

ACTA EXTRAORDINARIA Nº 6-2014

De la Junta Administrativa de la Imprenta Nacional, sesión extraordinaria número seis celebrada a las trece horas con treinta minutos del veintidós de setiembre de dos mil catorce en la sala de sesiones de la Imprenta Nacional.

Miembros presentes:

Señora Carmen Muñoz Quesada	Viceministra de Gobernación y Policía, Presidenta
Señor Óscar Montanaro Meza	Delegado de la Editorial Costa Rica
Señor Jorge Luis Vargas Espinoza	Director Ejecutivo y General de la Imprenta Nacional
Señora Rita Maxera Herrera	Asesora Jurídica de la señora Viceministra
Señora Juanita Grant Rojas	Asesora Financiera de la señora Viceministra
Señora Gabriela Luna Cousin	Asesora de la Junta Administrativa
<i>Señora María del Rocío Calderón Quirós</i>	<i>Secretaria de la Junta</i>

Miembros ausente con justificación:

Señora Magda Zavala González	Representante del Ministerio de Cultura y Juventud
------------------------------	--

Invitadas (os):

Licda. Energivia Sánchez Brenes, Encargada de Presupuesto
Licda. Lourdes Hernández Sansó, Jefe de Planificación
Licda. Marta Porras Vega, Jefe de Recursos Humanos
Lic. Marcos Menas Brenes, Director Administrativo y Financiero
Licda. Sandra Gamboa Salazar, Directora de Comercialización y Divulgación
Lic. Sergio Solera Segura, Jefe del Departamento Financiero
Ing. Max Carranza Arce, Jefe de Producción

Orden del día

1. Lectura y aprobación del orden del día.
2. Correspondencia:
 - 2.1. Oficio Nº DF-125-2014, suscrito por el Lic. Sergio Solera Segura, Jefe del Departamento Financiero, presenta la ampliación de gasto presupuestario 1-2015.
 - 2.2. Oficio Nº DF-128-2014, suscrito por varios funcionarios de la Imprenta Nacional, entre ellos, el Lic. Sergio Solera Segura, en el cual remiten la propuesta del Plan Operativo Institucional y Presupuesto Ordinario para el período del 2015.
3. Informes de la Presidencia.

4. Informes del Director General.

5. Asuntos varios.

Artículo I. Se aprueba el orden del día.

Artículo II. Correspondencia:

II.1. Oficio N° DF-125-2014, suscrito por el Lic. Sergio Solera Segura, Jefe del Departamento Financiero, presenta la ampliación del gasto presupuestario 1-2015.

Ingresa al ser las trece horas con cuarenta minutos los invitados: Licda. Energivia Sánchez Brenes, Encargada de Presupuesto; Licda. Lourdes Hernández Sansó, Encargada de Planificación; Licda. Marta Porras Vega, Jefe de Recursos Humanos; Lic. Marcos Mena Brenes, Director Administrativo-Financiero; Licda. Sandra Gamboa Salazar, Directora de Comercialización y Divulgación; Lic. Sergio Solera Segura, Jefe del Departamento Financiero y el Ing. Max Carranza Arce, Jefe de Producción.

El Lic. Sergio Solera expone la siguiente información:

IMPRENTA NACIONAL				
DEPARTAMENTO FINANCIERO				
INFORME DE INGRESOS VRS RECAUDADO				
AÑO	INGRESOS PRESUPUESTADOS	TOTAL RECAUDADO	PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO	DEFICIT
2002	¢1.055.897.214,73	¢1.557.805.615,26	147,53%	¢501.908.400,53
2003	¢2.066.537.033,05	¢1.996.550.947,83	96,61%	-¢69.986.085,22
2004	¢1.921.082.000,00	¢2.170.209.909,31	112,97%	¢249.127.909,31
2005	¢1.808.883.290,00	¢2.963.972.211,30	163,86%	¢1.155.088.921,30
2006	¢1.994.201.420,00	¢3.692.469.713,06	185,16%	¢1.698.268.293,06
2007	¢2.507.790.830,00	¢4.827.268.946,74	192,49%	¢2.319.478.116,74
2008	¢4.543.985.500,00	¢6.403.230.283,84	140,91%	¢1.859.244.783,84
2009	¢5.125.134.421,35	¢8.227.796.745,13	160,53%	¢3.102.662.323,78
2010	¢3.586.079.690,20	¢3.545.263.654,58	99%	-¢40.816.035,62
2011	¢3.922.226.936,65	¢3.587.171.843,00	91%	-¢335.055.093,65
2012	¢4.335.498.721,10	¢3.927.731.255,81	91%	-¢407.767.465,29
2013	¢4.468.011.359,70	¢3.903.165.098,30	87%	-¢564.846.261,40

IMPRENTA NACIONAL				
DEPARTAMENTO FINANCIERO				
INFORME DE INGRESOS VRS RECAUDADO				
AÑO	INGRESOS	TOTAL RECAUDADO	PORCENTAJE DE	DEFICIT
2010	₡3.586.079.690,20	₡3.545.263.654,58	99%	-₡40.816.035,62
2011	₡3.922.226.936,65	₡3.587.171.843,00	91%	-₡335.055.093,65
2012	₡4.335.498.721,10	₡3.927.731.255,81	91%	-₡407.767.465,29
2013	₡4.468.011.359,70	₡3.903.165.098,30	87%	-₡564.846.261,40
2014	₡4.760.733.245,10			
2015	₡4.472.669.729,75			

