciones ventosas para el territorio nacional. Esta condición ha ocasionado un incremento de las precipitaciones principalmente en las regiones de la Zona Norte y el Caribe. Se han registrado fuertes vientos alísios, así como lluvias acumuladas en 12 horas: 130 mm en Siquirres, 170 mm en la Rita, 120 mm en Cartagena, 180 mm Pococí, entre 100 y 160 mm en Cahuita.]

Pronóstico: continuarán las lluvias de variable intensidad a lo largo del día en las regiones del Caribe y la Zona Norte, previendo que sea en los periodos nocturnos cuando se registren las lluvias más importantes. Parte de estas lluvias estarían alcanzando los sectores norte y este del Valle Central. Se esperan montos de lluvia entre 20-150 mm en los sectores montañosos del Caribe y Zona Norte en las próximas 12 horas, lluvias entre 5-15 mm en el Valle Central y montos entre 10-25 mm en el Pacífico Central y Sur montañoso.

En lo que respecta al viento, en la Cordillera de Guanacaste se prevén ráfagas de viento entre 70km/h y 90km/h; mientras que, para el Valle Central, las ráfagas rondarían entre los 40km/h y los 60 km/h. En el resto de los sectores montañosos del país, rondarían los 50km/h.

Advertencia: Especial atención en las regiones del Caribe y Zona Norte donde se esperan las lluvias más intensas.

Debido a lo anterior, el IMN recomienda

- Precaución en zonas de vulnerabilidad a inundaciones por saturación de alcantarillado y desbordamiento de quebradas.
- Precaución en la navegación aérea y marítima ante los fuertes vientos que se prevén.
- Precaución ante tormentas eléctricas y se recomienda buscar refugio en un lugar seguro en caso de presentarse o de percibir fuertes ráfagas de viento cerca de las nubes de tormenta, debido a la posibilidad de caída de ramas de árboles, tendido eléctrico entre otros.
- Manténganse informados a través de las redes sociales, Twitter: @IMNCR, Facebook: Instituto Meteorológico Nacional CR y la Página WEB: www.imn.ac.cr

Próximo informe: hoy a las 8 p.m.

Daniel Poleo Meteorólogo DMSA-IMN





Efectos: Graves daños infraestructura nacional



Indica el señor Quirós Calderon que a nivel JASEC el principal evento que se tuvo fue el deslizamiento que afecto la tubería de presión, se tenía protegida una zona con muro de gaviones, pero el deslizamiento se extendió tanto que se desbordó por un sector donde no había muro generando problemas en la tubería......



En las siguientes imágenes se aprecia dónde se rompió la tubería y se salió de la junta de expansión permitiendo que se saliera del caudal. Con los días el deslizamiento enterró la tubería moviéndola de su sitio dañándola y quebró un bloque de anclaje que está diseñado para sostener la tubería.

Efectos JASEC: Deslizamiento sobre Tubería y otros daños



SGE JASEC R: 21/11/16 V. 05

5F08 Acta de Junta Directiva



Con respecto a las acciones realizadas se logró descubrir la tubería, valorar exactamente cuál era el tramo dañado y qué acciones se podían tomar, dado que la misma se deslizó más de 3 metros de su eje original. Se presentaron problemas en el momento dado que la lluvia no cesó por varios días, corriendo peligro a que el deslizamiento se desbordara aún más, sin embargo, se logró un buen trabajo identificando exactamente el tramo dañado, lo que se debía de hacer.

Acción inmediata: valorar daños















SGE JASEC R: 21/11/16 V. 05



En cuanto al plan de recuperación se procedieron con las siguientes actividades, donde se contó con ayuda del señor Aguilar Vargas, y se obtuvo una gran colaboración de todos los involucrados:

Confección de requerimientos.

Aprobación de recursos.

Procedimiento Contratación.

Reposición de elemento dañado (contratista externo).

Extensión de muro gaviones para mayor protección (JASEC en paralelo a proceso de contratación).

Arreglos menores sobre resto tubería (JASEC en paralelo con proceso de reposición de tubería)...

