

## INDICE

### SESIÓN ORDINARIA N°2482

Lunes 4 de marzo del 2024

<b>CAPÍTULO I</b>	<b>APROBACIÓN DEL ACTA</b>
1°	Aprobación del acta de la sesión ordinaria N°2481 del 26 de febrero del 2024.
<b>CAPÍTULO II</b>	<b>ASUNTOS DE LA GERENCIA GENERAL</b>
	No hubo
<b>CAPÍTULO III</b>	<b>ASUNTOS DE LA JUNTA DIRECTIVA</b>
2°	Comité de Auditoría y Riesgos. Nombramiento del Presidente. ICE Consejo Directivo 261 0012-2-17-2024.
3°	Estrategia de Sostenibilidad del ICE y sus empresas 2021-2023. Informe de implementación. ICE Consejo Directivo 6611 0012-112-2024.
4°	Plan Desempeño 2024. Gerente General.
5°	Auditoría Interna de RACSA – Nombramiento. Contraloría General de la República Oficio N°02267 DFOE-CIU-0111 - Aprobación del proceso para nombramiento a plazo indefinido de la persona titular de Auditoría Interna de RACSA.
6°	Declaratorias de confidencialidad: 1) Informe Integrado del Gerente General al II Semestre 2023 y Anexos. ICE Consejo Directivo 6615 0012-129-2024; y 2) Informe de Atención Incidente Servicios NCE, IaaS y GD N18569 (TDCar y Receta Digital). ICE Consejo Directivo 6614 0012-128-2024.
<b>CAPÍTULO IV</b>	<b>COMENTARIOS Y PROPOSICIONES</b>
7°	Código Corporativo de Ética y Conducta. ICE Consejo Directivo 6613 0012-140-2024.
8°	Pésame – Miembro Comité de Vigilancia – RACSA – Sra. Silvia Mora Arias.

### ACTA DE LA SESIÓN ORDINARIA N°2482

Previo a iniciar la sesión, la Presidencia y la Secretaría de la Junta Directiva, hacen constar que dicha sesión se realizará mediante la utilización de la plataforma tecnológica Zoom, la cual permite cumplir con las condiciones esenciales de simultaneidad, interactividad e integralidad en la comunicación de todos los participantes. Lo anterior en acatamiento de lo que establece la Directriz DPJ-001-2020 de la Dirección Registro de Personas Jurídicas sobre la celebración de asambleas y sesiones, la Ley N°10053 y la Norma Técnica NTN-006.

Acta de la sesión ordinaria número dos mil cuatrocientos ochenta y dos, celebrada por la Junta Directiva de Radiográfica Costarricense, Sociedad Anónima, a partir de las dieciocho horas con veintiún minutos del lunes cuatro de marzo del año dos mil veinticuatro.

Presentes; el Presidente, señor Rodolfo Enrique Corrales Herrera, ubicado en su oficina; la Vicepresidenta; señora Laura María Paniagua Solís, ubicada en su domicilio; el Tesorero, señor Erick Mauricio Brenes Mata, ubicado en su domicilio; la Secretaria, Natuska Traña Porras, ubicada en su domicilio; y el Vocal, señor Luis Fernando Ramírez Loría, ubicado en su domicilio.

Por RACSA: el Gerente General, señor Mauricio Barrantes Quesada, ubicado en su domicilio; la jefa a.i. del Departamento de Estrategia e Innovación, señora Jimena Zárate Manzanares, ubicada en su domicilio; y la Directora Jurídica y Regulatoria, señora Illiana Rodríguez Quirós, ubicada en su domicilio.

El señor Rodolfo Enrique Corrales Herrera, en su condición de Presidente, inicia la sesión e indica: *“Muy buenas tardes a todos, espero que se encuentren muy bien. Vamos a dar inicio a la sesión ordinaria N°2482 a celebrarse hoy lunes 4 de marzo del 2024, al ser las dieciocho horas con veintiún minutos.”*

## **CAPÍTULO I APROBACIÓN DEL ACTA**

### **Artículo 1° Aprobación del acta de la sesión ordinaria N°2481 del 26 de febrero del 2024:**

El señor Rodolfo Enrique Corrales Herrera, indica: *“Como primer punto de la agenda, corresponde a aprobación del acta de la sesión ordinaria N°2481 del 26 de febrero del 2024.*

*Por lo anterior, la someto a aprobación.”*

El Presidente, señor Rodolfo Enrique Corrales Herrera; la Vicepresidenta, señora Laura María Paniagua Solís; el Tesorero, señor Erick Mauricio Brenes Mata; la Secretaria, señora Natuska Traña Porras; y el Vocal, señor Luis Fernando Ramírez Loría, se manifiestan de acuerdo con el contenido del acta y la dan por aprobada.

## **CAPÍTULO II ASUNTOS DE LA GERENCIA GENERAL**

No hubo.

## **CAPÍTULO III ASUNTOS DE LA JUNTA DIRECTIVA**

### **Artículo 2° Comité de Auditoría y Riesgos. Nombramiento del Presidente. ICE Consejo Directivo 261 0012-2-17-2024:**

El señor Rodolfo Corrales Herrera, indica: *“El Comité de Auditoría de Riesgos del Consejo Directivo del ICE, mediante el oficio de referencia 0012-2-17-2024 del 23 de febrero del 2024, comunica a los órganos de dirección y gerencias generales del Grupo ICE, el acuerdo tomado en la sesión N°261, relacionado con el nombramiento del Presidente de ese Comité, el señor Luis Francisco Valverde Rímolo, por un período de un año a partir del 24 de febrero de este año.*

*Propongo dar por recibida esta información.”*

El Presidente, señor Rodolfo Enrique Corrales Herrera; la Vicepresidenta, señora Laura María Paniagua Solís; el Tesorero, señor Erick Mauricio Brenes Mata; la Secretaria, señora Natuska Traña Porras; y el Vocal, señor Luis Fernando Ramírez Loría, resuelven dar por recibida la información.

