

Acta Sesión Ordinaria 09-23

Sesión ordinaria número nueve, del lunes 06 de marzo del dos mil veintitrés. Inicio de la sesión, a las diecisiete horas con quince minutos, Sesión presencial en la sala de sesiones del COLPER.

Presentes:

Nombre	Cédula:	Puesto	Lugar
Betania Artavia Ugalde	4-0153-0771	Presidenta	Sala de sesiones
María Eugenia González Alvarado	2-0312-0250	Secretaria	Sala de sesiones
Marilyn Batista Márquez	1-84000450502	Tesorería	Sala de sesiones
Kenneth López Delgado	1-1304-0424	Vocal I	Sala de sesiones
Aleyda Solano Torres	1-0433-0573	Vocal II	Sala de sesiones
Gerardo García Murillo	1-0993-0024	Fiscal	Sala de sesiones
Róger Herrera Hidalgo	1-0543-0673	Jefe Administrativo Financiero	Sala de sesiones
Arles Fonseca Bolaños	1-1376-0417	Analista de crédito I	Sala de sesiones
Magaly Mora Monge	6-0348-0508	Asistente administrativa	Sala de sesiones

ARTÍCULO PRIMERO: CONOCIMIENTO DEL ORDEN DEL DÍA

Acuerdo 01-09-23: Se aprueba orden del día (Acuerdo en firme y por unanimidad).

ARTÍCULO SEGUNDO: CONOCIMIENTO, DISCUSIÓN Y APROBACIÓN DEL ACTA.

La presidenta Betania Artavia, las actas que ya fueron leídas por que fueron enviadas a nuestros correos. Gracias. ¿Entonces, los que estén de acuerdo con el acta del 13 de febrero, de acuerdo?

2.1 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 06-23 del lunes 13 de febrero del 2023.

Acuerdo 02-09-23: Se aprueba el acta 06-2023 de la sesión ordinaria del lunes 13 de febrero del 2023. (Acuerdo en firme y por unanimidad).

La presidenta Betania Artavia, los que estén de acuerdo con el acta del lunes 23 de febrero, que ya fue leída. ¿Por qué estaba en los correos? Sírvase, levanta la mano.

2.2 Lectura y aprobación del acta sesión extraordinaria No. 03-23 del lunes 23 de febrero del 2023.

Acuerdo 03-09-23: Se aprueba el acta 03-2023 de la sesión extraordinaria del lunes 23 de febrero del 2023. (Acuerdo en firme y por unanimidad).

La presidenta Betania Artavia, las siguientes se traslada para la próxima sesión porque todavía no está lista

2.3 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 07-23 del lunes 20 de febrero del 2023.

ARTÍCULO TERCERO: CORRESPONDENCIA

3.1 Oficio No. CP-JD-184-23 de Junta Directiva



San José, 22 de febrero del 2023
CP-JD-184-23

Señores
Consejo de Administración del Fondo de Mutualidad
Presente

Estimados señores:

Por este medio les comunicamos, el acuerdo tomado en la sesión N°08-23 del **21 de febrero del 2023**, el cual indica: **enviar un oficio al Fondo de Mutualidad, solicitando que se valore la creación de un subsidio económico para atender casos legales de colegiados, en el ejercicio de su profesión.**

De antemano agradecemos su atención y quedamos atentos a su respuesta.

Con nuestra más alta consideración y estima, se despide,

Atentamente,

JUAN PABLO
ESTRADA
GÓMEZ (FIRMA)
Juan Pablo Estrada Gómez
Secretario de Junta Directiva

Firmado digitalmente por
JUAN PABLO ESTRADA
GÓMEZ (FIRMA)
Fecha: 2023.02.22 17:17:59
+06'00'

c.c.: Sra. Marilyn Batista Márquez, Tesorera Junta Directiva

La presidenta Betania Artavia, en ese caso que lo había presentado doña Marilyn, le habíamos pedido que hiciera una propuesta más consolidada sobre la iniciativa, entonces lo damos por conocida la nota y esperamos a que nos traigan la propuesta de acuerdo.

3.2 Criterio Ewald Acuña: Tema selección de personal del Fondo

28 de febrero de 2023.

Señores

Consejo de Administración

Fondo de Mutualidad COLPER

S. D.

Estimados señores:

En atención a la consulta "¿Cómo debe ser el proceso de contratación del personal que laborará de manera directa para el Fondo de Mutualidad, sea una nueva contratación o bien una sustitución en ausencia de una persona que se retira?, tomando como base el Estatuto y el Reglamento al Estatuto."

Al respecto es necesario señalar que el Fondo de Mutualidad de COLPER no tiene personería independiente de la del Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva que ostenta la Junta Directiva, específicamente la Presidencia de conformidad con la Ley Orgánica. En ese entendido, entonces la contratación que se realice de colaboradores o asesores del Fondo de Mutualidad éstos establecen su relación laboral con COLPER, aunque laboren específicamente con el Fondo de Mutualidad.

El Reglamento del Fondo de Mutualidad¹ establece que para la contratación de colaboradores de este se debe realizar un estudio técnico que refleje la necesidad y competencias del colaborador a contratar, sea una nueva contratación o una sustitución.

¹ Art 1 Reglamento Fondo de Mutualidad

"En la contratación de todos los asesores, así como el nombramiento del personal administrativo, previa recomendación técnica del Consejo, deberá contar con la aprobación de la Junta; para ello, en los procesos de selección, deberá seguir los procedimientos y reglas establecidas por la institución. En ningún caso, el Consejo podrá contratar de forma directa sin acuerdo de la Junta". (el subrayado es suplido).

BURFETE ACUNA & ASOCIADOS, calle 17 avenida 29, N° 207, Boulevard Ricardo Jiménez Oreamuno, San José, 14-100, Costa Rica
Teléfono +506 2221-0320 Fax +506 2221-4028 Correo electrónico: info@burfete.com

Ese estudio generará por parte del Consejo de Administración del Fondo de Mutualidad una recomendación para ante la Junta Directiva de COLPER que será la que apruebe o impruebe la propuesta de contratación.

De Ustedes, atentamente

**EWALD
ACUNA
BLANCO
(FIRMA)**
Lic. Ewald Acuña Blanco

En el tema del criterio de don Ewald, que ya todos los leímos, básicamente dice que la forma en que se está haciendo la contratación es como la indicó la Junta, que sería que ellos hicieron mediante la contratación de una empresa y evaluación de personal y ahora nos mandaron una

terna para que nosotros conozcamos y hagamos la recomendación a la Junta básicamente, entonces lo damos por conocido.

3.3 Cartel confeccionado para la contratación de servicios médicos.

La presidenta Betania Artavia, seguiríamos con el cartel para la contratación de servicios médicos ahí quedaríamos más bien con don Róger para que nos ayude, para que veamos la que modificaciones le queremos hacer básicamente si es el mismo.

El señor Herrera, en el caso nuestro no tiene ninguna modificación que hacerle más bien sería criterio de ustedes si quieren ampliar o modificar alguna parte.

La presidenta Betania Artavia, si yo solo tengo una recomendación que nos hizo doña María Isabel Solís, que es que en vez de un médico general sea un médico de familia, que es como la figura siguiente antes del internista, que es como lo mejor entonces, pero está fuera de presupuesto, entonces que en el cartel sea por un médico de familia, en vez de un médico general es que se hiciera esa modificación.

El fiscal Gerardo García, ahora sí, buenas tardes, lo que pasa es que vamos a ver la diferencia entre pagar un médico general y medicina de familia, pagará un especialista y eso la diferencia es sumamente alta y al final vamos a ver en eso, soy muy crítico, un médico general, un buen médico general puede dar un buen servicio porque precisamente general, él va a dar, un análisis general del paciente y va a trasladar la recomendación si tiene que ir donde un especialista o no y el costo de diferencia de una consulta es muy es muy grande al final pensé en esto, un médico familiar es un especialista para cobrar lo mismo que puede cobrar lo mismo que un cardiólogo que un neumólogo o un ginecólogo, cualquier especialidad porque es una especialidad. No es no es que una persona dice, ay, yo soy médico y soy médico de familia, no es una especialidad como cualquier otra y su consulta es más cara que la de un médico general (Betania, sustancialmente más cara) puede ser sustancialmente más cara de 20 a 30 es que es un especialista, vamos a ver precisamente hay que recordar que un médico de familia también es de fondo, es internista, entonces por eso le digo, ya es un especialista, iba a salir más caro y creo que cuando hicieron el estudio de mercados dieron cuenta de eso que un especialista pues va a cobrar más por consulta.