Acciones preventivas en casa máquinas (JASEC en paralelo con proceso de reposición de tubería)...

Puesta en marcha...

A continuación, se ilustra cada una de las actividades anteriormente mencionadas:

Ampliación Muro gaviones











Reposición de tubería









SGE JASEC R: 21/11/16 V. 05

5F08 Acta de Junta Directiva



Otras actividades preventivas







Puesta en marcha (27 enero 2022)





SGE JASEC R: 21/11/16 V. 05



Indica don Carlos Quirós que, con respecto al tema de los costos para reclamo al INS, se
valoraron los siguientes temas:
Reposición tubería: 206,017.48 dólares (133.5 millones colones).
Aumento factura ICE: 767.8 millones de colones.
Otros costos: a determinar con cierre contable (aprox. 5 millones).
Total, aproximado: 906,3 millones colones.
En conclusión, ya la planta está en funcionamiento, la ejecución se realizó sin ninguna
novedad, considerando que este tipo de procesos llevan su tiempo principalmente por la
parte de concreto y las gestiones de tramitología con respecto a los permisos que se
requieren, entre otros temas
Finaliza el señor Quirós Calderón recomendando tomar nota del informe
Procede don Edwin Aguilar a brindar los detalles del informe de avance sobre proyecto
sustitución de tubería de presión.
Comenta que en cuanto a la recepción de ofertas el día 22 de diciembre de 2021, se
tuvieron dos oferentes a saber:
Consorcio IIA/DCC.
BETA S.A.
En cuanto a los montos ofertados estos están dentro del presupuesto previsto y ya asignado
en el periodo 2022.
Dentro de la siguiente tabla se detallan los montos ofertados:



Cuadro No 2: Descripción de las ofertas								
OFERTA No.			FE	RTA No.	1			2
OFERENTE)F	ERENTE	Consorcio IIA - DCC		BETA S.A.	
CED. JURIDICA			D.	JURIDICA	3012193343 - 3101570705		3101088201	
REPRESENTANTE			RE	SENTANTE	Mario Alberto Agüero Soto		Manrique Rojas Araya	
FORMA DE PAGO			M	A DE PAGO	Transferencia bancaria a 30 días plazo		Transferencia bancaria a 30 días plazo	
TIEMPO DE ENTREGA EN DIAS NATURALES			RE	GA EN DIAS	200		200	
	TIEMPO DE GARANTIA (años)				12 meses		12 meses	
-	LUGAR DE ENTREGA				PH Birris 3, Cervantes de Alvarado PH Birris 3, Cervantes d			
P a	L	c	U		PRECIO	COTIZADO	PRECIO	COTIZADO
r t i d	í n e	a n t	n	Descripción	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total
1	1	1	1	Adquisición de materiales para tubería de presión	¢ 171,290,854.83	¢171,290,854.83	₡ 133 608 031,74	¢ 133 608 031,74
1	2	1	1	Suministro en sitio de tubería y bifurcador	\$ 96,859,714.41	\$ 96,859,714.41	₡ 106 983 876,63	¢106 983 876,63
1	3	1	1	Obra civil	\$ 147,372,509.18	\$ 147,372,509.18	¢ 161 067 358,17	¢161 067 358,17
1	4	1	1	Montaje completo de Tubería y bifurcador	# 144,152,535.24	\$ 144,152,535.24	₡ 160 372 040,75	¢160 372 040,75
Total sin IVA			ot	al sin IVA	₡ 559,675,613.66		¢562.031.307,29	
IVA				IVA	# 22,387,024.55		₡ 22 481 252,29	
TOTAL con IVA			T/	AL con IVA	₡ 582,062,638.21		¢ 584.512.559,58	

Dentro de otros datos importantes están:

- Estudio Técnico de ofertas (listo).
- Adjudicación (estimado 14 febrero).



