

ACTA DE SESIÓN ORDINARIA NÚMERO DOS MIL NOVECIENTOS DOCE (#2912), CELEBRADA POR EL CONSEJO DIRECTIVO EN LA SALA DE SESIONES UBICADA EN EL PIMA, A LAS DIECISEIS HORAS CON CUARENTA Y CINCO MINUTOS, DEL MARTES DIEZ DE DICIEMBRE DEL DOS MIL DIECINUEVE.

Miembros del consejo:

Asisten los Señores(as) Directivos(as): Sra. Jeannette Ruiz Delgado, Sistema Bancario Nacional. Sr. Rogis Bermúdez Cascante, Presidente Ejecutivo del CNP. Sr. Álvaro Jiménez Cruz, Consejo Nacional de Cooperativas. Gerardo Badilla Castillo, Unión Nacional Gobiernos Locales.

Ausentes con excusa: Sra. Ana Cristina Quirós Soto, Presidente del Consejo Directivo. Sra. Marcela Guerrero Campos, Presidenta Ejecutiva IFAM. Sr. Jorge Gutiérrez Quirós, Sector Exportador.

Se encuentran presente: Sra. Gabriela Brenes Mendieta, Gerente General PIMA. Sr. Diego Corrales Escalante, Director CENADA, Sr. Gustavo Ulate González, Director REFRINA, Sra. Marielos Bolaños Ramírez, Encargado de Presupuesto.

Acta elaborada por: Sra. Lissa Villalobos Gutiérrez.

Orden del día:

- 1 - Comprobación de quórum y aprobación del orden del día.
- 2 - Lectura y aprobación del acta N°2911
- 3 - Correspondencia a. AI-104-19 Informe de evaluación al procedimiento de compra, recibo y pago por suministros y materiales adquiridos por la proveeduría de PIMA
- 4 - Informe de Gerencia a. Autorización para suscribir contratos para el Mercado Mayorista de la Región Chorotega
- 4 - Informe de Gerencia b. Autorización para ampliar el no cobro de cánones en el Mercado Mayorista Regional Chorotega.
- 4 - Informe de Gerencia c. Análisis del acuerdo N°2450 referente al traslado de Recursos Humanos a depender de la Gerencia. Expone Gabriela Brenes Mendieta, Gerencia General
- 5 - Oficio CEDI-598-19 Solicitud de aprobación para realizar remate de locales en el CENADA. Expone Diego Corrales Escalante, Dirección CENADA
- 6 - Propuesta del Plan Plurianual en cumplimiento del Índice de Gestión de la Contraloría General de la República. Expone Marielos Bolaños Ramírez, Presupuesto
- 7 - Informes REFRINA a. Ingresos y egresos de REFRINA a octubre 2019.
- 7 - Informes REFRINA b. Avance sobre metodología para la planificación y ejecución de los planes de mantenimiento, en atención al acuerdo N°3071.

- 7 - Informes REFRINA c. Actualización de "Protocolo de beneficios para concesionarios de servicios al por mayor" y "Protocolo de uso de servicios para pequeños y medianos productores agropecuarios (PYMPA)" Expone Gustavo Ulate, Dirección REFRINA
- 8 - Iniciativa de los señores Directivos

Definición de acuerdos:

ARTÍCULO 1: Comprobación de quórum y aprobación del orden del día.

Observaciones:

Comprobado el quórum de ley para sesionar válidamente, se da por iniciada la sesión.

Se aprueba el orden del día. Se toma nota.

Acuerdo 3110:

Ante la ausencia de la señora Presidente del Consejo Directivo, Ana Cristina Quirós Soto, por unanimidad

Se resuelve:

Nombrar a la señora Jeannette Ruíz Delgado, como Presidente Ad Hoc y al señor Rogis Bermúdez Cascante, Secretario Ad Hoc durante la presente sesión ordinaria.

Acuerdo firme.

Gerencia. Asesoría Legal. Control Interno. Auditoría Interna.

ARTÍCULO 2: Lectura y aprobación del acta N°2911

Observaciones:

Los señores Directivos proceden a aprobar el acta N°2912. Se toma nota.

Acuerdo :

Se resuelve: Este punto de agenda no requiere de acuerdos

ARTÍCULO 3: Correspondencia a. AI-104-19 Informe de evaluación al procedimiento de compra, recibo y pago por suministros y materiales adquiridos por la proveeduría de PIMA

Observaciones:

Se da la palabra a doña Gabriela, quien se refiere al informe emitido por la Auditoría Interna en el que se presentan varios hallazgos y recomendaciones sobre el procedimiento de compra, recibo y pago por suministros y materiales adquiridos por la proveeduría del PIMA, comenta que en la línea de proveeduría, recomiendan que haya un sistema de trazabilidad para el control de inventarios y poder cumplir con las buenas prácticas de control.

Don Rogis comenta sobre un sistema que utilizan en el CNP, mismo que tiene que ver con toda la parte administrativa-financiera, y que se podría facilitar al PIMA de ser necesario como parte del convenio.