La directora María Eugenia, no es que yo tuve ahora con este vértigo, he tenido la experiencia de un médico de familia ahí en Guadalupe, en una clínica de familia el Dr Edwin Jiménez, excelente para mí ha sido sin palabras porque hasta psicología todo él maneja una serie de cuestiones, verdad, entonces y es médico de familia en esa clínica en Guadalupe privada cobra

¢35,000 colones yo no veo que sea caro yo, pero no sé ya un médico como dice Gerardo, verdad.

La presidenta Betania Artavia, ¿Cuánto en promedio cobra el médico general o cobraba el anterior veintitrés.

La directora Marilyn Batista, porque están reguladas el asunto es que como es un salario asegurado, por ejemplo, no como aquí, verdad, sí entonces nos pagan lo que sea, pero no a ello, si es una es una tarifa fija y creo que está en ¢25,000.

La presidenta Betania Artavia, ok, entonces no sé qué les parece, si lo sometemos a votación, quienes están de acuerdo en que acojamos la recomendación de doña María Isabel de que sea un médico de familia.

La señora Batista, pero antes de votar este yo lo leí, no me acuerdo precisamente quería hacer un comentario, se me volvió ahí mil disculpas, pero es sobre ese tema, si se estaba hablando de que fuese aquí, verdad de que entonces no existe ah bueno, ya me acordé de lo que era perdón y qué tiene que ver con eso yo lo que sí creo que es bastante doloroso para un proveedor que todos los días sea medio tiempo soy de las que pienso que se puede manejar el lunes, miércoles y viernes para conseguir un mejor precio, porque si partimos el día, la persona tiene que venir todos los días al Colegio va a tener que venir todos los días y todos los días va a tener que trasladarse, gastar en comida del almuerzo versus que si lo hacemos lunes, miércoles y viernes que es medio tiempo es mucho más probable que consigamos mejor precio número uno y lo otro con lo del médico si es todos los días o si el lunes, miércoles y viernes, porque es que yo vi en los horarios y si obligan a que sea como que cortado, yo creo que podría considerarse que sea lunes, miércoles y viernes o no se martes, miércoles, viernes, algo así para que no se corte esa mañana y que la persona esté aquí todo el día me parece que es más provechoso.

Y con lo del médico especialista porque no tenemos esa persona generalista para que nos sirva, pero tener a ese médico de familia una vez a la semana, de esa manera unimos la recomendación de María Isabel la tuya y la de todos o sea, no perder ese especialista pero que no sea todos los días medio tiempo que vengo una vez a la semana (Betania, contratar a perdón, a ver si le capto contratar que la contratación sea por un médico general, 2 días a la semana y un médico de familia un día a la semana). Exacto así tenemos los 2 de los 2 mundos y no nos va a salir tan caro.

El fiscal Gerardo García, primero vamos a ver, hay que hacer el estudio de mercado no podemos llegar y así, o sea yo entiendo y la idea es buena, no digo que no, pero no podemos simplemente montar el cartel y si no vamos a meter en un día de un médico especialista sin haber hecho un estudio de mercado porque después nos puede salir más caro el caldo que los frijoles y en esto vamos a ver es una contratación administrativa y uno antes de hacer una contratación administrativa, un punto importante, saber qué es lo que quiero contratar y si ya estoy cambiando en este momento que ya no voy a ser un médico general de medicina mixta ahí que voy a pedir un especialista en medicina familiar es un servicio diferente, entonces ya tengo que volver a hacer un estudio de mercado para poderlo presentar en el documento inicial en la nota inicial, pero en la nota de solicitud de apertura del cartel de contratación, porque es un mercado diferente, los costos pueden variar, inclusive la posibilidad de que vengan, porque muchos de estos especialistas trabajan en la CCSS y hasta en la tarde tienen disponibilidad y entonces muchos capaz y no te van a dar el servicio en la mañana.

La señora Batista, pero eso se puede sí, tienes razón, Gerardo, por eso se puede observar con el cartel por qué se puede poner, se puede decir cuánto me cobras por esto, médico generalista y en el mismo cartel de una segunda opción de cuánto me cobraría con el médico una vez a la semana especialista, entonces eso nos elimina cualquier riesgo, porque nosotros somos los que vamos a elegir la primera opción de solamente el médico generalista o la segunda opción del médico generalista y uno de familia en la semana, ahí nos vamos a dar cuenta de cuánto nos cuesta y ahí vamos a decir, mira, no podemos o a lo mejor hay sorpresa y resulta que no sea tanta la diferencia, eso sí, tiene que estar en el cartel, pero sí podemos ponerlo en el cartel.

El director Kenneth López, es que eso que dice Marilyn se llama ofertas adicionales al cartel y tiene que usted tener claro, digamos cuánto es su partida presupuestaria para poder él, en caso de agarrar la oferta adicional versus la oferta ordinaria, verdad consumarlas, entonces habría que ver hasta qué tanto nos va a dar la cobija.

La presidenta Betania Artavia, básicamente por un tema de contratación administrativa, deberíamos hacerlo siguiendo el cartel que ya existía y después hacer el estudio de mercado para que en la siguiente contratación se pueda valorar un médico internista, o un médico de familia.

El fiscal Gerardo García, es que entonces no es retrasar el cartel que ya está listo y hacer el estudio de mercado para poder ajustar el cartel actual, pero simplemente hablar del cartel

ahorita y modificarlo sin hacer un estudio, eso no es adecuado, verdad uno antes de hacer un tipo de este contrato y tiene que hacer un estudio de mercado. ¿Por qué? Porque si entonces yo digo, no vámonos por 20 millones y como usted realmente que el mercado eso me va a costar 20 millones y si me cuesta 30, entonces voy a perder el tiempo porque voy a tener que declarar desierto porque no hay oferentes porque nadie va, a poder darlo o un oferente o a bajar los precios mucho para ofrecerlo y nos puede caer el Colegio de Médicos diciendo que estamos aceptando un médico con tarifas inferiores a las mínimas permitidas por ellos, entonces en esto hay que tener mucho cuidado recuerden que los colegios, muchos colegios en sólo regulan verdad de que sus colegiados o sus agremiados no pueden cobrar menos de lo que dicen las tablas que ellos establecen, como el Colegio de Abogados y precisamente como el Colegio de Médicos.

La presidenta Betania Artavia, entonces para no retrasar más el cartel, porque la contratación que se hizo con ASEMBIS es de cuatro meses, entonces sería sacar el cartel, básicamente, cómo está modificando tal vez lo de las jornadas que sean 2 días completos en vez de, medio tiempo cuatro días. Como para cerrar la parte del médico de la sugerencia del médico de familia, no sería viable. Entonces, ¿no sé qué opinan de lo del tema de las jornadas?

La señora Batista, la propuesta que sea lunes o miércoles, lunes, miércoles, viernes, 3 días corridos porque eso de llegar a las 8:00 y salir a las 12:00, y también sube el precio sube el precio porque no es lo mismo médico que te lo mando todo el día o un médico que todos los días y hay que ver dónde lo meto, el otro medio día, creo yo, verdad que el más rápido, porque ante todo el día por ahí es que anda, verdad.

La directora María Eugenia, me parece como lo dice Marilyn.

La presidenta Betania Artavia, listo el presupuesto eran ¢10 millones, verdad un millón en promedio un millón por mes lo que se tiene verdad (Róger, es correcto) okey.

El director Kenneth, entonces sí digamos en los carteles que yo he hecho en servicios y productos, siempre le pongo una cláusula que lo que él que la unidad solicitante puede aumentar o disminuir el servicio, verdad de acuerdo con su necesidad, y creo que eso es un tema, como también para cuidarse en salud, puede aumentar si tengo una demanda alta o puedo disminuir el servicio si la si la demanda disminuyo, entonces cómo poner esa cláusula por ahí creo que podríamos.

