	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 1 de 51

ACTA N° 002-2025

09 DE ENERO DEL 2025


SESIÓN ORDINARIA
ORDEN DEL DÍA

CAPÍTULO I	ASUNTOS PRELIMINARES.
	ARTÍCULO 1.- VERIFICACIÓN QUÓRUM DE LA SESIÓN. <i>(Tiempo: 5 minutos)</i>
	ARTÍCULO 2.- APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA. <i>(Tiempo: 5 minutos)</i>
CAPÍTULO II	TEMAS PROPIOS DE LA JUNTA DIRECTIVA.
	ARTÍCULO 3.- REVISIÓN Y APROBACIÓN DE ACTAS ANTERIORES N° 072-2024, 073-2024, 074-2024, 075-2024 Y 076-2024. <i>(Tiempo: 5 min.)</i>
CAPÍTULO III	INFORMES DE LA ADMINISTRACIÓN.
	ARTÍCULO 4.- NOMBRAMIENTO JEFE APOYO TÉCNICO DE GENERACIÓN. <i>Participantes: Cristian Acuña y Mario Núñez.</i> <i>(5 min. presentación y 10 min. discusión).</i>
	ARTÍCULO 5.- INFORME SOBRE APROBACIÓN PLAN DE COMPRAS INSTITUCIONAL, 2025. <i>Participantes: Gustavo Redondo, Fernanda Redondo, Gaudy Piedra, Cristian Acuña y Rodolfo Sanabria.</i> <i>(15 min. presentación y 30min. discusión).</i>
	ARTÍCULO 6.- INFORME DE EFECTOS PRESUPUESTARIOS DE LA FIJACIÓN TARIFARIA A JASEC. <i>Participantes: Gustavo Redondo, Fernanda Redondo.</i> <i>(15 min. presentación y 20min. discusión).</i>
CAPÍTULO IV	OTROS ASUNTOS.
	ARTÍCULO 7.- CORRESPONDENCIA. a. Moción Regidor Caleb Pichardo, Municipalidad de Cartago. <i>(Tiempo: 5 minutos)</i>
	ARTÍCULO 8.- ASUNTOS VARIOS. <i>(Tiempo: 5 minutos)</i>

.....

.....

.....FIRMA DEL ACTA.....

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 2 de 51

ACTA 002-2025

Sesión ordinaria celebrada por la Junta Administrativa del Servicio Eléctrico Municipal de Cartago.

VERIFICACIÓN DE QUÓRUM: Al ser las diecinueve horas con treinta minutos del día jueves nueve de enero del año dos mil veinticinco, están presentes a través de la plataforma virtual webex, los directores y las directoras, Lizandro Brenes Castillo, quien preside, Alexander Mejías Zamora, Vicepresidente y Ana Ruth Vílchez Rodríguez, Secretaria. **INICIO DE LA SESIÓN:** No se cuenta con el quórum

reglamentario para la celebración de la sesión, se brinda el tiempo reglamentario. **INGRESO DE LOS**

DEMÁS SEÑORES DIRECTORES Y DIRECTORAS: Al ser las diecinueve horas con treinta y tres minutos ingresó la directora Rosario Espinoza Carazo. Al ser las diecinueve horas con treinta y siete minutos ingresó la directora Anelena Sabater Castro. Al ser las diecinueve horas con treinta y nueve minutos ingresó el director Salvador Padilla Villanueva. Además, participan los señores y las señoras: Rocío Céspedes Brenes, Gerente General, Edwin Aguilar Vargas, Subgerente General, Juan Antonio Solano Ramírez, Asesor Jurídico, Celina Madrigal Lizano, Auditora Interna, Georgina Castillo Vega, Profesional Junta Directiva.....

La directora Marilyn Solano Chinchilla no participa de la sesión por motivos de salud.....

CAPITULO I		ASUNTOS PRELIMINARES.
-------------------	--	------------------------------

ARTÍCULO 1.- VERIFICACIÓN QUÓRUM.

Al ser las diecinueve horas con treinta y cuatro minutos se da inicio a la sesión con el quórum respectivo.....

ARTÍCULO 2.- APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA.


Indica don Lizandro Brenes: para esta sesión estaríamos autorizando, agradecemos la presencia y les damos las buenas noches a las siguientes personas, iniciando con doña Rocío Céspedes Brenes, Gerente General.....

Saluda doña Rocío Céspedes: buenas noches, presente.....

Comenta don Lizandro Brenes: don Edwin Aguilar, Subgerente General.....

Saluda don Edwin Aguilar: buenas noches, presente.....

Indica don Lizandro Brenes: don Juan Antonio Solano, de la Asesoría Jurídica Institucional.....

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 3 de 51

Saluda don Juan Antonio Solano: buenas noches, presente.....

Indica don Lizandro Brenes: doña Celina Madrigal Lizano, Auditora Interna.....

Saluda doña Celina Madrigal: buenas noches, presente.....


Indica don Lizandro Brenes: doña Georgina Castillo Vega, Profesional Junta Directiva.....

Saluda doña Georgina Castillo: buenas noches, presente.....

Indica don Lizandro Brenes: me acaba de llegar un mensaje de don Alexander (Mejías), que doña Marilyn (Solano) no participa de la sesión, mandó un correo indicando que tenía algunos problemas de salud, sobre todo con su columna que ustedes saben que ella también tiene un tratamiento ahí un poquito fuerte, entonces tal vez adicionar a los participantes de esta sesión y el orden del día esa justificación de doña Marilyn (Solano) una vez que lea el orden del día.....

Presenta la Presidencia la propuesta de orden del día, según el siguiente detalle:.....

CAPÍTULO I		ASUNTOS PRELIMINARES.
	ARTÍCULO 1.-	VERIFICACIÓN QUÓRUM DE LA SESIÓN. (Tiempo: 5 minutos)
	ARTÍCULO 2.-	APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA. (Tiempo: 5 minutos)
CAPÍTULO II		TEMAS PROPIOS DE LA JUNTA DIRECTIVA.
	ARTÍCULO 3.-	REVISIÓN Y APROBACIÓN DE ACTAS ANTERIORES Nº 072-2024, 073-2024, 074-2024, 075-2024 Y 076-2024. (Tiempo: 5 min.)
CAPÍTULO III		INFORMES DE LA ADMINISTRACIÓN.
	ARTÍCULO 4.-	NOMBRAMIENTO JEFE APOYO TÉCNICO DE GENERACIÓN. Participantes: Cristian Acuña y Mario Núñez. (5 min. presentación y 10 min. discusión).
	ARTÍCULO 5.-	INFORME SOBRE APROBACIÓN PLAN DE COMPRAS INSTITUCIONAL, 2025. Participantes: Gustavo Redondo, Fernanda Redondo, Gaudy Piedra, Cristian Acuña y Rodolfo Sanabria. (15 min. presentación y 30min. discusión).
	ARTÍCULO 6.-	INFORME DE EFECTOS PRESUPUESTARIOS DE LA FIJACIÓN TARIFARIA A JASEC. Participantes: Gustavo Redondo, Fernanda Redondo. (15 min. presentación y 20min. discusión).

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 4 de 51

CAPÍTULO IV	OTROS ASUNTOS.
	CORRESPONDENCIA. a. Moción Regidor Caleb Pichardo, Municipalidad de Cartago. <i>(Tiempo: 5 minutos)</i>
	ARTÍCULO 8.- ASUNTOS VARIOS. <i>(Tiempo: 5 minutos)</i>

Somete la Presidencia a discusión el orden del día.....l.....

Saluda don Lizandro Brenes: bienvenida doña Anelena (Sabater), que se incorpora en quórum.....

Externa doña Anelena Sabater: buenas noches, presente, gracias.....

Hace ver don Lizandro Brenes: la propuesta sería aprobar el orden del día y de los participantes, y en otro inciso, lo vamos a someter aquí de una vez, no creo que haya ningún problema, la justificación de doña Marilyn (Solano) por temas de salud, como lo expuso y consta en el correo electrónico que mandó.

Doña Anelena (Sabater) el orden del día, no sé si lo logró escuchar, pero es el mismo que se remitió.....

Indica don Lizandro Brenes: con cinco directores presentes, si están a favor, sírvanse levantar la mano...

Somete la Presidencia a votación la aprobación del orden del día propuesto.....

Señala don Lizandro Brenes: de manera unánime, queda aprobado.....

SE ACUERDA: de manera unánime y afirmativa con cinco votos presentes y la ausencia del director Padilla Villanueva y la directora Solano Chinchilla.....

2.a.- Aprobar el Orden del Día presentado por la Presidencia de la Junta Directiva para la sesión N° 002-2025, y de los participantes convocados a esta sesión.....

2.b. Justificar la ausencia de la directora Solano Chinchilla para esta sesión por motivos de salud.


CAPÍTULO II	TEMAS PROPIOS DE LA JUNTA DIRECTIVA.
--------------------	---

ARTÍCULO 3.- REVISIÓN Y APROBACIÓN DE ACTAS ANTERIORES N° 072-2024, 073-2024, 074-2024, 075-2024 Y 076-2024.

Somete don Lizandro Brenes a discusión el acta N° 072-2024.....

Indica don Lizandro Brenes: no veo manos levantadas, quienes estén a favor de aprobarla, sírvanse levantar la mano.....

Somete la Presidencia a votación la aprobación del acta N° 072-2024.....

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 5 de 51

Señala don Lizandro Brenes: de manera unánime.....

SE ACUERDA: de manera unánime y afirmativa con cinco votos presentes y la ausencia del director Padilla Villanueva y la directora Solano Chinchilla.....

3.a. Aprobar el acta de la sesión N° 072-2024.....

Externa don Lizandro Brenes: doña Georgina (Castillo), yo me las leí todas, pero no recuerdo cuál era el número, me parece que hay una en que yo no estaba, si usted me puede ayudar para abstenerme. Perdón, no más bien era más adelante, eran las de diciembre, me parece, que ustedes me ponían copia porque las mandaba a revisar con doña Rosario (Espinoza), estoy equivocado yo, perdón.....

Somete don Lizandro Brenes a discusión el acta N° 073-2024.....

Hace ver don Lizandro Brenes: antes de votar el acta N° 073-2024, le damos la bienvenida a don Salvador (Padilla) y le damos el feliz año nuevo, porque no había participado de la primera sesión, bienvenido.....

Saluda don Salvador Padilla: buenas noches, un gusto saludarles a todas y a todos, desearles un feliz año y muchas bendiciones, y felicitar también al nuevo directorio para este año.....

Externa don Lizandro Brenes: muchas gracias don Salvador (Padilla), igualmente las bendiciones para usted.....

Indica don Lizandro Brenes: estamos en la discusión del acta N° 073-2024; no veo manos levantadas, quienes estén a favor de aprobar el acta N° 073-2024 sírvanse levantar la mano.....

Somete la Presidencia a votación la aprobación del acta N° 073-2024.....

Señala don Lizandro Brenes: de manera unánime con seis votos presentes.....


SE ACUERDA: de manera unánime y afirmativa con seis votos presentes y la ausencia de la directora Solano Chinchilla.....

3.b. Aprobar el acta de la sesión N° 073-2024.....

Somete don Lizandro Brenes a discusión el acta N° 074-2024.....

Indica don Lizandro Brenes: no hay manos levantadas, quienes estén a favor sírvanse levantar la mano, tenemos seis directores presentes.....

Somete la Presidencia a votación la aprobación del acta N° 074-2024.....

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 6 de 51

Señala don Lizandro Brenes: de manera unánime también.....

SE ACUERDA: de manera unánime y afirmativa con seis votos presentes y la ausencia de la directora Solano Chinchilla.....

3.c. Aprobar el acta de la sesión N° 074-2024.....

Somete don Lizandro Brenes a discusión el acta N° 075-2024.....

Indica don Lizandro Brenes: no veo manos levantadas, sírvanse levantar la mano si tienen a bien aprobarla.....

Somete la Presidencia a votación la aprobación del acta N° 075-2024.....

Señala don Lizandro Brenes: de manera unánime también.....

SE ACUERDA: de manera unánime y afirmativa con seis votos presentes y la ausencia de la directora Solano Chinchilla.....

3.d. Aprobar el acta de la sesión N° 075-2024.....

Somete don Lizandro Brenes a discusión el acta N° 076-2024.....

Indica don Lizandro Brenes: no hay manos levantadas, quienes estén a favor de aprobarla, sírvanse levantar la mano.....

Somete la Presidencia a votación la aprobación del acta N° 076-2024.....

Señala don Lizandro Brenes: de manera unánime, queda aprobada el acta N° 076-2024.....


SE ACUERDA: de manera unánime y afirmativa con seis votos presentes y la ausencia de la directora Solano Chinchilla.....

3.e. Aprobar el acta de la sesión N° 076-2024.....

CAPÍTULO III	INFORMES DE LA ADMINISTRACIÓN
---------------------	--------------------------------------

ARTÍCULO 4.- NOMBRAMIENTO JEFE APOYO TÉCNICO DE GENERACIÓN.

Se conocen los siguientes documentos: 1. Oficio N° GG-004-2025, suscrito por la MBA. Rocío Céspedes Brenes, Gerente General; 2. Oficio N° SUBG-TH-0832-2024, suscrito por la Licda. Lisbeth Guillén Quirós, Profesional Nivel 1 Talento Humano y la MSc. Patricia Mata Meza, Jefa Departamento Talento Humano; 3. Carpeta expediente Jefe Dpto. Apoyo Técnico (0076).....

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 7 de 51

Para este punto se encuentran presentes el Ing. Cristian Acuña Brenes, Director de Operaciones y el Ing. Mario Núñez Masís, Jefe Área de Generación.....

Indica don Lizandro Brenes: pasamos a la exposición, hasta por cinco minutos, de “Nombramiento Jefe Apoyo Técnico de Generación, ¿no sé si don Edwin (Aguilar), o doña Rocío (Céspedes) tienen alguna antesala, y si no entonces esperemos que se conecten don Cristian (Acuña) y don Mario Núñez.....

Externa doña Rocío Céspedes: me permite don Lizandro (Brenes).....

Indica don Lizandro Brenes: adelante.....

Comenta doña Rocío Céspedes: brevemente, el año pasado, a la luz de la renuncia de don Carlos Quirós como jefe de Generación, se había hecho el proceso para el nombramiento del sustituto y esta misma Junta había nombrado a don Mario Núñez, quien en su momento ocupaba la jefatura del Departamento Técnico también de Generación. Se hizo el proceso para la sustitución, para completar o llenar esa plaza que quedó vacante a la luz del ascenso de don Mario Núñez y el detalle o el oficio que traemos para hoy y la recomendación por parte de don Cristian (Acuña) como Director de Operaciones y don Mario Núñez, es la propuesta de nombramiento, después del proceso del señor que sustituiría pues en la jefatura del Departamento Técnico a don Mario (Núñez) y ellos nos expondrían cuál fue el proceso y por qué recomienda a don Mauricio Sandoval, si mi memoria no me falla. Entonces esperaríamos que ellos se nos incorporen, ahí está don Cristian (Acuña). Buenas noches don Cristian (Acuña), saludos.....


Saluda don Cristian Acuña: buenas noches a todos, feliz año.....

Externa don Lizandro Brenes: buenas noches don Cristian (Acuña), feliz año nuevo; y bueno ya que llegó, de una vez le damos cinco minutos para que exponga el caso.....

Consulta don Cristian Acuña: ok, ¿don Mario (Núñez) no ha entrado verdad, todavía?.....


Señala don Lizandro Brenes: no lo veo todavía, pero igual la documentación está, me parece que nada más es un resumen y la recomendación que ustedes siempre hacen.....

Hace ver doña Rocío Céspedes: yo me permití dar un preámbulo, que era la sustitución de don Mario (Núñez), a la luz del ascenso de don Mario (Núñez), que esa plaza quedó desocupada y que por lo tanto, por la gestión de Generación era necesario nombrar y ustedes explicarían el proceso que se dio y la recomendación, don Cristian (Acuña).....