Doña Gabriela indica que se valorará la opción.

Doña Jeannette comenta que el tema se torna delicado, ya que el informe deja ver que no solamente es un tema de software, sino también de gestión por parte de los funcionarios que tienen a cargo los diferentes procesos, por lo anterior cree importante que sea acogido por la Administración para que haga un plan de acción que resuelva lo planteado en el informe, recalca la importancia de establecer responsables y plazos para que no se diluya en el tiempo, ya que la idea es dejar resuelto todo lo que sea posible, por lo que es importante tomar al pie de la letra las recomendaciones, mismas que están bien sustentadas.

Don Álvaro consulta las recomendaciones generales del documento, por lo que doña Gabriela procede a dar lectura a cada una de ellas.

Acuerdo 3111:

Se conoce el Informe AI-INF-006-2019 emitido por la Auditoría Interna, se comenta detalladamente el contenido del mismo y por unanimidad

Se resuelve:

Dar por recibido el informe AI-INF-006-19 Evaluación al procedimiento de compra, recibo y pago por suministros y materiales adquiridos por la proveeduría de PIMA, emitido por la Auditoría Interna.

Asimismo, se recomienda a la Administración establecer un plan de acción que resuelva las debilidades planteadas en el informe, indicando plazos y responsables.

Cc: Gerencia General, Asesoría Legal. Control Interno. Auditoría Interna. Dirección CENADA. Dirección REFRINA. Dirección Financiera. Dirección de Estudio y Desarrollo de Mercados. Proveeduría.

ARTÍCULO 4: Informe de Gerencia a. Autorización para suscribir contratos para el Mercado Mayorista de la Región Chorotega

Observaciones:

Doña Gabriela informa que se tiene la solicitud de 3 nuevos concesionarios, enfocando las labores en la necesidad de aumentar los porcentajes de ocupación, además en el sentido de ampliar las fronteras no solo a organizaciones sino a PYMES, principalmente del área de influencia, mismas que se encuentran en el mismo orden de prioridad, en este caso, indica que los 3 nuevos concesionarios son del área de influencia, mismos que son ACAPAZÓN, Lácteos RyH y Carnes El Ángel.

Amplía que ACAPAZÓN se ubica en la zona norte y comercializa productos hortofrutícolas, además es un proveedor importante del PAI, lo que la hace una organización estable.

Don Álvaro consulta si existe algún procedimiento formal para efectos de la adjudicación de los espacios, esto de haber una ocupación alta? Doña Gabriela le contesta que efectivamente existe un proceso de remate que se encuentra debidamente establecido en el reglamento de operación.

Referente a Lácteos RyH comenta que es una PYME, ubicada en Bagaces, se espera que la oferta productiva, referida a lácteos de vaca y búfala sopesa la salida de Coopelácteos.

Por último se expone el caso de Carnes El Ángel, una PYME que ha estado en lista de espera mientras se daban los acercamientos con la Cámara de Ganaderos, sin embargo, se agotaron las vías de negociación, por lo que se le estará dando la oportunidad a esta PYME que además de carne de

res, comercializa carne de cerdo, por lo que se considera una buena oportunidad para que los compradores encuentren en el mercado los diferentes productos.

Doña Gabriela concluye que con la aprobación de suscribir contratos con estos 3 concesionarios se estaría logrando tener 15 concesionarios en total, informa que la meta prevista para el 2020 era tener 18 para mayo, lo que representaría un 35% de ocupación.

Acuerdo 3112:

Luego de escuchar el análisis expuesto por la señora Gabriela Brenes, Gerente General, referente a la solicitud de suscribir tres contratos de derecho de uso oneroso de locales en el Mercado Mayorista Regional Chorotega, por unanimidad

Se resuelve:

Autorizar a la Gerencia General para que suscriba los Contratos de Derecho de Uso Oneroso de Locales en el Mercado Mayorista de la Región Chorotega con la Asociación Cámara de Agricultores Zona Norte y Zarcero (ACAPAZÓN) y con las PYMES Lácteos RyH y Carnes El Ángel, ambas pertenecientes al área de influencia.

Cc: Gerencia General, Asesoría Legal. Control Interno. Auditoría Interna. Dirección CENADA. Dirección REFRINA. Dirección Financiera. Dirección de Estudio y Desarrollo de Mercados. Unidad Ejecutora del Proyecto.

ARTÍCULO 4: Informe de Gerencia b. Autorización para ampliar el no cobro de cánones en el Mercado Mayorista Regional Chorotega.

Observaciones:

Doña Gabriela solicita un ampliación al acuerdo 3082, con el que se aprobó el no cobro de los cánones establecidos en el Mercado Mayorista de la Región Chorotega a los concesionarios, en vista de que ya se aprobó el presupuesto que está girando el MAG para el próximo año y en vista de que las organizaciones necesitan un impulso para alcanzar su punto de equilibrio. Aclara que sería un beneficio para los concesionarios activos y que se excluye a los usuarios externos de la Red de Frío, esto sería por un plazo de 6 meses con probabilidad de ampliación en un futuro.