El fiscal Gerardo García, cartel bajo un servicio bajo demanda, verdad entonces usted dice, bueno, voy a dar un ejemplo, usted ocupa hacer uniformes usted tiene 20 colaboradores, pero

tiene una rotación, a mí me va a entrar más personal que está en la primera compra, hace la compra de 21 de uniformes para 20 personas, pero el cartel queda abierta para que usted puede bajo demanda durante un lapso durante el lapso del contrato, hacer más mire en un mes al mes siguiente mire ocupó 2 juegos de uniformes más porque me renunciaron 2 personas y me entraron 2 nuevas bueno, eso es un cartel bajo demanda ahora que puedes ir vamos al cartel, puede ser bajo demanda y prorrogable este cartel es por 1 año puede poner en el mismo cartel, se pone y prorrogable hasta por 3 años entonces quiere decir que usted al final de este período decide si el proveedor le cumplió con todas las expectativas el servicio fue bueno, si usted le hace la prórroga por los siguientes años y eso si usted no puede hablar por 3 años, no ocupa sacar otra licitación ni nada, sino que automáticamente lo puede prorrogar y si usted dice no, no me conviene a usted con la anticipación que dice la ley, usted le notifica de que no va a seguir y que habrá otro proceso así es que esa seguir así lo dice la ley de contratación administrativa y ahora con la nueva ley, que es un poquito más engorrosa, todavía hay que tener más cuidado por eso les digo lo del estudio de mercado, sumamente importante y delicado, porque nos pueden apelar a un cartel.

La presidenta Betania Artavia, listo, a mí me parece genial que se le incluya eso de acuerdo con todos y con lo de la jornada que sea 3 días corridos, entonces lunes, miércoles y viernes. bueno, 3 días enteros.

La señora Batista, este pero entonces qué les parece no cerrarnos, o sea que tenga la posibilidad de lunes, miércoles, viernes o todos o como eso o porque medio tiempo medio que pasa es que decidamos nosotros que no nos demos el contrato y nosotros decidimos que sea va a ser medio tiempo o que el medio tiempo o sea todos los días de 8 a 12 o 3 días a la semana para no amarrarnos, si nosotros podemos ver por el camino, verdad que les parece a lo mejor no, yo creo que es más económico de esa forma, pero bueno estoy pensando que, por ejemplo, cuando antes estaba la doctora aquí creo que en la mañana ella se iba a Sinart, estoy hablando en voz alta, verdad sí, entonces desconozco como en la administración desconozco totalmente de, pero lo que estoy pensando es que nos salga a buen precio, entonces tengamos las 2 opciones.

La presidenta Betania Artavia, yo siento que podemos mantenerlo tal como está aquí me parece que ahí estaba ya establecido lo de esa parte de la jornada y que tenga algo ahí negociable. (Marilyn, se puede poner para que no nos devuelvan la licitación) se puede, se puede arreglar ahí don Róger, ustedes lo pueden incluir, lo que se planteó, Kenneth de que sea

bajo demanda y prorrogable hasta por 3 años como dijo Gerardo, y que sea por medio tiempo durante de lunes a viernes.

El señor Herrera, claro, solo lo enviamos a la proveeduría para que haga las correcciones correspondientes.

La presidenta Betania Artavia, eso lo que habría que modificar son las fechas, de cuando a cuando, cuánto tiempo vamos para recibir las ofertas estamos en marzo y en la contratación de ASEMBIS es hasta abril entonces, si eso se pudiera publicar, sería factible el viernes 10 (Róger, le quedó mal porque ya eso siempre lo maneja la proveeduría y eso no son nuestros) pero proveeduría solamente tiene que coger el cartel y subirlo (Róger, no hay que traerlo aquí a Junta Directiva para que lo apruebe también), ok si bien a Junta Directiva se lleva una semana como el 13, lo verían 14, sería como para 17. ¿Pues entonces las ofertas se pueden recibir como hasta el 31 de marzo? ¿No?

El fiscal Gerardo García, 3 días hábiles que la gente no valora el día de la publicación de si público jueves, pues hay 2 digamos del jueves, viernes y lunes y que sigan los.

La señora Batista, creo que el Colegio mínimo de 15 días.

El señor Herrera, sí y además está pidiendo muchos requerimientos, está pidiendo muchas cosas para un proveedor presentar tanta documentación.

La señora Batista, creo que 15 días para que no nos tiren una cosa rara o 10 días.

La presidenta Betania Artavia, podría suponer entonces que proveeduría lo suba el 15 porque ya estaríamos dando con una semana de tiempo a la Junta del Colegio para que lo apruebe que proveeduría lo suba el 15 y le damos tiempo al 26 para recibir ofertas hay más de 10 días.. El señor Herrera, nos estamos quedando en manos de lo que diga la proveeduría, porque eso es un proceso verdad, nosotros no le damos los plazos y tiempos a ellos, sino que ellos lo verán de qué discutirlo con la dirección ejecutiva, supongo, y luego vendrá aquí a la Junta Directiva para que lo apruebe.

La presidenta Betania Artavia, entonces no nos complicamos poniéndole fechas, sino que les sugerimos a la administración que lo publiquen, dándole por lo menos 2 semanas de tiempo para recibir las ofertas.

El señor Herrera, a ver, yo lo que entiendo es por cuatro meses el contrato de ASEMBIS lo que tienen que hacer bien no se puede prorrogar un mes más.

La presidenta Betania Artavia, vamos a probarlo por un mes, pero entonces habría que acordar que se prorrogue por lo menos un mes.

La directora Aleyda Solano, que resultados hemos tenido con ASEMBIS hasta el momento porque quisiera saber, que saben ustedes.

El señor Herrera, sólo tenemos el estudio de enero que le presentamos a ustedes ahora habría que esperar el de febrero que se viene la otra semana si Dios lo permite (Aleyda, muy bien). La señora Batista, a mí me llamo Dilmar, se acuerdan, se olvidó el apellido el que era el presidente del Tribunal de Elecciones (Betania, Dilmar Corella) así para decirme que ahora me acorde que bueno que le dijera a ustedes que por favor que quitaran ASEMBIS Yo dije, bueno, si quieres haga una carta, pero no dijera usted que es terrible, que es terrible, que quiten ASEMBIS que ya se perdió la diferenciación entre lo que aquí se recibía y el servicio de ASEMBIS que hay que hacer fila ahí me dijo varias cosas que no me atrevo a decir, porque ya no precisó, y no quiero decir cosas que me esté inventando, pero lo que sí recuerdo es que me dijo que era terrible que habíamos bajado la calidad del cielo a la tierra, que hay que hacer fila, recuerdo y las otras cosas no las preciso, pero bueno, es una sola persona, verdad, no. Betania Artavia indica que una colega de Heredia más bien me dijo que la habían atendido muy bien yo le pregunté, me dijo qué le había ido muy bien que la cita se la dieron muy rápido, que la atendieron muy bien ella no necesitaba exámenes de sangre ni nada de eso, pero tampoco se los mandaron y ni por la CCSS, ni por privado y ella salió muy contenta la atendieron en Heredia. Entonces, si les parece, aprobamos la propuesta de la contratación así para que ya puedan Róger continuar en el proceso en proveeduría.

La señora Batista, pero una pregunta, porque es que no dan no dan los tiempos Róger es que no da pareciera que no dan los tiempos, así es el asunto para estar listo porque se termina en abril la persona que comenzaría en mayo así es primero de mayo, marzo, abril y mayo, no nos da, estamos hoy a un mes y medio para elegir por su experiencia, porque ellos terminan, son 3 meses, la pregunta mía es, no nos da ese tiempo para no tener que ampliar por un mes. (Magaly, recuerden que esta semana santa ahí) a esta Semana Santa, tienen razón no me acordaba.

La presidenta Betania Artavia, es necesario acordar, ampliar la contratación de ASEMBIS un mes más para que no se vayan a quedar sin servicio los colegiados, aunque no lo estén usando mucho, pero que igual se está pagando sólo por consultas efectivas, entonces.