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 8 de 51

Comenta don Cristian Acuña: perfecto, voy a hacer algunos preámbulos de lo que conozco del proceso, en realidad don Mario Núñez fue el que llevó el proceso como jefe de Área de Generación, el puesto que se iba a nombrar es un puesto de jefatura técnica propiamente de un departamento de Generación, por esa razón el compañero llevó el proceso de principio a fin. En términos generales comentarles, no tengo el número exacto de la cantidad de compañeros que participaron pero este fue un concurso muy particular porque sí se tuvo una cantidad importante de interesados verdad, podríamos decirlo, en el proceso; de las diferentes etapas que se tuvo en el concurso lo que sí se logró determinar es que se tenían buenas opciones para escoger, en buena hora verdad, como les digo, esto es una jefatura de departamento, tiene la particularidad de que es una jefatura técnica, es una jefatura que no es profesional pero que sí cubre una función muy similar a las jefaturas profesionales, que por ejemplo tenemos en Distribución. Del proceso finalmente que don Mario (Núñez) llevó a lo largo de él se realizó prueba técnica en el proceso, se realizaron las pruebas psicométricas, se realizaron los procesos de entrevista y finalmente de todo ese proceso que don Mario (Núñez) llevó a cabo básicamente quedó debidamente evaluado un grupo ya mucho más reducido de compañeros, del cual don Mario (Núñez) básicamente recomienda a don Mauricio Sandoval para el nombramiento, y como bien menciona don Lizandro (Brenes). En la documentación básicamente viene un resumen de las principales condiciones sobre las cuales don Mario (Núñez) decide escoger al compañero finalmente.....

Continúa señalando don Cristian Acuña: sí es importante decir que una de las cosas que conversaba con don Mario (Núñez) y me comentaba, es que evidentemente de las primeras opciones que tenía eran personas que contaban con condiciones, tanto así como el compañero que se escogió, son personas de la misma área, que es un tema importante considerar, conocen la actividad, han estado en la actividad por muchos años, tal vez no como jefaturas, pero sí han estado cerca de las tareas que corresponden y que están asociadas a las que ahora la persona que se está nombrando se propone nombrar, en términos generales de nuestra parte, y conversando con don Mario (Núñez) que tal vez ya le voy a dar la palabra, lo importante acá es que son personas que no llegan a conocer la tarea como tal, en el sentido de lo que se hace en el departamento, porque como les digo, ya se conoce la actividad que se realiza ahí por parte de la persona que se recomienda, sí evidentemente debe iniciar un proceso de jefatura

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 9 de 51


que poco a poco irá adquiriendo cierta condición en la parte administrativa sobre todo, pero que a nivel de condiciones técnicas el compañero propuesto a seleccionar en realidad cuenta con las condiciones para poder asumir la misma. Entonces don Mario (Núñez), ¿yo no sé si gusta indicar algo más aparte de lo que yo he mencionado hasta acá?.....

Externa don Mario Núñez: sí, claro, primero que todo buenas noches.....

Indica don Lizandro Brenes: buenas noches a don Mario (Núñez), bueno yo le pregunté algo un día de estos por correo, pero oficialmente aquí en Junta, feliz año nuevo también a don Mario (Núñez).....

Comenta don Mario Núñez: feliz año nuevo a todos, muchas gracias, buenas noches. Para ahondar un poco a lo que decía don Cristian (Acuña) con respecto al compañero, yo implementé la metodología para seleccionarlo, una ponderación respecto a la prueba técnica, respecto a las pruebas psicométricas que se hacen, y el compañero fue el que tuvo las mejores ponderaciones a nivel general. Algo importante, el compañero (Mauricio) Sandoval no es ajeno al mantenimiento, él tiene ya casi 20 años de trabajar en mantenimiento electromecánico, la UEN de Producción en aquel entonces, en 2010, tuvo unos cambios, entonces él conoce las labores de mantenimiento, él trabajó con la jefatura anterior que había, don Eduardo Fernández, él lo conoció; él actualmente tiene conocimiento pues ya en cosas adelantadas que uno diría que son pluses para él, conoce nuestro sistema de mantenimiento, lo ha trabajado, él, como parte de las funciones que los electromecánicos muchas veces nos ayudan, ha colaborado en la redacción de especificaciones para cosas de compras, nos colabora revisando especificaciones para que la jefatura recomiende adjudicar. Entonces son cosas que son pluses, que no son ajenas a él y esto mejora un poco la curva de aprendizaje que él tendrá que hacer, obviamente tendrá mucho aprender, pero es parte del proceso. A mí me alegró mucho que en este proceso al ser una jefatura técnica participaron muchos técnicos electromecánicos de Tuis, de Birris, de Barro Morado, y bueno, parte de esa selección pues él fue el que obtuvo las mejores ponderaciones, y basado en los datos que tenemos pues creemos que es uno de los compañeros que tiene la más buena posibilidad de aprender y desarrollarse bien en el puesto. Gracias.....

Indica don Lizandro Brenes: gracias, muy amables; la propuesta de acuerdo es:.....

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 10 de 51


4.a. Dar por recibidos los siguientes documentos: 1. Oficio N° GG-004-2025, suscrito por la MBA. Rocío Céspedes Brenes, Gerente General; 2. Oficio N° SUBG-TH-0832-2024, suscrito por la Licda. Lisbeth Guillén Quirós, Profesional Nivel 1 Talento Humano y la MSc. Patricia Mata Meza, Jefa Departamento Talento Humano; 3. Carpeta expediente Jefe Dpto. Apoyo Técnico (0076).....

4.b. Nombrar de manera interina al Sr. Mauricio Sandoval Chacón, portador de la cédula de identidad número 1-0895-0435 en el puesto Jefe de Departamento Apoyo Técnico (0076), por el periodo comprendido del 10 de enero del 2025 al 30 de junio del 2025, ambas fechas inclusive

Continúa señalando don Lizandro Brenes: estas fechas están equiparadas a los plazos que tienen de nombramiento las otras jefaturas, por eso es que se hace de esa manera.....

Somete don Lizandro Brenes a discusión la propuesta de acuerdo.....


Comenta don Lizandro Brenes: yo quiero levantar la mano, ¿no sé si alguien más?, para no ser yo el primero. Es un comentario muy puntual, son dos comentarios, el primero lo voy a hacer en general, a mí me parece que evidentemente esta plaza es vital, es una plaza de apoyo técnico y nosotros las plantitas que tenemos, aunque si bien la demanda está creciendo y no cubrimos, de lejos, yo creo que vamos a bajar de 20 con respecto a cómo vaya creciendo la demanda, nuestra capacidad instalada y la suficiencia de agua, que por lo menos yo espero que con la limpieza del embalse de Birrís tengamos un poquito más, todo eso es plata, la generación de JASEC es plata para nosotros que no pagamos al ICE (Instituto Costarricense de Electricidad) y que optimizamos a la hora de generación, y para mí Birrís, sobre todo, son “las joyas de la abuela”, o sea, de verdad para mí, no lo he comprobado a nivel de plantas de generación, uno podría hacer el estudio, pero yo estoy casi seguro que es la energía que se produce más barata en el país y todo eso nos va agregando a nosotros ser más autosuficientes, entonces tener un puesto técnico encargado a las plantas me parece absolutamente vital. El segundo comentario lo quiero ligar a lo siguiente, y esto lo quiero hacer de verdad, directamente a don Mario (Núñez) y a don Cristian (Acuña), y lo voy a hacer directamente con todo el cariño del mundo; el año pasado se aprobó el plan de expansión de la generación, nada hacemos con tener un plan si ese plan no se ejecuta, y puede ser visionario, está adecuado, un montón de cosas; yo creo que lo que realmente requerimos, y eso es lo que yo por lo menos esperaré de ustedes dos, es que sean los promotores de ese plan, no

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 11 de 51

los que tengan que hacer todo, pero los que estén “jodiendo”, “neceando” e insistiendo en que las cosas se den y encontrando la manera. Un día de estos que conversaba con don Edwin (Aguilar) me dice, “sí, hay que medir agua, viento, sol y biomasa”, claro, y probablemente para eso se necesita tercerizar porque no tenemos un equipo que haga esas cosas, bueno, entonces hay que buscar la plata, los recursos, hacer que salgan los carteles y hacer que las cosas, que de hecho era un requerimiento de esta Junta (Directiva) cuando aprobamos el presupuesto ordinario, y me parece que inclusive doña Celina (Madrigal) lo había mencionado también en las observaciones de la Auditoría Interna, cuando también validó el plan de generación, en general, hizo una muy buena validación técnica el equipo de doña Celina (Madrigal), tengo que decirlo, pero nada hacemos con tenerlo, entonces yo lo que esperaría es que con esos apoyos de estas plazas podamos dedicarnos más a que las cosas sucedan, desde un punto de vista inclusive más estratégico, y que hay que mover a I+D de JASEC, que haya que moverlo. Que hay que mover Proveeduría, bueno hay que moverlo, pero se tiene que hacer, y realmente me encantaría que ustedes se empoderen y que realmente piensen en grande en ejecutar ese plan. Error para el país y error para JASEC no volver a pensar en generación, eso está más que demostrado, pero entonces por favor, sean ustedes los más “necios” de esto y espero que no desde de la Junta Directiva sino que desde la iniciativa de ustedes, sean los promotores y los insistentes para que esto se lleve a cabo, insisto, nada hacemos con tener planes, y esto aplica hasta para el plan de Infocomunicaciones de ventas y los demás, si no se ejecutan y si no hacemos que las cosas sucedan, y en JASEC, perdón el español, estamos acostumbrados a ser muy lentos, muy burocráticos y a que las cosas sucedan como, no sé en cuánto tiempo, y a que encontramos un montón de trabas para que las cosas no se den; yo sé que eso no necesariamente tiene que ver con la plaza pero sí de alguna manera es apoyo técnico para que ustedes también puedan soltar cosas y dedicarse estratégicamente a sacar adelante esto, y perdónenme la sinceridad.....

Indica don Lizandro Brenes: lo votamos entonces, porque no veo más manos levantadas; tenemos seis directores presentes, si están a favor de la propuesta de acuerdo sírvanse levantar la mano, ya lo leí y doña Georgina (Castillo) lo puso en el chat.....

Somete la Presidencia a votación la propuesta de acuerdo.....

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 12 de 51

Señala don Lizandro Brenes: de manera unánime y mantengan la mano levantada para la firmeza.....

Somete la Presidencia a votación la firmeza del acuerdo.....

Hace ver don Lizandro Brenes: de manera unánime también, queda aprobado de manera unánime y en firme con seis votos presentes.....

SE ACUERDA: de manera unánime, afirmativa y en firme con seis votos presentes y la ausencia de la directora Solano Chinchilla.....

4.a. Dar por recibidos los siguientes documentos: 1. Oficio N° GG-004-2025, suscrito por la MBA. Rocío Céspedes Brenes, Gerente General; 2. Oficio N° SUBG-TH-0832-2024, suscrito por la Licda. Lisbeth Guillén Quirós, Profesional Nivel 1 Talento Humano y la MSc. Patricia Mata Meza, Jefa Departamento Talento Humano; 3. Carpeta Expediente Jefe Dpto. Apoyo Técnico (0076).....

4.b. Nombrar de manera interina al Sr. Mauricio Sandoval Chacón, portador de la cédula de identidad número 1-0895-0435 en el puesto Jefe de Departamento Apoyo Técnico (0076), por el periodo comprendido del 10 de enero del 2025 al 30 de junio del 2025, ambas fechas inclusive.....

Indica don Lizandro Brenes: me parece que don Cristian (Acuña) se queda y don Mario (Núñez) ya se puede ir a descansar.....


Se despide don Mario Núñez: les agradezco muchísimo y que tengan buena noche, y que tengamos un muy buen año en JASEC.....

ARTÍCULO 5.- INFORME SOBRE APROBACIÓN PLAN DE COMPRAS INSTITUCIONAL, 2025.

Se conocen los siguientes documentos: 1. Oficio N° GG-005-2025, suscrito por la MBA. Rocío Céspedes Brenes, Gerente General; 2. Presentación Programa de Adquisiciones 2025 Proveeduría; 3. Programa Adquisiciones 2025.....

Para este punto se encuentran presentes la Licda. Fernanda Redondo Martínez, Jefa a.i. Departamento Presupuesto y Control, el Lic. Gustavo Redondo Brenes, Jefe a.i. Área Servicios Financieros, la Licda. Gaudy Piedra Martínez, Jefa a.i. Departamento Proveeduría, el Ing. Cristian Acuña Brenes, Director de Operaciones y el Ing. Rodolfo Sanabria Hernández, Director Comercial.....

Indica don Lizandro Brenes: no sé si doña Rocío (Céspedes) o don Edwin (Aguilar) quisieran generar algún tipo de introducción, algún insumo antes de que ellos se conecten.....

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 13 de 51


Comenta doña Rocío Céspedes: con mucho gusto, efectivamente traemos para conocimiento y aprobación de la Junta Directiva el plan de compras 2025, es importante que se apruebe como una validación para el proceso que iniciamos en este año, algunos de estos procesos ya iniciaron con certificaciones de presupuesto, empezaron el año pasado, pero no se ejecutan o no tienen recursos porque el presupuesto no estaba cargado y los recursos no se necesitan para iniciar el proceso. Entonces vimos muy importante no solo que corresponde a traer la aprobación sino que los compañeros, tanto de Proveeduría como de Presupuesto (y Control), estuvieran y participaran para atender las consultas que en materia del desarrollo del plan de compras, y cómo se da el sustento al contenido presupuestario de un proceso de compras anual ordinario, y cuál es la forma o el control de manera cruzada y verificación que se lleva desde la aplicación del proceso de compras y el control que los compañeros del Área Financiera llevan, entonces vimos muy importante no solo traer la aprobación sino que a través de doña Gaudy (Piedra), don Gustavo (Redondo) y doña Fernanda (Redondo), nos traen a conocimiento pues el plan que va a ser la guía para la adquisición de bienes y servicios del año 2025. Ya están los tres por acá, buenas noches don Gustavo (Redondo), doña Gaudy (Piedra) y doña María Fernanda (Redondo).....

Indica don Lizandro Brenes: buenas noches y un feliz año para ellas y don Gustavo (Redondo), espero que sigan igual de motivados que el año pasado. Bienvenidos y la palabra es de ustedes, no sé quién inicia.....

Comenta doña Gaudy Piedra: buenas noches, gracias. La presentación del programa de adquisiciones, como es costumbre y por ley, así regulado en el artículo N° 80, corresponde al primer mes de cada año, enero, dar esa publicación y publicarlo, valga la redundancia, en el sistema SICOP (Sistema Integrado de Compras Públicas). Para hacer una breve introducción del avance que se dio el año pasado, específicamente en el 2024, se hicieron siete modificaciones, como podemos observar, eso incrementó ¢4 688,00 millones, de esas modificaciones obtuvimos ¢949,00 millones adicionales durante el año que fueron compras programadas que no estaban en el (presupuesto) ordinario.....

.....

.....

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 14 de 51

Programa Adquisiciones 2025

Artículo 80 DE 43808-H

El Programa de Adquisiciones anual, se publica a más tardar en el primer mes de cada año y debe ser divulgado en el sistema digital unificado. El Plan puede ser modificado, ante el surgimiento de necesidades de la administración.....

Para el año 2024 el Programa de Adquisiciones ha tenido siete modificaciones, que dan como resultado lo siguiente:.....