Don Álvaro consulta si el Consejo Directivo tiene la facultad para autorizar el no cobro de los cánones, además comenta que desde el análisis financiero no habrá una afectación debido al presupuesto girado por el MAG, por último consulta si siendo un privado se puede no cobrar?

Doña Gabriela le indica que la recomendación es que el acuerdo se tome para organizaciones y PYMES.

Doña Jeannette le comenta que en esta ocasión se estaría renovando la autorización, ya que anteriormente se había tomado una decisión luego de haber realizado el análisis correspondiente.

Don Rogis comenta que es importante aclarar que este beneficio no es permanente y que es importante que los concesionarios busquen una estabilidad que les permita mantenerse en el mercado y no únicamente durante el plazo que se mantenga este beneficio.

Don Álvaro consulta si en su momento hubo algún criterio legal que expusiera que el Consejo Directivo puede autorizar este tipo de beneficios? Doña Gabriela le indica que es una potestad del Consejo Directivo y que de hecho es este Órgano Colegiado el que aprueba los cánones, sin embargo, si la Asesoría Legal conoce algún acuerdo que es incorrecto lo informa a la Gerencia.

Don Rogis agrega que es importante contar con una justificación.

Acuerdo 3113:

Luego de escuchar la solicitud planteada por la señora Gabriela Brenes, Gerente General, referente al no cobro por los servicios que se brindan en el Mercado Mayorista de la Región Chorotega, por unanimidad

Se resuelve:

Ampliar la autorización de no cobro por los servicios que se brindan a las organizaciones y PYMES activos del Mercado Mayorista de la Región Chorotega hasta el 30 de junio 2020, excluyendo de este beneficio a los usuarios externos de la Red de Frío.

Se instruye a la Administración a realizar las gestiones correspondientes para la implementación de esta resolución.

Cc: Gerencia General, Asesoría Legal. Control Interno. Auditoría Interna. Dirección CENADA. Dirección REFRINA. Dirección Financiera. Dirección de Estudio y Desarrollo de Mercados. Unidad Ejecutora del Proyecto. Tesorería. Contabilidad.

ARTÍCULO 4: Informe de Gerencia c. Análisis del acuerdo N°2450 referente al traslado de Recursos Humanos a depender de la Gerencia. Expone Gabriela Brenes Mendieta, Gerencia General

Observaciones:

Se comenta por parte de doña Gabriela que este acuerdo se ha analizado por las diferentes gerencias sin que se tome una decisión, el mismo se refiere a estudiar la posibilidad de trasladar el Área de Recursos Humanos a depender directamente de la Gerencia, indica que esta Administración considera que el principal cliente de Recursos Humanos es la Gerencia, agrega que actualmente esta área depende de la Dirección Administrativa Financiera, y consideran que en muchas ocasiones el área de Recursos Humanos tiene dos jefaturas, por un tema de agilidad consideran que sí es oportuno que se haga el traslado de RRHH a la Gerencia General.

Agrega que el acuerdo N°2450 quedó pendiente en una reestructuración que hizo RRHH y en la revisión de acuerdos se encuentra como pendiente.

Don Álvaro consulta si esto conlleva un cambio de perfil? Doña Gabriela le indica que no, pero que sí se requiere presentarlo ante el MIDEPLAN para su aprobación, recuerda que el organigrama del PIMA se encuentra en proceso de revisión por parte de dicho ministerio en atención a una actualización que se está dando a la estructura orgánica de manera integral.

Se le consulta la posición de la Gerencia respecto a este tema, doña Gabriela indica que le parece que sí es conveniente trasladar RRHH a la Gerencia General.

Acuerdo 3114:

Luego de escuchar el análisis planteado por la señora Gabriela Brenes Mendieta, Gerente General del PIMA, referente a retomar lo establecido en el acuerdo N°2450, concerniente al traslado del área de Recursos Humanos a depender de la Gerencia General, por unanimidad

Se resuelve:

Este Consejo Directivo se encuentra de acuerdo con la propuesta de trasladar el Área de Recursos Humanos a depender directamente de la Gerencia General, tal y como se ha analizado por parte de la Administración y que esto se vea reflejado en el organigrama institucional.

Se autoriza a la Administración a tramitar esta decisión junto con la justificación técnica que se requiera ante el Ministerio de Planificación.

Cc: Gerencia General, Asesoría Legal. Control Interno. Auditoría Interna. Dirección CENADA. Dirección REFRINA. Dirección Financiera. Dirección de Estudio y Desarrollo de Mercados. Unidad Ejecutora del Proyecto. Planificación. Recursos Humanos.

ARTÍCULO 5: Oficio CEDI-598-19 Solicitud de aprobación para realizar remate de locales en el CENADA. Expone Diego Corrales Escalante, Dirección CENADA

Observaciones:

Se recibe al señor Diego Corrales quien informa que el remate 001-2019 es un proceso ordinario que se hace según lo establecido en los artículos 15 y 16 del Reglamento de Operación del CENADA y que consiste en que, cuando se cuenta con varios locales desocupados y hay varias personas interesadas, se debe rematar para hacer un proceso transparente de adjudicación.