El señor Herrera, y también hay un proceso de transición, verdad mientras se hace eso tiene que haber siempre el servicio.

La presidenta Betania Artavia, ah ok sería 2 meses, entonces (Róger. probemos un mes a ver qué sale), y vamos mes a mes. ok, probemos entonces la propuesta de la contratación del cartel para que pueda pasar a la parte administrativa el trámite que corresponde a los que estén de acuerdo con el cartel levantar la mano unánime gracias.

Acuerdo 04-09-23: Se aprueba autorizar a la administración trasladar el cartel del servicio médico con las propuestas de Kenneth López, Marilyn Batista y Gerardo García, a la proveeduría institucional, para que realice la contratación respectiva. (Acuerdo en firme y por unanimidad)

Los que estén de acuerdo en ampliar la contratación con ASEMBIS por un mes más, para que podamos dar tiempo a que se cumplan los plazos de la contratación.

La señora Batista, yo quiero que quede consignado que estoy de acuerdo, pero porque queremos que se haga bien las cosas y que se cumplan los pasos yo hubiese querido no tener que ampliar, pero bueno, si se trata de que el proceso necesita ese tiempo, voy a apoyarlo. El director Kenneth López, la ampliación está supeditada a que no salga en tiempo la contratación, si salen tiempo no se aprueba la ampliación de eso podría ser mejor. La señora Batista, ahí está, ese me parece mejor.

La presidenta Betania Artavia, totalmente de acuerdo con Kenneth, lo que pasa es que ya conocemos que proveeduría, se toma su tiempo, entonces los que estén de acuerdo en aprobar la propuesta para ampliar ASEMBIS un mes más en caso de ser necesario.

Acuerdo 05-09-23: Se aprueba autorizar a la administración, para que amplíen un mes más de ser necesario el contrato con ASEMBIS y los agremiados no se queden sin servicio médico mientras se adjudica el cartel médico (Acuerdo en firme y por unanimidad)

3.4 Renuncia de la funcionaria Jazmín Sánchez Torres

La presidenta Betania Artavia, tenemos la renuncia de la compañera Jazmín, la conocemos y le agradecemos por el tiempo laborado y le deseamos muchos éxitos.

Jueves 02 de marzo 2023

Sr. Róger Herrera Hidalgo
Jefe Administrativo Financiero
Fondo de Mutualidad del Colper

Reciba un cordial y respetuoso saludo, sirva la presente para que de manera formal le informe mi renuncia al cargo de Analista Financiero del Fondo de Mutualidad del Colper, puesto que he desempeñado desde el 03 de agosto del 2021, siendo a partir del día de hoy 02 de marzo del 2023 y hasta el día 15 de marzo del 2023, esto debido a motivos de crecimiento laboral y profesional que me llevan a tomar esta decisión.

Agradezco el permitirme formar parte de su equipo de trabajo, el haber invertido en mí su tiempo, su dedicación, su profesionalismo, haciéndome crecer no sólo en el ámbito profesional y laboral, sino humano, brindándome su amistad, su estima y sobre todo su incansable disposición para ayudarnos a tomar las mejores decisiones, siendo no sólo un jefe, sino un líder, que como subalterno suyo realmente nos hemos sentido apoyados, afianzados y en la confianza para ser escuchados y desarrollar nuestras habilidades de la mejor manera. Extiendo este agradecimiento a mis compañeros de departamento y les motivo para seguir adelante, a pesar de las circunstancias que nos inestabilizan.

Me voy por una oportunidad de crecimiento, pero sin olvidar que dejo una familia aquí. Estaré en la mejor disposición de ayudarles cuando así lo requieran en las consultas que se puedan generar en mi ausencia debido a la premura con la que debo dejar mi puesto de trabajo.

Sin otro particular, me despido.

Atentamente


Jazmín Sánchez Torres
Cédula 1-1337-0199




3.5 Carta aumento servicios contables



Servicios Integrales
Tel: 2279-7710 Fax: 2279-7725 Cel: 8348-5516
Tres Ríos La Unión, Cartago- Costa Rica

Cartago 01 de febrero del 2023

Señores

FONDO COLPER

Presente

Estimado cliente,

Según acuerdo realizado desde el inicio de la presentación de nuestros servicios, todos los años a partir del mes de enero hacemos un ajuste a nuestros honorarios.

Por lo tanto, a partir de la contabilidad del mes de enero de 2023, nuestros honorarios serán por la suma de:

- Contabilidad C176,000.00 más IVA.

Cualquier consulta adicional estamos a la orden.

Gracias por la confianza depositada en nuestros servicios.

Dios les continúe bendiciendo.

ENID ARIAS
TENORIO
(FIRMA)

Privado digitalmente
en 0102-0600
Tercero (PMA)
Fecha: 2023.02.02
06:11:47 -0500

Licda. Sicely Arias Tenorio

Despacho Rodríguez Arias S.A

La presidenta Betania Artavia, este aumento ya está estipulado en el contrato así que solo queda aplicarlo. Los que estén de acuerdo.

Acuerdo 06-09-23: *Se aprueba aumento de los servicios contables (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

ARTÍCULO CUARTO: CRÉDITOS Y SUBSIDIOS

4.1 Créditos

Arles, bueno para el día de hoy para ir adelantando les tenemos dos casos, dos créditos casi que totalmente diferentes uno va a ser para la cancelación de deudas sin fiador y otro va a ser un crédito bajo del segmento de colegiado pensionado no por su estatus como tal, sino más bien por su generación de ingresos. También son dos colegiados que van a solicitar un crédito por primera vez con el Fondo de Mutualidad, se realiza la explicación detallada de la solicitud de los créditos, comenta que se van a presentar dos. Recordando que la información a continuación es de carácter sensible y no va el detalle en el acta.

La solicitud es la siguiente:

4.1.1 La colegiada, carné, solicita crédito Cancelación de Deudas Sin Fiador por un monto de ¢2.574.607.00 a un plazo 48 meses y tasa de interés del 16% anual.

Eso sería básicamente a grandes rasgos, lo de este colegiado y como le había agregado es el primer crédito que va a tener con la institución debutante, por decirlo así y a nivel de colegiatura siempre les ha pagado bien porque él ya tiene lo que llaman la planilla entonces siempre está bien con el tema de colegiaturas.

La presidenta Betania Artavia, bueno, la recomendación salió positiva al fin del análisis (Arles, totalmente) si no hay consultas lo sometemos a votación, los que estén de acuerdo.

Acuerdo 07-09-23: *Se acuerda aprobar la solicitud de crédito Cancelación de Deudas Sin Fiador al colegiado, carné, por un monto de 2.274.607.00 a un plazo 48 meses y tasa de interés del 16% anual. Cumpliendo con lo establecido en el Reglamento de Crédito. (Acuerdo en firme y por unanimidad). (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

4.1.2 La colegiada, carné, solicita crédito Pensionado por un monto de ¢3.000.000.00 a un plazo 60 meses y tasa de interés del 13% anual.

Arles, inicialmente ella había solicitado un crédito de salud, sin embargo, los créditos de salud son para colegiado y sus familiares en primer grado y la persona que se iba a beneficiar con el crédito era un cuñado como tercer cuarto grado, verdad, entonces no aplicaría en esa línea directa para familiares las clasificamos al crédito de pensionados. Este también es positivo.

La presidenta Betania Artavia, lo sometemos a votación con la recomendación positiva de la administración, los que estén de acuerdo.

Acuerdo 08-09-23: *Se acuerda aprobar la solicitud de crédito Pensionado a la colegiada, carné, por un monto de 3.000.000.00 a un plazo 60 meses y tasa de interés del 16% anual. Cumpliendo con lo establecido en el Reglamento de Crédito. (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

4.1.2 Subsidios

4.2.1 Subsidios autorizados por la administración de acuerdo con la política PO-FM-03-2014 aprobada en sesión ordinaria No. 20 del 03 de junio del 2014.