JUNTA ADMINISTRATIVA DE LA IMPRENTA NACIONAL										
Ingresos Totales										
Período 2010 - 2013										
(cifras en colones)										
	2.010	%	2.011	%	2.012	%	2.013	%	2.014	%
Venta de Planteles	11.832.560,25		13.527.655,99	14%	7.285.142,57	-46%	7.314.861,27	0%	4.060.659,70	-44%
Venta de Otros Bienes	3.460.911,91		2.246.565,74	-35%	2.353.990,28	5%	3.271.771,61	39%	1.026.773,50	-69%
Publicaciones	2.865.120.182,12		2.743.088.455,46	-4%	2.854.869.940,33	4%	3.062.865.986,02	7%	2.805.650.811,90	-8%
Suscripciones	182.331.795,00		197.647.869,51	8%	197.272.168,56	0%	11.521.826,12	-94%	-	0%
Impresión y Encuadernación	481.940.644,30		629.976.020,30	31%	859.965.504,99	37%	815.720.388,98	-5%	960.000.000,00	18%
Reintegro de Efectivo	577.861,00		685.287,00	19%	5.984.430,07	773%	3.186.584,01	-47%	-	0%
Totales	3.545.263.954,58		3.587.171.854,00	1,2%	3.927.731.176,81	9,5%	3.903.881.418,02	-0,6%	3.770.738.245,10	-3,4%

JUNTA ADMINISTRATIVA DE LA IMPRENTA NACIONAL										
Ingresos Publicaciones y Artes Gráficas										
Período 2010 - 2013										
(cifras en colones)										
	2.010	%	2.011	%	2.012	%	2.013	%	2.014	%
Publicaciones	2.865.120.182,12		2.743.088.455,46	-4%	2.854.869.940,33	4%	3.062.865.986,02	7%	2.805.650.811,90	-8%
Artes Gráficas	481.940.644,30		629.976.020,30	31%	859.965.504,99	37%	815.720.388,98	-5%	960.000.000,00	18%
Totales	3.347.060.826,42		3.373.064.475,76	0,8%	3.714.835.445,33	10,1%	3.878.586.375,00	4,4%	3.765.650.811,90	-2,9%

Resumen			
Ingresos presupuestados	4.472.669.729,75		
Limite de gasto	1.495.530.000,00		
CCSS y Banco Popular, MATERIA PRIMA, TINTAS, PAPEL	642.736.215,00		2.138.266.215,00
Sumas libres sin asignacion	2.334.403.514,75		
PRESUPUESTO TOTAL	4.472.669.729,75		
	01	02	TOTAL
Cuotas CCSS y Banco Popular	43.575.388,00	42.310.827,00	85.886.215,00
Tintas	42.955.000,00	6.215.000,00	49.170.000,00
Materia prima	50.000.000,00	-	50.000.000,00
Papel y cartón	449.100.000,00	8.580.000,00	457.680.000,00
			642.736.215,00

IMPRENTA NACIONAL					
DEPARTAMENTO FINANCIERO					
INFORME DE EGRESOS PRESUPUESTADOS VRS EGRESOS REALES					
AÑO	EGRESOS PRESUPUESTADOS	SUMAS LIBRES DE ASIGNACION PRESUPUESTARIA	TOTAL EGRESOS (Reales)	PORCENTAJE DE EJECUCION	DEFICIT
2009	¢5.125.134.421,35	¢645.873.395,20	¢3.670.257.169,93	81,94%	-¢809.003.856,22
2010	¢4.749.535.690,20	¢1.691.752.293,70	¢1.346.794.532,03	44,04%	-¢1.710.988.864,47
2011	¢3.922.226.936,80	¢1.461.809.313,08	¢1.700.229.790,24	69,10%	-¢760.187.833,48
2012	¢5.825.898.721,10	¢2.158.730.799,10	¢2.134.257.834,66	58,20%	-¢1.532.910.087,34
2013	¢5.709.501.359,70	¢2.197.462.437,07	¢2.676.524.858,47	76,21%	-¢835.514.064,16
2014	¢4.760.733.245,10	¢1.688.459.463,10			
2015	¢4.472.669.729,75	¢2.334.403.514,75			

IMPRENTA NACIONAL				
DEPARTAMENTO FINANCIERO				
INFORME DE EGRESOS PRESUPUESTADOS VRS EGRESOS REALES				
AÑO	EGRESOS	TOTAL EGRESOS (Reales)	PORCENTAJE DE	DEFICIT
2009	¢5.125.134.421,35	¢3.670.257.169,93	71,61%	-¢1.454.877.251,42
2010	¢4.749.535.690,20	¢1.346.794.532,03	28,36%	-¢3.402.741.158,17
2011	¢3.922.226.936,80	¢1.700.229.790,24	43,35%	-¢2.221.997.146,56
2012	¢5.825.898.721,10	¢2.134.257.834,66	36,63%	-¢3.691.640.886,44
2013	¢5.709.501.359,70	¢2.676.524.858,47	46,88%	-¢3.032.976.501,23

JUNTA ADMINISTRATIVA IMPRENTA NACIONAL
RESUMEN DE PARTIDAS PRESUPUESTO ORDINARIO 2015
 Cifras en colones

PROGRAMA 01

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA	TOTAL
0	REMUNERACIONES	276.688.455,00
1	SERVICIOS	359.838.000,00
2	MATERIALES Y SUMINISTROS	689.731.000,00
5	BIENES DURADEROS	7.816.000,00
6	TRANFERENCIAS CORRIENTES A PERSONAS	7.530.000,00
	<i>Total</i>	1.341.603.455,00

PROGRAMA 02

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA	TOTAL
0	REMUNERACIONES	277.132.554,00
1	SERVICIOS	407.490.000,00
2	MATERIALES Y SUMINISTROS	55.440.024,00
5	BIENES DURADEROS	47.885.000,00
6	TRANFERENCIAS CORRIENTES A PERSONAS	8.715.182,00
9	CUENTAS ESPECIALES	2.334.403.514,75
	<i>Total</i>	3.131.066.274,75