Explica que este documento se eleva al Consejo Directivo porque es necesario establecer un monto base para cada local, indica que podrán participar personas físicas y jurídicas que cumplan con todos los requisitos de ley, además expone que será un remate o subasta en modalidad viva voz y se dará prioridad a concesionarios nuevos, sin embargo no es obligatorio ni excluyente.

Don Rogis consulta si posterior a la adjudicación se firma un contrato? Se le responde que sí, con los mismos derechos y obligaciones de cualquier concesionario, amparado en el Reglamento de Operación del CENADA. Consulta si se estipula en el contrato qué pasa si la persona no quisiera continuar o no puede continuar o si solicita traspasar el espacio a un tercero, don Diego le indica que se hace todo el trámite de adjudicación y de formalización del contrato, pero que si la persona solicita traspasar la concesión, es permitido mientras cumpla con los requisitos del trámite, esta solicitud es valorada por una comisión técnica en la que el Administrador del CENADA no participa, esta comisión realiza una revisión minuciosa, lo que se evita es que terceros lucren con la concesión del espacio.

Don Álvaro consulta cómo se calcula la base del remate? Diego le indica que continuará con la metodología para explicar este tema, en resumen comenta que se rematarán 35 espacios, cada uno con sus características, explica que actualmente por mes se está dejando de percibir aproximadamente 11 millones de colones, por lo que es importante realizar este proceso, presenta un cuadro resumen con el detalle de cada local.

Don Álvaro consulta por el precio aproximado del metro cuadrado, don Diego le indica que aproximadamente son \$10 u \$11 dólares, se explica el tema de la recaudación de la patente municipal que realiza el PIMA.

Don Diego expone que la propuesta de precio base está dada por una mensualidad de cada local, sin embargo, le expone a los señores Directivos que ellos pueden variar esta propuesta si lo creen conveniente, agrega que un aspecto importante es que este proceso de publicación en La Gaceta y en un diario de circulación nacional, hace que las adjudicaciones sean más transparentes, ya que se informa a todas las personas, externa e internas, de la misma manera.

Don Rogis comenta sobre la protección de ley con que cuenta el PIMA, el CNP y las Ferias del Agricultor como únicos mercados que dan oportunidad a los productores de colocar sus productos. Don Diego agrega que estos procesos se deben apoyar a nivel interinstitucional, ya que el PIMA ofrece los espacios físicos para la comercialización, sin embargo, el proceso va más allá.

Se consulta si las cooperativas, organizaciones y asociaciones tienen prioridad en el proceso de adjudicación, don Diego contesta que siempre se va a dar prioridad antes que a la empresa privada y que si alguna de esas organizaciones se presenta a solicitar un espacio, el mismo se asigna de

manera directa. Así también existe un beneficio gradual que se les da durante los primeros 5 años de concesión.

Acuerdo 3115:

Luego de conocer la información referente al Remate 001-2019 presentada por el señor Diego Corrales Escalante, Administrador del CENADA, por unanimidad

Se resuelve:

Dar por conocido el documento Remate 001-2019, que contiene el procedimiento de remate de varios locales que se encuentran en el CENADA, además se aprueban los montos base correspondientes a cada uno de esos locales, mismos que no incluyen el porcentaje correspondiente al IVA, monto que se calculará una vez conocida la suma total de adjudicación de cada local.

Se autoriza a la Administración iniciar con el proceso correspondiente.

Cc: Gerencia General, Asesoría Legal. Control Interno. Auditoría Interna. Dirección CENADA. Dirección REFRINA. Dirección Financiera. Dirección de Estudio y Desarrollo de Mercados.

ARTÍCULO 6: Propuesta del Plan Plurianual en cumplimiento del Índice de Gestión de la Contraloría General de la República. Expone Marielos Bolaños Ramírez, Presupuesto

Observaciones:

Se recibe a la señora Marielos Bolaños, quien informa que este instrumento nace porque el Índice de Gestión de la Contraloría General de la República contiene una pregunta al respecto y el PIMA no tenía este tema contemplado, y va a ayudar a proyectar la gestión a futuro.

Indica que en este momento se tiene un plan plurianual que abarca del año 2019 al 2022, mismo que tiene 4 objetivos estratégicos con los que se trabaja en el PIMA diariamente, estos son: Objetivo Estratégico 1: Contar con un marco jurídico dinámico y flexible para atender las necesidades de las cadenas agroalimentarias y nutricionales.

Objetivo Estratégico 2: Fortalecer las condiciones de competitividad en cadenas agroalimentarias mediante una adecuada red de servicios regionales.

Objetivo Estratégico 3: Posicionar al PIMA como la organización pública que contribuye a la seguridad alimentaria y nutricional del país, siendo referente en la modernización de los sistemas de abastecimiento y distribución de productos agroalimentarios.

Objetivo Estratégico 4: Fortalecer la cultura organizacional y las capacidades internas para el logro de los resultados del PIMA.