Orden de inicio (21 de febrero) *Sin apelaciones
Ejecución 200 días naturales (09 de septiembre).
Indica don Carlos Astorga que por parte de la Junta Directiva se le desea muchos éxitos a
la Administración puesto que en temas de contratación el Órgano Colegiado no debe
intervenir
SE ACUERDA: de manera unánime afirmativa, y en firme con siete votos presentes
6.a Dar por recibido los siguientes documentos: 1. Oficio N°GG-097-2022, suscrito
por el Lic. Francisco Calvo Solano, Gerente General; 2. Presentación de Informe
sobre Reposición de Tubería Planta Hidroeléctrica Birris 3; 3. Presentación de
Informe sobre Reconstrucción Tubería de Presión Planta Hidroeléctrica Birrís 3
6.b Instruir a la Administración a que informe a la Junta Directiva sobre las gestiones
y resultados de ejecución de póliza de seguro con el Instituto Nacional de Seguros,
para el reclamo de los daños causados en la Reposición de Tubería de la Planta
Hidroeléctrica Birrís 3. El primer informe deberá ser presentado en el plazo de un mes
desde la firmeza del acuerdo
6.c Instruir a la Administración para que continúe con la ejecución del proyecto de
sustitución de la Tubería de Presión de la Planta Hidroeléctrica Birrís 3
ARTÍCULO 7 OFICIO GG-AJ-044-2022 DE LA ASESORÍA JURÍDICA SOBRE ATENCIÓN RECURSO DE ANA MAYELA QUESADA.

Se conocen los siguientes documentos: 1. Oficio N°GG-AJ-044-2022, suscrito por el Lic. Jorge López Murillo, Abogado Asesoría Jurídica Institucional; 2. Recurso de Apelación presentado por la señora Ana Mayela Quesada Rojas, en contra de la Resolución N° RG-131-2021, Acto Final del Procedimiento Administrativo; 3. Resolución N° RG-131-2021,



Acto Final del Procedimiento Administrativo; 4. Expediente Administrativo N°01-595475...... Para este punto se encuentra presente el Lic. Jorge López Murillo, Abogado Asesoría Jurídica Institucional, quien brindara el detalle sobre dicho recurso. Inicia don Jorge López indicando que mediante el oficio N°GG-AJ-044-2022, se da a conocer el borrador de un recurso de apelación, el expediente es bastante pequeño con una particularidad a la cual se le debe de poner bastante atención, y es que dentro del expediente no consta ninguna prueba aportada por la parte recurrente, con mención del anterior dado que es una de las partes principales de la resolución. En realidad en el recurso se presentan dos alegatos principales, uno que indica que desde el año 96 que se presentaron los planos de la edificación a JASEC para solicitar el servicio eléctrico indican que aparentemente el diseño ya contemplaba la habitación y el local comercial, y es hasta el año 2017 que se le modifica la tarifa a comercial, para lo cual el cliente mantiene que nunca se les debió haber realizado ese cambio y que siempre debieron haber pagado la tarifa residencial, para lo cual es importante indicar que el alegato va en razón de que la parte del recurrente no puede alegar ignorancia de la ley entendida como normativa general incluyendo la normativa de ARESEP y sus cambios. Por otro lado, respecto al alegato que mencionan que desde el año 96 se presentaron los diseños, el cliente tampoco aporta ningún tipo de prueba que verifique lo manifestado en ese punto, basado en ese primer motivo de apelación se rechaza. El segundo motivo de apelación es que indican que alegan la prescripción el cual se rechaza, ya que no se hace ningún análisis ni razonamiento del por qué se debe aplicar la prescripción, para lo cual es importante considerar que cuando se alega prescripción, en la fase previa al procedimiento administrativo se debe demostrar