CONSOLIDADO

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA	TOTAL
0	REMUNERACIONES	553.821.009,00
1	SERVICIOS	767.328.000,00
2	MATERIALES Y SUMINISTROS	745.171.024,00
5	BIENES DURADEROS	55.701.000,00
6	TRANFERENCIAS CORRIENTES A PERSONAS	16.245.182,00
9	CUENTAS ESPECIALES	2.334.403.514,75
	<i>Total</i>	4.472.669.729,75

Año	Subpartida	Presupuesto	Ejecución	Diferencia	% ejecución
2010	Dietas	11.763.084,00	6.830.103,00	4.932.981,00	58,1%
2011	Dietas	13.000.000,00	9.717.852,82	3.282.147,18	74,8%
2012	Dietas	12.700.000,00	10.346.760,00	2.353.240,00	81,5%
2013	Dietas	13.615.000,00	10.114.250,00	3.500.750,00	74,3%
2014	Dietas (*)	14.200.000,00	2.188.560,00	12.011.440,00	15,4%
(*) Datos al 30 de junio 2014.					

La señora Viceministra comunica que su Asesora Financiera, Juanita Grant, presentará la evaluación de esta información y posteriormente se emitirán los comentarios de ambas presentaciones.

NORMATIVA PRESUPUESTARIA

- Directrices generales de política presupuestaria para las Entidades Públicas, Ministerios y demás órganos, según corresponda, cubiertos por el ámbito de la Autoridad Presupuestaria, para el año 2015, La Gaceta 61 – 27 marzo 2014 N° 38279-H
- Directrices técnicas y metodológicas para la formulación del presupuesto 2015, Dirección General de Presupuesto Nacional (DGPN)

INGRESOS

Se presentan tres escenarios:

- 1) Regresión lineal.
- 2) Promedio ponderado.
- 3) La realidad y los compromisos.

Para el presupuesto 2015 se utilizaron los dos últimos escenarios y lo indicado por el Director de Producción y la Directora de Comercialización.

SUBPARTIDAS DE INGRESOS:

Venta de bienes: venta de folletos, libros, leyes, Gaceta, Boletín.

Publicaciones: en los diarios oficiales.

Impresión y encuadernación: artes gráficas e impresiones de revistas, libros, afiches, carpetas, en el sector público.

Superávit específico: Mayores ingresos percibidos contra los ingresos presupuestados. Ejecución de egresos menor a la proyectada. Los ingresos reales mayores a los gastos reales.

PRESUPUESTO ORDINARIO 2015

INGRESOS	Sub total	TOTAL	%
BIENES		8.093.448	
Producto planteles (venta de folletos, libros, leyes)	6.000.000		0,13%
Otros bienes	2.093.448		0,05%
SERVICIOS		4.464.576.280	
Publicaciones (la Gaceta, Boletín)	3.364.576.280		75,23%
Impresión y encuadernación (artes gráficas libros, afiches)	1.100.000.000		24,59%
TOTAL		4.472.669.728	100,00%

EGRESOS

RESUMEN DE PARTIDAS POR PROGRAMAS

PARTIDA	PRODUCCION 01	%	ADMINISTRATIVO 02	%	TOTAL	%
Remuneraciones	276.688.455	20,62%	277.132.554	8,85%	553.821.009	12,38%
Servicios	359.838.000	26,82%	407.490.000	13,01%	767.328.000	17,16%
Materiales y Suministros	689.731.000	51,41%	55.440.025	1,77%	745.171.025	16,66%
Bienes duraderos	7.816.000	0,58%	47.885.000	1,53%	55.701.000	1,25%
Transferencias corrientes a personas	7.530.000	0,56%	8.715.182	0,28%	16.245.182	0,36%
Cuentas especiales	-	0,00%	2.334.403.514	74,56%	2.334.403.514	52,19%
TOTAL	1.341.603.455	100%	3.131.066.275	100%	4.472.669.730	100%
% participación x Prog.		30%		70%		

ESTABLECIMIENTO DEL MONTO SUMAS LIBRES

Presupuesto 2015	4.472.669.729
Excluye cargas sociales	85.886.215
Exclusión b.21	556.850.000
Límite gasto máximo AP	1.495.530.000
Sumas libres	2.334.403.514

RESUMEN DE PARTIDAS POR PROGRAMAS SIN SUMAS LIBRES

PARTIDA	PRODUCCION		ADMINISTRATIVO		TOTAL	
	01	%	02	%		%
Remuneraciones	276.688.455	20,62%	277.132.554	34,79%	553.821.009	25,90%
Servicios	359.838.000	26,82%	407.490.000	51,15%	767.328.000	35,89%
Materiales y Suministros	689.731.000	51,41%	55.440.025	6,96%	745.171.025	34,85%
Bienes duraderos	7.816.000	0,58%	47.885.000	6,01%	55.701.000	2,60%
Transferencias corrientes a personas	7.530.000	0,56%	8.715.182	1,09%	16.245.182	0,76%
TOTAL	1.341.603.455	100%	796.662.761	100%	2.138.266.216	100%
% participación x Prog.		63%		37%		

SUBPARTIDAS A REVISAR

- Publicidad y propaganda: 10.000.000.
- Estudio de aguas residuales: 30.200.000.
- Capacitación: 13.000.000.
- Mantenimientos varios.
- Repuestos de prensas offset: 27.500.000.
- Repuestos: 12.000.000.
- Repuestos Tigrá: 17.000.000.
- Papel para producción: 449.000.000.
- Mantillas para prensas: 10.000.