Agrega que sobre estos 4 ejes trabaja el área de planificación y comenta que el señor Pedro Chavarría no se encuentra debido a una situación que debió atender, además explica que el plan plurianual abarca las dos áreas, tanto planificación como el área financiera.

Continúa explicando que con los objetivos expuestos, se confeccionó un cuadro de proyección solicitado por la CGR para presentar el presupuesto 2020, a grandes rasgos menciona los ingresos propuestos, partiendo del presupuesto 2020, que ya está autorizado por la Contraloría y por la Autoridad Presupuestaria y lo proyecta al año 2023, además explica que en el PIMA se trabaja en completa vinculación con el Plan Estratégico Institucional y a la MAPI de SEPSA y del MAG, y tomando en cuenta un crecimiento en los cánones muy austero: en el 2021 de un 3%, en el 2022 de un 2% y en el 2023 de un 3%.

Explica que en el caso del Mercado Chorotega por parte de la Unidad Ejecutora se tiene un proyecto de recuperación gradual de un 35%, un 50% y un 60% hasta llegar al 100% de ocupación. Agrega que el PIMA subsiste por sus ingresos, un 87% es por el alquiler de edificios e instalaciones, un 30% es de transporte por carretera que se refiere al ingreso vehicular, el superávit PIMA es un 14% y el resto lo componen varios aspectos adicionales. Indica que el PIMA subsiste de manera saturada y debería proyectarse a tener ingresos diferentes o diversificarse.

Don Rogis consulta por la diferencia en los datos referentes a ingresos del año 2020 al 2021, ya que nota casi ₡2.000.000.000 menos, doña Marielos le aclara que es porque en el 2020 todavía se reflejan los ₡ 1.765.000.000 correspondiente al BCIE y que se deben liquidar en el 2020.

Don Álvaro consulta cómo percibe el no cobro que se acaba de aprobar para los concesionarios del Mercado Chorotega frente a estos números? También comenta que luego de escuchar que el MAG cubriría lo correspondiente al Chorotega el próximo año, consulta qué sucede si se da la eventualidad de que no hayan recursos o no haya una disponibilidad para cubrir esa deuda y que no se tenga la ocupación necesaria? Doña Marielos le indica que como se puede ver en el 2020 no se registran ingresos del Chorotega, a pesar de que se inició la facturación, básicamente en la Red de Frío, sin embargo y gracias al apoyo brindado por el MAG para el año 2020, comenta que los ingresos que se están generando van a quedar para que el PIMA afronte una serie de gastos a partir del año 2021.

Agrega que el PIMA no puede afrontar una situación como la actual si el MAG no brinda el apoyo como lo está haciendo, ya que PIMA está invirtiendo todos sus ingresos en las instalaciones del PIMA-CENADA y REFRINA.

Doña Jeannette comenta uno de los párrafos del informe, indica que entiende que de todo lo que se está incorporando como ingreso a futuro no está registrando nada referente al Mercado Chorotega, ni siquiera en el 2021, doña Marielos comenta que para el 2021 se está estimando una transferencia del MAG para soportar el equilibrio, ya que se calcula tener una ocupación del 35% y no se garantiza el 100% de los gastos y se presupuesta tener, al menos, unos 5 años de sostenimiento hasta que el mercado logre tener un equilibrio financiero. Doña Jeannette recomienda conversar estos datos con el MAG desde ahora, don Rogis se encuentra de acuerdo.

Doña Jeannette comenta que le parece que no se están contemplando posibles ingresos, doña Marielos le indica que se está hablando de que en el 2021, con un 50% de ocupación se generen ₡426.000.000, lo que indica que aunque el PIMA genere una parte, es importante el apoyo del MAG al menos 5 años.

Doña Gabriela indica que sí se ha conversado el tema con el MAG, no obstante, esto se encuentra sujeto a la disposición de cada presupuesto que se genere. Don Álvaro comenta que si se da un cambio de gobierno podría impactar los presupuestos. Doña Gabriela agrega que es por esa razón que se están haciendo esfuerzos procurando que cuando se dé el cierre de gestión, el Mercado Chorotega sea estable.

Don Gerardo felicita a toda la administración por los esfuerzos hechos en pro de alcanzar un mayor porcentaje de ocupación en menos tiempo. Doña Gabriela comenta que en estos casos es donde se valora el trabajo interinstitucional atendiendo el proyecto Mercado Chorotega que es un proyecto país y por el cual, todo el sector agropecuario ha trabajado en conjunto para que el porcentaje de ocupación logre sobrepasar lo proyectado.

Doña Jeannette comenta que las proyecciones son eso, propuestas para luego trabajar y no omite indicar que hay algunos detalles que afinar, agrega que el documento refleja las posibilidades conservadoras que la administración está poniendo como premisas, ya que son varios factores inestables como el tema de costos, cánones y otros ingresos, pero que ella considera que es algo que hay que ir trabajando a futuro y que hay que reinventarse para no vivir con incertidumbre, más que todo por ser una institución que tiene que ser autosostenible.