que efectivamente es aplicable, y porque lo que se está cobrando no debería ser cobrado,
y en este caso la representación de la recurrente no lo hace, lo cual da pie a que se rechace,
debido a que no hay un análisis, de ahí es que la Administración no tiene a qué referirse
para poder entrar a debatir ese punto, por lo cual simplemente se rechaza el segundo
motivo. Por lo tanto, al rechazarse los dos motivos se rechaza completamente el recurso
de apelación y se agota la vía administrativa.
Resalta el señor López Murillo que la resolución tiene el resultado de un considerando, es
decir, simplemente es una copia de lo que se notificó en el acto final, más los puntos N° 12,
13 y 14, y el considerando el cual sí es propiamente del análisis de fondo del recurso que
habla sobre la visibilidad y legitimación donde ambas se cumplen y finalmente se entra a
analizar los motivos de la apelación.
SE ACUERDA: De manera unánime afirmativa, y en firme con siete votos presentes
SE ACUERDA: De manera unánime afirmativa, y en firme con siete votos presentes 7.a Dar por recibidos los siguientes documentos: 1. Oficio N°GG-AJ-044-2022,
7.a Dar por recibidos los siguientes documentos: 1. Oficio N°GG-AJ-044-2022,
7.a Dar por recibidos los siguientes documentos: 1. Oficio N°GG-AJ-044-2022, suscrito por el Lic. Jorge López Murillo, Abogado Asesoría Jurídica Institucional; 2.
7.a Dar por recibidos los siguientes documentos: 1. Oficio N°GG-AJ-044-2022, suscrito por el Lic. Jorge López Murillo, Abogado Asesoría Jurídica Institucional; 2. Recurso de Apelación presentado por la señora Ana Mayela Quesada Rojas, en
7.a Dar por recibidos los siguientes documentos: 1. Oficio N°GG-AJ-044-2022, suscrito por el Lic. Jorge López Murillo, Abogado Asesoría Jurídica Institucional; 2. Recurso de Apelación presentado por la señora Ana Mayela Quesada Rojas, en contra de la Resolución N° RG-131-2021, Acto Final del Procedimiento
7.a Dar por recibidos los siguientes documentos: 1. Oficio N°GG-AJ-044-2022, suscrito por el Lic. Jorge López Murillo, Abogado Asesoría Jurídica Institucional; 2. Recurso de Apelación presentado por la señora Ana Mayela Quesada Rojas, en contra de la Resolución N° RG-131-2021, Acto Final del Procedimiento Administrativo; 3. Resolución N° RG-131-2021, Acto Final del Procedimiento
7.a Dar por recibidos los siguientes documentos: 1. Oficio N°GG-AJ-044-2022, suscrito por el Lic. Jorge López Murillo, Abogado Asesoría Jurídica Institucional; 2. Recurso de Apelación presentado por la señora Ana Mayela Quesada Rojas, en contra de la Resolución N° RG-131-2021, Acto Final del Procedimiento Administrativo; 3. Resolución N° RG-131-2021, Acto Final del Procedimiento Administrativo; 4. Expediente Administrativo N°01-595475
7.a Dar por recibidos los siguientes documentos: 1. Oficio N°GG-AJ-044-2022, suscrito por el Lic. Jorge López Murillo, Abogado Asesoría Jurídica Institucional; 2. Recurso de Apelación presentado por la señora Ana Mayela Quesada Rojas, en contra de la Resolución N° RG-131-2021, Acto Final del Procedimiento Administrativo; 3. Resolución N° RG-131-2021, Acto Final del Procedimiento Administrativo; 4. Expediente Administrativo N°01-595475



7.c Fundamentar el Rechazo del Recurso de Apelación, con base en los siguientes
elementos de hecho y derecho:
JUNTA DIRECTIVA. JUNTA ADMINISTRATIVA DEL SERVICIO ELECTRICO
MUNICIPAL DE CARTAGO. Cartago, a las 12 horas del 08 de febrero del 2022. Se
resuelve recurso de apelación interpuesto por la señora ANA MAYELA QUESADA
ROJAS contra el Acto Final del procedimiento ordinario administrativo resolución
RG-131-2021, que consta dentro del expediente 01-595475
RESULTANDO
1. Que aparece tres fotocopias de fotografías de la ubicación del medidor a
nombre de Quesada Rojas Ana Mayela. (folio 0001/0003)
2. Que existe consulta de consumos del SUN que reflejan el historial de
consumos correspondientes al medidor en estudio a nombre de la señora
Quesada Rojas (folio 0004)
a. Que la Unidad de Facturar y Cobrar fue informada de una inspección
ocular en el terreno operación No. 2017093934 realizada por las
cuadrillas de Hurtos de Energía, en fecha veintiséis de setiembre del
dos mil diecisiete, en relación con el medidor número señalado,
determinándose energía consumida y no facturada. (folio 0005)
3. Que el estudio realizado al medidor señalado, concluye que el monto
correspondiente a la energía consumida y no facturada de ¢ 938.798.85
(novecientos treinta y ocho mil setecientos noventa y ocho con ochenta y
cinco céntimos), folio 0006/00015)