ANÁLISIS DE PRODUCTOS

Del 2012 a mayo 2014, se han vendido 38 productos, distribuidos en 2.392 sobres, para un total de ¢2.206.929.845.00, 5 productos representan el 85% de los 38 vendidos, para un monto de ¢1.876.644.183.00

PRODUCTO	2012	2013	2014	TOTAL	MONTO
Block	196	241	50	487	572.576.402,00
Folletos	205	134	33	372	235.772.000,00
Brochure	120	149	19	288	214.508.781,00
Libro	90	96	27	213	378.509.670,00
Cuadernos	9	8		17	475.277.330,00

ANÁLISIS DE CLIENTES

Del 2012 a mayo 2014, se tienen 82 clientes, para un total de ¢2.405.378.631
5 clientes representan el 65% de los 82 clientes, para un monto de ¢1.556.733.239

CLIENTE	RANKING DE CLIENTES							
	2012		2013		2014		TOTAL CANT. PROD.	TOTAL COMPRA
	CANT	COSTO	CANT	COSTO	CANT	COSTO		
MSALUD	285.895	9.791.000	66.789.460	463.750.000	9.500	820.000	67.084.855	474.361.000
IMAS	728.000	226.616.000	856.000	246.881.330			1.564.000	473.497.330
INS	7.788.107	154.417.299	31.915.200	142.894.610	1.473.210	18.697.000	41.176.517	316.008.909
MEP	315.500	114.250.000	443.700	60.215.000	92.050	5.135.000	851.250	179.600.000
MSP	352.430	73.445.000	1.664.330	39.721.000	5.000	100.000	2.021.760	113.266.000

HISTÓRICOS

INFORME DE INGRESOS VRS RECAUDADO

AÑO	INGRESOS PRESUPUESTADOS	TOTAL RECAUDADO	PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO	DEFICIT
2002	€1.055.897.214,73	€1.557.805.615,26	147,53%	€501.908.400,53
2003	€2.066.537.033,05	€1.996.550.947,83	96,61%	-€69.986.085,22
2004	€1.921.082.000,00	€2.170.209.909,31	112,97%	€249.127.909,31
2005	€1.808.883.290,00	€2.963.972.211,30	163,86%	€1.155.088.921,30
2006	€1.994.201.420,00	€3.692.469.713,06	185,16%	€1.698.268.293,06
2007	€2.507.790.830,00	€4.827.268.946,74	192,49%	€2.319.478.116,74
2008	€4.543.985.500,00	€6.403.230.283,84	140,91%	€1.859.244.783,84
2009	€5.125.134.421,35	€8.227.796.745,13	160,53%	€3.102.662.323,78
2010	€3.586.079.690,20	€3.545.263.654,58	99%	-€40.816.035,62
2011	€3.922.226.936,65	€3.587.171.843,00	91%	-€335.055.093,65
2012	€4.335.498.721,10	€3.927.731.255,81	91%	-€407.767.465,29
2013	€4.468.011.359,70	€3.903.165.098,30	87%	-€564.846.261,40

COMPARATIVO DE INGRESOS REALES

Rubro	2009	%	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%
Ventas	11,505,965	0.34%	12,105,610	0.31%	10,919,985	0.32%	7,086,340	0.17%	9,122,966	0.21%
Publicaciones	3,342,101,529	76.76%	3,079,300,422	75.32%	2,505,913,338	73.55%	3,205,010,955	75.25%	3,004,219,678	65.17%
Subscripciones	161,363,671	4.85%	152,764,065	4.66%	114,404,453	6.30%	137,516,151	4.85%	1,439,338	0.06%
Impresión y actualización	552,932,173	16.70%	636,415,258	16.28%	670,873,016	19.71%	641,012,468	19.79%	1,575,576,558	31.17%
Ingresos ganados	952,354	0.05%	241,611	0.01%	661,633	0.05%	477,252	0.01%	291,127	0.01%
Otros ingresos	237,336	0.01%	1,840,021	0.13%	1,267,014	0.05%	933,000	0.02%	1,706,072	0.06%
Utilidad en venta de activos	55,402,979	1.07%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	12,767,075	0.29%
Ajustes	7,035,186	0.21%	1,800,952	0.07%	1,660,668	0.05%	572,091	0.01%	1,036,366	0.02%
Sub total	5,311,579,243	100%	6,921,766,139	100%	6,404,520,553	100%	4,230,707,887	100%	4,407,163,260	100%
Menos Costo de impresión	495,795,008	14.97%	457,335,661	11.66%	566,710,305	11.36%	461,919,366	10.87%	446,722,712	10.14%
TOTAL	3,815,784,235		6,464,430,478		5,837,810,248		3,768,788,521		3,960,440,548	

COMPARATIVO DE GASTOS REALES

Rubro	2009	%	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%
Gastos administrativos	718,611,619	24.19%	818,660,917	38.09%	828,808,313	37.12%	817,346,673	53.31%	833,633,874	30.04%
Gastos financieros	1,132,618	0.09%	1,026,073	0.07%	1,163,149	0.08%	1,243,234	0.08%	1,433,898	0.09%
Gastos de fabrica	606,331,930	45.72%	669,633,993	41.84%	621,006,434	42.80%	708,747,088	46.40%	832,937,737	49.88%
TOTAL	1,326,076,167	100%	1,409,320,983	100%	1,450,979,916	100%	1,527,336,997	100%	1,670,027,529	100.00%
Utilidad del período	1,489,708,068		2,035,113,293		1,566,830,436		2,261,430,427		2,290,411,022	

INFORME DE EJECUCION PRESUPUESTARIA

AÑO	PORCENTAJE EJECUCION
2002	90,56%
2003	63,79%
2004	49,34%
2005	76,21%
2006	61,18%
2007	69,93%
2008	27,91%
2009	71,61%
2010	28,35%
2011	43,35%
2012	36,63%
2013	46,88%

OBSERVACIONES

1- **En cuanto a la participación de las diferentes líneas de ingresos:** del 2009 al 2012 el rubro de publicaciones ha tenido una participación aproximada del 75% del total y en el 2013 pasó al 68%, diferencia que asumió el rubro de impresiones y encuadernación que pasó aproximadamente del 20% al 31.17% en ese mismo año.