Programa de Adquisiciones 2024 y sus modificaciones presupuestarias	
Plan de Compras	₡ 3 739 108 814,02
I Modificación	₡ 205 885 404,77
II Modificación	₡ 300 000,00
III Modificación	₡ 283 622 036,05
IV Modificación	₡ 285 205 903,62
V Modificación	₡ 146 500 000,00
VI Modificación	₡ 27 983 521,25
Total	₡ 4 688 605 679,71


Continúa señalando doña Gaudy Piedra: obtuvimos como resultado mensual paquetes de gestión, estos incluyen el pliego de condiciones, la reserva, el estudio de mercado y el acta de decisión inicial, este último documento que les estoy diciendo es muy importante en el tema de contratación y es porque tenemos una propuesta de mejora, que más adelante les explicaré. Como podemos observar, se programaron paquetes de gestión para hacer su registro en SICOP (Sistema Integrado de Compras Públicas), sin embargo, de ese paquete podemos ver que 172 fueron entregados y realizados contra 52 que no se entregaron. Sin embargo, de esos 52 paquetes solo 26 paquetes no fueron del todo entregados y eso representó la cantidad de ₡181,00 millones, que más adelante los vamos a ver; el resto de los paquetes fueron liberados y se pudieron utilizar para otras situaciones de la empresa, pagos adicionales, y nuevamente se programó concursos para que pudiéramos realizar, recuperar y no perder este recurso.....

.....

.....

.....


.....

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 15 de 51

Obteniendo como resultado mensual la entrega de paquetes de gestión, de la siguiente forma:

Avance de Paquetes de Gestión del Plan de Compras 2024						
Primer Periodo	Fecha de corte	Programados P.A. 2024	Paquetes Entregados		Paquetes No entregados	
			Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje
Enero	30/1/2024	24	17	70,83	7	29,17
Febrero	29/2/2024	22	17	77,27	5	22,73
Marzo	29/3/2024	27	22	81,48	5	18,52
Abril	29/04/2024	25	20	80,00	5	20,00
Mayo	29/05/2024	21	15	71,43	6	28,57
Junio	28/06/2024	25	15	60,00	10	40,00
Julio	29/07/2024	16	9	56,25	7	43,75
Agosto	29/8/2024	3	0	0,00	3	100,00
Setiembre	30/9/2024	9	5	55,56	4	44,44
Total Paquetes		172	120	69,77%	52	30,23%

Hace ver doña Gaudy Piedra: dentro del avance del programa de adquisiciones ya aquí viene por cada licitación, reducida, menor, por excepciones, por convenio, por prórrogas; es algo importante decirles que este es un corte del mes de diciembre, ya para este mes esto va a cambiar; del 100% obtenido un 81% se ejecutó, versus un 19% que no fue ejecutado, y aquí podemos observar que ¢592,00 millones de los paquetes no entregados fueron liberados para ser reutilizados y los paquetes de gestión no entregados, del cual no utilizamos y quedaron rezagados, corresponde a un 3,88% y hubieron licitaciones que se declararon infructuosas o desiertas, que tratamos de volverlas a sacar pero nuevamente fueron declaradas bajo esta condición porque no hubo participación o no se ajustaron a la solicitud del requerimiento. También observamos que el cobro de multas y remate es un ingreso que generó ¢56,00 millones para JASEC.....

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 16 de 51


Avance Programa Adquisiciones 2024

Programa de Adquisiciones 2024		
Licitaciones Reducidas 2023	₡ 30 000 000,00	0,89%
Licitaciones Reducidas Adjudicadas	₡ 1 546 631 567,34	45,74%
Licitaciones Menores Adjudicadas	₡ 1 027 466 026,92	30,38%
Contratación por emergencia	₡ 103 000 000,00	3,05%
Excepciones: Capacitaciones, reparaciones indeterminadas	₡ 366 959 656,92	10,85%
Convenio Marco	₡ 36 367 627,66	1,08%
Prórrogas	₡ 271 287 514,91	8,02%
Sub total Adjudicaciones	₡ 3 381 712 393,75	100,00%
Licitaciones Reducidas en Proceso	₡ 154 426 322,06	37,46%
Licitaciones Menores en Proceso	₡ 257 826 000,00	62,54%
Sub total en Proceso	₡ 412 252 322,06	100,00%
Total recursos Adjudicados y en Proceso P.A. 2024	₡ 3 793 964 715,81	80,92%
Reservas liberadas de Paquetes de gestión No entregados	₡ 582 706 454,48	12,43%
Paquetes de gestión No entregados	₡ 181 934 509,42	3,88%
Desiertos-Infructuoso	₡ 130 000 000,00	2,77%
Total Presupuesto 2024	₡ 4 688 605 679,71	100,00%

Ingresos por cobro de Cláusula penal -Remate 2024		
Multas-Cláusula penal	₡ 17 482 780,00	
Remate	₡ 38 654 822,62	

Explica doña Gaudy Piedra: de ese avance acá está un cuadro comparativo por trimestre, donde obtenemos en el último período una nota de un 89,1% de avance de ejecución, contra ₡400,00 millones que representa un 10%, que todavía estamos en periodo de firmeza, son las licitaciones que todavía tenemos rezagadas, en este mes se estaría pues ya cumpliendo casi el porcentaje pendiente y se trajo en comparación la aplicación de las órdenes de compra de forma mensual del año, este cuadro lo solicité a los compañeros de Tecnologías de Información, justamente para ver la cantidad de órdenes de compra y su monto aplicado, aquí no tiene que ver con pagos, sino su monto aplicado y como podemos ver, entre los meses de enero y febrero se da todo lo que es el compromiso y lo que venimos dando por conceptos de más periodos, el concepto plurianual y los compromisos que vienen rezagados del 2023. Observamos que en el mes de diciembre siempre hay un movimiento mayor porque es el cierre y es donde prácticamente tenemos todos los recursos ya aprobados del plan de compras con compras nuevas, sin embargo, ven más recurso porque no solamente están las compras de procesos sino también hay reajustes de precios, modificaciones, prórrogas, entonces el recurso aumenta un poquito más.....

.....

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 17 de 51

Avance del Programa de Adquisiciones comparación por trimestre año 2024									
Descripción	I trimestre Año 2024			II trimestre Año 2024		III trimestre Año 2024		IV trimestre Año 2024	
	Monto	%		Monto	%	Monto	%	Monto	%
Presupuesto Adjudicado	€ 30 000 000,00	3,1%	19,0%	€1 575 669 480,61	45,4%	€ 2 540 503 831,22	74,3%	€ 3 381 712 393,75	89,1%
Presupuesto Adjudicado	€ 152 457 392,81	15,9%							
Presupuesto pendiente por adjudicar	€ 777 071 380,14	81,0%		€1 895 276 887,57	54,6%	€ 879 884 047,98	25,72%	€ 412 252 322,06	10,87%
Total Plan Compras	€ 959 528 772,95	100,00%		€3 470 946 368,18	100,00%	€ 3 420 387 879,20	100,00%	€ 3 793 964 715,81	100,00%


Aplicación de Ordenes de Compra 2024

	Mes	Cantidad Ordenes Compra	Monto Aplicado
2024	ENERO	155	€ 12 151 039 858,96
2024	FEBRERO	10	€ 568 581 773,61
2024	MARZO	6	€ 49 671 062,80
2024	ABRIL	18	€ 174 599 143,26
2024	MAYO	29	€ 447 264 157,36
2024	JUNIO	13	€ 225 478 967,17
2024	JULIO	27	€ 583 829 714,01
2024	AGOSTO	13	€ 231 121 131,80
2024	SEPTIEMBRE	38	€ 873 549 851,93
2024	OCTUBRE	30	€ 563 138 654,33
2024	NOVIEMBRE	21	€ 283 159 247,10
2024	DICIEMBRE	81	€ 1 223 749 871,77

Comenta doña Gaudy Piedra: entonces ya definida esta situación del año pasado, programamos para el período del 2025, la planificación bajo los mismos periodos verdad, cuatro periodos, de forma mensual, con el objetivo de programar la mayor cantidad de compras en el primer semestre. Es importante mencionarles que esta programación la hace cada usuario. Proveeduría envía oficios indicando las reglas, dándoles un cronograma de proyección sobre aquellos concursos desde su duración, por ejemplo la licitaciones reducidas los tiempos máximos pueden oscilar entre 2,5 meses; las licitaciones menores en 5 meses, estos incluyen los tiempos de recursos, y las licitaciones mayores 7 meses; esos son los tiempos de proyección estándar, pueden haber discrepancias pero para que ellos puedan ejecutar durante el año, estamos hablando de los primeros 6 meses.....

Programa Adquisiciones 2025


Como exige la ley, este ciclo de programación es responsabilidad del órgano rector, el departamento Proveeduría, coordinar y determinar la planificación para la presentación de los paquetes de gestión a través del usuario a quién se le asigna el recurso.....

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 18 de 51

Las compras se organizaron en cuatro periodos de programación para el registro de los paquetes de gestión, el siguiente cuadro muestra el detalle por entrega:.....

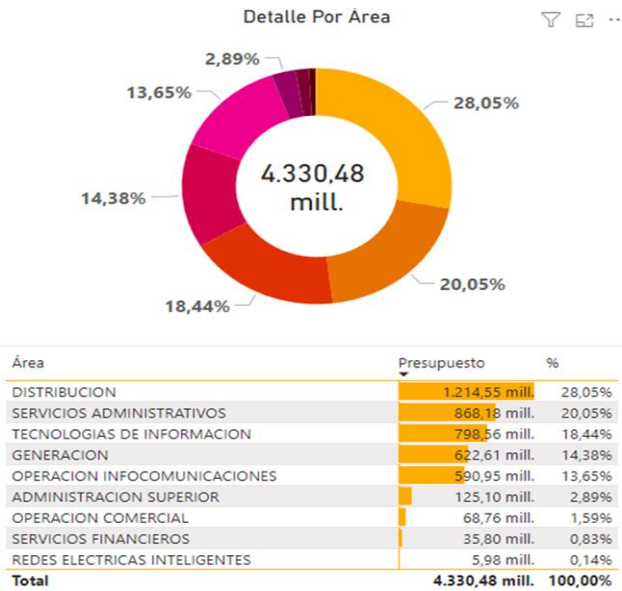
Periodos	Inicio de periodo	Primera entrega	Segunda entrega	Tercera entrega	Cierre Periodo
Primero	06/01/2025	30/01/2025	28/02/2025	28/03/2025	28/03/2025
Segundo	01/04/2025	30/04/2025	30/05/2025	30/06/2025	30/06/2025
Tercero	01/07/2025	30/07/2025	28/08/2025	30/09/2025	30/09/2025
Cuarto	01/10/2025	30/10/2025	21/11/2025	-	21/11/2025

Hace ver doña Gaudy Piedra: a continuación, la compañera doña Fernanda (Redondo) les va a explicar un poco sobre los recursos dados a cada uno de los compañeros, a nivel de recurso de parte de ellos... Explica doña Fernanda Redondo: muy buenas noches a todos, espero se encuentren muy bien. Como mencionaba la compañera doña Gaudy (Piedra), los recursos presupuestarios asignados al plan de compras para el período 2025 es un monto total de ¢4 330,48 millones, de los cuales, si lo vemos a nivel general por cada una de las áreas, que es el gráfico que tenemos adjunto, el Área de Distribución es el área donde se asignaron más recursos, son ¢1 214,55 millones, representan el 28,05%. Seguidamente lo que son Servicios Administrativos con ¢868,18 millones, un 20,05%; acá dentro de los servicios administrativos está el departamento de AAMEV, asimismo como lo que son las pólizas. Tecnologías de Información es la tercera área con más recursos a nivel de plan de compras con ¢798,56 millones, el 18,44%. Generación ¢622,62 millones; en el caso del negocio de Infocomunicaciones se están asignando en el presupuesto ordinario ¢590,95 millones, el cual sí es importante aclarar que para el caso de Infocomunicaciones se debe de revisar el presupuesto debido a los ajustes que más adelante también los vamos a detallar en el siguiente punto de esta Junta Directiva, que es lo de la desaparición de la Ley 9635, asimismo como el ajuste salarial. Básicamente esas son las principales áreas de las cuales se estarían asignando los recursos presupuestarios.....

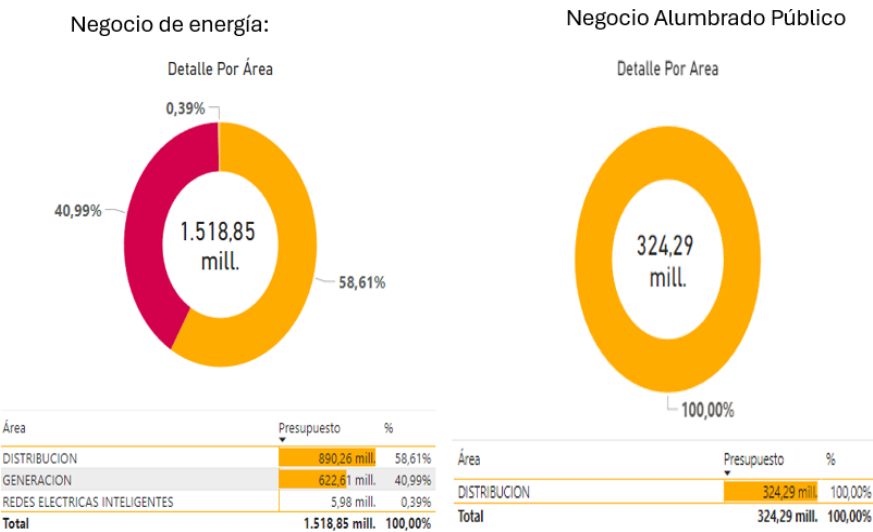
	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 19 de 51


Recursos presupuestarios para Plan de Compras 2025.

Institucional por área:



Continúa comentando doña Fernanda Redondo: en la siguiente diapositiva podemos ver por cada uno de los negocios cuáles son los recursos aprobados, el primero de ellos corresponden al negocio de Energía, les mencionaba que al Área de Distribución se le estarían asignando ¢890,26 millones, a Generación se le estarían asignando ¢622,00 (millones) y el caso de Redes Eléctricas Inteligentes acá es un presupuesto de ¢5,98 millones que básicamente le corresponden al GIS (Sistema de Información Geográfica) para un total de ¢1 518,85 millones. En el caso del negocio de Alumbrado Público ellos pertenecen a lo que es el Área de Distribución, y a Alumbrado Público se les estarían asignando ¢324,29 millones.....



	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 20 de 51


Hace ver doña Fernanda Redondo: continuamos con lo que es el negocio de Servicios Corporativos, a ellos el monto total asignado para el plan de compras 2025 es de ¢1 896,4 millones, el cual Servicios Administrativos es el área con más recursos; seguidamente con Tecnologías de Información; la parte de la Administración Superior, Operación Comercial, y por último lo que son Servicios Financieros. Básicamente esos serían los recursos presupuestarios asignados para este periodo 2025.....

Negocio de Servicios Corporativos:



Área	Presupuesto	%
SERVICIOS ADMINISTRATIVOS	868,18 mill.	45,78%
TECNOLOGIAS DE INFORMACION	798,56 mill.	42,11%
ADMINISTRACION SUPERIOR	125,10 mill.	6,60%
OPERACION COMERCIAL	68,76 mill.	3,63%
SERVICIOS FINANCIEROS	35,80 mill.	1,89%
Total	1.896,40 mill.	100,00%

Hace ver doña Gaudy Piedra: continuando con el contenido del programa de adquisiciones es importante mencionarles que la diferencia dada por la compañera doña Fernanda (Redondo) al programado en el plan de compras es diferente, porque respetando el concepto de economía en escala agrupamos ciertos artículos, bienes, servicios para que se realicen en un solo proceso con varias partidas, entonces el recurso se va a ver reflejado de forma diferente porque es de compras. Es importante, antes de continuar con el detalle, decirles también que existen diferencias porque no todo son para compras nuevas, hay prórrogas, hay modificaciones, también se puede dar reajustes de precio por contratos y no todo está dentro del plan, entonces hay un porcentaje diferenciado, en este caso, nosotros en este momento tenemos ¢4 200,00 millones distribuidos por una licitación mayor; licitaciones menores serían 23 por ¢2 299,00 millones, y licitaciones reducidas, que son más, 119, que representan ¢1 457,00; eso hace una suma general de ¢4 201,00 (millones) distribuidos los paquetes, como les dije anteriormente, esta

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 21 de 51


programación es realizada y coordinada con los propios compañeros dueños del recurso o denominése usuarios de parte de Proveeduría.....