4.	Que consta inspección del sistema de medición eléctrica número 003597, con
	fecha veintiséis de setiembre del dos mil diecisiete (folio 00016)
5.	Que existe oficio número AJI-ECNF-003-2018, de fecha diez de enero del dos
	mil dieciocho, adjunto oficio para aplicar la prescripción (folio 00017/00021)
6.	Que aparece oficio de recalculo número EXP-REC-01-2018, por un monto de
	938.798.85 (novecientos treinta y ocho mil setecientos noventa y ocho con
	ochenta y cinco céntimos (folio 00022/00026)
7.	Que existe correo electrónico de fecha 13 de marzo del dos mil dieciocho,
	planteamiento forma de pago enviado al abonado (folio 00027)
8.	Que aparece oficio número SUBG-SF-CC-ECNF.RECALC-027-2018, de fecha
	veintiocho de mayo del dos mil dieciocho, adjunto oficio de abonado
	solicitando silencio positivo, según la LGAP, (folio 00028/00029)
9.	Que existe oficio número COMERCI-OP-FR-HE-33-06-2018, de fecha catorce
	de junio del dos mil dieciocho enviados por el Ing. Rogelio Quirós Madriz,
	(folio 00030/00032)
10.	Que consta oficio número SUBG-SF-CC-ECNF-AL-019-2018, de fecha
	veintiséis de junio del dos mil dieciocho (folio 00033) enviado al Lic. Juan
	Antonio Solano Ramírez
11.	Que constata resolución RG-045-2016, nombramiento del Órgano Director,
	para los casos de energía consumida y no facturada (folio 00034/00035)
12.	. Que consta el traslado de cargos del procedimiento administrativo
	dobidamente notificado



13. Que consta la resolución RG-131-2021 que es el acto final del procedimiento
notificado en fecha de 04 de enero de 2022
14. Que en fecha de 07 de enero de 2022, la abonada interpuso formal recurso de
apelación
CONSIDERANDO
Sobre la admisibilidad del recurso: De conformidad con lo dispuesto por el artículo
346 de la Ley General de Administración Pública, para considerarse admisible e
recurso ordinario de apelación, debe ser presentado dentro del tercer día, contado a
partir del día siguiente de la notificación del acto administrativo a recurrir, por lo que
se tiene por interpuesto dentro del plazo de ley
SOBRE LA LEGITIMACIÓN DEL RECURRENTE: Conforme al artículo 342 de la Ley
General de la Administración Pública, se faculta a los interesados para recurrir
contra resoluciones de mero trámite, o incidentales o finales, por motivos de
legalidad o de oportunidad. En el particular el recurso de apelación en subsidio se
interpuso contra el acto final, dentro del plazo previsto por el artículo 346 de la citada
ley, por cuanto se tiene por bien interpuesto
Primer motivo de apelación: Alega la recurrente que desde que se presentaron los
planos en JASEC en el año 1996 se indicaba que la edificación era casa de habitaciór
y local comercial, que en el año 2018 se les modifico la tarifa a comercial y que nunca
se debió de haber realizado ese cambio y que siempre debieron de pagar tarifa
residencial