**Artículo 3°** **Estrategia de Sostenibilidad del ICE y sus empresas 2021-2023. Informe de implementación. ICE Consejo Directivo 6611 0012-112-2024:**

El señor Rodolfo Enrique Corrales Herrera expresa: “*El Consejo Directivo del ICE, mediante el oficio de referencia 0012-112-2024 del 22 de febrero del 2024, comunica a los órganos de dirección y a las gerencias generales del Grupo ICE, el acuerdo tomado en la sesión N°6611, relacionado con el informe de implementación de la Estrategia de Sostenibilidad del ICE y sus empresas correspondiente al período 2021-2023.*

*El acuerdo reitera sobre la importancia de continuar con las acciones y compromisos asumidos en los planes de acción y el alineamiento con la Estrategia Corporativa del Grupo ICE para el período 2023-2027.*

*En ese sentido, propongo solicitar a la Gerencia General que cumpla con la instrucción brindada por el Consejo Directivo del ICE.”*

El Presidente, señor Rodolfo Enrique Corrales Herrera; la Vicepresidenta, señora Laura María Paniagua Solís; el Tesorero, señor Erick Mauricio Brenes Mata; la Secretaria, señora Natuska Traña Porras; y el Vocal, señor Luis Fernando Ramírez Loría, resuelven dar por recibido el oficio y solicitar a la Gerencia General velar por el cumplimiento de la instrucción girada por el Consejo Directivo del ICE.

**Artículo 4°** **Plan Desempeño 2024. Gerente General:**

El señor Rodolfo Enrique Corrales Herrera expresa: “*Conforme a lo dispuesto en la sesión anterior, el Gerente General por medio de los oficios de referencia GG-351-2024 del 21 de febrero del 2024 y GG-397-2024 del 28 de febrero del 2024, somete a aprobación de esta Junta Directiva, su plan de desempeño para el año 2024.*

*Con el propósito de comprender el alcance de las metas, este tema será expuesto por los representantes de la Administración.*

Ingresan a la sesión de forma virtual, el Gerente General, señor Mauricio Barrantes Quesada y la jefa a.i. del Departamento de Estrategia e Innovación, la señora Jimena Zárate Manzanares.

La señora Jimena Zárate, con el apoyo de la documentación aportada, explica: “*Buenas noches.*

*Bueno, como lo acaban de indicar, les voy a hacer una presentación sobre cuál es la metodología para medir las metas de desempeño del Gerente General.”*

El señor Rodolfo Corrales, interviene e indica: *“Si gusta me da segundito, se está conectando Mauricio.*

*Porque veo que ahí dice conectando, pero no se termina de conectar.*

*Si gusta iniciamos Jimena.”*

La señora Jimena Zárate indica: *“Está bien, entonces, como alcance, la evaluación de desempeño de Mauricio, en este caso del Gerente General, se enmarca objetivamente en aquellos indicadores que impulsan el cumplimiento de los objetivos estratégicos.*

*Los objetivos que se le colocan a él, es más que todo a nivel estratégico y no tanto en la parte táctica operativa, porque eso ya responde al alineamiento con los directores y con los jefes de departamento.*

*Entonces, como meta N°1 para lograr que la empresa participe en el 80% de los procesos de contratación, aquí lo que se va a utilizar es un registro de iniciativas que tiene el área de negocio, donde se van registrando todas las iniciativas en las que RACSA posiblemente pueda participar, cuando ya se presenta una oferta, en el registro se van actualizando el estatus, si ya se participó, si está en preparación, todos los demás estatus que tienen. Entonces, al finalizar el periodo, del semestre, lo que se hace es una fórmula en donde se da la cantidad de ofertas presentadas entre la cantidad de iniciativas totales de negocios en las que RACSA pudo haber participado. De ahí ya se tiene el resultado.*

*Es algo muy sencillito, de decir, “bueno teníamos 100 iniciativas a las que se podía participar y RACSA solo pudo presentar, no sé en 50 ofertas”, entonces, ya de ahí se obtiene el resultado de cuánto es el porcentaje de las que RACSA participó.*

*Meta N°2, para garantizar el cumplimiento del 90% de los objetivos y metas establecidas en la estrategia empresarial. Aquí se usa la información del CMI, ya tenemos una herramienta formulada especialmente con los parámetros que ya nos da el ICE, para que tanto allá como acá tengamos los mismos valores, de ahí se da un resultado empresarial de las direcciones, que ellos son los que alimentan los resultados en cada uno de los indicadores del CMI y luego ya se hace un cálculo automático en la herramienta, de ahí nos da el porcentaje global que se les presenta también a ustedes en los diferentes informes.*

*Entonces, ese también es más sencillo porque es el más evidente, tenemos la herramienta y de ahí sale el cumplimiento.*

*En la meta N°3, asegurar que la empresa gestione el 100% del plan de trabajo corporativo asociado a la implementación del proyecto 5G. Esta es más fácil, es cumplimiento del cronograma, nosotros medimos el porcentaje de avance según el cronograma.*

*Eso sí, es un cronograma ajustado a RACSA únicamente con las actividades que le corresponden a RACSA, para no vernos perjudicado por si el plan de trabajo global, del corporativo, se va atrasando, que nosotros no nos atrasemos con las actividades que nos corresponde.*

*Esta información nos la suministra la Dirección de Operaciones, ellos llevan el registro, la directora de proyecto lleva el cronograma y el avance respectivo, se actualiza constantemente para tener el dato a la mano.*

*Por último, la meta N°4 es la NPS que son 55 promedio anual, entonces, aquí lo que se hace es la aplicación de una encuesta, con una única pregunta, es una muestra aleatoria de los clientes que se tiene y se le otorga una calificación de 1 a 10 a la probabilidad de recomendar a RACSA a otro cliente.*

*En dónde se hace, el porcentaje de respuestas calificadas del 1 al 6, menos el porcentaje de respuestas calificadas del 9 al 10, de ahí ya se obtiene un resultado. Eso es una fórmula estándar, es una metodología estándar que se tiene casi en todas las empresas que utilizan el NPS.*

*Eso sería, no sé si hay alguna duda.”*

El señor Rodolfo Corrales, consulta: “¿Alguno tiene alguna consulta o comentario?”