Don Álvaro consulta cuánto significa la amortización de los intereses por el préstamo para el proyecto chorotega? Se le responde que es una deuda de gobierno o deuda soberana, por lo que el PIMA no tiene que hacerle frente directamente. Don Gerardo agrega que el PIMA no va a tener una deuda directa pero que está en la obligación de ser sostenible para no generar un problema.

Doña Jeannette concluye que se entiende que la institución debe generar más para no estar con la incertidumbre financiera.

Acuerdo 3116:

Una vez conocida la propuesta de plan plurianual presentada por la señora Marielos Bolaños Ramírez, encargada de presupuesto, por unanimidad

Se resuelve:

Aprobar la Propuesta del Plan Plurianual para los años 2020-2023, en cumplimiento del Índice de Gestión Institucional de la Contraloría General de la República.

Se autoriza a la Administración iniciar con el proceso de divulgación correspondiente.

Cc: Gerencia General, Asesoría Legal. Control Interno. Auditoría Interna. Dirección CENADA. Dirección REFRINA. Dirección Financiera. Dirección de Estudio y Desarrollo de Mercados. Unidad Ejecutora del Proyecto. Planificación. Presupuesto.

ARTÍCULO 6: Propuesta del Plan Plurianual en cumplimiento del Índice de Gestión de la Contraloría General de la República. Expone Marielos Bolaños Ramírez, Presupuesto

Observaciones:

Acuerdo 3117:

En relación con la propuesta del Plan Plurianual para los años 2020-2023 presentada por la señora Marielos Bolaños Ramírez, encargada de presupuesto, por unanimidad

Se resuelve:

Solicitar a la Gerencia General un análisis que indique con qué opciones cuenta el PIMA, para trabajar en un proceso de reinversión y así poder competir en un mercado que cada vez se torna más complicado, esto ante la necesidad que tiene la institución de ser autosostenible en el tiempo.

Cc: Gerencia General, Asesoría Legal. Control Interno. Auditoría Interna. Dirección CENADA. Dirección REFRINA. Dirección Financiera. Dirección de Estudio y Desarrollo de Mercados. Unidad Ejecutora del Proyecto. Planificación. Presupuesto.

ARTÍCULO 7: Informes REFRINA a. Ingresos y egresos de REFRINA a octubre 2019.

Observaciones:

Se recibe a don Gustavo Ulate y se le da la palabra para que informe respecto a los temas en agenda.

a. Ingresos y egresos de REFRINA a octubre 2019.

Inicia indicando que este primer tema corresponde a lo establecido en el acuerdo N°3058, al haber enviado el informe días atrás, consulta si alguna señora o señor Directivo tiene alguna consulta en específico?

Doña Jeannette le indica que sobre este informe a ella le preocupa que al final solamente son ventas por ¢54.000.000 y un recuperado de ¢53.000.000, lo que le parece un monto bajo de cara a la operación, ya que representa aproximadamente un 10%.

Don Gustavo proyecta un cuadro resumen que muestra los costos fijos, comenta que al 30 de octubre esas eran las diferencias entre los egresos por gastos fijos y los ingresos por ventas, muestra un cuadro comparativo sobre el comportamiento del año 2018 frente al año 2019, siendo el 2018 un año en el que se enfrentaron algunas dificultades referentes a la ocupación y en el año siguiente se dio un aumento en la ocupación y facturación, principalmente en el mes de setiembre.

Don Rogis comenta que ese es un comportamiento normal por acercarse diciembre, agrega que si se compara con otros años posiblemente el comportamiento haya sido exactamente igual, siendo un comportamiento cíclico en el que los meses de enero, febrero y marzo muestran una baja y a mediados de año inicia el incremento y en enero nuevamente se da una tendencia hacia la baja.

Don Álvaro consulta si la ocupación está al 100%? Don Gustavo responde que no, ya que hay una capacidad instalada y se cuenta con un indicador, esto debido a que en la capacidad de cada una de las cámaras se deben tomar en cuenta espacios para las tarimas, jaulas y racks, por lo que en total se toma en cuenta aproximadamente un 80%, que en algunos meses se logra y en otros no.

Recuerda que el año pasado fue muy difícil, ya que se está en un mercado muy fuerte de competencia abierta, este año se lograron varios avances para mejorar la Red de Frío y se ve reflejado en la cartera de clientes, ya que ha vuelto a ser estable, con un promedio de 60, existe una característica, esta se refiere a que se cuenta con 8 clientes que aportan el 65% de los ingresos, si se cuentan los primeros 15 aportan el 80% y el resto de clientes son PYMES, que no son atendidos en ningún otro frigorífico.

Don Rogis consulta cuánto falta para llegar al punto de equilibrio? Don Gustavo le responde que en este momento se está en el punto de equilibrio, agrega que los gastos fijos totales son de ¢51.000.000 aproximadamente, y el comportamiento por ventas es de ¢54.000.000, lo que hace que se supere el punto de equilibrio, con un comportamiento normal en el que algunos meses hay una baja en la ocupación y otros meses hay un incremento.