Si bien la parte recurrente pretende trasladar a la Administración toda la responsabilidad por no requerir el pago de tarifa comercial, también debe la recurrente saber y conocer de la normativa vigente y aplicable para el tema del servicio eléctrico ya que la constitución política de Costa Rica indica que nadie puede alegar ignorancia de la ley. JASEC como queda debidamente demostrado en el expediente levantado al efecto, evidenció el cambio en el año 2017 y de inmediato notificó a la aquí recurrente de la situación y generó el cobro retroactivo que por regulación corresponde según la normativa técnica de ARESEP. No aporta prueba la recurrente que logre desvirtuar el cobro que pretende realizar JASEC por el cobro de energía consumida y no facturada por el servicio comercial que se brindaba en la propiedad en cuestión, por lo que este primer motivo debe de rechazarse. Segundo motivo de apelación: Alega la recurrente la prescripción de los montos ya que se cobra el año 2017 y alega que las sumas que se cobran fue responsabilidad de JASEC el que no se pagara la tarifa correcta. Sobre el tema de la prescripción, la misma debe de rechazarse dado que la recurrente únicamente en su recurso indica alegar la prescripción, pero no motiva ni fundamenta dicha petición, por lo que la Administración no puede entrar a resolver la misma dado que no se indica de forma clara la razón por la que se alega y no es aceptable ni viable jurídicamente el alegar la prescripción solo por alegarla...... Considerando lo anterior se debe rechazar este segundo motivo de apelación......



POR TANTO

De conformidad con el análisis realizado en la parte considerativa de esta resolución
y las disposiciones de los artículos, 342, 343, 345, 346 y 347 de la Ley General de la
Administración Pública, lo procedente es rechazar por los motivos expuestos el
recurso de apelación interpuesto
Se da por agotada la vía administrativa
Notifíquese
7.d Instruir a la Administración para que notifique a las partes el acuerdo tomado en
el presente artículo
ARTÍCULO 8 RECORDATORIO SOBRE REGLAMENTO AUTÓNOMO DE TRABAJO Y ORGANIZACIÓN DE JASEC.
Comenta don Carlos Astorga que como ya es sabido el Lic. Jorge López Murillo, hace unos
días presentó a la Junta Directiva el proyecto del Reglamento Autónomo de Trabajo, para
lo cual se había otorgado un plazo para que los señores Directores se refirieran al respecto
y enviaran sus observaciones, dicho plazo ya se cumplió, sin embargo, su intención es
hacer el recordatorio para que se tenga presente que en los próximos días se va a conocer
nuevamente el tema para que aquellos Directores que todavía tengan dudas al respecto
consideren que aún tienen un poco de tiempo para atender el tema
SE ACUERDA: de manera unánime afirmativa, con siete votos presentes
8.a Tomar nota del Recordatorio sobre Reglamento Autónomo de Trabajo y
Organización de JASEC



ARTÍCULO 9.- CORRESPONDENCIA.

- Entrega dei Acta 171 dei Comite de Vigliancia de Toro 3.
9.a. Entrega del Acta 171 del Comité de Vigilancia de Toro 3.
Se conoce el Acta N°171 del Comité de Vigilancia del Proyecto Hidroeléctrico Toro 3
SE ACUERDA: de manera unánime afirmativa, y en firme con siete votos presentes
9.a.1 Dar por recibido el Acta N°171 del Comité de Vigilancia del Proyecto
Hidroeléctrico Toro 3
9.a.2 Trasladar el Acta N°171 del Comité de Vigilancia del Proyecto Hidroeléctrico
Toro 3 al Comité de Estudio de PH Toro 3
ARTÍCULO 9 ASUNTOS VARIOS.
Para esta sesión no se presentaron Asuntos Varios.

Lic. CARLOS ASTORGA CERDAS

SE LEVANTA LA SESIÓN A LAS 21:09 HORAS

MSC. ESTER NAVARRO UREÑA.

PRESIDENTE

SECRETARIA

VOTOS DISIDENTES a.- No se presentaron votos disidentes en esta acta.

AUDITOR INTERNO

La Auditoría Interna en cumplimiento a la Ley General de Control Interno № 8292 artículo № 22, inciso e), Capítulo IV, hace constar que aquí termina el acta número 009-2022 que incluye 56 folios.

SGE JASEC R: 21/11/16 V. 05