El señor Erick Brenes, responde: “Muy claro don Rodolfo, muchas gracias.”

La señora Laura Paniagua, consulta: “Tengo una duda don Rodolfo.

*Jimena nada más una cosita, esas iniciativas me imagino que las sacas del plan comercial. Y eso son las iniciativas donde participamos o las iniciativas ganadas que realmente nos van a generar ingresos.”*

La señora Jimena Zárate indica: “Del registro que tiene la Dirección de Negocios, correcto.

*No, dónde se participa, dónde se presenta una oferta. No es necesariamente que nos la ganamos, porque el porcentaje hubiera sido mucho menor, porque sería muy alto decir que nos vamos a ganar un 80% de todos las contrataciones que se den, porque aquí entra tanto contratación directa, como algún otro tipo de contratación y las licitaciones, entonces, ya el porcentaje de efectividad que tenemos es mucho menor.”*

El señor Rodolfo Corrales, consulta: “Sí ahí sobre ese mismo tema, tal vez la inquietud que nos había surgido no es tanto sobre lo presentado, porque eso es muy fácil de medir, o sea, me refiero a fácil porque sé que se presentó o no se presentó, entonces, es como muy concreto.

*El tema era más bien con el denominador que puede ser un número, ¿Cómo se determinaba tal vez el denominador?”*

La señora Jimena Zárate indica: “Cuando el asesor comercial trae una iniciativa, dentro del Departamento de Ventas obviamente se valora si primero que todo es una iniciativa en la que RACSA puede participar, si está alineada al core de negocio, si está dentro de las competencias de RACSA, si es viable en ese primer filtro, entonces ya se registra como una iniciativa, ahí ya se les da continuidad a los diferentes procesos de la Empresa, se hace el perfilado, se hace el levantamiento de requerimientos.

*Si ya está un poco más madura, entonces, se hace el registro y se puede presentar una oferta. Pero primero sí se hace un filtro para determinar si es una iniciativa en la que RACSA si puede participar o*

*posiblemente podría participar y que no, porque a veces salen iniciativas de cualquier cosa, entonces lo importante es que se registren las que verdaderamente RACSA tiene la competencia para poder ir a participar.*

El señor Rodolfo Corrales, consulta: *“Sí ya comprendí un poquito mejor.*

*Si es que tal vez uno está acostumbrado a poder previamente saber qué voy a hacer, para poder decir lo hice o no. En este caso el número no es así, porque la iniciativa va a depender de que el área de negocios lo lleve a la mesa y diga, “bueno, cómo vemos esta oportunidad”, como dice uno, ¿le entramos o no le entramos? Entonces, yo creo que por ahí tal vez es donde tenemos la inquietud. Gracias.”*

La señora Jimena Zárate agrega: *“Porque más que todo las que trae el asesor, ya es como más concreta, entonces, ellos saben y ya han determinado de previo si es viable para RACSA o no, pero a veces con las licitaciones es un poquito más complicado determinar si RACSA puede entrar o no, hasta que no se haga todo el análisis que conlleva, el análisis del pliego cartelario para determinar si está dentro de la facultades de RACSA.”*

El señor Rodolfo Corrales, indica: *“Bien, muchas gracias.”*

La señora Natuska Traña, consulta: *“Jimena tal vez en la misma línea, a mí todavía no me queda muy claro, cómo se determina ese 80%, o sea, para ganar este ítem, los puntos es que la empresa participe en el 80% de los procesos de contratación, según lo que explicaste hace un momento, “X” es la cantidad de ofertas presentadas y “Y” la cantidad total de iniciativas.*

*Las iniciativas están en este registro y X no implica que yo haya ganado las ofertas, entonces, por qué el 80% y por qué no el 100% de los procesos de contratación en los cuales tiene competencias adecuadas, porque este ítem me parece que no está midiendo ni ganar solamente participar, entonces, si es solo participar, pensaría que se debería participar el 100% no el 80%, o tal vez entender por qué es así. “*

La señora Jimena Zárate indica: *“Como usted dice, deberían ser el 100%, pero lo que pasa es que RACSA tiene recursos limitados, tiene un límite de recursos de todas las indoles en las que tenemos que ir dando prioridad a ciertos concursos, si yo tengo 10, pero solo tengo 3 personas que me hagan los análisis, yo no puedo participar en las 10, yo tengo que elegir en cuáles voy a participar, cuáles van a ser las prioridad de RACSA, entonces, por eso no estamos poniendo el 100%, debido a eso, o sea, yo no le puedo ofrecer recursos a todo el 100% de las iniciativas que traigamos, no nos da la capacidad.”*

El señor Rodolfo Corrales, indica: *“OK, de acuerdo.”*

La señora Natuska Traña, consulta: *“Tal vez en la misma línea, por qué en ninguna parte o si en alguna parte estamos midiendo las que efectivamente sí ganamos, porque con este ítem presentamos 80 proyectos y si no ganamos nada de ninguna de las ofertas, pero sí ganamos este ítem, entonces, tampoco me queda así como claro donde esta eso de ganar precisamente esas ofertas presentadas.”*