Continúa señalando doña Gaudy Piedra: contamos que en enero vamos a programar 21 licitaciones, en febrero 23 (licitaciones), vemos las estimaciones de recursos en la siguiente columna, ¢747,00 millones, en febrero serían ¢702,00 millones; en marzo 23 licitaciones versus ¢863,00 millones; en abril 20 licitaciones versus ¢379,00 millones. Como vamos observando va decayendo en ciertos meses los montos, hasta el mes de julio que es la programación recomendada para ellos para que puedan pagar durante el año y poder ejecutar ese recurso. En los meses de agosto, setiembre y octubre tenemos una cantidad menor, eso representa un 10%, pero se les advierte que por favor si tuviesen antes los pliegos los presenten, porque posiblemente esto pueda ser que trascienda al siguiente periodo. Resalta doña Gaudy Piedra: importante, no les cierra el cuadro porque no están contempladas aquellas capacitaciones o excepciones que se dan durante el año, entonces son recursos que son dados justamente por montos que durante el año vamos sacando una cantidad pues representativa de lo que son las capacitaciones, tanto dadas por el departamento de Talento Humano como la Auditoría (Interna), aquellas excepciones de reparaciones indeterminadas que son directas, entonces acá es un poco la diferencia del monto.....

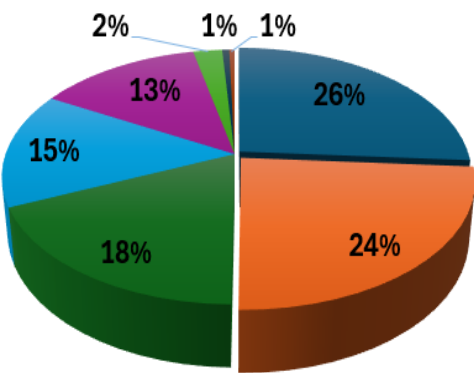
Contenido del Programa Adquisiciones 2025:

Licitaciones	Cantidad	Monto
Licitación Mayor	1	¢ 444 088 170,55
Licitaciones Menores	23	¢ 2 299 932 334,38
Licitaciones Reducidas	119	¢ 1 457 348 838,07
Total	143	¢ 4 201 369 343,00

Paquetes Gestión por mes			
Mensual	Cantidad	Estimación	Porcentaje
Enero	21	¢ 747 727 074,31	89,51
Febrero	23	¢ 702 805 000,96	
Marzo	23	¢ 863 955 758,36	
Abril	20	¢ 379 925 027,65	
Mayo	17	¢ 340 858 830,56	
Junio	15	¢ 166 964 725,47	
Julio	9	¢ 542 298 402,47	
Agosto	4	¢ 47 248 277,92	10,49
Septiembre	6	¢ 170 977 665,00	
Octubre	2	¢ 72 572 708,10	
Durante el año	3	¢ 151 834 605,91	
Total	143	¢ 4 187 168 076,71	100,00


	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 22 de 51

Indica doña Gaudy Piedra: acá se ve la representación por área en el plan de compras, de lo que se le está encargando a cada una de las áreas, por ejemplo Distribución tendría ¢1 096,00 millones que representa un 26,11%; Servicios Administrativos tendría ¢1 012,00 millones, un 24%; Tecnologías de Información, es el tercero que cuenta con más recursos ¢764,00 millones, representa un 18%; Generación ¢620,00 (millones), un 14,76%; en el caso de los compañeros de Infocomunicaciones, que tienen unos asteriscos, es porque posiblemente se tiene que disminuir su recurso, eso posteriormente se les comunicará, y los demás negocios que serían Gerencia, Comercial y Auditoría (Interna) que vendrían a cerrar los ¢4 201,00 millones.....



Área	Monto de compras	Porcentaje
Distribución	¢ 1 096 988 133,10	26,11%
Servicios Administrativos	¢ 1 012 566 491,08	24,10%
Tecnologías de Información	¢ 764 022 564,02	18,19%
Generación	¢ 620 248 166,30	14,76%
Infocomunicaciones **	¢ 563 847 306,80	13,42%
Gerencia	¢ 100 945 096,14	2,40%
Comercial	¢ 24 444 635,56	0,58%
Auditoría	¢ 18 306 950,00	0,44%
Total Programa Compras 2025	¢ 4 201 369 343,00	100%

Hace ver doña Gaudy Piedra: continuando con la presentación, este año se ha podido identificar el contenido plurianual, las licitaciones ordinarias dice que son 125 contra ¢3 435,00 millones, representa un 81,77%, sin embargo, las contrataciones plurianuales todavía tenemos compañeros que no tienen su concepto muy definido, en este caso tendríamos 18 (licitaciones) por ¢765,00 millones, pero como les digo, puede haber un margen de error y tendríamos que corregir, por el momento tendríamos 18 compras de licitaciones plurianuales, ¿qué significa esto?, que no se pagan solo en el año, sino trascienden a otros períodos.....

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 23 de 51


Contenido Plurianual

Licitaciones	Cantidad	Monto	%
Licitaciones Ordinarias	125	₡ 3 435 566 158,14	81,77
Licitaciones Plurianual	18	₡ 765 803 184,86	18,23
Total	143	₡ 4 201 369 343,00	100,00

DEPARTAMENTO PROVEEDURIA PROGRAMA DE ADQUISICIONES 2025												
	Cuenta	Centro Presupuestario	Descripción	Monto por centro	Monto Total	Negocio	Gestor Compra	Analista Proveeduría	Fechas de corte	Periodo	Presupuesto	Plurianual
4	5-01-01-00	01-01-08-11-01	Transformadores	₡ 2 999 999,88	₡ 99 999 999,88	Distribución	Ana Rojas	Nancy Abdallah	28/03/2025	I	Ordinario	25-26
5	2-04-02-00	01-01-01-01-02	Repuestos Automotrices	₡ 1 920 000,00	₡ 128 362 051,69	Servicios Administrativos	Raúl Calderon	Rodolfo Molina	30/05/2025	II	Ordinario	25-26
11	1-08-08-00	10-02-01-04-01	Nuevo Sistema de Facturación Multinegocio	₡ 33 900 000,00	₡ 83 900 000,00	Tecnologías Información	Fabian Soto	Nancy Granados	28/02/2025	I	Ordinario	25-26
13	1-01-03-00	10-02-01-02-01	Modernación de La Plataforma Virtualizada	₡ 66 081 600,00	₡ 82 081 600,00	Tecnologías Información	Oswaldo Navarro	Nancy Granados	30/09/2025	III	Ordinario	25-26
15	2-05-01-04	01-01-02-01-02	Herrajes	₡ 14 850 000,00	₡ 44 200 000,00	Distribución	Ana Rojas	Nancy Granados	28/02/2025	I	Ordinario	25,26
16	1-01-03-00	10-02-01-02-01	Alquiler Equipo Cómputo (Renting)	₡ 68 400 000,00	₡ 68 400 000,00	Tecnologías Información	Oswaldo Navarro	Nancy Abdallah	28/02/2025	I	Ordinario	26,27 y28
19	2-05-99-00	03-01-03-10-03	Otros Bienes Para La Producción y Comercialización	₡ 39 999 995,19	₡ 39 999 995,19	Infocomunicaciones	Fernando Brenes	Nancy Granados	28/01/2025	I	Ordinario	26,27 y29
21	1-08-06-00	10-02-01-02-01	Servicio de Comunicación Inalámbrica	₡ 30 000 000,00	₡ 30 000 000,00	Generación	Mario Nuñez	Fabian Marrero	30/01/2025	IV	Ordinario	25,26,27 y28
22	1-01-99-00	10-02-01-02-01	Correo Exchange	₡ 27 188 010,00	₡ 72 254 468,10	Tecnologías Información	Julio Quesada	Nancy Abdallah	30/10/2025	IV	Ordinario	25-26
23	1-04-99-00	10-02-03-02-01	Servicios Financieros y Contables	₡ 32 325 000,00	₡ 32 325 000,00	Contabilidad	Deiber Arieta	Nancy Granados	28/03/2025	II	Ordinario	26-27-28
79	1-04-99-00	10-02-01-03-01	Servicio de Alinamiento	₡ 8 000 000,00	₡ 8 000 000,00	Tecnologías Información	Miguel Soto	Fabian Marrero	28/02/2025	I	Ordinario	26-27
101	1-03-07-00	10-02-01-03-01	Servicio de Soporte de Oracle Developer/FORMS/REPORTS	₡ 8 722 065,00	₡ 8 722 065,00	Tecnologías Información	Miguel Soto	Nancy Granados	30/09/2025	IV	Ordinario	25-26-27
102	1-03-07-00	10-02-01-03-01	Servicio de Soporte de Oracle Base de Datos.	₡ 17 374 000,00	₡ 17 374 000,00	Tecnologías Información	Miguel Soto	Rodolfo Molina	30/09/2025	III	Ordinario	25-26-27
111	5-01-05-00	10-01-02-01-01	Servidores: Sistema De Monitoreo	₡ 3 394 575,00	₡ 3 394 575,00	Auditoría	Willy Leiva López / Nidia Ivankovich Guillén	Nancy Granados	30/01/2025	I	Ordinario	2025-2026
112	1-04-03-00	10-01-02-01-01	Servicios De Ingeniería	₡ 1 885 000,00	₡ 1 885 000,00	Auditoría	Alejandro Leiva Rodríguez	Nancy Abdallah	30/01/2025	I	Ordinario	2025-2026
113	1-08-08-00	10-01-02-01-01	Mantenimiento y Reparación	₡ 312 400,00	₡ 312 400,00	Auditoría	Willy Leiva López / Nidia Ivankovich Guillén	Rodolfo Molina	30/01/2025	I	Ordinario	2025-2026
114	1-03-02-00	03-01-01-01-01	Agencias Generadoras de Pauta y Leads Para Redes Sociales	₡ 19 341 630,00	₡ 19 341 630,00	Infocomunicaciones	Adrian Bonilla	Rodolfo Molina	10/01/2025	I	Ordinario	25-26-27-28
115	1-03-06-00	03-01-01-01-01	Servicios Telecomunicaciones para Comisiones Ventas	₡ 25 250 400,00	₡ 25 250 400,00	Infocomunicaciones	Adrian Bonilla	Fabian Marrero	10/01/2025	I	Ordinario	25-26-27-28

Explica doña Gaudy Piedra: sobre los aspectos de mejora es importante decirles que la planificación a nivel institucional debe ser intervenida por Proveeduría aumentando formularios para el criterio de selección, los compañeros lo hacen desde la formulación pero necesitamos darles un poco más de compromiso de cómo es que ellos escogen esa selección para esas necesidades, entonces es importante retomar la planificación que muchos proyectos no solamente pueden darse a nivel anual sino plurianual y que en los conceptos estamos teniendo un poco de problema verdad, siempre se les ha dado capacitación y refuerzo pero hay que continuar. También dar la prioridad para las compras que se hagan por lo menos en el primer semestre para que puedan obtener esa ejecución contractual, como les dije, si estamos con los tiempos dados por Proveeduría máximos y al tener cronogramas tipo de cada una de las licitaciones por excepción, los compañeros siempre tienen mis plazos y saben cuándo podría darse la orden de compra y cuándo podría darse esa proyección de pago.....


Continúa señalando doña Gaudy Piedra: utilizar figuras importantísimas como los convenios marco y por demanda, son herramientas que vienen a dar la rotación del inventario y de los pagos, y obliga a los

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 24 de 51

compañeros pues a la figura plurianual, a hacer la presupuestación plurianual, que no solamente se va a dar durante un año sino por varios periodos. Lograr el compromiso de los directores y jefes de área para el cumplimiento no solamente de los plazos de entrega de paquetes de gestión, sino de los cronogramas de tiempo que se elabora en cada expediente, hemos tenido, lamentablemente, atrasos enormes en estudios técnicos que han durado entre 40 a 50 días y tal vez el tiempo era menor, al atrasarse ellos viene y esto es en cadena, atrasa a la Proveeduría, atrasa a la junta de adquisición y obviamente llegamos a un embudo que es lo que tratamos de evitar que la planificación y la coordinación de periodos para que se pueda optimizar el tiempo, no durar tanto y sobre todo que como consecuencia no se estaría ejecutando anualmente.....

Hace ver doña Gaudy Piedra: reportar mes a mes a la Subgerencia la entrega de paquetes de gestión para lo que corresponda; les comenté que los formularios que utiliza la Proveeduría constantemente son actualizados pero una de las propuestas realizadas a la Subgerencia para este año corresponde justamente en el "PALI", del formulario del acta de decisión de bienes y servicios, el PALI.PR1.FM8, y el PALI.PR1.FM24 en obra pública, incorporar justamente la proyección de pagos de la persona firmante, esto lo vamos a obligar a que él tiene que planificar y decir cuándo se estaría dando ese pago con el fin del compromiso justamente y evitar estos atrasos; esta acta es muy importante porque es la que se verifica no solamente por la Auditoría (Interna), la Contraloría (General de la República) y la Proveeduría sino es el acto que empieza el proceso ordinario y extraordinario de la contratación. También tenemos lo que son las capacitaciones, continuamos con la plataforma SICOP (Sistema Integrado de Compras Públicas), esto es año a año, se va a hacer próximamente un grupo con el personal nuevo que ha ingresado recientemente y se les estará brindando la capacitación.....

Señala doña Gaudy Piedra: importante también indicarles, que hemos enviado desde el año pasado una propuesta de reforma a la Proveeduría porque necesitamos ver aspectos del ciclo de compras como es la planificación y la ejecución contractual, si queremos cambios tenemos que darlos desde el mismo grupo y departamento como es la Proveeduría; actualmente mis colaboradores están trabajando en la elaboración de las reservas que es el Excel que les envié, ahí faltaban las reservas por un problema de

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 25 de 51

tecnología, esta semana los tuvimos que empezar a hacer, pero es reflejo y la obtención de lo que ustedes programaron y aprobaron a los compañeros en el presupuesto ordinario.....

Aspectos de Mejora para el 2025:

- *Mejorar la planificación a nivel institucional.....*
- *Dar prioridad a los concursos de bienes, obras y servicios en el primer semestre.....*
- *Utilizar las diferentes figuras y modalidades por ejemplo; los convenios marco y por demanda....*
- *Lograr el compromiso de los Directores y Jefes de Área, para el cumplimiento de los plazos de los periodos para entrega de paquetes de gestión y los cronogramas de tiempos de cada concurso, con el fin de ejecutar los pagos dentro del año.....*
- *Reportar mes a mes a la Subgerencia la no entrega de Paquetes de Gestión, para lo que corresponda.....*
- *Mantener actualizados los formularios de uso institucional, en el proceso de contratación pública.....*
- *Incorporar en los PALI.PR1.FM8 Acta de Decisión Inicial Bienes y Servicios, PALI.PR1.FM24 Acta de Decisión Inicial Obra Pública, la proyección de pagos y compromiso de ejecución por parte del firmante.....*
- *Planificar y ejecutar Capacitaciones sobre el uso de la plataforma Sicop.....*

Finaliza doña Gaudy Piedra: eso sería por parte de la Proveeduría, muchas gracias.....


Tomar nota del presente informe.....

Indica don Lizandro Brenes: antes de darle la palabra a don Edwin (Aguilar), este tenemos que aprobarlo verdad, bueno dar por recibido el informe de ejecución del año pasado y aprobar el plan de compras de este año, esa sería la propuesta.....

Resalta doña Rocío Céspedes: así es, de ejecución del plan de compras, no de ejecución presupuestaria sino ejecución del plan de compras, gracias.....

Continúa indicando don Lizandro Brenes: gracias por la precisión, más bien, doña Rocío (Céspedes); don Edwin (Aguilar) levantó la mano.....