#	Colegiado (a)	Tipo	Familiar	Monto
1		Nacimiento	Niño	¢188,055.01
2		Nacimiento	Niño	¢174,218.43
3		Fallecimiento	Madre	¢300,888.02

Los directores lo dan por conocido.

El señor Herrera, aquí nada más antes de empezar con ese tipo de subsidios y me gustaría nada más un comentario que nos volvieran a ayudar porque eso ya lo había dicho con anterioridad a nosotros no nos da mucha confianza el archivo institucional porque lamentablemente el procedimiento, nosotros no manejamos el archivo, pero la administración la dirección ejecutiva que asigna una muchacha le dice que nos dé la continuidad de años y con base a eso es que se paga el subsidio retiro dependiendo de la cantidad de años.

Nosotros hemos tenido ya en varias ocasiones dudas sobre la cantidad de años y esos expedientes no nos dan ninguna confianza de hecho, hay uno ahí que la diferencia lo tuvimos que devolver la primera vez porque teníamos una diferencia de un millón y algo, se devolvió, lo arreglaron y así nos queda una diferencia de ¢200,000, pero nosotros no podemos meternos con eso ni tampoco tenemos herramientas sí, quiero llamar la atención para que ustedes aquí lo conozcan, lo sepan de que el Fondo paga dependiendo de lo que nos digan, nosotros no tenemos injerencia en ese archivo y institucional, pero si nos trae muchísimas dudas del manejo que tienen ese archivo, cuáles son las dudas prácticamente no tiene nada entonces sí, hay gente que tiene 30 años, son ¢2.786 millones, lo que hay que pagar, pero sí solamente tiene 15, hay mucha diferencia y eso nos preocupa, cómo se hace el cruce, algunas veces nos hemos dado a la tarea de que como no suena, nos metemos a la base de datos, no perdón a la

tabla de pagos histórico del colegiado entonces, si dice que tengo que ha pagado tanta cantidad de años que supuestamente eso es lo que ha estado colegiado, pero en veces esta es información y en veces no la tiene hay gente que se incorporó según ellos en el 86 y no hay nada que demuestre que haya pagado la incorporación o gente que salió del país pide permiso para no pagar y no aparece absolutamente nada tampoco en esos expedientes y entonces no queda más que la duda, es decir, bueno, y ante la duda se beneficia el colegiado, pero no debería ser yo creo que esos expedientes ya lo habíamos dicho la vez pasada hay que ponerle un poquito más de cariño para que eso se vea.

La directora Aleyda Solano, ese es un problema que a mí me viene preocupada desde hace mucho tiempo y don Róger lo ha hecho ver en varias oportunidades y la última fue con esta Junta que salió y yo solicité a la nueva Junta que por favor nos puedan ayudar en relación con este caso, porque nos hemos dado cuenta, como dice don Róger, hay colegiados que han pedido suspensión de su colegiatura por equis razón, salen del país o en otras cosas y a la hora llega, nosotros no tenemos nada que nos respalde don Róger no tienen, o sea, la administración no tiene el respaldo que nosotros necesitamos y no sabemos hasta qué momento estamos pagando de más a unas personas que pueden decir si yo entré en el 80 o el 70 y no tenemos respaldo, mi pregunta, es qué pasó con toda esa documentación.

Yo sé que una administración anterior hizo fogatas con mucha documentación, con muchos documentos importantísimos entonces este me gustaría que se hiciera una investigación más a fondo porque eso no se puede seguir haciendo de esta manera máxime que estamos hablando de cantidad de dinero que nosotros tenemos que estar sacando del Fondo.

para subsanar la situación, a ver si lo están haciendo, esto se supone que cuando se retiren se envió una carta de retiro y la pongan al expediente sí se van de viaje igual eso pareciera que no está pasando.

El señor Herrera, todo eso tiene que ser visto y aprobado por la Junta Directiva si al menos no aparece en las cartas, al menos debería estar en el sistema los acuerdos de Junta Directiva lo que se acordó, pero en veces no aparece nada de eso bueno y en una ocasión se había perdido una base de datos tremendo del anterior y eso no se repuso y nunca se supo nada de eso y realmente eso es muy peligroso porque estamos pagando de más o podríamos estar pagando de menos nosotros el Fondo debería tener certeza de que lo que está pasando es lo correcto y no que llegue después un colegiado o sea con un reclamo les hago un reclamo y podría ser bastante.

La señora Batista, entonces yo recomendaría que este Consejo, le envié una carta a la Junta Directiva para que dé instrucciones a la directora ejecutiva de que, carta de qué se va del país de que se da de baja del Colegio e incluso de ingreso y reincorporación que esa copia se pongan al expediente que se ponga esa copia del expediente (Róger, todo lo que tenga que ver con el expediente institucional, esa es la vida del colegiado) que todo se quede claro eso Betania y que para que nos ayuden (Aleyda, o que algún colegiado haya sido suspendido por equis cantidad de tiempo) todo tiene que estar ahí (María Eugenia, claro) es absurdo que no esté.

El director Kenneth López, sí, pero la pregunta, digamos, el expediente físico o electrónico.

El señor Herrera, están los 2, pero cuando usted se va a lo electrónico se perdió una gran parte, usted tiene que irse al tener el respaldo, digamos, claro, es que el expediente físico institucional es lo más importante que tiene aquí en la institución, esa es la vida del colegiado.

La señora Batista, que yo creo que es digital, es lo de los pagos que sólo costea, se pueden cotejar, pero si se va, si bien es físico.

El señor Herrera, pero también en el electrónico hay una sección ahí donde dicen que sesión la persona pidió permiso, se retiró, se reincorporó, se volvió a ir, se volvió a incorporar todo eso es importante porque los plazos se pagan ahora que después se tiene que revisar y ver es el modo de pago cómo lo queremos ver por fecha de ser colegiados o de colegiatura o las fechas de pago que tiene la persona, éste será un tema que después no se podrían ver y revisar acá, verdad porque eso es un tema importante.

La presidenta Betania Artavia, ok en primera instancia, entonces propongo que tomemos el acuerdo de solicitar a la Junta Directiva que haga una investigación de lo que ocurre con el archivo institucional, dadas las dudas y la aparente extravío de información, y solicitar también que toda la información referente a las salidas o incorporaciones de los colegiados se revise, que estén al día y se le pase esa información al Consejo, bueno, en el Fondo para que puedan tenerlo dado que es clave para el tema de los pagos de subsidios los que estén de acuerdo si vas en levantar la mano.

Acuerdo 09-09-23: *Se acuerda aprobar solicitar a la Junta Directiva que haga una investigación de lo que ocurre con el archivo institucional, dadas las dudas y la aparente extravío de información, y solicitar también que toda la información referente a las salidas o incorporaciones de los colegiados se revise, que estén al día y se le pase esa información al Fondo de Mutualidad para que puedan tenerlo dado que es clave para el tema de los pagos de subsidios (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

4.2.2 Solicitud de subsidio de retiro de la colegiada, carné, por ¢1.894.480.68

Acuerdo 09-09-23: *Se acuerda aprobar la solicitud de subsidio de retiro a la colegiada, carné, por un monto de ¢1.894.480.68. Cumple con lo establecido en el artículo 21 del Estatuto al cumplimiento de los 65 años del colegiado y lo indicado en la tabla de este beneficio. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

4.2.3 Solicitud de subsidio de retiro de la colegiada, carné, por ¢2.786.001.00

Acuerdo 10-09-23: *Se acuerda aprobar la solicitud de subsidio de retiro a la colegiada, carné, por un monto de ¢2.786.001.00. Cumple con lo establecido en el artículo 21 del Estatuto al cumplimiento de los 65 años del colegiado y lo indicado en la tabla de este beneficio. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

4.2.4 Solicitud de subsidio de retiro del colegiado, carné, por ¢2.786.001.00.

Acuerdo 11-09-23: *Se acuerda aprobar la solicitud de subsidio de retiro al colegiado, carné, por un monto de ¢2.786.001.00. Cumple con lo establecido en el artículo 21 del Estatuto al cumplimiento de los 65 años del colegiado y lo indicado en la tabla de este beneficio. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