El señor Mauricio Barrantes explica: *“Sí, tal vez, quiero aclarar algo, recordemos que esto son ofertas que se presentan en SICOP, hay diversos factores que intervienen en los procesos de selección*

*por parte de los oferentes, entonces, primero hay que ver, por ejemplo, si RACSA cuenta con un socio, o bueno ya ni siquiera un socio, porque ahora inclusive con todos los criterios de la Contraloría, para dar más certeza jurídica a todos los procesos, vamos a tener que hacer procesos ordinarios.*

*Entonces, como indicó Jimena, hay una serie de elementos que intervienen para presentar la oferta. Para yo tener certeza de que voy a ganar, o sea, no existe, es como cuando uno va a un juicio, ¿no sé si me explico? Hasta que el juez no dé el veredicto, de que se ganó el juicio o no, ningún juez o abogado puede decir con el 100% de certeza que va a ganar “x” cantidad de concursos.*

*Lo que sí tenemos certeza es que vamos a tratar de presentar ofertas donde RACSA efectivamente tenga una alta probabilidad. ¿Me escuchan bien, es yo creo que se metió como un ruido?”*

*Entonces no hay certeza, de que yo efectivamente pueda ganar un número de licitaciones en SICOP, porque efectivamente tengo que pasar por una serie de elementos de selección, para poder ser seleccionado por una empresa, inclusive hay recursos de apelación y hay una serie de elementos, entonces, aquí poner que vamos a ganar, no sé el 50% de las licitaciones, que ni siquiera sabemos cuántas son, porque recordemos aquí dependemos de los entes públicos y su proceso de gestión.*

*O sea, yo en este momento a hoy, no sé cuántas licitaciones se van a dar, no sé en qué términos van a salir, me explico, es una nebulosa y hay que ir viendo caso por caso, entonces, asegurar un 100% o asegurar que voy a ganar un porcentaje importante de licitaciones, es muy arriesgado, porque es un tema que se tiene que ir resolviendo en el proceso.*

*Por ejemplo, ahorita estamos en una que fuimos seleccionados técnicamente, pero viene todo el proceso de recursos y eso se puede llevar inclusive hasta meses para resolverlo por parte de la Contraloría, entonces, lo que buscamos fue un indicador, de todo lo que llegue, vamos a seleccionar todo el esfuerzo para participar en el 80%. ¿No sé si me escucharon bien o se cortó?”*

El señor Rodolfo Corrales, indica: “Sí, lo entendemos. Gracias Mauricio.”

El señor Luis Ramírez, consulta: “Sí, tal vez la consulta adicional es con respecto a memorias de cálculo, Jimena y don Mauricio, si con la historia que ya ha transcurrido de RACSA y específicamente para este indicador, si tenemos una memoria de cálculo, si andamos cerca justamente de todo eso que viene de la parte comercial, si hemos estado alcanzando ese 80% de participación o no, creo que la discusión está girando en torno al valor que está generando el indicador, pero también quería consultarle si tenemos una memoria de cálculo, si habíamos andado cerca de ese 80% o no, para saber si la meta de alguna forma es retadora.”

El señor Mauricio Barrantes explica: “En ese sentido, según los datos que tenemos por parte de ventas, estamos muy cerca de ese número, pero no lo hemos alcanzado, o sea, eso podríamos precisarlo.

*De hecho, fue parte inclusive de las aclaraciones que hemos emitido a entes de control, que hablan de que RACSA está ganando muchas de las licitaciones, se hizo todo un estudio de donde salió ese dato y creo que estábamos cerca del 80, pero no llegábamos al 80%, por eso fue que lo pusimos como una aspiración importante, porque era un número muy cercano, pero podemos precisarlo con gusto en la siguiente sesión.*

*Es más, voy a ubicarlo para ver si lo logro determinar en este momento, mientras continuamos con la sesión.”*

*El señor Rodolfo Corrales, indica: “Sí, yo quisiera también reforzar un poquito lo que Natuska indicaba. Yo creo que también es importante medir la efectividad, no es solamente participar y participar, porque al final lo que nos interesa es qué tanto logramos concretar o qué tanto no, porque obviamente sí es importante participar para ganar, pero cómo medimos lo que realmente estamos logrando, porque imagínese lo que es presentar 100 proyectos y al final no ganamos ninguno, o sea, fue un desgaste, que al final uno dice, “qué pasó aquí” mejor nos enfocamos en participar en pocos, pero sabemos que la efectividad va a ser mayor.*

*Yo sé que es difícil por el tema de competencia, pero también deberíamos de amarrar el tema de cumplimiento, para decir bueno logramos la meta o no. Porque al fin y al cabo, este indicador me refleja en qué estoy trabajando para lograr un objetivo, pero cómo nos enfocamos también en el objetivo final, de cómo decir qué tanto ganamos.*

*Entonces, yo creo que también por ahí, ese elemento siento que nos está haciendo falta.”*

*La señora Jimena Zárate indica: “De hecho don Rodolfo, esos indicadores sí se llevan, pero más en la parte operativa, nosotros tenemos en negocios se lleva el registro de en cuántas licitaciones entramos, cuántas licitaciones se perdieron, por qué motivo se perdieron, todas esas estadísticas están y si se miden. En el caso de las participaciones globales, se tiene el indicador, pero a veces dependiendo del tipo de contratación, la negociación con el cliente dura mucho. Entonces, puede ser que una oferta que una iniciativa dure no sé 6, 7 u 8 meses para cerrarse, también eso perjudica, si nosotros ponemos un indicador de esos dentro del plan de desempeño, por eso pusimos este otro.*