.....


	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 26 de 51

Comenta don Edwin Aguilar: sí, muchas gracias don Lizandro (Brenes), para ser transparente con la Junta hay que aclarar, una cosa es cuántas fueron las órdenes de compra realizadas y cuánto fue la ejecución presupuestaria, eso no es lo mismo, para dar un ejemplo claro, vieron los números, vieron que en diciembre hubo una gran cantidad de órdenes de compra que se dieron, ¢1 200,00 millones, pero el asunto es, tener órdenes de compra a diciembre no significa que se pagaron en diciembre, esas trascendieron a este año, hay subejecución, los números no están conciliando, eso lo vamos a ver la otra semana que veamos la ejecución presupuestaria. Recuerdan que lo habíamos hablado en algún momento de que se había hecho una revisión con los fiscalizadores de contrato quiénes iban a tener pagos en este periodo, que eran contrataciones del año pasado y que iban a hacer pagos en este periodo, eran más de ¢1 500,00 millones, bueno, esa situación se nos está materializando, eso lo vamos a ver la otra semana, y en ese sentido a decir que este problema que estamos teniendo de subejecución con la ejecución de los planes de compra nos está afectando también el ciclo del tarifario en el sentido de que nosotros mandamos a ARESEP (Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos), pedimos recursos, ellos nos los asignan y entonces nosotros si no cumplimos en el período que dijimos que las vamos a ejecutar entonces después se nos asigna menos tarifa, eso es de interés porque tenemos un 13% menos de tarifa los próximos periodos entonces ya se hace necesario sacar la lupa y ponernos detrás de esto, este es uno de los puntos débiles que tiene el tarifario la ejecución del plan de compras...

Continúa señalando don Edwin Aguilar: en ese sentido hacer la aclaración a Junta, es muy importante que hoy quede aprobado el plan de compras del 2025 para arrancarlo lo antes posible, eso sí, pero sí aclarar de que el decir cuántas órdenes de compra salieron no corresponde con la ejecución presupuestaria y ese va a ser un tema que vamos a abordar y que vamos a buscar soluciones la próxima semana.....

Indica don Lizandro Brenes: voy a levantar la mano a partir de ese comentario de don Edwin (Aguilar), pero antes está don Alexander (Mejías).....

Comenta don Alexander Mejías: muchas gracias por la exposición, creo hay bastante en la mesa que revisar, yo quería ver si podíamos poner un momentito la diapositiva número N° 10 y tal vez antes de que la pongan quería preguntarle a doña Gaudy (Piedra) si existe una tabla de tiempos de las


	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 27 de 51

adquisiciones, es que me llamó la atención que las personas duraban hasta 40 días para adjudicar, entonces no sé si existe una tabla donde se diga “ok por cada contratación la persona tiene tanto tiempo, sino recibe alguna llamada de atención, alguna amonestación o algo así.”, esa es como la primera; con respecto a esta lo que quería preguntar es, por ejemplo, de julio en adelante digamos que ya vamos como quedados porque ya sabemos que prácticamente se nos va a ir para el año que viene, pero ¿cuál es la razón de que por qué esas contrataciones de julio hasta fin de año no se pueden hacer en los primeros meses?, verdad, si usted saca ahí la proporción es casi un 25% que estaríamos diciendo ya prácticamente ya vamos quedados para el año que viene. Entonces esas dos preguntas inicialmente.....

Responde doña Gaudy Piedra: sí, respecto al ejemplo que le di, sí contamos con cronogramas de tiempo por cada expediente entonces viene detallado cada área, por ejemplo, para la apertura se da un día, para el estudio técnico diez (días), para el estudio legal cinco (días), así sucesivamente dependiendo de cada licitación, porque cada licitación tiene su cronograma diferente, los tiempos se amplían, por ejemplo, las (licitaciones) reducidas oscila entre cinco días a diez (días) entonces los tiempos se duplican, estamos hablando de 20 días, así sucesivamente. En las (licitaciones) menores partimos de 10 días a 15 (días) y en las (licitaciones) mayores de más de 20 días, le puedo hacer llegar el cronograma tipo que tenemos de las licitaciones donde a cada área se le da el tiempo y se le dice “a usted le corresponden diez días para entregar un estudio técnico, entonces ahí hemos tenido pues la mala experiencia de que se están atrasando bastante.....

Señala don Alexander Mejías: en ese caso, digamos que la gente excede el tiempo que se le da.....

Hace ver doña Gaudy Piedra: sí, excede el tiempo, por más que se le advierta, sí, es un vacío y por eso se les pide el apoyo también a los directores y jefes de área porque es importante darle a ese cronograma el respeto, porque es la fuente primaria para que Proveeduría siga haciendo, pues nosotros todo lo hacemos por tiempo, de hecho la ley indica que ya pasados los seis meses aplicaría caducidad e inmediatamente se nos hace órganos a todos los que estamos involucrados, entonces sí hay consecuencias, lo que pasa es que no hemos llegado a tanto verdad, pero sí nos ha afectado el tiempo de irrespeto de que el técnico no lo entregue en el tiempo acordado. Con la otra pregunta, justamente a los usuarios que programaron en agosto, setiembre y octubre se les advirtió y se les dijo que por qué lo

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 28 de 51

estaban haciendo tan tarde, me indican los meses oportunos para realizarlos, sí verifiqué que esas son compras plurianuales, o sea, que no se van a pagar totalmente durante el año sino en el siguiente que trasciende. Entonces ya esos recursos es muy probable que trasciendan de año, se les ha propuesto cambio de fecha y se les Indicó que si tenían y si podían realizarlo previo que lo íbamos a recibir, pero sí a los compañeros negociamos pero nos dejaron esas fechas, o sea, no entiendo, se les trata como les dije, yo le digo un oficio donde les di los tiempos, muy probablemente esto es plurianual, hay 18, entonces dentro de esas 18 ahí están varias; esa sería la respuesta.....


Contenido del Programa Adquisiciones 2025:

Licitaciones	Cantidad	Monto
Licitación Mayor	1	₡ 444 088 170,55
Licitaciones Menores	23	₡ 2 299 932 334,38
Licitaciones Reducidas	119	₡ 1 457 348 838,07
Total	143	₡ 4 201 369 343,00

Paquetes Gestión por mes			
Mensual	Cantidad	Estimación	Porcentaje
Enero	21	₡ 747 727 074,31	89,51
Febrero	23	₡ 702 805 000,96	
Marzo	23	₡ 863 955 758,36	
Abril	20	₡ 379 925 027,65	
Mayo	17	₡ 340 858 830,56	
Junio	15	₡ 166 964 725,47	
Julio	9	₡ 542 298 402,47	10,49
Agosto	4	₡ 47 248 277,92	
Septiembre	6	₡ 170 977 665,00	
Octubre	2	₡ 72 572 708,10	
Durante el año	3	₡ 151 834 605,91	10,49
Total	143	₡ 4 187 168 076,71	100,00

Externa don Alexander Mejías: de acuerdo doña Gaudy (Piedra), muchas gracias.....


Indica don Lizandro Brenes: en el entremés y antes de darle la palabra todo el mundo, yo voy a hacer uso de la palabra también para que don Gustavo (Redondo) y tal vez don Rodolfo (Sanabria), y luego sigue don Salvador (Padilla) también que estaba por ahí, utilicen tal vez algunas cosas que yo voy a mencionar, pero don Rodolfo (Sanabria) no había llegado hace ratito, entonces darle las buenas noches a él y también desearle un feliz año, como lo hicimos con las demás personas. Don Edwin dio en el punto, nosotros acabamos de pasar de una fijación tarifaria y bien hablaba don Gustavo (Redondo) de que eso requiere planificación, mucho de lo que, y todo eso es planificación, planificación y más planificación; una analogía puede ser con lo no aprobado por el tema de casos fortuitos, de plata que se

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 29 de 51

gastó pero que debió ser previsible y no lo fue según la ARESEP (Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos), entonces, bueno si no va a ser previsible o no lo meto o realmente lo predigo, más o menos así, eso nos lo explicaba don Gustavo (Redondo) de manera muy clara la vez pasada cuando presentó el resultado del tarifario, cómo vamos a ir a pedir tarifa cuando no ejecutamos plata, si sabemos que inclusive cuando tenemos casos fortuitos o que no parecen fortuitos no lo aprueban, perdón que lo diga, pero puede tener razón ARESEP (Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos) porque si nos están dando tarifa que no vamos a ejecutar en efectivo, por qué la estamos pidiendo, y ahí hay razón y tenemos que nosotros ver a lo interno y ver qué es lo que estamos haciendo.....

Continúa comentando don Lizandro Brenes: ahora muy bien, voy a hacerles dos preguntas, una a la parte de negocios y una parte a la Proveeduría, doña Gaudy (Piedra) mencionaba un mayor compromiso y un mayor apropiamiento de la responsabilidad de la Proveeduría por parte de los negocios verdad, o sea, y en esto voy a tratar de “partir el ayote por derecho”, yo no entiendo por qué pedimos plata en el plan de compras de paquetes, porque el presupuesto lo pide cada jefatura, y a fin de cuentas no llevamos a la Proveeduría esos paquetes, ahí tiene razón Proveeduría, esa es la verdad, pero tampoco puede ser el caso de que de Proveeduría las reglas no estén absolutamente claras y no sean eficientes, y tengamos un ir y venir. Entonces siendo muy puntual, doña Gaudy (Piedra), ¿qué necesita usted de los negocios y de los departamentos para poder ejecutar la plata en el tiempo?, y algo que yo le voy a decir a usted con mucho cariño, viera que yo celebro muchísimo que usted ahora lo diga, usted está pensando en que la plata se pague, Proveeduría no solamente adjudica, JASEC necesita que la plata salga de la cuenta para que sea una ejecución verdad, y tenemos que entender que somos parte de una cadena que a fin de cuentas lo que tenemos que lograr es la producción, es eso, entonces viera que yo celebro que usted mencione qué no se va a pagar o qué sí se va a pagar, y no solamente en adjudicar o no adjudicar.....

Hace ver don Lizandro Brenes: vean, si hablamos del año pasado el plan de compras estamos hablando de ¢1 000,00 millones, que no se pagaron y plata que estaba asignada, o sea estaba presupuestada, eso duele porque hay muchas cosas que hacer verdad, y tenemos que tener grúas, cables, tenemos que tener insumos, tenemos que tener escritorios, lapiceros, tenemos que tener transformadores, medidores, y eso es importante, pero también en un esquema de diálogo y dónde nos podemos poner

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 30 de 51


de acuerdo, qué requieren los negocios y las unidades de Proveeduría para que las cosas caminen y funcionen, yo creo que es eso, y que haga “match”, porque por ejemplo, si tenemos estudio de porqué duran 50 días eso se torna medio complicado el asunto y entonces aquí estoy tratando de “partir el ayote por derecho” para que las cosas se den.....

Señala don Lizandro Brenes: y aquí, doña Rocío (Céspedes), ahí sí, planificación y más planificación, y seguimiento, y por más allá que la ley diga que seis meses de un paquete que no se ejecuta y demás, vean, ahorita estábamos hablando, inclusive en diciembre, de evaluación del desempeño, la ejecución presupuestaria debería estar en la evaluación de desempeño de los jefes, todos, eso es una opinión y me parece que es absolutamente válido, y bueno, Proveeduría como tal también de la gestión de esos paquetes, y sí, hay que tecnificarla más, pero díganlo, o sea, yo creo que esta Junta tiene la voluntad de hacer que las cosas caminen bien, si hay que tecnificar más la Proveeduría, si tenemos que entender de que necesitamos inclusive especialistas técnicos para comprar transformadores, para hablar una cosa, no sé, o sea yo tampoco soy ingeniero ni mucho menos, “diay” hay que hacerlo, o sea, tenemos que ver de qué manera hacemos las cosas distintas para poder mejorar y que no tengamos esta subejecución. Yo nada más quisiera terminar ahí y que digan lo que tenga que decir qué requiere cada quien, para ver qué hacemos, pero que no se vuelvan a subejecutar ¢1 000,00 millones o que no se vuelvan a no presentar paquetes; sería de mi parte.....

Indica don Lizandro Brenes: había levantado la mano don Gustavo (Redondo), don Rodolfo (Sanabria), bueno, no sé si antes don Salvador (Padilla) tal vez quisiera participar y si necesitaba algún insumo de ellos para que ellos de una vez lo tomen en cuenta y vayan ahí, si a ustedes les parece bien.....


Consulta don Salvador Padilla: gracias, buenas noches, un gusto saludarles, desearles muy feliz año nuevo. Una consulta doña Gaudy (Piedra), usted menciona rápidamente que alguna de las cuestiones que hay que optimizar es, y lo puso textual en su presentación, utilizar las diferentes figuras y modalidades, por ejemplo, los convenios marco, ¿podría usted ampliarme sobre esta recomendación que usted hace?.....

Explica doña Gaudy Piedra: sí, los (convenios) marco son aquellos que se ponen de acuerdo instituciones que siempre compran lo mismo, por ejemplo útiles de oficina, llantas, escritorios, equipo de

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 31 de 51


oficina, de limpieza y se hace a nivel macro, esto lo maneja el Ministerio (de Hacienda) y entonces no tenemos que realizar un proceso ordinario sino nos adherimos directamente y lo que hacemos es una orden de pedido, entonces a nivel estatal quien esté dando este servicio lo podría dar en JASEC y esto viene a agilizar enormemente el tiempo, de por ejemplo una licitación pública de llantas que puede durar 7-8 meses lo tengamos ya entrando en febrero. De hecho hay convenio de llantas, es una modalidad que nos podemos adherir, JASEC que se ha adherido en varios a los que he citado, también podemos crear una licitación con ese concepto, ponernos de acuerdo no solamente con el Estado, sino también aquellos negocios como el ICE (Instituto Costarricense de Electricidad), que tengamos para la compra de transformadores, postes, es un trabajo un poco largo pero que por cuatro años nos va a facilitar solamente por órdenes de pedido y no por los extensos procesos de contratación anual, esa es la diferencia, o la otra que dije que es por demanda, ya si no lo podemos hacer macro podríamos hacerlo menor, todos los años compramos herramienta, compramos herrajes, por qué no intentar hacerlo por demanda y se duraría cuatro años. Depende del comportamiento del contrato podríamos intentar por lo menos dos años, pero esto viene a agilizar los tiempos de respuesta, obviamente las figuras tienen que investigarse, dar un estudio de mercado, por eso se pide que estas empresas puedan cumplir con lo pactado. Esas son las recomendaciones que hemos dado verdad, son herramientas que nos permiten más allá, estoy viendo aquí, como lo de aceite, sí, totalmente de acuerdo, se les ha recomendado que por favor lo hagamos de esta forma para agilizar, miren, dos años que tengamos un contrato por demanda eso agiliza mucho lo que es el inventario y lo que es también las necesidades de cada uno de los negocios. No sé si le quedó otra pregunta.....