4.2.5 Solicitud de subsidio de retiro del colegiado, carné, por ¢2.786.001.00

Acuerdo 12-09-23: *Se acuerda aprobar la solicitud de subsidio de retiro al colegiado, carné, por un monto de ¢2.786.001.00. Cumple con lo establecido en el artículo 21 del Estatuto al cumplimiento de los 65 años del colegiado y lo indicado en la tabla de este beneficio. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

ARTÍCULO QUINTO: INICIATIVAS

5.1 Iniciativas de la Presidencia:

5.1.1. La presidenta Betania Artavia, yo tengo una iniciativa que esperaba nos venga a ayudar en varias en algunas de las cosas que comentábamos antes con el tema de las actas y es que se haga una contratación externa para transcripción de las actas porque dentro de las funciones de Magaly no está dedicar la mitad de su jornada a transcribir actas y nos está costando la transcripción directa. Es como ¢300,000 colones al mes, viéndolo así porque es la mitad de su jornada, entonces le comenté temprano a la presidenta del Colegio si ellos estarían en disposición de hacer un cartel, o sea, sondear un poquito que les parecía y les pareció bien entonces vamos a ver si ustedes les parece bien también, solicitarle a la administración que nos haga como una cotización de lugares o de personas que cumplan con todos los requisitos que se necesitan y que pueda hacer las transcripciones de las actas si están de acuerdo compañeros.

La señora Batista, totalmente de acuerdo tener a Magaly haciendo eso es un desperdicio con el talento y las capacidades que ella tiene.

Acuerdo 13-09-23: *Se acuerda aprobar buscar una persona que realice la transcripción de actas. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

Listo aprobado entonces, si quedamos en manos de que don Róger lo pueda buscar.

5.1.1. La presidenta Betania Artavia, también le comenté a Yanancy la posibilidad de que, aprovechando lo que está ocurriendo con la salida de la otra compañera del Fondo, en vez de sustituirla inmediatamente se valore, cotizar los servicios de una empresa externa que haga la colocación de los productos del Fondo, es decir, como un tipo de Call Center que llame a colegiados para ofrecerle los servicios, poniendo que se yo, una cifra de 100 contactos por mes que eso podría convertirse en 20 o 25 créditos efectivos y así los 2 compañeros podrían estar dedicados a analizar créditos sin tener el recargo de las actas.

El señor Herrera, tal vez no comprendí bien contratar a alguien adicional para que coloque créditos los servicios como (Betania, una empresa externa pues para la colocación que haga que llame a los colegiados para ofrecer los productos) y la sustitución del compañero que se va eso cómo funciona, no sustituiríamos porque ella no sólo coloca, crédito la función principal de ella es la gestión de cobro y tratamiento de cobro judicial eso es muy delicado, eso no es de contactar a cualquier persona de ofrecerle crédito, gestión de cobro y cobro judicial ese es su mayor parte, pero desde luego tiene el descuento de facturas que aunque no sea, pero está por si alguien pregunta, no es un servicio que está colgado en la página además tiene otras funciones adicionales de asistencia es decir (Betania, asistencia en análisis de crédito). Análisis de crédito y asistencia también a la jefatura presentaciones y un montón de asuntos adicionales, verdad, como el tema de criterios y todo el asunto no es sólo por colocación.

La directora Marilyn Batista, y si se libera como es la idea de liberar a Magaly de ese trabajo que pasaría si Magaly puede hacer parte de ese trabajo, obviamente valorando una reclasificación. (Betania, una compensación).

El señor Herrera, esas cosas serían lo ideal, pero ojalá hubiera sido, casi todo desde el principio de que yo me fui, eso sería ideal.

La presidenta Betania Artavia, ok, entonces sí podríamos hacer la sustitución de la plaza por Magaly y que el espacio de Magaly disponible para hacer la contratación de los servicios de colocación de crédito.

El señor Herrera, entonces, tal vez es que no, no lo comprendo, ustedes me están diciendo que es hacer un ascenso interno está muy bien, pero contratar a una empresa para la colocación de

créditos eso ya sería otros 100 pesos, verdad eso es otra cosa, porque también Magaly tiene un trabajo adicional de mercadeo, se le llama mercadeo, pero eso estar colgando todos los anuncios, arreglando la página web, modificando todos los temas mandando las cartas de los acuerdos e decir, hay bastante trabajo que demanda el Consejo después de las sesiones que se tiene que cumplir y hacerlo.

La presidenta Betania Artavia, entendido (Marilyn, hay que analizar la propuesta), pero bueno, por lo menos la primera parte sí para que nos ayuden con lo de las actas.

5.1.3 La presidenta Betania Artavia, convoca a sesión ordinaria número 10-23, de manera presencial en la sala de sesiones de COLPER, el lunes 13 de marzo del 2023 a las 5: 15p.m

***Acuerdo 14-09-23:** Se acuerda convocar para la sesión ordinaria N. 10-2023, de manera presencial en la sala de sesiones del COLPER, el lunes 13 de marzo del 2023 a las 5: 15p.m (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

5.2 Iniciativas de los miembros del Consejo:

La presidenta Betania Artavia, iniciativas de los miembros del Consejo.

No hay iniciativas

5.3 Informe de la Tesorería

La presidenta Betania Artavia, informe de tesorería no hay.

Se nos retira doña Marilyn, al ser las diecinueve horas exactas.

La señora Batista, bueno me retiro por compromisos previos.

5.4 Asuntos de la fiscalía

La presidenta Betania Artavia, asuntos de la fiscalía tiene algún informe.

El fiscal Gerardo García, no.

ARTÍCULO SEXTO: ASUNTOS DE LA ADMINISTRACIÓN.

6.1 Presentación Estados Financieros con corte al 31 de enero del 2023



FONDO DE MUTUALIDAD

BALANCE DE SITUACION FINANCIERA

AL 31 DE Enero DEL 2023

(en colones)

Estado de Resultados

	ene-23		ene-22		Variación	
ACTIVOS						
ACTIVOS CIRCULANTES						
Efectivo y Equivalentes de efectivo	0%	7.961.931	1%	24.138.221	-16.176.291	-67%
Inversiones Transitorias	95%	1.584.824.875	93%	1.579.281.439	5.543.436	0%
Cuentas por cobrar	2%	33.726.940	2%	27.303.806	6.423.133	24%
Documentos por cobrar CP	9%	157.787.850	10%	172.378.982	-14.591.131	-8%
Estimación por incobrables	-7%	-121.349.186	-7%	-110.579.127	-10.770.059	10%
Cuentas Acumuladas por Cobrar	0%	0	0%	0	0	
TOTAL ACTIVOS CIRCULANTES	53%	1.662.952.410	56%	1.692.523.321	-29.570.911	-2%

El señor Herrera, bien vamos a revisar lo que son la presentación de estados financieros. Con corte a enero del 2023 eso es parte vital de lo que ustedes como Consejo administra de forma directa en el Fondo, aquí lo que se está mostrando es un análisis vertical y un análisis horizontal interanual de acuerdo con niff y principios.

También lo dividimos en activos circulantes, activos fijos porque realmente eso es parte vital de la composición financiera que tiene una entidad financiera, en este caso nosotros no funcionamos como entidad financiera, pero si se maneja como si lo fuera para que realmente no se puede involucrar al Colegio con esto son cosas totalmente diferentes. En ese caso vemos que para enero del 2022, en la parte de activos circulantes, activos circulantes, todo lo que rota solamente 1 año, prácticamente es el periodo se tenía para el año 2022 ¢1,692,523,321, para este año 2023 tiene ¢1,662,952,410, tuvo un descenso de un 2%, eso no significa que esté mal o no todo lo contrario significa que tenemos un 53% y la liquidación del Fondo en 1 año.

Que es una rotación bastante sana y bueno sí lo podemos ver, así tiene la liquides suficiente para afrontar cualquier vicisitud que se le pueda presentar y de esas ¢1,662 millones, el 95% corresponde a inversiones qué es ¢1,584,824,875, que tuvo un incremento con respecto al año pasado de ¢5,543,346.