*Todas esas estadísticas y toda esa información, si se lleva y si se mide, si se va midiendo desde el lado de negocios.”*

*El señor Mauricio Barrantes explica: “Sí también el otro tema es que afirmar que voy a ganar 5 o 6 procesos de licitación, no es adecuado, en relación de que van a haber múltiples oferentes, y aquí tenemos que ganar porque efectivamente tenemos las mejores condiciones.*

*Entonces, aquí lo importante es que tengamos las herramientas para poder participar, y que podamos cumplir con todos los requerimientos cartelarios, pero ya afirmar que vamos a ganar una licitación o no, eso no lo podemos afirmar.*

*Podríamos inclusive vernos mal, con un indicador de ese tipo, desde el punto de vista de gestión, es muy importante que aquí lo que conviene es saber que la Empresa está trabajando y que está ofertando en muchos procesos en los cuales tenemos las condiciones. Pero afirmarlo, es un tema que tiene algunos elementos de fondo que no lo consideramos conveniente.”*

*El señor Rodolfo Corrales, indica: “Bueno, eso es como un presupuesto, porque a fin de año uno presupuesta que va a ganarse tanto o va a perder tanto, no tiene la certeza de que lo va a lograr. Yo creo que es igual cuando hacemos ese tipo de cálculos, porque sería interesante conocer cuánto de lo que ganamos versus lo que presentamos, que puede ser un indicador muy bajo, un 1% o un 2%, no sé, pero sí es importante.”*

El señor Mauricio Barrantes explica: *“Por ejemplo, para que se den una idea, de noviembre de 2022 a diciembre 2023, con datos que ya tengo acá, participamos en total en 50 procedimientos.*

*De esos 50 procedimientos en los cuales participamos que tenían todas las competencias, logramos 35, logramos más del 70%. Eso fue lo que tuvimos el año pasado, nos permitió ingresar a un segmento importante.*

*Entonces, en este momento lo que pretendíamos era subir ese indicador en cómo se llama en 10 puntos más, para mejorar un poco la generación de ingresos en relación con el año anterior. Sin embargo, hay que mencionar que aquí hay licitaciones de todo tipo, licitaciones mayores, menores, a veces cuantificar eso es difícil, pero por lo menos garantizar que la empresa está participando en el 80% de las opciones que tiene posibilidades, yo creo que ya es un reto relevante.*

*Ya que ganemos o no, ya eso es un plus que tendríamos, de momento el plan comercial, más o menos apunta a estas estadísticas, y apunta algunas estadísticas que hemos visto. Pero este es el enfoque que andamos buscando, para mantener más o menos una generación de ingresos, similar a la que tuvimos en el 2023, en razón de las ofertas que se presentaron.”*

El señor Rodolfo Corrales, indica: *“De acuerdo. Creo que entonces lo que podríamos hacer es que periódicamente nos den un informe semestral o trimestral de esos proyectos, ver en cuántos participamos, cuántos presentamos y cuántos también ganamos, para ir también monitoreando la efectividad.”*

El señor Mauricio Barrantes responde: *“Claro, correcto.”*

La señora Jimena Zárate indica: *“Mauricio, creo que esa información la podríamos meter dentro del informe de seguimiento del plan comercial, como un análisis estadístico para no tener varios informes ahí por separado. Entonces, dentro de la propuesta que nosotros estamos montando, doña Laura, lo vamos a incorporar para que quede ahí.”*

La señora Laura Paniagua, indica: *“Gracias Jimena. Eso les iba a decir, que para llevarlo muy bien y sobre todo muy enfocados en aquellas que nos vayan a generar los máximos ingresos, y que técnicamente se justifique.*

*Porque ha sido muy insistente también la Contraloría, en que nos enfoquemos, en que se justifique todo muy bien técnica y financieramente, para que todo vaya bien respaldado.*

*Sí, me parece muy importante porque no le podemos pegar a todas las iniciativas que están en el plan comercial, ya eso nos ha pasado, ya lo hemos visto que no lo cumplimos. Así sinceramente. Entonces, sí tenemos que ser muy enfocados, en exactamente a qué nos vamos a comprometer y a esas ponerle más atención con su respectiva justificación, para que todos nos quede bien blindado y respaldado, y que eso se vean en el informe que nos van a presentar en la parte comercial.”*

La señora Jimena Zárate indica: *“Sí, correcto.”*

El señor Mauricio Barrantes explica: *“OK, ¿estaríamos yo creo?”*

El señor Rodolfo Corrales, indica: “Sí, yo creo que no hay más consultas, muchas gracias a los dos.”

El señor Luis Ramírez, acota: “Nada más por un tema de forma. Tanto en el documento como en la presentación, las últimas dos metas dicen meta N°3, es un tema meramente de forma, pero para que se corrija.”

El señor Rodolfo Corrales, indica: “Gracias Luis por la observación.”

*De acuerdo lo presentado por la Administración, sometemos a aprobación el plan de desempeño para el periodo 2024 del Gerente General, conforme a la información presentada, de igual manera encomendar a la Secretaría de esta Junta Directiva para que incorpore los datos dentro del sistema plan de desempeño para el periodo 2024 las metas establecidas y que lo comuniqué al Departamento de Talento Humano.”*

El Presidente, señor Rodolfo Enrique Corrales Herrera; la Vicepresidenta, señora Laura María Paniagua Solís; el Tesorero, señor Erick Mauricio Brenes Mata; la Secretaria, señora Natuska Traña Porras; y el Vocal, señor Luis Fernando Ramírez Loría, resuelven acoger la propuesta de acuerdo.