2- En cuanto a los ingresos recaudados vs. los presupuestados en los últimos 10 años pasaron del 112% al 87%.

3- Con respecto al porcentaje de ejecución en los últimos 5 años pasó del 71.61% al 46.88%.

RECOMENDACIONES

1-Elaborar un plan de comercialización que incluya: actividades para mantener clientes actuales y metas de crecimiento.

2- Revisar la plantilla de costos que se utiliza para cotizar productos, de manera que se actualicen los mismos y se incluyan todos los rubros pertinentes.

3- Establecer un control de costos para verificar que el precio de venta es el correcto y analizarlo con las direcciones correspondientes.

4-Que exista una coordinación entre la Dirección de Comercialización y la Dirección de Producción con el fin de determinar los plazos reales de entrega de productos.

5- Revisar el procedimiento para hacer las cotizaciones, con el objetivo de que el plazo de respuesta sea el menor posible (actualmente de 5 a 10 días hábiles).

6- Verificar los precios de venta vs. los precios del mercado para determinar diferencias.

7- Elaborar los carteles de las compras establecidas en el presupuesto extraordinario y presentarlos a la Junta antes del mes de diciembre; además que el Director General elabore un cronograma para la presentación de los mismos.

8- Aprovechar la ventaja que significan los convenios y contrataciones directa con instituciones públicas para aumentar las ventas.

Comentarios:

La señora Juanita Grant, propone en la recomendación N° 7, tener presente que los carteles incluidos en el presupuesto extraordinario, se presenten ante este Órgano Colegiado antes de diciembre del 2014, para que en enero 2015, cuando ya esté aprobado el presupuesto simplemente se empiece a trabajar en los mismos; para que si alguno de estos carteles, por algún motivo no se puede cotizar, se cuenta con el tiempo necesario para iniciar el trámite nuevamente.

La señora Viceministra expresa que en esta presentación existen temas a los cuales se les debe prestar atención, por la naturaleza de esta Institución, donde están los números fuertes sobre los cuales se debe hacer hincapié. Señala que en la actualidad se está dando una discusión fuerte sobre partidas, uso del presupuesto, sumas libres, entre otros y este es el tema de fondo, aunque los números hablan como lo indicó el señor Solera Segura, los números son fríos, por tal motivo hay que desmenuzar la naturaleza de los mismos y el porqué de un presupuesto. Con el fin de saber hacia dónde se quiere llevar a la Imprenta Nacional, con los gastos, las inversiones, la administración de los recursos humanos y materiales. Agrega que esta discusión no puede verse separada del proyecto de ley que está en la Asamblea Legislativa, puesto que existe una aspiración por parte de un grupo importante de algunos funcionarios de hacer de esta Institución, prácticamente una empresa semiautónoma, por lo que considera que estos números deben ser parte de la discusión. Señala que si el 75%, está generado por las publicaciones, se podría decir que aunque todos los presentes no realicen ningún movimiento, estos números se moverían como hasta ahora lo han hecho, porque no obedecen al más mínimo esfuerzo, ya que por Ley se tiene este monopolio. Otro tema, es ser una gran empresa gráfica siendo esto una gran debilidad, porque una vez que se desmenucen los costos de los productos que se ofrecen, se observará la situación de la Institución, esto lo comenta para ser realista y ubicarse porque estos representan el 35% y es un tema al que se le ha estado apuntando en los últimos años con el fin de ser competitivos, elevar la

producción, la productividad y es donde se observa que las cosas no calzan. Es dónde están los grandes retos para desarrollar como empresa, agrega que sigue convencida de que si cayera una gran andanada de ofertas para ejecutar productos, no se daría la talla, por lo que es un tema que se debe aclarar, como por ejemplo, en la subpartida de publicidad: ¿A qué se refiere el término? ¿Es una empresa que requiere o no ejecutivos de ventas? ¿Cuál es la campaña de crecimiento? ¿Cuál es la planificación que se hace?

Señala que cuando ella observa el dato aportado por la señora Juanita Grant, de que en la Imprenta se tardan entre cinco a diez días hábiles, para brindar una cotización. Considera que es inaceptable y si además después de darla choca con la producción, por no establecer la comunicación adecuada, menciona que es un reto importante de superar.

Indica que otro tema que no se ha mencionado y que es importante, es el tiempo extraordinario. Esto sigue siendo una interrogante, es un tema a dilucidar, el motivo por el cuál se ubica este rubro en un solo presupuesto y no en el otro ¿Es esto legal o no? Este es un tema que se desea consultar a la Contraloría General de la República. Situación que agrega una gran interrogante para saber si se debe aprobar o no las horas extras en estas condiciones. Este es un tema sensible, que se debe abordar con mucha seriedad y responsabilidad no sólo por parte de la Junta Administrativa, si no como fruto del esfuerzo y observaciones que los presentes pueden aportar para que con su conocimiento se pueda resolver este tema. Insiste en que es importante aclarar algunas subpartidas, pero le gustaría escuchar las opiniones sobre esta exposición de la señora Juanita Grant, porque considera que es muy acertada en su análisis de los números y más allá de dónde están saliendo los mismos. Agrega que se tiene una inversión importante en papel, siendo una cantidad apreciable de insumos para la producción y esto debe reflejarse y observarse la riqueza que es la Imprenta para el Estado, el grueso de lo gráfico está situado en cinco grandes instituciones.