Continúa comentando don Salvador Padilla: sí, me quedó claro, es que yo quisiera hacer la acotación, y también sumándome a lo que dijo el Presidente, yo estoy viendo que hizo comentarios sobre que hay que simplificar procedimientos y yo creo que hay que establecer plazos, y darle seguimiento, yo desde que llegué a la institución he estado detrás de varios convenios, inclusive algunos que han fallado verdad, e inclusive uno muy prometedor para electrificación rural con el INDER (Instituto de Desarrollo Rural), y con esto que usted habla esto es relacionamiento entre instituciones del Estado, esto es cooperación interinstitucional de la cual JASEC se puede ver muy beneficiada, por ejemplo con este del

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 32 de 51

INDER (Instituto de Desarrollo Rural) y pues me dicen del INDER (Instituto de Desarrollo Rural) que lastimosamente se quedaron esperando que nosotros respondiéramos la documentación. Esto para poner un ejemplo de que yo creo que hay que hacer como, ya hablando de convenios macro o marco, como queramos llamarle, generar un procedimiento con plazos establecidos porque también cuando se ha utilizado en esta figura con otras instituciones del Estado como con las municipalidades, y es que es una misma figura, si no que aquí don Juan Antonio (Solano) me corrija, es prácticamente la intención de dos instituciones para resolver un tema, ya sea de compras o ya sea de otra índole. Continúa comentando don Salvador Padilla: entonces yo creo que para lo que sea convenios a nivel institucional debería existir un procedimiento general, con plazos establecidos, que se puedan medir los resultados, la eficiencia y obviamente pormenorizado por área dependiendo del área que sea y demás, pero sí quería externar eso porque yo creo que en lo que tiene que ver con convenios con instituciones públicas. Creo que JASEC necesita ser más eficiente, nos cuesta mucho verdad, y yo sé que no es intencional, la institución tiene muchas urgencias y viene levantándose de una crisis que viene de mucho más atrás, y eso es entendible, y que esta Junta Directiva se ha comprometido a eso, y creo que junto con la Administración se han visto resultados prominentes, y con la Administración me refiero a todos los departamentos, pero creo que hay cosas que mejorar y una de esas es los convenios a nivel de instituciones públicas porque veo que nos cuesta mucho y creo que sería bueno generar una estrategia, un procedimiento general para la empresa en esta materia que nos permitiera actuar más rápido como lo actúan ya otras instituciones. El INDER (Instituto de Desarrollo Rural) por ejemplo, en menos de un mes ya tiene un convenio macro con otra institución, para poner un ejemplo, a nosotros nos cuesta demasiado verdad, es un comentario totalmente constructivo, gracias.....

Indica don Lizandro Brenes: doña Ana Ruth (Vílchez) también levantó la mano, pero voy a darle la palabra para no hacerlos esperar tanto, si a doña Ana Ruth (Vílchez) le parece, a don Rodolfo (Sanabria) y a don Gustavo (Redondo), a doña Rocío (Céspedes) también pero en ese orden. Creo que era don Gustavo (Redondo), don Rodolfo (Sanabria), doña Ana Ruth (Vílchez) y luego doña Rocío (Céspedes); doña Ana Ruth (Vílchez) lo hago para que ellos tampoco queden tan atrás. Don Gustavo (Redondo).....


	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 33 de 51

Comenta don Gustavo Redondo: buenas noches nuevamente; dos comentarios muy breves, uno en relación al tema que puede causar preocupación el hecho de ver programación de contrataciones a final de cada año, del último trimestre. Último semestre, en términos financieros en realidad no es tan relevante la época del año donde las programemos si es que está bien asignado el presupuesto al cual corresponden los recursos, un ejemplo, podríamos estar haciendo una contratación en octubre por ¢50,00 millones y resulta que de estos ¢50,00 millones, ¢10,00 millones son 2025 y ¢40,00 millones son 2026, el pecado está en cuando asignan los ¢50,00 millones con presupuesto 2025, porque solo ejecuté ¢10,00 (millones) de ¢50,00 (millones), en cambio, puedo empezar en octubre y puedo hacer todos los tiempos y cumplir con todas las partes, finalmente pago los ¢10,00 millones del 2025, ejecuté ¢10,00 (millones) de ¢10 (millones); y ya tengo el contrato cuando empieza año, ya lo tengo en ejecución, y ejecuto en el 2026 ¢40,00 (millones) de ¢40,00 (millones), ejecución 100%, entonces eso es un tema de eficiencia, que me parece que todos aquí queremos llegar, esa era una reflexión rápida.....

Continúa señalando don Gustavo Redondo: después, que sí, como bien decía don Lizandro (Brenes), un tema parte de contratar es pagar, pero sí quería no perder la oportunidad de recordar que sigue también el tema de capitalización y registro contable, porque esta es la base del tarifario y al final tarifario es la actualización de nuestra tarifa verdad, nuestros recursos, entonces los pasos siguen, es un proceso grande, pero como todo proceso complejo tengo que ir resolviendo las partes más pequeñas, las partes anteriores para ya tener el proceso complejo mejorado.....

Indica don Lizandro Brenes: de acuerdo, y don Gustavo (Redondo) de nuevo hace eco de lo que yo resumiría en planificar el presupuesto y la ejecución, y la empresa como todo a la hora de presentar tarifa, pensando ya en capitalizaciones. Don Rodolfo (Sanabria), luego doña Ana Ruth (Vílchez).....

Comenta don Rodolfo Sanabria: sí, buenas noches don Lizandro (Brenes), señores y señoras directoras, un gusto saludarles, feliz año. Básicamente es tal vez para aportar y complementar un poquito lo que menciona la compañera doña Gaudy (Piedra) con respecto al tema de cronogramas y la pregunta que hacía don Alexander (Mejías), esa ejecución de ese cronograma es una ejecución integral verdad, tiene parte el usuario, cada colaborador, tiene parte también la Proveeduría, tienen parte también otras áreas de la empresa que complementan al final la recomendación de adjudicación, entonces esa ejecución


	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 34 de 51

propiamente es integral de todo un equipo a nivel de la responsabilidad propiamente de tener la adjudicación u orden de compra y análisis a nivel de las órdenes de compra.....

Continúa comentando don Rodolfo Sanabria: nada más igualmente una reflexión muy corta a nivel de planificación creo que los tiempos que se mencionan es importante que se tenga la conciencia de que ya tenemos negocios en competencia y los clientes y abonados que consumen internet y energía necesitan el servicio, ellos prácticamente requieren el servicio en tiempo real “full time”, entonces estos cronogramas deben ir y tratamos de que estén asociados a la necesidad del cliente o el abonado verdad, propiamente porque al final podemos nosotros a nivel interno definir un cronograma, sin embargo, quien realmente marca la pauta y marca la necesidad es el cliente o el abonado que está esperando el servicio. Entonces es importante que en esas fases de planificación toda la estructura contemplada en la gestión de compras pueda contemplar básicamente estos aspectos dentro de la fase de planificación y además en la ejecución como tal. Era tratando de complementar un poquito y dar claridad de que esos procesos efectivamente se hacen y se ejecutan de forma integral, donde sí, efectivamente todos tenemos una participación, una responsabilidad en esos procesos de análisis como tal.....


Indica don Lizandro Brenes: parte de eso es lo que yo creo que hay que analizar verdad, y que se sienten y que resolvamos en el hacer las cosas diferente, y que nos pongamos de acuerdo para que la máquina como un todo camine, por eso yo les preguntaba tanto a Proveeduría como a los negocios verdad, ojalá que lo hagan. Doña Ana Ruth (Vílchez).....

Hace ver doña Ana Ruth Vílchez: sí, muchas gracias doña Gaudy (Piedra) por su presentación, yo veo con muy buenos ojos esas opciones o posibilidades de mejora que usted plantea porque yo creo que como lo estamos viendo en el chat, no es solo tareas específicas, es todo un proceso donde hay muchas personas involucradas, donde la capacitación es muy importante y la concientización a cada uno de los involucrados en esto. Ahora, concretamente sobre el planteamiento de diferentes figuras como el convenio marco y la contratación por demanda, también me surge la pregunta que se plantea en el chat, de que a quién corresponde liderar ese proceso para identificar, para investigar, como usted dice, tal vez inicialmente se hace un poquito largo pero luego nos va a agilizar muchísimo todo ese proceso, entonces yo creo que es importante retomar esa propuesta y ver si en la parte que corresponde a ustedes, a

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 35 de 51

Proveeduría, que yo creo que son los que tienen el conocimiento técnico de cómo funciona la figura, de otras experiencias de otras instituciones también y considerando que estamos iniciando un nuevo período, pues pudiera hacerse ya los planteamientos concretos para diferentes áreas, las áreas que son rutinarias para todo el año, que ya se tienen datos históricos y todo esto, entonces mi pregunta concreta es ¿son ustedes los llamados a hacerlo?, ¿podemos hacerlo, podemos tener una propuesta en ese sentido? y ¿qué necesitaríamos para que se pueda llevar a cabo ese proceso para lograr agilizar los procedimientos de compras?.....

Explica doña Gaudy Piedra: muchas gracias doña Ana Ruth (Vílchez), con la pregunta específica es un poco complicado, vea, en años anteriores lo que he notado por el objeto, por la investigación y porque estoy recientemente en contacto con el Ministerio de Hacienda, JASEC se ha adherido a cuatro convenios, que ha sido el de llantas, equipo de seguridad, también nos hemos adherido a productos ferreteros y a mobiliario y equipo, esto porque se ha conversado con el usuario que requiere la necesidad y hemos podido entre las partes verificar que eso ha sido beneficio, y que es el mismo objeto que requiere, es compartido, yo no puedo obligar a la gente, yo les recomiendo, les cito el artículo N° 195 del reglamento y les digo si tienen históricos, porque es por consumo, porque hay comportamientos y lo cumplen, veamos el mercado cómo está, veamos la situación para transformadores, se le ha dicho para herrajes, para herramientas, para aceite, que hagan estas figuras, también se les ha indicado otras modalidades no ordinarias, como son la caja chica, reparaciones indeterminadas, proveedores únicos, que tomen e investiguen, porque solo el que sabe su necesidad y el mercado puede llegar a decir; nosotros siempre vamos a ser los rectores y vamos a estar ayudando, pero la decisión definitivamente y el comportamiento se da desde la investigación del mercado, y esa investigación lo hacen nuestros usuarios que son los técnicos, pero para eso tenemos que involucrarnos todos, o sea la Proveeduría no queda ajena, la Proveeduría insta, ayuda, pero la decisión final, como le digo, a quién se le da el recurso es a los compañeros no a la Proveeduría, y a veces por más que nosotros hemos recomendado se han ido por vía ordinaria y de forma anual, entonces lastimosamente, no sé si es miedo o inseguridad de llegar a utilizar estas figuras que son más rápidas y más ágiles; entonces sí las hemos implementado, ya tienen modelos, en mi caso yo siempre he intervenido en varias por demanda, hicimos la de zapatos


	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 36 de 51

y la de uniformes. Salud Ocupacional, el año pasado lo hicieron, entonces este año no hay esa compra, así también como la de herramienta, ha habido de herramienta y le puedo dar otros ejemplos, pero sí tienen mucho la coordinación con el usuario y sobre todo por la necesidad y el recurso que se les da....

Señala doña Gaudy Piedra: cuando yo hablé sobre el tema de plurianualidad, esto es un ejemplo de plurianualidad, no todo se va a pagar en el año, va a los siguientes periodos y entonces ese es el comportamiento que las personas deben de verificar y sobre todo esos consumos, si yo siempre voy a pedir todos los años, no sé, 50 libretas y me dan sólo \$20 000,00 yo lo puedo hacer plurianual y tengo un contrato abierto, ya sé mi cantidad que tengo que utilizar durante el año y en la siguiente consumir. Es un poco complicado, no le puedo dar una respuesta exacta porque depende mucho del objeto, mucho también del recurso y de los compañeros.....

Hace ver doña Ana Ruth Vélchez: claro, muchas gracias; yo creo que aquí algo importante es que tengamos claridad de que existen esos mecanismos y empecemos a también a promocionarlos entre los compañeros y los responsables verdad, porque a veces como dice usted es temor, es no conocer el procedimiento, o hay tiempo limitado para ponerse a hacer el estudio de mercado y ver cómo funciona, pero en la medida en que las personas se van involucrando creo que se van dando cuenta de la facilidad que ofrece la herramienta para ir utilizándola poco a poco, y yo creo que sí, ustedes pues son los llamados a insistir un poco más y quitarle un poco ese temor a la gente y no solo comprometerlo sino darle la confianza para que el instrumento realmente funcione, porque me parece que son herramientas que pueden agilizar muchísimo esos procesos, entonces muchas gracias.....


Resalta doña Gaudy Piedra: gracias a usted, nada más también para aclararle, nosotros durante el año mandamos cápsulas informativas y existe cápsula específicamente sobre demanda para que los compañeros vayan, pero lo podemos volver a retomar, eso no hay problema, nosotros tratamos de ayudar, obviamente llegamos en un momento, por el personal que tengo, porque tengo un equipo solo para compras, necesito pensar más allá, créame que ya esa propuesta fue dada también a la Gerencia, porque sí esto se tiene que convertir en un equipo multidisciplinario, lo que yo no domino tal vez otra persona sí, entonces compartir esos conocimientos, gracias.....

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 37 de 51

Señala don Lizandro Brenes: nada más un comentario de excitativa, no todo tiene que quedar en acuerdos, entonces hago una excitativa a la Administración a que defina estas nuevas maneras de administrar, yo creo que don Edwin (Aguilar) es el que tiene a cargo la Proveeduría, y lo que sí creo que es importante es tener una buena actitud constructiva todos para todo esto, me parece que la conversación ha estado riquísima, lo que han dicho todos ha estado súper bueno, o sea creo que hay una voluntad de evolucionar los procesos, entonces que se sienten a conversar y a diseñar, a veces es importante hacer como un alto en el camino y acomodarnos. Doña Rocío (Céspedes), don Rodolfo (Sanabria), don Edwin (Aguilar) y avanzamos.....

Comenta doña Rocío Céspedes: gracias, brevemente, sobre el tema de compras por demanda doña Gaudy (Piedra) ha sido insistente con esa figura y yo creo que tenemos definitivamente que retomarla, y personalmente junto con don Edwin (Aguilar) asumimos para revisar esa estrategia de cuáles son las mejores figuras. En realidad a lo largo de los años nos hemos acostumbrado, y yo no puedo responder de dos años para atrás, pero es la misma práctica de siempre, pudiéramos utilizar figuras y no sé al final por qué no se han tomado, o si se han tomado, en este momento a la luz de esos comentarios, y como usted lo menciona don Lizandro (Brenes), muy positivo para retomarlos y revisarlos y se va a definir cuáles serían las estrategias, sobre todo porque yo comparto mucho con doña Gaudy (Piedra), todos los años compramos postes, todos los años compramos herrajes, cables, herramientas, escaleras, pértigas y ese tipo de cosas entonces tenemos que buscar cuál es ese instrumento de contratación que nos va a permitir tener la generación de los recursos y los bienes más pronto.....


Continúa señalando doña Rocío Céspedes: y quizás aquí muy valioso, y me voy a permitir, con el tema que mencionaba don Salvador (Padilla), brevemente, muy agradecidos de verdad por el contacto que él hizo con la gente de INDER (Instituto de Desarrollo Rural); tal vez aquí aclarar que JASEC es la primera interesada en poder ayudar a las comunidades para el desarrollo, pero en esa reunión sí había sido acordado que INDER (Instituto de Desarrollo Rural) nos iba a dar una lista de comunidades de las cuales ellos tenían recursos en la zona que cubren para ver si era zona servida de JASEC, porque recordemos que los señores de INDER (Instituto de Desarrollo Rural) nos dijeron que ellos como oficina regional cubren algunas zonas que no necesariamente corresponden a la zona servida de JASEC, entonces era

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 38 de 51

importante que ellos nos dieran ese “know how” de cuáles eran los proyectos que ellos estaban interesados para que don Cristian (Acuña) desde el Área de Operaciones y su equipo, pudiera determinar si están o no dentro de nuestra zona para ya empezar a trabajarlos específicamente. Entonces aquí valiosísimo tal vez que nos hagan llegar esa lista y empecemos, ¿verdad don Cristian (Acuña)?, a ir viendo si correspondía o no a nuestra zona servida para sentarnos con la gente de INDER (Instituto de Desarrollo Rural), ver qué es lo que quieren, qué recursos tienen y en qué parte o participación podemos tener nosotros, dado que ellos habían ofrecido tener los recursos, entonces nos queda de tarea a las partes y quedamos a la orden para que INDER (Instituto de Desarrollo Rural) nos haga llegar esa información.....

Indica don Lizandro Brenes: don Rodolfo (Sanabria) y don Edwin (Aguilar).....