**La Junta Directiva una vez conocido el tema, resuelve:**

**Considerando que:**

- a) **RACSA en cumplimiento a lo que dispone la Ley de Fortalecimiento de las Finanzas Públicas N°9635 establece el proceso de evaluación de desempeño para todo el personal de la Empresa.**
- b) **La Ley General de Control Interno, Ley N°8292 en su artículo 13, inciso e), determina como uno de los deberes de los jefes en cuanto al ambiente de control: “establecer políticas y prácticas de gestión de recursos humanos apropiadas”, dentro de las cuales se incluye la evaluación del desempeño.**
- c) **El Reglamento para la Gestión del Desempeño de los colaboradores de RACSA, estipula la obligación de establecer los planes de desempeño, proceso que considera para su formalización, la incorporación en el Sistema de Gestión del Desempeño (SIGE360), la revisión por parte del Departamento de Talento Humano y Cultura, así como la aprobación de cada colaborador.**
- d) **El Reglamento de la Junta Directiva de RACSA, aprobado en la sesión N°2469 del 02 de octubre del 2023, en el artículo 8, inciso 8.10 señala que es responsabilidad y función de la Junta Directiva, “Vigilar, evaluar y aprobar el desempeño del Gerente General, el Auditor Interno y, miembros externos de Comités de Apoyo, Secretaría de Junta Directiva, Oficial de Cumplimiento de Gobierno Corporativo, así como cualquier otro personal que dependa directamente de la Junta Directiva, de acuerdo con el marco legal vigente”.**

- e) El Auditor Interno, el Gerente General, la responsable de la Secretaría de la Junta Directiva y el Oficial de Cumplimiento de Gobierno Corporativo son colaboradores que dependen directamente de la Junta Directiva.
- f) El Gerente General por medio de los oficios de referencia GG-351-2024 del 21 de febrero del 2024 y GG-397-2024 del 28 de febrero del 2024, somete a aprobación de la Junta Directiva, el plan de desempeño para el año 2024.
- g) El Reglamento del Comité Integral de Estrategia de la Junta Directiva, en el artículo 2, inciso I), establece como una función: “Conocer y valorar r el informe de desempeño de la Gerente General, previo a su presentación ante Junta Directiva.”
- h) Es interés de la Junta Directiva cumplir con la normativa vigente y dar trámite a este asunto.

Por tanto, acuerda:

- 1) Aprobar el plan de desempeño para el período 2024 del Gerente General, conforme con la información que se detalla a continuación:

PLAN DE DESEMPEÑO 2024						
NOMBRE DEPENDENCIA DEL EVALUADO/A	NOMBRE DEPENDENCIA INMEDIATA SUPERIOR	DIRECCIÓN			PERIODO DE MEDICION	
		N/A			INICIA	FINALIZA
Gerencia General	Junta Directiva	N/A			ene-24	dic-24
Nombre responsable del plan:	Mauricio Barrantes Quesada					
Nombre Jefatura Superior:	Junta Directiva					
METAS Y PARÁMETROS PARA LA EVALUACION						
Nº	METAS	PARAMETROS			Peso (%) de la meta	
		CUANTO	BAJO	SOBRESALIENTE		
1	Lograr que la empresa participe en el 80% de los procesos de contratación de los cuales la empresa tiene las competencias adecuadas para ofrecer una solución competitiva, al 31 de diciembre 2024	80%	75%	85%	20%	
2	Garantizar el cumplimiento del 90% de los objetivos y metas establecidas en la estrategia empresarial, al 31 de diciembre 2024.	90%	85%	95%	25%	
3	Asegurar que la empresa gestione el 100% del plan de trabajo corporativo asociado a la implementación del proyecto 5G, al 31 de diciembre 2024.	100%	90%	100%	20%	
4	Lograr un Net Promoter Score (NPS) de 55 promedio anual, al 31 de diciembre 2024.	55	53	57	15%	
SEGUIMIENTO SEMESTRAL DE LOS INDICADORES DE DESEMPEÑO						
METAS	I Semestre		II Semestre		Metodo de cálculo	
	% Proyectado	% Alcancado	% Proyectado	% Alcancado		
1	80%		80%		Promediado	
2	90%		90%		Promediado	
3	100%		100%		Promediado	
4	55		55		Promediado	

Fuente: GG-351-2024 del 21 de febrero del 2024 y GG-397-2024 del 28 de febrero del 2024

- 2) Encomendar a la Secretaría de la Junta Directiva para proceda a incorporar en el sistema el plan de desempeño para el período 2024 con las metas definidas y comunique este acuerdo al Departamento de Talento Humano y Cultura, para efectos de control, evaluación y seguimiento.
- 3) Instruir al Gerente General, para que el informe de cumplimiento de las metas del plan de desempeño del 2024, correspondiente al primer semestre, lo presente al

Comité Integral de Estrategia de esta Junta Directiva, para su conocimiento y valoración, previo a que la Junta Directiva lo conozca.

- 4) La implementación de este acuerdo es responsabilidad, del Gerente General en lo que corresponde al cumplimiento de las metas establecidas; de la Secretaría de la Junta Directiva en el registro de los datos en el sistema.

**Artículo 5°** **Auditoría Interna de RACSA – Nombramiento. Contraloría General de la República Oficio N°02267 DFOE-CIU-0111 - Aprobación del proceso para nombramiento a plazo indefinido de la persona titular de Auditoría Interna de RACSA:**

El señor Rodolfo Enrique Corrales Herrera indica: “La Contraloría General de la República, mediante el oficio de referencia N°02267 DFOE-CIU-0111 del 26 de febrero del 2024, comunica a esta Junta Directiva la aprobación del proceso para el nombramiento a plazo indefinido de la persona titular de la Auditoría Interna de la Empresa, en respuesta al acuerdo tomado en la sesión N°2474 del 22 de enero del 2024 (JD.058.2024).