Señala el hecho de haber perdido la oportunidad de elaborar las papeletas electorales, porque las tarifas eran muy altas y por utilizar las mismas como medida de presión por el Sindicato, esto se debe analizar. Se debe conocer cómo se están estableciendo los costos, porque para ella es inadmisibles que cualquier institución del Estado utilice como argumento que los precios de la Imprenta Nacional son muy altos. Por lo que solicita un abordaje crítico, observando las posibilidades que se tienen para el crecimiento, la planificación y hacer de ésta una institución rentable para el Estado. Comenta que si todos estos detalles se definen, estaría mucho más dispuesta a dar una discusión donde se pueda dar el salto para competir, debido a que ella se cuestiona de dónde va a salir la planilla cuando no esté cubierta por el Estado y se ingrese al mercado a competir de tú a tú.

El Director General manifiesta su anuencia en todos los extremos de la exposición a excepción del pago del tiempo extraordinario porque desconoce el criterio con el que se ha venido manejando; en todo lo demás coincide, él es del criterio que si

se cerrara la parte de artes gráficas, no pasaría nada. Se sabe que el 75% de publicaciones subsidia todo lo demás de esta Empresa. A parte de que se le debe sumar que este es un monopolio por Ley.

En cuanto a mejorar la parte de impresos comerciales no ha tenido el eco que él ha deseado, a pesar de haber realizado toda una gestión desde su llegada a esta Institución. Asimismo, sobre las cotizaciones no comparte que para entregar una cotización duren cinco días, aunque sea por falta de personal, considera que debería buscársele una solución a este problema. En el tema del Tribunal Supremo de Elecciones (TSE), aclara que las papeletas electorales no se hicieron por no tener una máquina de fórmulas continuas, convirtiéndose este faltante en una falencia importante para el TSE. Agrega, que las papeletas electorales no son un negocio rentable para la Imprenta Nacional, porque el TSE exige que se paralice la producción, que toda la planta se dedique a ellos, sin prestar interés a la demás producción.

La señora Sandra Gamboa comenta las limitaciones de su área por la falta de personal y el proceso que conlleva cada cliente.

La señora Sánchez Brenes, considera que los costos se deben revisar, por estar muy bajos, los números no se equivocan y van decreciendo, principalmente los costos en la materia prima. Sobre las publicaciones, manifiesta que aunque es cierto que es un monopolio, este debe cuidarse de igual manera. Sugiere revisar los convenios, los descuentos y buscar un punto de equilibrio.

El Director General comenta que ciertamente los costos requieren un análisis muy profundo, porque a partir del 2013, cuando se tomó la decisión de rebajar el 50% a leyes, decretos, entre otros a la Asamblea Legislativa, se generó la reducción en este mismo porcentaje de los recursos que ingresan por publicaciones. Sin embargo, esto tuvo su razón de ser y es que el Directorio de la Asamblea Legislativa, amenazó que si no se le bajaban los costos en las publicaciones, tomaban la decisión de publicar sus leyes en cualquier periódico y esto significaba una pérdida mayor al 50%. Asimismo, indica que aunque esto es una industria de producción no debe perderse de vista que tiene un carácter político. Además, posteriormente se rebajó el 34% a lo que no estaba incluido en la lista anterior y esta reducción se refleja en este presupuesto.

Por otra parte comunica que en una reunión que sostuvo con todos los alcaldes, se analizó la posibilidad de que la Imprenta ayudara con las publicaciones a las municipalidades con recursos paupérrimos. Manifiesta que esto es una situación difícil porque debe atender diferentes áreas: político, negocio-sostenibilidad y social y por otro lado, subir los costos, es la gran queja de la gente, por el contrario se pensó que con la digitalización se iban a abaratar los costos y no fue así; la tecnología es sumamente costosa, cada día se requiere invertir más en la seguridad, si se bajan los costos sin ningún control, la Imprenta Nacional no sería sostenible en el tiempo.

La señora Rita Maxera comenta su preocupación por la propuesta de aumentar los costos. Cuando se habla de la Imprenta como una empresa, se refieren a una empresa comercial donde existe lucro, de lo contrario no es comercial. Y la Imprenta Nacional no se puede ubicar en una empresa comercial, al ser una empresa subsidiada porque el 80% de los funcionarios se cancelan con el presupuesto del Ministerio de Gobernación y Policía. Aclara que si la Imprenta se convierte en una institución semiautónoma, no contaría con este subsidio. La Imprenta Nacional tiene su monopolio de hecho, porque así lo menciona la Constitución Política, por lo que le llama la atención esta discusión. Porque se tiene un mercado cautivo, para el cual no necesita salir a proyectar nada, porque se está hablando de la publicación oficial, aunque sea digital y está bien que estén los impresos comerciales, pero le preocupa cuando lo uno es más importante que lo otro. Señala que al leer detenidamente la Ley de Creación de la Junta, esta dice que en su Artículo 2) *“Sus fines fundamentales son: proteger y conservar los bienes...Administrar los fondos... Formular los programas de inversión...”* y luego dice en el Artículo 7) que: *“Con los ingresos que produzca la Imprenta se creará un fondo especial, dedicado exclusivamente a la adquisición de maquinaria, equipo, materiales, servicios, repuestos y otros bienes necesarios para su modernización y buen funcionamiento”*, lo anterior lo comenta, aunque puede ser que sea muy legalista, pero a su criterio se está discutiendo sobre algo que la Ley no otorga.