Don Álvaro consulta si son autosuficientes? Don Gustavo responde que sí.

Doña Jeannette indica que el punto que ella menciona es que aún no es suficiente, ya que en el cuadro se muestra un comportamiento cíclico que muestra aumentos y bajas, sin embargo se debe buscar la forma de mejorar todavía más, más que todo por la obligación que se tiene de hacer inversiones en la Red de Frío y mientras que no se tengan más recursos, no se va a poder cumplir con las obligaciones que van a permitir abaratar costos y aumentar la capacidad instalada, agrega que la competencia se basa en tener más recursos para poder competir mejor.

Don Rogis comenta que ante eso, cualquier falla o contingencia debe asumirla el CENADA porque no se cuenta con los recursos necesarios, comenta que el punto de equilibrio se alcanzó pero que no es suficiente para decir que se puede hacer una inversión o una reposición de equipo o la atención a algún equipo.

Don Gustavo le da la razón, sin embargo, comenta que se está trabajando en eso, indica que la actualización del reglamento y demás herramientas permitirán avanzar.

Don Rogis consulta cuáles serían nuevos mercados o nuevos clientes?

Don Álvaro consulta si existe un plan de acción que promueva no solo darle sostenibilidad sino aumentar la ocupación y tener la oportunidad de competir? Don Gustavo responde que sí, inclusive,

para inicio del próximo año se tiene una acción muy importante e invita a los señores Directivos nuevos a visitar la Red de Frío para que conozcan y explicarles el plan de trabajo. Comenta que en REFRINA se cuenta con un plan de mercadeo y una estrategia de ventas que hay que revisar constantemente y para el próximo año, van a realizar una investigación de mercado por medio de una consultoría, que permita tener mayor claridad en el posicionamiento de la Red de Frío y así nivelar los servicios con respecto a eso.

Don Rogis consulta si ya se tiene identificados a los clientes meta? Don Gustavo indica que sí, ya se han mapeado y se han iniciado acercamientos con empresas que trabajan carne y con empresas que trabajan fruta importada para conocer sus necesidades.

Doña Jeannette indica que lo importante va a ser ver los resultados y que su propuesta es que se continúe buscando mecanismos para ser mucho más eficientes en los temas de comercialización y tener en cuenta todos los requerimientos de mejoras en el entendido de que existen dos naves, una muy moderna y otra que es más antigua y es donde la Contraloría General de la República solicitó hacer mejoras, que no se han podido hacer por falta de recursos.

Don Rogis propone hacer un informe de seguimiento trimestral para conocer la tendencia y poder medir mejor el comportamiento y que se muestre el nivel de ocupación y cuántos clientes se tiene en cada una de las categorías, esto para tener mayor claridad a la hora de tomar decisiones.

Don Gerardo agrega que es importante valorar el tema de los equipos antiguos, ya que si se tiene este tipo de equipo el gasto aumenta, por lo que es importante valorar las opciones correspondientes a dar mantenimiento a ese equipo o desecharlo.

Acuerdo 3118:

Una vez conocido el Informe que muestra los datos de ingresos y egresos de REFRINA, remitido mediante oficio RFDI-049-19 y expuesto por el señor Gustavo Ulate González, Director de la Red Frigorífica Nacional, por unanimidad

Se resuelve:

Dar por recibido el informe de ingresos y egresos presentado por el señor Ulate González en atención al acuerdo N°3058, y solicitar un informe financiero trimestral para conocer la tendencia y medir el comportamiento de ocupación y cantidad de clientes con que se cuenta en cada una de las categorías.

Adicionalmente, se solicita valorar el estado de los equipos antiguos para analizar si es rentable invertir en ellos o si se debe tomar otro tipo de acción.

Cc: Gerencia General, Asesoría Legal. Control Interno. Auditoría Interna. Dirección CENADA. Dirección REFRINA. Dirección Financiera. Dirección de Estudio y Desarrollo de Mercados.

ARTÍCULO 7: Informes REFRINA b. Avance sobre metodología para la planificación y ejecución de los planes de mantenimiento, en atención al acuerdo N°3071.

Observaciones:

Don Gustavo introduce el tema indicando que en el mes de setiembre se sostuvo una reunión con la fiscalizadora de la Contraloría General de la República que tiene a cargo el seguimiento de las disposiciones emitidas al PIMA, dentro del cronograma presentado, la Administración se había comprometido a informar la metodología para el mantenimiento de los equipos e infraestructura de REFRINA, se había solicitado generar un documento que concentrara esta metodología y es lo que se presenta en esta oportunidad, menciona algunos componentes del documento, mismos que se

refieren al Programa para el Mantenimiento de Sistemas Electromecánicos e Infraestructura. El DFM-01 V6, que es un diagrama de flujo. El R01-DFM-01 Programa y control de la ejecución de los mantenimientos a la infraestructura que esté vigente, actualmente se utiliza TRICOM y a partir de enero se emigrará al software PROMAT, en dicho software se gestiona la programación y los resultados de los mantenimientos efectuados por los operadores de los equipos de refrigeración, técnicos del Proceso de Mantenimiento y los efectuados por los oferentes contratados para tal fin (mantenimientos tercerizados). La "Metodología para la planificación y ejecución de los planes de mantenimiento en REFRINA". Y el MIM-05 V1, este documento fue elaborado con el fin de sistematizar la metodología ya aprobada según el párrafo segundo del acuerdo citado.