Señala don Rodolfo Sanabria: gracias don Lizandro (Brenes), nada más como la apertura que están teniendo ustedes (...) se les agradece y del apoyo que nos da doña Rocío (Céspedes) y don Edwin (Aguilar), creo que tal vez podría ser en este ejercicio importante el considerar ese equipo multidisciplinario que pueda gestionar y darle apoyo a la Proveeduría en el análisis de priorización de contrataciones en controles de tiempo y demás, que puedan llevarse desde un punto de vista de acompañamiento de la Administración, de nosotros como Directores de Negocio a la Proveeduría, ¿esto para qué?, para que esas contrataciones críticas que mueven a la JASEC, que mueven la empresa, que permiten que la empresa avance puedan definirse en este equipo interdisciplinario y que puedan de alguna forma complementar el mismo plan de compras a la hora de gestionar o priorizar temas de tiempos y temas de contrataciones, quizás sí doña Rocío (Céspedes) y don Edwin (Aguilar) lo consideran podemos, en mi caso con mucho gusto, pues apoyarles en ese tema, creo que sería de importancia para contrataciones críticas que pueda tener toda la empresa y que puedan llegar de un momento a otro, que se tengan que gestionar de alguna forma pues dar el apoyo en diferentes criterios de negocios, financieros y otros a la misma Proveeduría, y en el tema de contrataciones como demanda, sí, efectivamente ya se hacen verdad, es un tema que ya se ejecuta en temas de ONT’s (Optical Network Terminal), en cable, fibra y demás, ya se ejecutan y es una de las herramientas importantes, y ahí creo que es importante también el aplicar el 100% de los beneficios que tiene la Ley de Contratación

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 39 de 51

Administrativa en sus diferentes figuras, que permitan efectivamente agilizar y tener contrataciones con diferentes modalidades y tiempos para la aplicación propiamente de la necesidad de la empresa; era eso, gracias.....

Indica don Lizandro Brenes: que dicha y que buena esa actitud don Rodolfo (Sanabria), me gusta mucho. Don Edwin (Aguilar).....

Hace ver don Edwin Aguilar: nada más recordar que hoy estamos viendo esta primera parte, estamos hablando de plan de compras 2025, pero la otra semana vamos a retomar el asunto de la ejecución presupuestaria, ya ustedes con la visión abierta vamos a poder conversar de los controles en planificación, ejecución contractual y capitalización, que tienen que resolverse, que ya no se tiene que ver a Proveeduría como una isla, a los fiscalizadores como otra isla y la ejecución presupuestaria como otra isla, sino que debemos integrarlos como un proceso dentro del macroproceso del tarifario, entonces sobre eso vamos a volver la semana que viene para ver los controles que estaríamos desarrollando para buscar resolver esta debilidad que tenemos en el tarifario.....

Señala don Lizandro Brenes: muchas gracias don Edwin (Aguilar), me parece muy bien la verdad. Don Alexander (Mejías) pidió una adición de un inciso, entonces tal vez voy a pedirle a doña Georgina (Castillo) que nos haga el favor de compartir del acuerdo todo para también incluirlo de una vez, si ustedes lo tuvieran a bien, o sea, me lo mandó ahí ahorita por el chat y ya lo metimos.....


Se presenta en pantalla la propuesta de acuerdo y procede la Presidencia a dar lectura.....

5.a. Dar por recibido y tomar nota de los siguientes documentos: 1. Oficio N° GG-005-2025, suscrito por la MBA. Rocío Céspedes Brenes, Gerente General; 2. Presentación Programa de Adquisiciones 2025 Proveeduría; 3. Programa Adquisiciones 2025.....

5.b. Aprobar el Plan de Adquisiciones correspondiente al periodo 2025.....

5.c. Instruir a la Administración en las figuras de los Directores de Negocio (Comercial y Operaciones) y la Jefatura del Departamento de Proveeduría para la oportuna atención y ejecución del Plan de Compras Institucional.....

.....
.....

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 40 de 51

5.d. Instruir a la Administración en la figura de la Jefatura del Departamento de Proveeduría para que presente avances de la ejecución efectiva (órdenes de compra) del Plan de Compras Institucional de manera bimensual.....

Resalta don Lizandro Brenes: esto lo propusieron, me parece que doña Rocío (Céspedes) y don Edwin (Aguilar), o sea que cada dos meses se reporte, me parece bien; y este es el que se agrega:.....

5.e. Instruir a la Administración en la figura de la jefatura del Departamento de Proveeduría para que presente un informe de los responsables que excedieron el tiempo de entrega en la adjudicación de las ofertas en el año 2024 con su respectiva justificación para el jueves 23 de enero 2025.....

Explica don Lizandro Brenes: o sea, que se diga por qué se excedió ese tiempo de acuerdo a cada uno de los responsables. Doña Rocío (Céspedes).....

Hace ver doña Rocío Céspedes: tal vez ahí don Lizandro (Brenes), “a la Administración en las figuras de los directores de negocios y de quienes tengan recursos presupuestarios para adquisición”, porque no necesariamente, pero por aquello tal vez como para dejarlo ahí, adicionarle nada más.....

Señala don Lizandro Brenes: sí, es decir, a quienes tengan a cargo paquetes. Don Salvador (Padilla)....


Comenta don Salvador Padilla: yo propondría, que lo conversé con doña Ana Ruth (Vílchez) por mensajes, que ella mencionó también el tema de los convenios, que solicitáramos una estrategia institucional integral para el desarrollo de convenios marco y macro con plazos, responsables y procesos, si les pareciera bien.....

Indica don Lizandro Brenes: sí, nada más que me parece que por nuestra costumbre y por formalidad poner un plazo, tal vez.....

Continúa comentando don Salvador Padilla: sí, yo pensaría que la Administración nos podría decir en cuánto podrían desarrollar una estrategia de este tipo, que puede ser sencilla, muy compleja o un poco de ambas.....

Hace ver doña Rocío Céspedes: no me atrevería yo a poner un tiempo, porque tenemos que ver qué magnitud pudiera tener, no sé, doña Gaudy (Piedra), ¿tendrá alguna idea usted?.....

Interviene don Edwin Aguilar para indicar: sí quisiera llamar la atención de que hemos hablado de dos cosas, una cosa son las contrataciones por convenio marco, como fue las compras de llantas verdad,

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 41 de 51

que esa es una contratación que saca un ministerio y nosotros nos adherimos, pero también por otro lado hablamos de hacer convenios con INDER (Instituto de Desarrollo Rural) porque ellos tienen recursos para desarrollo de red eléctrica, esa no es Proveeduría, sino más bien es una gestión conjunta de instituciones, ¿no sé don Salvador (Padilla) cuál sería el espíritu del acuerdo?.....


Comenta don Salvador Padilla: el espíritu del acuerdo es que yo veo o lo que he notado es que no hay justamente, creo que alguien mencionó de un equipo interdepartamental o como queramos llamarle, es decir, no hay una estrategia justamente para el desarrollo de estos marcos ni en Proveeduría ni en otros departamentos, por ejemplo, se me ocurre con don Rodolfo (Sanabria) ahora que hubo un acercamiento con el Polideportivo y que tienen proyectos grandes por hacer y demás, que pudiéramos tener un procedimiento ágil, porque ellos están en competencia verdad, por eso hablo de una estrategia institucional porque creo que los convenios no sólo le sirven a Proveeduría, es la misma figura legal adaptada pues obviamente a cada una de las diferentes áreas de la empresa pública, a eso me refiero....

Externa don Edwin Aguilar: muy bien don Salvador (Padilla), agradezco esa aclaración.....

Consulta don Salvador Padilla: perdón, ¿y quién lo lideraría?, no sé si eso está a cargo suyo don Edwin (Aguilar), es que tiene que haber justamente un responsable a dar seguimiento a estos convenios.....

Señala don Edwin Aguilar: correcto, sí me queda claro que entonces corresponde a los convenios entre instituciones, porque las contrataciones por convenio marco, como bien lo dijo doña Gaudy (Piedra) estaría referido a lo que nos diga la parte del Reglamento de Contratación Pública verdad, pero ya esta con las empresas, tiene usted razón de que podríamos definir algunos lineamientos que nos sirvan y que nos orienten sobre esa gestión entre instituciones.....

Hace ver doña Gaudy Piedra: tal vez para apoyar lo que dijo don Edwin (Aguilar), dentro de la ley estamos hablando de convenios entre sujetos de derecho y también tenemos las alianzas estratégicas, creo que con alianzas estratégicas sí tenemos un reglamento, sería incorporar tal vez la parte de entre sujetos de derecho (...) del propio Estado, nada más para hacer esa aclaración, eso no está en forma ordinaria si no está exceptuado, donde permite a las instituciones hacerlo de una forma directa, pero entonces era nada más la aclaración de que tenemos dos situaciones diferentes, sujetos entre estado y alianzas estratégicas.....

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 42 de 51


Consulta don Salvador Padilla: perdón, ¿usted sugiere agregar el tema de las alianzas estratégicas en esta propuesta o no?.....

Explica don Lizandro Brenes: yo quería tal vez orientar un poquito, como yo soy el más viejo aquí, nosotros tenemos un reglamento de alianzas estratégicas, ese reglamento existe, y yo todos los días en la mañana me levanto y lo primero que deseo es que don Rodolfo (Sanabria) firme alianzas estratégicas para la expansión de la red de Infocomunicaciones, por ejemplo, pero ese reglamento existe, ese reglamento se trabajó, de hecho, ese reglamento lo había trabajado mucho, se había comisionado para trabajar ese reglamento, lo que hay que hacer es usarlo a fin de cuentas, o mejorarlo, de repente se puede mejorar, lo había trabajado don Gerardo Gutiérrez Pimentel en su momento, ese reglamento está. Aquí yo creo que lo que más se refiere, ya con temas de Proveeduría es precisamente ese tipo que mencionaba doña Ana Ruth (Vílchez), me parece, y don Edwin (Aguilar) lo aterrizaba bien, en comprar en conjunto por ejemplo los postes, porque todas las distribuidoras no compran postes, cables, compras en conjunto, herrajes, etc, verdad, o que un ministerio compra papel entonces, en fin, pero entonces sí habría que saber a qué nos hacemos referencia. Pero el de alianzas estratégicas con instituciones y demás, ese reglamento existe en JASEC, lo que hay que hacer es usarlo, o sea, sobre todo por ejemplo para dinámicas de negocios, y hemos hablado mucho de esto, la expansión de red de Infocomunicaciones, yo llevo dos años esperándolo.....

Externa don Salvador Padilla: ¿si me permite?.....

Indica don Lizandro Brenes: sí señor.....

Hace ver don Salvador Padilla: gracias, más bien aquí yo le pediría un poco de claridad también a nuestro Asesor Legal, a don Juan Antonio (Solano), es que yo creo que la figura de los convenios macro o marco tienen “tronco” común, ya sea para Proveeduría o para otras áreas y sobre todo si son entre entes públicos, es decir, más bien que él nos aclare sobre la figura de los convenios porque creo que una estrategia institucional se refiere a que Proveeduría autorice convenios y que Infocomunicaciones utilice convenios y que electricidad u operaciones utilice convenios, etc. ¿No sé don Juan Antonio (Solano), si nos pudiera orientar también?.....

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 43 de 51


Explica don Juan Antonio Solano: sí, la ley establece la posibilidad de adquirir bienes a través de convenios marco con otras instituciones públicas, pero eso implica una planificación, es decir, al momento de hacer el plan de compras se debería definir que bienes se van a adquirir mediante convenios, ya hemos escuchado que se adquieren determinados bienes de esta manera, sí, indudablemente esto es una herramienta lo cual podría aligerar muchísimo la adquisición de estos bienes, máxime si existe la posibilidad de hacerlo con otras instituciones, pero esto implica una gestión previa al plan de compras, en el sentido de decir “para este año 2025 qué voy a comprar mediante convenio marco”, si me conviene o no me conviene, o sea, porque puede ser que de los precios que tenga los convenios marcos yo pueda obtener mejores precios a través de un proceso de licitación sola, entonces ese tipo de convenios marco lo que busca son economías de escala, en que teóricamente si se unen varias instituciones y al comprar por cantidades teóricamente se van a conseguir mejores precios, pero esto implica una labor de mercado, de análisis para definir en el plan de compras qué es lo que voy a hacer, qué es lo que quiero comprar mediante convenio, es decir, hay un análisis previo para determinar si me conviene o no me conviene.....

Hace ver don Lizandro Brenes: ok, entonces en qué quedamos, para ya poder proceder, porque ya agotamos el tiempo de discusión.....

Señala don Salvador Padilla: sí, tal vez puntualmente, don Juan Antonio (Solano), es decir, usted también tiene bastantes años aquí, ¿hay una estrategia institucional integral de todo JASEC para el desarrollo de convenios?, como la propuesta que hice y que puede ser mejorable por supuesto.....

Indica don Juan Antonio Solano: me parece, como les decía, en el plan de compras ustedes vieron que se definieron hacer tantas licitaciones reducidas, tantas licitaciones menores, tantas mayores, en el plan de compras es donde usted decide qué va a comprar mediante convenio marco, es decir, eso implica un análisis institucional para definir qué es lo que más me conviene.....

Continúa explicando don Juan Antonio Solano: ahora, el plan de compras que estamos viendo hoy es modificable en el tiempo, es decir, en el transcurso del año se pueden dar determinados convenios marco, la oportunidad de llevar a cabo compras mediante convenios marco, entonces ese es el análisis constante que hay que ir haciendo en el sentido de determinar si a través de convenios marco consigo


	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 44 de 51

mejores precios, así economizo presupuesto y adquiero mejores tiempos de entrega igualmente, pero como le decía, esto implica una estrategia, un análisis para determinar qué es lo que más me conviene y ahí dónde pues tiene que haber una labor conjunta de la Proveeduría que es quien define cómo se compra, la Proveeduría define cómo, y entonces va en función igual de las necesidades que definen las distintas unidades, es decir, las distintas unidades definen qué es lo que quieren comprar y la Proveeduría va a decidir cómo lo quieren comprar, pero eso no es una cuestión de solo la Proveeduría, es decir, debe ser una política institucional para decir cómo voy a comprar y cuál es la forma más conveniente de hacerlo, ahí eso implica ese estudio en general para definirlo y que puede irse iniciando, o sea, puede complementarse este plan de compras que se trajo hoy, optimizarlo y lograr a fin de año una ejecución más óptima en base a todo lo que se ha analizado, pero esto implica estudio y análisis e investigación de mercados.....

Resalta don Lizandro Brenes: perdón, y delimitado a compras verdad, es que yo insisto, una cosa son las alianzas estratégicas como con el INDER (Instituto de Desarrollo Rural), como con las municipalidades, como con otras empresas y otra cosa es convenios para compras, eso es delimitarlo..

Señala don Juan Antonio Solano: sí, es muy importante el tema, perdón que no lo dije, alianzas estratégicas fundamentalmente va orientado a emprendimientos conjuntos, es decir, desarrollamos negocios conjuntos, JASEC pone una parte, la otra persona pone otra parte, entonces ambos recibimos beneficios, la ley lo que establece es la posibilidad de emprender conjuntamente actividades y recibimos beneficios en conjunto, esa es la alianza estratégica, como usted lo decía, desarrollo de redes, servicios, etc. La alianza estratégica va enfocada al desarrollo del conjunto de obras y servicios, no necesariamente a las compras en sí; alianza estratégica es emprendimiento en conjunto, es muy importante y es muy bueno porque puede ser que un socio fuerte aporte capital y nosotros aportamos la marca, el mercado, etc, pero eso es otro escenario verdad.....

Continúa explicando don Juan Antonio Solano: en relación con el INDER (Instituto de Desarrollo Rural) por ejemplo, son convenios “ganar-ganar”, porque ellos aportan los materiales, aportan el contenido económico y JASEC aporta mano obra por ejemplo, entonces en realidad ahí entramos en convenios interadministrativos en dónde se desarrolla obra pública, redes eléctricas y por parte de JASEC se

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 45 de 51

incorporan en el patrimonio de JASEC e INDER (Instituto de Desarrollo Rural) facilita el desarrollo local, que es para lo cual fue establecido, entonces eso es sumamente importante que se (...).....