En las cuentas por cobrar de corto plazo, esos son los créditos, los créditos también se distribuyen en corto plazo y largo plazo en ese caso el corto plazo son ¢157,787.850, eso no significa que sólo hay créditos de corto plazo ahí no, sino que la proporcionalidad, incluso los hipotecarios, la proporcionalidad se ubica en ese en ese rango.

Vemos también que la estimación para incobrables subió en ¢10,770,059, realmente es una producción muy sana que se le hacen a los estados financieros, por qué como somos, como aquí se maneja riesgo, el riesgo está latente en cualquier momento, cualquier momento.,

alguien puede dejar de pagar, entonces entre más tengamos estimación más fácil se toma de ahí sin necesidad de que afecten los resultados del periodo.

ACTIVOS FIJOS

Mobiliario y Equipo neto	100%	3.421.161	100%	3.196.617	224.544	7%
TOTAL ACTIVOS FIJOS		3.421.161		3.196.617	224.544	7%

En activos fijos que es el mobiliario.

OTROS ACTIVOS

Documentos por cobrar LP	86%	1.273.211.118	85%	1.134.410.450	138.800.668	12%
Créditos Cobro Judicial	5%	67.404.858	6%	75.449.658	-8.044.800	-11%
Deposito en Garantía	0%	8.000	0%	8.000	0	0%
Gastos pagados por adelantado	1%	10.846.408	1%	18.783.846	-7.937.439	-42%
Activos disponibles para la venta	9%	130.073.047	7%	93.294.568	36.778.479	39%
Cuenta Intercompany	0%	3.264.579	1%	11.716.363	-8.451.784	-72%
TOTAL OTROS ACTIVOS	47%	1.484.808.009	44%	1.333.662.886	151.145.124	11%
TOTAL ACTIVOS		3.151.181.580		3.029.382.824	121.798.757	4%

Vamos a la otra partida grande que son otros activos bien ahí dice que para enero 2023 teníamos ¢1,484,808,009, con respecto al año 2022 en ¢1,333,662,886 tuvo un incremento de ¢151,14,5124, subió un 11%, no significa que hubo mayor colocación de hecho, eso representa a los documentos por cobrar LP, representan el 86%, de lo que son los activos de largo plazo, que eso también es bueno, verdad la ventaja que tenemos, nosotros no tenemos pasivos, así que podemos decirles que no se preocupe muchísimo, estan teniendo números tan buenos, Sin embargo, la situación es muy muy saludable porque realmente no nos da preocupación ni un estrechamiento en la liquidez, realmente, los activos del patrimonio están manejando el Fondo son ¢3,151,181,580 es bastante alto.

PASIVOS Y PATRIMONIO						
PASIVO A CORTO PLAZO						
Cuentas por pagar	39%	5.633.558	38%	5.381.051	252.508	5%
Retenciones por pagar	3%	490.073	3%	450.003	40.070	9%
Cargas Sociales	8%	1.217.144	8%	1.135.722	81.422	7%
Impuestos por Pagar	0%	64.594	1%	115.613	-51.019	-44%
Provisiones labores	32%	4.671.994	31%	4.277.050	394.944	9%
Productos diferidos	17%	2.502.162	17%	2.345.816	156.346	7%
Provisiones	0%	0	2%	286.761	-286.761	-100%
TOTAL PASIVO A CORTO PLAZO	0,46%	14.579.526	0,46%	13.992.015	587.510	4%

Vamos a los pasivos en los pasivos es y patrimonio pasivo es lo que el Fondo debe pues realmente tenemos que solamente debemos ¢14,579,526 a quienes algunos colegiados, quienes han pagado además algunas retenciones que tenemos por pagar algunas cargas

sociales a la CCSS que hay que darles algunos impuestos que normalmente se están dando y las provisiones laborales y productos diferidos que normalmente se tienen que llevar todas. Eso subió con respecto al año anterior en ¢587,510 y representan el 0.46%, pero en el patrimonio si nada nada.

PATRIMONIO						
Aportes-Timbres-Colegiaturas	63%	1.989.886.181	63%	1.903.988.457	85.897.724	5%
Reserva de Capital	4%	116.400.510	4%	115.427.452	973.058	1%
Excedentes Acumulados	31%	987.532.008	33%	988.505.065	-973.058	0%
Excedente del Periodo	0%	1.795.234	0%	3.260.190	-1.464.956	-45%
Revaluacion Bienes Inmuebles	1%	40.988.122	0%	4.209.644	36.778.479	874%
TOTAL PATRIMONIO	99,5%	3.136.602.055	99,5%	3.015.390.808	121.211.246	4%
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO						
		3.151.181.580		3.029.382.824	121.798.757	4%

Aquí la parte patrimonial, que es la que mucho interesa, porque eso le corresponde a todos y cada uno de los colegiados hay 3,136,602,055, y eso le presenta el 99.5% de todos los activos del Fondo eso significa que el 63% corresponde a ¢1.989,886,181, es producto de los aportes que ha generado el Colegio desde su inicio, aportes en timbres y en colegiaturas, reservas de capital que son todas las de las utilidades que el Fondo ha obtenido, un 10% se reservas, se quedan ahí, eso es una práctica comercial que es en caso que usted tenga alguna situación, se lo toma la reserva que se han acumulado en excedentes ¢987,532,008, se decide si se distribuye, pues un asunto meramente administrativo.



Para este periodo tenemos una utilidad ese período enero, una utilidad de ¢1,795,234 versus el año ¢3,260,190, es decir, hay una disminución de un 45%, de ¢1,464,956 que ahorita cuando pasamos el estado de resultados vamos a analizarlo, dónde está, por último, en esa partida tenemos la revaluación de bienes inmuebles, que son las fincas que tenemos en Santa Cruz y de Puriscal hay una revaluación de 40 millones. Bien, entonces, esto es lo que es el balance de situación

FONDO DE MUTUALIDAD

ESTADO DE RESULTADOS

AL 31 DE Enero DEL 2023

(en colones)

		ene-23		ene-22	Variación	
						
INGRESOS						
Intereses sobre inversiones C	29%	6.098.576	23%	4.450.873	1.647.703	37%
Intereses sobre inversiones \$	0%	97.713	1%	203.553	(105.840)	-52%
Comisiones sobre creditos 2%	4%	793.212	3%	506.390	286.822	57%
Ingresos por Intereses simple sobre creditos	66%	13.983.160	70%	13.256.840	726.319	5%
Intereses Moratorios sobre Prestamos	1%	113.948	1%	116.901	(2.953)	-3%
Intereses Bancarios	0%	555	0%	57	498	868%
Otros Ingresos	0%	4	0%	3.558	(3.554)	-100%
Cobro Judicial	0%	75.383	3%	516.700	(441.317)	-85%
TOTAL INGRESOS		21.162.550		19.054.873	2.107.677	11%

Para el Estado de Resultados vamos a ver aquí en esta parte y es la que nos define el tema de los ingresos, el tema de los egresos y vemos que vemos que para el año 2022 sólo se tenían, o sea, se generaron ¢19,054,873 y este año se incrementó en ¢2,107,677 se llegó a ¢21,162,550, que está repuntando los intereses de inversiones porque ya estamos ya las tasas subieron entonces estamos repuntando por ese lado para que las inversiones en dólares más bien bajaron, no hay un exceso de dólares.

Así que entonces ofrece lo poco que hay, por qué ahí entonces pasamos de ¢203,553 a ¢97,000 colones las inversiones, los ingresos por intereses sobre créditos está muy parecido, hicimos ¢13,983,160 y el año pasado ¢13,256,840 a pesar de que la cartera creció, verdad, lo que significa que estamos colocando a tasas bajas, es que la gente está viniendo y solicitando créditos hipotecarios que son prácticamente el incremento es positivo siempre y la cartera es positivo y más adelante largo plazo es con ustedes los buenos rendimientos y son créditos sanos porque son hipotecarios, son buenas inversiones para los colegiados con garantía real, ahí se está cumpliendo la labor social del Colegio, esa parte o que si lo vemos, qué entonces, que los ingresos crecieron un 11% en términos generales con respecto al año pasado.