*Se desprende del oficio que con fundamento en la normativa vigente y una vez verificado el cumplimiento de los requisitos establecidos en la Ley General de Control Interno, N°8292, la información aportada resulta razonable y se aprueba el procedimiento concursal efectuado y la terna propuesta, por lo que es deber de esta Junta Directiva realizar el nombramiento.*

*En ese sentido, de manera consensuada esta Junta Directiva, queremos tomar la decisión del nombramiento de la Auditora Interna, la señora María Gabriela Solano Loaiza, es la profesional que cumple con los requisitos y la idoneidad establecidos para el ejercicio del cargo. Asimismo, en caso de que esta persona decidamos nombrarla, es necesario contar con el apoyo del Departamento de Talento Humano y Cultura para definir el plan de acción para el cierre de brechas identificado en el proceso del concurso.*

*Por lo tanto, someto a votación el nombramiento de María Gabriela Solano Loaiza como Auditora Interna.”*

El Presidente, señor Rodolfo Enrique Corrales Herrera; la Vicepresidenta, señora Laura María Paniagua Solís; el Tesorero, señor Erick Mauricio Brenes Mata; la Secretaria, señora Natuska Traña Porras; y el Vocal, señor Luis Fernando Ramírez Loría, resuelven acoger la propuesta de acuerdo planteada para resolver este tema.

**La Junta Directiva, basada en la documentación aportada y en los argumentos expuestos, resuelve:**

**Considerando que:**

- a) **La Ley de Fortalecimiento y Modernización de las Entidades Públicas del Sector Telecomunicaciones, en su artículo 32, faculta a las Juntas Directivas de cada**

empresa del Grupo ICE a dictar las normas y políticas que regulen las condiciones laborales.

- b) La Ley General de Control Interno N°8292 establece en su artículo 31, que corresponde al jerarca institucional el nombramiento por tiempo indefinido del auditor interno. Para ello debe realizarse un concurso público, asegurando la selección de los candidatos idóneos para ocupar dicho puesto, lo cual debe constar en el expediente respectivo.
- c) Los Lineamientos sobre Gestiones que Involucran a la Auditoría Interna presentadas ante la CGR, establecen en el apartado 2 los requisitos para el nombramiento definitivo del Auditor Interno.
- d) El artículo 8 inciso 8.9 del Reglamento de Junta Directiva y los artículos 17 y 19 inciso 5 del Reglamento Corporativo de Organización, establece entre las funciones que debe desempeñar este Órgano Colegiado el nombrar al Auditor Interno de la empresa.
- e) El artículo 130 del Estatuto de Personal de RACSA establece que la Junta Directiva es el órgano competente para definir el salario del Auditor.
- f) En sesión N°2429 del 30 de enero del 2023, la Junta Directiva instruyó el inicio del proceso de contratación del titular de la Auditoría Interna.
- g) En la sesión N°2474 del 22 de enero del 2024, la Junta Directiva aprueba el proceso de reclutamiento y selección para el puesto del Auditor Interno y la terna respectiva.
- h) Los resultados del concurso público evidencian una serie de brechas, según lo señala el Informe emitido por el Departamento de Talento Humano y Cultura, referencia DTC-1648-2023 de fecha 7 de diciembre de 2023, que pueden ser atendidas a través de un plan de cierre de brechas.
- i) La Contraloría General de la República, mediante el oficio de referencia 02267 DFOE-CIU-111 del 26 de febrero del 2024 comunica la aprobación del proceso para nombramiento a plazo indefinido de la persona titular de Auditoría Interna de la Empresa.
- j) Es de interés empresarial el contar con un Auditor Interno en propiedad a la brevedad, con el fin de fortalecer el sistema de control interno, promoviendo una gestión orientada al logro de resultados, rendición de cuentas y a la medición del desempeño.
- k) Debido a los plazos otorgados por la Contraloría General de la República resulta oportuno y conveniente declarar este acuerdo en firme.

**Por tanto, acuerda:**

- 1) Dar por conocido el oficio de la Contraloría General de la República, N°02267 DFOE-CIU-111 del 26 de febrero del 2024, relacionado con aprobación del proceso para nombramiento a plazo indefinido de la persona titular de la Auditoría Interna de RACSA.
- 2) En razón de que cumple con los requisitos establecidos en el lineamiento y en la normativa jurídica vigente se nombra como Auditora Interna de RACSA a:

Nombre completo:	Maria Gabriela Solano Loaiza
Número de cédula:	303700320
Título académico:	Licenciada en Administración de Empresas con énfasis en Administración Financiera, Licenciada en Contaduría Pública y Máster en Administración de Empresas
Correo electrónico:	<a href="mailto:gasolano@racsa.go.cr">gasolano@racsa.go.cr</a>
Jornada laboral:	Diurna 48 horas semanales
Horario que desempeñaría:	Lunes a viernes de 7 a.m. a 4:36 p.m.
Tipo de nombramiento:	Indefinido
Fecha de nombramiento:	A partir del 4 de marzo del 2024
Número de teléfono de la Auditoría Interna:	22870351
Correo electrónico de la Auditoría Interna:	22870352
Dirección exacta de la oficina de la Auditoría Interna:	San José, Central, El Carmen. Avenida 5, entre calle 0 y 1, Edificio Central de RACSA, séptimo piso.