Interviene don Lizandro Brenes para indicar: entonces no sé don Salvador (Padilla) con la propuesta, si la quiere (...) para poder aterrizarla.....

Resalta don Salvador Padilla: yo creo que don Rodolfo (Sanabria) levantó la mano sobre este tema, quizás nos pueda dar más luz también.....

Hace ver don Rodolfo Sanabria: gracias, yo lo que quería comentar es que lo que mencionaba usted a nivel comercial hemos venido trabajando desde el año pasado en un reglamento de, nosotros lo llamamos “canje”, es precisamente esa forma en donde nosotros, JASEC, analiza de alguna manera beneficios comerciales y mercadológicos con instituciones públicas o privadas para poder hacer esa formalización de servicios, ya sea por diferentes formas de reconocimiento, se ha estado trabajando, se ha estado desarrollando para, precisamente lo que mencionaba usted por ejemplo con el Polideportivo, tener algunas herramientas a nivel interno que nos permitan asegurar que la inversión que estamos haciendo también vamos a tener ese retorno y esa recuperación de los recursos que genera propiamente el negocio.....

Continúa señalando don Rodolfo Sanabria: entonces quería hacer el comentario de que a nivel comercial estamos trabajando esa figura o hemos venido trabajando, desarrollando esa figura, principalmente el Área de Mercadeo, don Adrián (Bonilla) es el que ha estado desarrollando esta figura para precisamente poder de alguna manera tener una herramienta comercial que permita hacer este tipo de gestión. Esto sí no es un tema de compras o no pasa por Proveeduría, es una herramienta comercial que nos permite tener ese acercamiento con cualquier institución, pública o privada, siempre teniendo un análisis de costo-beneficio de rédito, que nos permita colocar la marca o los servicios como tal en diferentes figuras. Tal vez era el aporte que quería hacer, que a nivel comercial se está trabajando este documento.....

Comenta don Salvador Padilla: gracias, nada más ahí lo delimite a compras, quizá no me expliqué, porque es que justamente aquí se ve que un departamento trabaja de una forma los convenios y yo sigo insistiendo que los convenios son una figura y otros departamentos lo trabajan de otra forma, pero bueno, estamos en compras y delimitémoslo a compras, me parece que eso ya sería un avance.....

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 46 de 51

Indica don Lizandro Brenes: perdón, ahí yo puse algo en el chat también de forma, por si lo pueden ir revisando, lo del tarifario pasarlo, porque también es un tema denso; contestarle a don Cristian (Acuña) que yo no lo he visto, pero bueno lo agendamos sino. Pero lo del plazo, no sé, para volver a lo de don Salvador (Padilla).....

Externa don Salvador Padilla: si les parece, verdad.....


Hace ver don Lizandro Brenes: yo estoy de acuerdo, nada más que yo creo que sí es bueno poner el plazo; no sé si para el primer semestre, porque es algo bastante denso que se requiere analizar, por ejemplo, para dar una idea, ¿no sé cómo lo ve doña Gaudy (Piedra), los compañeros y doña Rocío (Céspedes)?, en un plazo no mayor, que no exceda el primer semestre del año 2025.....

Externa doña Rocío Céspedes: sí señor.....

Indica don Lizandro Brenes: lo copia doña Georgina (Castillo), gracias. Don Alexander (Mejías), ya para votar, por favor.....

Comenta don Alexander Mejías: el tema que menciona don Salvador (Padilla) a mí me parece sumamente interesante y yo creo que sí hay que tomarlo con más calma y llevarlo más verdad; yo propongo que incluso en la propuesta de “encerrona” que vamos a tener, que lo discutamos como un punto, entonces que ya estando todos ahí le podamos dar un poquito más de forma, y tal vez no los seis meses, porque se nos va casi que todo el año, más bien luego tal vez acortarlo. Esa es como la propuesta para hablarlo con un poco más de calma.....

Señala don Lizandro Brenes: sí lo incluimos dentro de los temas; para comentarle, de primera entrada don Alexander (Mejías) y compañeros, aprovecho de una vez y lo digo, hay como tres escenarios de “encerrona”, yo no he terminado de delimitar lo que doña Rocío (Céspedes) revisó con doña Georgina (Castillo), o ella la hizo, no sé, y la intención es pasarles a ustedes esos tres escenarios para que sean retroalimentados, es decir, para que los temas se definan entre todos y que cada quien diga qué es lo que quisiera ver en esa “encerrona” y con quiénes, entonces ahí se puede incluir con mucho gusto, pero obviamente si está, o sea, es que fue esta semana verdad, yo hablé con doña Georgina (Castillo) creo que ayer, si no me equivoco, en la mañana que fui un “toque” y la idea es, doña Rocío (Céspedes) lo revisa y esas propuestas se les envían a ustedes para que se retroalimente y que entre todos definamos

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 47 de 51

los temas que queremos ver en esa “encerrona”, y por supuesto que yo estaría de acuerdo en que se incluya eso ahí. Creo que de momento lo podemos votar con eso y lo de la “encerrona” obviamente lo definimos nosotros.....

Resalta doña Ana Ruth Vílchez: falta el plazo, entonces.....

India don Lizandro Brenes: sí, el plazo falta. En diez segundos, don Salvador (Padilla).....

Consulta don Salvador Padilla: es que don Cristian (Acuña) menciona algo de incluir los atrasos en esta, ¿no sé si se refiere a la propuesta de la estrategia institucional que hemos venido conversando?.....

Hace ver don Lizandro Brenes: no, creo que se refiere al “5.e”, que es el inciso que pidió don Alexander (Mejías), de responsabilidad.....

Externa don Salvador Padilla: ah ok, me confundí, gracias.....

Continúa señalando don Lizandro Brenes: sí, está bien “en todos los involucrados del proceso de compra”, que en “responsables (todos los involucrados del proceso de compra)” y a mí me parece que es justo, gracias don Cristian (Acuña) por retroalimentar el acuerdo, me parece que es justo, como les digo, la intención es “partir el ayote por derecho”. Muy bien, entonces yo creo que ya estamos listos para votar. el (inciso) “5.e” se modificó con eso, don Salvador (Padilla) ya redactó la propuesta, está ahí, doña Georgina (Castillo) ya la copió verdad, y le puso el plazo del primer semestre, entonces estamos claros que vamos a votar el (inciso) “5.f” incluyendo lo de don Salvador (Padilla).....

Indica don Lizandro Brenes: tenemos seis directores presentes, si están a favor de la propuesta sírvanse levantar la mano.....

Somete la Presidencia a votación la propuesta de acuerdo.....

Señala don Lizandro Brenes: de manera unánime, manténganla levantada para la firmeza.....


Somete la Presidencia a votación la firmeza del acuerdo.....

Hace ver don Lizandro Brenes: de manera unánime también, queda aprobado de manera unánime y en firme con seis votos presentes, muchísimas gracias a todos.....

.....

.....

.....

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 48 de 51

SE ACUERDA: de manera unánime, afirmativa y en firme con seis votos presentes y la ausencia de la directora Solano Chinchilla.....

5.a. Dar por recibido y tomar nota de los siguientes documentos: 1. Oficio N° GG-005-2025, suscrito por la MBA. Rocío Céspedes Brenes, Gerente General; 2. Presentación Programa de Adquisiciones 2025 Proveeduría; 3. Programa Adquisiciones 2025.....

5.b. Aprobar el Plan de Adquisiciones correspondiente al periodo 2025.....

5.c. Instruir a la Administración en las figuras de los Directores de Negocio (Comercial y Operaciones) y la Jefatura del Departamento de Proveeduría para la oportuna atención y ejecución del Plan de Compras Institucional.....

5.d. Instruir a la Administración en la figura de la Jefatura del Departamento de Proveeduría para que presente avances de la ejecución efectiva (órdenes de compra) del Plan de Compras Institucional de manera bimensual.....

5.e. Instruir a la Administración en la figura de la jefatura del Departamento de Proveeduría para que presente un informe de los responsables (en el proceso de compra) a quienes tengan a cargo paquetes de gestión, que excedieron el tiempo de entrega en la adjudicación de las ofertas en el año 2024 con su respectiva justificación para el jueves 23 de enero 2025.....


5.f. Solicitar una estrategia integral para el desarrollo de convenios marco y macro con plazos, responsables y procesos entre entes de derecho público para la optimización del sistema de compras institucionales en un plazo que no exceda el I semestre 2025.....

Indica don Lizandro Brenes: muchísimas gracias a todos; se quedan don Gustavo (Redondo) y doña Fernanda (Redondo), pero yo ahí había adelantado en el chat.....

Externa don Alexander Mejías: don Lizandro (Brenes), perdón.....

Expresa don Lizandro Brenes: don Alexander (Mejías), perdón, adelante usted.....

Comenta don Alexander Mejías: nada más para justificar el voto, yo creo que ya en esta parte que vamos de la Junta Directiva y que ya nos hemos acompañado con la Administración y demás, yo creo que sí es importante eso ya de pedir cuentas, yo creo que hemos estado en un proceso de construcción y demás, pero yo creo que esa parte ya de pedir cuentas a las personas de lo que están haciendo es muy

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 49 de 51

importante, sobre todo porque yo creo que hay un trabajo muy serio, entonces todos tenemos que irnos alineando en ese proceso, y por eso tal vez la inclusión de ese inciso, de pedir cuentas, yo creo que ya este año no podemos dar un margen tan grande de no optimizar más el plan de compras verdad, entonces por eso es que yo quiero justificar de esa forma mi voto.....

Hace ver don Lizandro Brenes: de acuerdos, sí, absolutamente válido don Alexander (Mejías). la propuesta que yo hago de forma, porque yo sé que tenemos que deberíamos ver lo del tarifario antes del presupuesto extraordinario, para que tenga sentido, pero sí sería verlo un poco mejor, no en diez minutos y a la carrera y así, entonces si a don Gustavo (Redondo) le parece y a doña Fernanda (Redondo) lo pasamos para la sesión del lunes o la del jueves antes del (presupuesto) extraordinario, que es uno de los temas pendientes, el primer (presupuesto) extraordinario 2025, ¿le parece don Gustavo (Redondo)?, ahí dice que sí. Entonces compañeros, los que no se han ido buenas noches, muchas gracias. Tal vez don Gustavo (Redondo) y doña Fernanda (Redondo) se quedan nada más por el tema de si se aprueba la moción de orden; los demás, buenas noches y que descansen.....

Se despiden los compañeros participantes.....


ARTÍCULO 6.- INFORME DE EFECTOS PRESUPUESTARIOS DE LA FIJACIÓN TARIFARIA A JASEC.

Se conocen los siguientes documentos: 1. Oficio N° GG-010-2025, suscrito por la MBA. Rocío Céspedes Brenes, Gerente General; 2. Oficios N° SUBG-SF-PC-002-2025 y N° SUBG-SF-PC-129-2024, suscritos por la Licda. Fernanda Redondo Martínez, Jefa a.i. Departamento Presupuesto y Control y el Lic. Gustavo Redondo Brenes, Jefe a.i. Área Servicios Financieros; 3. Presentación efecto del tarifario vrs Presup.....

Para este punto se encuentran presentes la Licda. Fernanda Redondo Martínez, Jefa a.i. Departamento Presupuesto y Control y el Lic. Gustavo Redondo Brenes, Jefe a.i. Área Servicios Financieros.....

Indica don Lizandro Brenes: la propuesta sería trasladar el punto para alguna de las sesiones ordinarias de la siguiente semana, del “efecto de tarifas en el presupuesto”, si lo tienen a bien en discusión; suficientemente discutido, si están a favor sírvanse levantar la mano.....

Somete la Presidencia a votación la moción para trasladar el artículo N° 6.....

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 50 de 51

Señala don Lizandro Brenes: de manera unánime y mantengan la mano levantada para la firmeza.....

Somete la Presidencia a votación la firmeza del acuerdo.....

Hace ver don Lizandro Brenes: de manera unánime también, se traslada el punto.....

SE ACUERDA: de manera unánime, afirmativa y en firme con seis votos presentes y la ausencia de la directora Solano Chinchilla.....

6.a. Trasladar la presentación y discusión del artículo N° 6 para una próxima sesión.....

CAPÍTULO IV	OTROS ASUNTOS.
--------------------	-----------------------

ARTÍCULO 7.- CORRESPONDENCIA.

7.a. Moción Regidor Caleb Pichardo, Municipalidad de Cartago.

Se conocen los siguientes documentos: 1. Moción N° 056-2024, suscrita por el Sr. Caleb Andrés Pichardo Aguilar, Regidor Propietario, Municipalidad de Cartago; 2. Oficio N° 55-046-2024, suscrito por la Licda. Guissella Zúñiga Hernández, Secretaria del Concejo Municipal, Municipalidad de Cartago.....

Indica don Lizandro Brenes: pasamos entonces a correspondencia, tenemos la moción del Regidor Caleb Pichardo, Municipalidad de Cartago, pero me parece que era esto de que se dieran reconocimientos verdad, me parece que eso es más que todo dar por recibido, si no me equivoco, de moción y de documento, me parece que era eso, ¿doña Rocío (Céspedes).....


Señala doña Rocío Céspedes: sí señor, efectivamente, porque esto es una información para nosotros de la moción.....

Hace ver don Lizandro Brenes: sí, simplemente que se dio un reconocimiento y que dice JASEC por su reconocimiento del 60 aniversario y que no estaba en sesión, es un tema, me parece, que es muy de la Municipalidad (de Cartago). La propuesta es darlo por recibido; en discusión. En votación, sírvanse levantar la mano si están a favor de dar por recibido.....

Somete la Presidencia a votación la propuesta de acuerdo.....

Señala don Lizandro Brenes: de manera unánime; es dar por recibido, no votamos firmeza.....

.....
.....
.....

	Tipo: Formulario	Código: PGGO.PR7.FM2	
Rige a partir de: 14/02/2024	Título: Acta Junta Directiva	Versión: 00	Página: 51 de 51

SE ACUERDA: de manera unánime y afirmativa con seis votos presentes y la ausencia de la directora Solano Chinchilla.....

7.a.1. Dar por recibidos los siguientes documentos: 1. Moción N° 056-2024, suscrita por el Sr. Caleb Andrés Pichardo Aguilar, Regidor Propietario, Municipalidad de Cartago; 2. Oficio N° 55-046-2024, suscrito por la Licda. Guissella Zúñiga Hernández, Secretaria del Concejo Municipal, Municipalidad de Cartago.....

ARTÍCULO 8.- ASUNTOS VARIOS.

8.a. Señala don Lizandro Brenes: yo ya adelanté cómo estamos con el proceso de la “encerrona”, doña Georgina (Castillo) nos ha estado colaborando mucho, agradecerle a ella también por eso, la intención es pasarles a ustedes los tres escenarios propuestos y que también se retroalimenten los temas, o sea, también se hace una propuesta, pero que se retroalimenten los temas que se quieren discutir y la dinámica y todo lo demás, y lo podamos definir para la fecha que ya está.....

Indica don Lizandro Brenes: ¿no sé si alguien más tiene algún asunto vario?; parece que no, sin más asuntos qué tratar se levanta la sesión al ser las 21:24. Buenas noches, que descansen y muchas gracias a todos.....

AL SER LAS VEINTIÚN HORAS CON VEINTICUATRO MINUTOS SE LEVANTA LA SESIÓN.

LIZANDRO BRENES CASTILLO
PRESIDENTE

VOTO DISIDENTE

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

AUDITORA INTERNA

La Auditoría Interna en cumplimiento a la Ley General de Control Interno N° 8292 artículo N° 22, inciso e), Capítulo IV, hace constar que aquí termina el acta número 002-2025 que incluye 51 folios.