Se indica que tanto el DFM-01 como el MIN-05 son complementarios, ya que en el primero se establece el cómo aplicar los mantenimientos, mientras que en el segundo se establece la planificación y ejecución de los respectivos mantenimientos.

Además don Gustavo informa que con esto se cumple con la primer parte solicitada por la CGR y que queda la actualización y ajuste del plan de inversión, que es el plan grande, al respecto se informó a la Gerencia que a partir de noviembre y diciembre iban a iniciar el avalúo de los equipos e instalaciones según vida útil, recuerda que el primer año, luego de la visita de la CGR, el PIMA contrató una empresa para que realizara el diagnóstico, tema que se acaba de delegar a los 2 ingenieros con que cuenta REFRINA para que se realicen una actualización integral del diagnóstico inicial, ya que es probable que los resultados de hace unos años al día de hoy haya cambiado, esto va a ameritar el uso de más tiempo, don Gustavo apela a la comprensión de que se cuenta únicamente con 2 profesionales que deben atender también acciones en el Mercado Chorotega.

Hace mención a los componentes de las inversiones, amplía que están trabajando la actualización del diagnóstico para luego realizar los presupuestos de inversión y organizar los proyectos en prioritario y parciales, esto para ajustarlos a los 10 años que se solicitaron como ampliación de plazo.

Acuerdo 3119:

Una vez conocido el Avance sobre la metodología para la planificación y ejecución de los planes de mantenimiento, remitido mediante oficio RFDI-052-19, expuesto por el señor Gustavo Ulate González, Director de la Red Frigorífica Nacional y considerando:

-Que la Administración analizó y aprobó la metodología plasmada en el documento supra citado.

Por unanimidad

Se resuelve:

Dar por recibido el informe del Avance sobre la metodología para la planificación y ejecución de los planes de mantenimiento de REFRINA, en seguimiento a lo solicitado por la Contraloría General de la República en su informe DFOE-EC-IF-25-2015.

Cc: Gerencia General, Asesoría Legal. Control Interno. Auditoría Interna. Dirección CENADA. Dirección REFRINA. Dirección Financiera.

ARTÍCULO 7: Informes REFRINA c. Actualización de "Protocolo de beneficios para concesionarios de servicios al por mayor" y "Protocolo de uso de servicios para pequeños y medianos productores agropecuarios (PYMPA)" Expone Gustavo Ulate, Dirección REFRINA

Observaciones:

Se introduce el tema comunicando que los dos protocolos que se presentan fueron avalados por la Asesoría Legal del PIMA y que se presenta una actualización, ya que los mismos fueron aprobados anteriormente por el Consejo Directivo. Se consulta si los señores Directivos tiene algún comentario o consulta al respecto? No se presentan dudas.

Don Gustavo comenta que son herramientas que le permiten a REFRINA competir en el mercado y que el protocolo dirigido a las PYMPA permite un subsidio para los pequeños y medianos productores y asociaciones, indica que se llevan paralelos porque son igual de importantes y se ajustan a lo que ya se aprobó en el Reglamento de Operación de REFRINA.

Acuerdo 3120:

Luego de conocer y analizar la actualización de los protocolos presentados por el señor Gustavo Ulate González, Director de la Red Frigorífica Nacional y considerando que:

-Los protocolos cuentan con el visto bueno de la Asesoría Legal del PIMA, emitido mediante oficio ASLE-401-19.

Por unanimidad

Se resuelve:

Aprobar la actualización de los protocolos denominados: “Protocolo de beneficios para concesionarios de servicios al por mayor” y “Protocolo de uso de servicios para pequeños y medianos productores agropecuarios (PYMPA)”.

Se instruye a la Administración gestionar la formalización de estos documentos para su implementación.

Cc: Gerencia General, Asesoría Legal. Control Interno. Auditoría Interna. Dirección CENADA. Dirección REFRINA. Dirección Financiera.

ARTÍCULO 8: Iniciativa de los señores Directivos

Observaciones:

Se comenta por parte de doña Jeannette que se estaría convocando, en caso de ser necesario, a sesión extraordinaria la próxima semana.

Los señores Directivos no tienen comentarios adicionales.

Acuerdo :

Se resuelve: Este punto de agenda no requiere de acuerdos

Se levanta la sesión ordinaria número dos mil novecientos doce, a las dieciocho horas con cuarenta y tres minutos del martes diez de diciembre del dos mil diecinueve.

Jeannette Ruíz Delgado

Rogis Bermúdez Cascante

Presidente Consejo Directivo Ad Hoc

Secretario Consejo Directivo Ad Hoc