La señora Juanita Grant sugiere revisar los costos de producción, por ser una parte muy importante de la Institución. Esto porque al no tener claros los costos se cuestiona la toma de decisiones, por ejemplo lo que plantea el Director General del rebajo para las municipalidades ¿Cómo se le va a rebajar, si no se tienen los costos? ¿Con base en qué? ¿Se dice que los costos son altos con respecto a qué? ¿Con qué se compara, con la empresa privada? Como lo dice la señora Maxera en las publicaciones no se tiene competencia y aunque la gente debe publicar en los Diarios Oficiales, se debería hacer una revisión de los costos, porque efectivamente las publicaciones están subsidiando los demás productos. Con base en estos comentarios, se compromete hacer una revisión sobre este tema de los costos.

La señora Viceministra expresa que existe una discusión en la mesa que no tiene por qué ser excluyente, las preocupaciones de la señora Maxera con respecto a la naturaleza jurídica de la Imprenta no excluye que se haga una radiografía y se ponga en blanco y negro la realidad de los costos de la producción, para conocer sobre cuáles son sus bases. Esto permitirá responder las interrogantes de la señora Grant. De ahí la propuesta de enviar una cotización a la Imprenta Nacional y otra al mercado para valorar en general el comportamiento de los costos, porque si a esta Institución se le subvencionan los salarios y se produce al costo, empíricamente se puede decir que no puede haber nadie en el mercado de las artes gráficas que pueda competir con los costos de la Imprenta Nacional. Por Ley se está obligado a publicar lo que corresponde en los Diarios Oficiales y desconoce su costo, pero se debe hacer y por este motivo la Asamblea Legislativa, no puede publicar en ningún otro lado que no sea en los Diarios

Oficiales, por esto es necesario desmenuzar los costos y es una gran tarea, no sabe si esta Junta como tal deberá reunirse, tomar decisiones y girar directrices y si hay que traer gente que ayude a ordenar este proceso.

En cuanto al tema de las cotizaciones, es cierto que al mencionar MEP se debe considerar que el mismo puede representar una serie de contratos. Esta situación se debe ordenar también, ella considera que se debe tener la capacidad para hacerla el mismo día y no puede estar en dependencia de si el archivo viene bueno o no, esto es otra parte del proceso. Existe información que debería estar en una tabla, hace la aclaración de que la persona que hace la cotización no puede autorizar la orden de producción hasta tanto no se verifique de que el archivo viene bien, esto es otro proceso. Agrega que los programas modernos de diseño permiten la revisión del documento y al revisarlo, les indican cuantos archivos vienen sin la extensión de impresión, claro que si esto tiene que realizarlo en 300 o 400 sobres de producción, se presenta el cuello de botella. Reitera que a las personas que están en el proceso deben tener definidas las características del documento esto tiene que ver con que la orden venga clara del cliente. Cita las fuentes que también intervienen y los PDF, reconoce que todo este proceso ofrece grandes dificultades.

Agrega que se debe partir de un punto de realidad para no caer en la desesperación, es paso a paso, no se le puede decir a todo el mundo que sí. No observa el tema tan complejo, pero se debe ordenar para observar cuales son las capacidades con las que se cuenta. No se quieren se puede aprobar otros turnos para producir, porque no se tiene la capacidad para responder la primera etapa del proceso. Estas son las cosas que se deben afinar. Y en cuanto a lo mencionado por la señora Maxera sus preocupaciones no son excluyentes de lo otro, se debe tener claridad cuánto cuesta el proceso, tener un punto de realidad, si no se están incluyendo gastos en la definición de los costos y además señalan dice que se está cobrando demasiado, es porque en algún lado algo no está bien. Se debe determinar un precio por el gráfico y otro por la publicación ambas requieren un análisis separado. Sugiere darse la oportunidad de irse acomodando. Esto daría una mayor claridad para ir pasando a otro tipo de empresa. Menciona el temor por las empresas gráficas, primero porque es una empresa que se contrae en lugar de crecer, situación que no termina de gustarle. Es del criterio que es mejor tener esta Imprenta bien boyante y tener a todos los 200 funcionarios ganando bien, realizando un trabajo bonito, conociendo cuál es el techo institucional y entregando el trabajo a tiempo, con clientes grandes. Esto es lo que debe surgir del análisis.

Lo anterior lo expone porque se debe ser responsable al tener en sus manos bienes y recursos públicos. Se tiene la obligación de administrarlo bien, de potenciarlos ya lo otro de que si esta empresa puede ser competitiva, es otra discusión, de todo esto lo que le queda claro es que no se está administrando de la mejor manera un recurso que se puede potenciar. Se debe plantear una política y una estrategia para financiar las publicaciones de las empresas que menos tienen, como fruto de un equilibrio, esto sí podría ser un buen objetivo. Considera

que este proceso de autocrítica debe servir para salir de acá pensando cómo lograr que estos procesos se fortalezcan más. Sugiere que si el 75% es por publicaciones y el 85% son cinco clientes y lo otro demanda demasiado tiempo se disminuyan. La señora Viceministra comenta que ella como punto de partida bajaría todos estos sobres que suponen poner a funcionar la máquina con todo su equipo como si fuera a imprimirse un millón, pero la realidad es que son cinco mil. Esta podría ser una decisión en un proceso de planificación, se eliminan los sobres que son detalles y se aumenta en tres o cuatro clientes fuertes que permitan durante un tiempo no afectar los resultados finales de los números que se han propuesto por razón de ingresos, producción y después retomar los sobres pequeños por representar clientes.

Recomienda contactar alguna persona experta que pueda orientarlos con algunas sugerencias sobre estos temas, expresa que tal vez con la toma de algunas decisiones que no desnaturalicen la razón de ser de la Imprenta se pueda levantar la parte gráfica, porque las publicaciones están garantizadas.