- 3) Instruir a la Secretaría de la Junta Directiva, para que comunique este acuerdo a la interesada y al Departamento de Talento Humano y Cultura, para los efectos que correspondan.
- 4) Solicitar al Departamento de Talento Humano y Cultura, para que un plazo de un mes presente ante esta Junta Directiva el plan de cierre de brechas identificadas en el proceso de reclutamiento y selección, a fin de fortalecer la gestión de la profesional nombrada como titular de la Auditoría Interna de la Empresa.
- 5) Encomendar a la Secretaria de la Junta Directiva para que proceda a emitir las certificaciones requeridas, así como la comunicación del nombramiento de la titular de la Auditoría Interna de la Empresa, al Área de Fiscalización para el Desarrollo de las Ciudades, de la División de Fiscalización Operativa y Evaluativa de la Contraloría General de la República.

**6) La implementación de este acuerdo es responsabilidad de la Secretaría de Junta Directiva y del Departamento de Talento Humano y Cultura. ACUERDO FIRME.**

**Artículo 6° Declaratorias de confidencialidad: 1) Informe Integrado del Gerente General al II Semestre 2023 y Anexos. ICE Consejo Directivo 6615 0012-129-2024; y 2) Informe de Atención Incidente Servicios NCE, IaaS y GD N18569 (TDCar y Receta Digital). ICE Consejo Directivo 6614 0012-128-2024:**

El señor Rodolfo Corrales Herrera, señala: “En este punto se identifican las resoluciones del Consejo Directivo del ICE sobre la declaratoria de confidencialidad de los siguientes temas:

- 1) Informe Integrado del Gerente General al II Semestre 2023 y Anexos. Aprobado en la sesión N°6615, oficio de referencia 0012-129-2024; según visto bueno otorgado en la sesión N°2479 del 12 de febrero del 2024.
- 2) Informe de Atención Incidente Servicios NCE, IaaS y GD N18569 (TDCar y Receta Digital). Aprobado en la sesión N°6614, oficio 0012-128-2024; según visto bueno otorgado en la sesión N°2477 del 1° de febrero del 2024.

En virtud de lo anterior, propongo dar por recibida la información.”

El Presidente, señor Rodolfo Enrique Corrales Herrera; la Vicepresidenta, señora Laura María Paniagua Solís; el Tesorero, señor Erick Mauricio Brenes Mata; la Secretaria, señora Natuska Traña Porras; y el Vocal, señor Luis Fernando Ramírez Loría, resuelven dar por conocida la información.

**Artículo 7° Código Corporativo de Ética y Conducta. ICE Consejo Directivo 6613 0012-140-2024:**

El señor Rodolfo Enrique Corrales Herrera expresa: “El Consejo Directivo del ICE, mediante el oficio de referencia 0012-140-2024 del 29 de febrero del 2024, comunica a los órganos de dirección y gerencias generales del Grupo ICE, el acuerdo tomado en la sesión N°6613, relacionado con la aprobación del Código Corporativo de Ética y Conducta, instrumento que se constituye en un marco orientador de comportamiento para los servidores público del ICE y sus empresas.

A RACSA le corresponde implementar una campaña de comunicación y en un plazo de tres meses, en coordinación con el ICE elaborar un curso virtual de carácter obligatorio para todo el personal. En ese sentido, propongo dar por recibida la información e instruir a la Gerencia General para que atienda la instrucción girada por el Consejo Directivo del ICE en plazo y forma.

Sobre este particular, también sugiero que la Gerencia General impulse una campaña de comunicación interna, preferiblemente mensual, para fortalecer la implementación de los instrumentos internos relacionados con la ética y conducta de todo el personal dentro y fuera de la Empresa, basada en los valores de RACSA y del Grupo ICE. Adicionalmente, considero que esta campaña debería incluir información para que el personal conozca el giro y el modelo de negocio de RACSA, como se cumple

con la legislación vigente, con los requerimientos previamente establecidos y la metodología de selección de sus aliados estratégicos, en un marco de integridad y transparencia.

*De mi parte, propongo dar por recibida la información e instruir a la Gerencia General para que proceda según lo solicitado por el Consejo Directivo y por esta Junta Directiva.”*

El Presidente, señor Rodolfo Enrique Corrales Herrera; la Vicepresidenta, señora Laura María Paniagua Solís; el Tesorero, señor Erick Mauricio Brenes Mata; la Secretaria, señora Natuska Traña Porras; y el Vocal, señor Luis Fernando Ramírez Loría, resuelven dar por recibida la información e instruir a la Gerencia General para que proceda según lo solicitado por el Consejo Directivo y por esta Junta Directiva.

**Artículo 8° *Pésame – Miembro Comité de Vigilancia – RACSA – Sra. Silvia Mora Arias:***

El señor Rodolfo Enrique Corrales Herrera expresa: *“Lamentablemente el pasado 19 de febrero, doña Silvia Mora Arias, quien es miembro del Comité de Vigilancia de la Empresa, sufrió la pérdida de su señor padre, por lo que propongo tomar un acuerdo para manifestarle el más sentido pésame.”*

El Presidente, señor Rodolfo Enrique Corrales Herrera; la Vicepresidenta, señora Laura María Paniagua Solís; el Tesorero, señor Erick Mauricio Brenes Mata; la Secretaria, señora Natuska Traña Porras; y el Vocal, señor Luis Fernando Ramírez Loría, se manifiestan de acuerdo.

**La Junta Directiva, acuerda:**

**Manifestar a la señora Silvia Mora Arias, el sentimiento de condolencia y solidaridad de la Junta Directiva de RACSA, ante el sensible fallecimiento de su señor padre, el cual se hace extensivo a su estimable familia.**

**Se instruye a la Secretaría de la Junta Directiva, para que proceda con la comunicación de este acuerdo. ACUERDO FIRME.**

## **CAPÍTULO IV COMENTARIOS Y PROPOSICIONES**

No hubo.

El señor Rodolfo Enrique Corrales Herrera, señala: *“De esta manera estamos dando por finalizada la sesión, dieciocho horas con cincuenta y cinco minutos. Muchas gracias a todos.”*