La señora Gamboa Salazar expone que ella ya informó al Encargado de Costos que los precios de la Imprenta son más altos que la empresa privada, pero le indicó que así debían quedar por medio de un oficio. La señora Viceministra solicita el envío de esta nota. También se refiere a los inconvenientes de entregar la cotización el mismo día, por los malos entendidos que se pueden presentar y la normativa de la misma.

La señora Viceministra manifiesta que cuando ella habla de la una cotización, habla de que la misma sea un documento formal que se convierte en fe de un contrato.

El señor Max Carranza comenta que efectivamente la planificación es muy necesaria. Indica que puede ser que el presupuesto de producción no esté tan desfasado con respecto a los impresos comerciales. Sino que se tengan que hacer cuatro o cinco esfuerzos, porque la parte de publicaciones es la que genera. Es su pensar que el Estado no les cierra nada, es el público que está afuera. Cuando se observan las filas de los usuarios que requieren publicar y las dificultades que tienen. Coincide de que a este mercado se le debe poner mucha atención, primero por la cantidad de ingresos que genera y segundo la cantidad de personas tanto nacionales como extranjeros que necesitan publicar algún documento. En impresos comerciales sí se puede atender internamente, pero la parte externa no se debe descuidar para ofrecer a los clientes la mejor tecnología y las mejores facilidades. Este es el tipo de cosas que puede ayudar a posesionar a la Empresa en el Estado. En cuanto a la producción lo que no se mide no se controla y mucho menos mejorar, para él en la actualidad es un gran desconocimiento la parte de costos, en la parte comercial los sobres se deben ordenar. En el programa de producción considera que el software que se está desarrollando favorece, en el área de repuestos se está tratando de homologar equipos. Sin embargo, en el tema de cotización el equipo de cotizadores no tiene todo el conocimiento del diseño, no se tiene la cadena necesaria para que el

documento llegue como tiene que ser, el conocimiento para el dominio de colores es bajo; en cuanto al personal en producción solo tiene 89 funcionarios, en el tiempo extraordinario los salarios de planta son bajos con respecto a otros, el personal que está en otras áreas afecta la parte contable, aunque estén produciendo en otro lugar y por último, informa que la máquina que se está solicitando, que permite automatizar un proceso de cuatro funcionarios a tres, se podría aprovechar más, por ejemplo, en la entrega de cuadernos de resortes.

Sobre este tema la señora Juanita Grant solicita el apoyo de la Jefa de Recursos Humanos en cuanto al Organigrama y las tres jefaturas, para que le defina los departamentos, los nombres de las personas y el presupuesto al que pertenecen, para poder hacer otros análisis con respecto a los costos.

La señora Luna Cousin comenta que la discrepancia que existe entre los esfuerzos que se hacen para hacer de la Imprenta una empresa competitiva y los pocos resultados que se obtienen, puede ser porque el espíritu de la Ley de Creación, no es para que la Imprenta Nacional sea una empresa competitiva. La intención del legislador era que fuera la imprenta del Estado para publicar los actos del Gobierno. Inclusive ellos hablaban de brindar una ayuda a los representantes de este Órgano Colegiado. De hecho, para fijar los costos señala que se deben tomar en cuenta los costos de edición e impresión, por lo que al consultarle a la Procuraduría General de la República cómo interpretar esto, la Procuraduría repite lo mismo, debido a que la ley donde hay claridad no se interpreta. Otro punto es que se tiene un techo presupuestario donde no se permite utilizar los excesos que se tienen de la producción para beneficio de la Institución y esto ha sido la camisa de fuerza al querer hacerla competitiva sin tomar en cuenta que esto conlleva hacer cambios en la ley. Por lo que sugiere analizar qué es lo que realmente se quiere hacer en la Institución.

La señora Lourdes Hernández comenta que a pesar de tantas dificultades y deficiencias, el Plan Operativo Institucional sí ha dado prioridad a las publicaciones porque son la razón de ser de esta Institución y ahí el apoyo a lo digital para ofrecer al usuario una mayor facilidad. En cuanto a los impresos comerciales, expresa que si se elaboran se debe planificar, no para enriquecerse, pero sí para brindar un buen servicio al Estado y para cobrar lo que se debe cobrar que corresponde. Esto va en línea con los indicadores de los impresos comerciales y la cantidad de clientes necesarios para el buen funcionamiento. Sobre los tiempos de entrega se deben mejorar y se debe planificar la producción. Estima que en el PAO que es a nivel interno, sí se debe trabajar en los costos y en los planes de comercialización. Lo otro que afecta es la planificación global de este país que no permite conocer la cantidad de trabajos que van a realizar las instituciones públicas en la Imprenta, por lo que no se puede organizar mejor esta labor. Y también sobre la presentación de los carteles como lo indicó la señora Grant, considera que sí los carteles se deben hacer desde este momento y sobre la planificación de los sistemas estos ofrecen una mayor agilidad para los trámites.

Queda pendiente la ampliación al límite del gasto presupuestario, se retomará en la próxima sesión, igualmente los demás temas de agenda, la propuesta del Plan Operativo Institucional y Presupuesto Ordinario para el período del 2015. Igualmente los demás, Informes de la Presidencia, Informes del Director General y otros.

NOTA: LOS DOCUMENTOS MENCIONADOS EN ESTA ACTA QUEDARÁN EN LOS ARCHIVOS DE ESTA JUNTA ADMINISTRATIVA.

SE LEVANTA LA SESIÓN AL SER LAS QUINCE HORAS CON CUARENTA Y CINCO MINUTOS.

Sra. Carmen Muñoz Quesada
Presidenta

Sr. Jorge Luis Vargas Espinoza
Director Ejecutivo