GASTOS						
Servicios Personales	34%	6.644.728	42%	6.600.413	44.315	1%
Servicios No Personales	1%	238.911	0%	75.601	163.310	216%
Gastos Generales	0%	5.172	0%	48.989	(43.817)	-89%
Honorarios Profesionales	2%	294.670	8%	1.246.516	(951.846)	-76%
Subsidios	15%	2.891.174	47%	7.348.780	(4.457.606)	-61%
Depreciación	0%	60.409	0%	52.644	7.765	15%
Comisiones	1%	268.559	3%	421.739	(153.181)	-36%
Diferencia cambiario	46%	8.963.694	0%	0	8.963.694	100%
Impuesto de Renta	0%	0	0%	0	-	
TOTAL GASTOS		19.367.316		15.794.683	3.572.634	23%
EXCEDENTE NETO DEL PERIODO		1.795.234		3.260.190	(1.464.956)	-45%

Bueno, vemos que los gastos, para el período enero de 2023 se ubicaron en ¢19,367,316, se incrementó en ¢3,572,634 con respecto al año pasado, se incrementó un 23%, dónde está el gran problema diferencial cambiario, vea que el diferencial cambiario sólo en el mes de enero dio una pérdida de ¢8,963,694. (Betania, por la única inversión que hay en dólares) sí, señora, esa inversión hizo en el mes de enero todo lo que se hizo el año pasado (Betania, por Dios) de pérdida y así, la tendencia podría mantenerse. Bueno realmente eso fue la que nos hizo a nosotros, sino tuviéramos eso hubiéramos ganado un poquito más, hubiéramos llegado a las 10 o 11 millones de colones, pero esa pérdida por diferencial cambiario.

La presidenta Betania Artavia, eso debería hacernos valorar si nos deshacemos de esa inversión en dólares que cada mes va dejando más pérdidas. (Gerardo García, si no se materializa), pero ya ahí hay una pérdida de 8 millones que es real.

El señor Herrera, lamentablemente es una perdida real y si hoy alguien me pide los estados financieros, eso es lo que se va a mostrar.

El fiscal Gerardo García, sí, eso lo entiendo ahí, la única es y sería buscar una oportunidad es darle movimientos, a esos dólares y una vez hacer un análisis de buscar una posibilidad de créditos en dólares para vehículos pensarlo bien.

La directora María Eugenia, no se puede el tema de vehículos, porque eso ya lo hemos analizado aquí y, a dónde metemos los carros en caso de que no nos paguen, o sea es eso ya tuvimos una experiencia.

El fiscal Gerardo García, o vivienda en dólares es otra posibilidad.

El señor Herrera, si el tema es que los rendimientos en dólares son bajos, bastante bajos.

El fiscal Gerardo García, no totalmente de acuerdo y si tenemos 2 00 USD ahí y están ociosos, yo prefería, tal vez invertirlos.

El señor Herrera, pues están invertidos a 6 meses son intereses muy bajos. Yo lo que diría es no nos está dando para que tenemos algún objetivo, tener 200 USD ninguno.

El fiscal Gerardo García, realmente no, pero ahorita no es el momento para para cambiarlos de que hay que aguantar y esperar, estabilizar el dólar y vuelva a ir por lo menos que llegue al tipo de por lo menos de compra un poquito ahí cercano a una para el día, tal vez de 10 colones por dólar, porque ahora, por lo que viste la pérdida de más alta de 10 colones, (Róger, ya estamos perdiendo 8 millones). Por eso creo que en un buen vamos a ver en él dentro de los peores escenarios que hay, creo que, si llega un momento donde estemos con una diferencia de 10 colones por dólar que sería la pérdida, sería materializar esa pérdida, pero como en 10 colones o menos de ser posible para que no duela, porque si lo hacemos ahora, pues va a doler mucho (Betania, bueno ya nos dolió 8 millones en enero) Es que no, no es que, o sea, vamos a ver uno dice es que es complicado porque esos así es el juegos de las finanzas. Vamos a ver si me lo preguntas el dinero no se ha perdido el dinero está ahí, lo que pasa es que está dolarizado ahora porque yo tampoco puedo decir si el dólar estuviera en 700 colones que esos dólares me ganaron 20 colones por dólar, a no ser que los vendan en ese momento, sino oficialmente ese dinero es el mismo que se utilizó cuando se compraron esos dólares, (Betania, a ver si ya tenemos ahí 8 millones de pérdida, como lo explicamos) es que lo sea porque se ponen, o sea porque usted está colonizando los dólares vamos a ver eso es como cuando usted va de viaje si usted va de viaje iba a un país que usan los dólares y usted lleva dólares entonces, si usted se pone a ver y lo empieza a cambiar a colones, entonces lo que usted está comprando, lo que voy a decir uy eso me costó 4000 colones, no, no le costó 4000 colones. Le costó equis cantidad de dólares yo entiendo que contablemente hay que hacerla pérdida porque así lo dice, lo dicta la regla pero en la realidad es que nosotros no hemos perdido los 8 millones de colones usted los pierde en el momento en que cambia esos dólares aquí entender eso, no vamos a ver, eso puede quedarse ahí, dice que ganan un poquitillo de interés esperando el momento en que vuelvan a subir el tipo de cambio porque eventualmente va a volver a subir, pero no va a ser ya, ese es el asunto pero si la pérdida está por que ponerla pero si usted me lo pregunta, el dinero está ahí o sea, no sé a desaparecido de la cuenta, lo que pasa es que estamos pensando, estamos hablando de dólares pensando en colones y eso no se hace así contablemente hay que hacerlo porque esa es la obligación de don Róger, pero en la realidad el dinero está ahí, no se ha ido, no ha sido una pérdida como tal, porque nosotros no estamos haciendo una inversión de comprar algo ahora si nosotros hubiéramos tenido que comprar, por ejemplo, un vehículo y se compra con esos dólares, no hay perdida (Róger, siempre, pero

es así, hay que registrarlos), pero los dólares como tal se compraron en algún momento para x oye entonces hasta el momento yo no lo veo, a pesar que contablemente hay que escribirlo como una pérdida como tal, porque no la estoy materializando, está ahí eso es como que yo diga que compre dólares a 500 y ahora que están a 560 y tengo una ganancia de 60 colones por dólar pero es ficticia a no ser que yo cambie esos dólares por colones, ahí es donde materializas hagan esa verdadera.

La presidenta Betania Artavia, igual quedan cuatro meses para que se decida que hacer con esos dólares.

El señor Herrera, en términos generales, entonces eso sí, nos afectó bastante los estados, el estado de resultados, porque nos deja un excedente de ¢1,795,234 en este mes.

De ahí las demás partidas sí tuvo un repunte, como decir, estamos hablando de que las inversiones están creciendo debido no porque están aumentando las inversiones, sino porque las tasas de interés están mejorando, no ya lo tenemos tasas del 4% y 3%, sino que ya estamos colocando a 7 por 10.8% y hasta 9%, bueno este que son situaciones que nos van a ayudar bastante, lo que son las finanzas de lo que es el ingreso no sé si tiene alguna consulta adicional con respecto a lo que son los estados financieros.

La presidenta Betania Artavia, no todos los damos por conocido.

6.2 Presentación Ejecución Presupuestaria con corte al 31 de enero del 2023

El señor Herrera, lo que es la ejecución, esto tiene que ver solamente con lo que es el mes de enero, verdad, obviamente aquí los números se van a ver muy grandes, porque solamente es un mes lo que nos hemos llevado bueno entonces bien ahí lo vamos eso es lo que nos viene informar a nosotros es como viene comportándose, es el mes de ejecución con respecto a lo que es el presupuesto por decir algo en los aportes que son timbres y cuotas.

DESCRIPCION / PARTIDA		Presupuesto Ajustado 2023	Enero
APORTES			
810-15-003	POR TIMBRES	15.038.061	1.924.777
810-15-004	POR CUOTAS	59.707.770	4.297.344
73%	Sub-total ingresos por timbre	74.745.831	6.222.121

Se cobraron, no se ingresaron a las arcas del Fondo ¢6,222,121 en realidad el porcentaje ideal, para decirlo es un doceavo un 8,33% si nosotros los llevamos 8,38% estamos diciendo que estamos en la colocación e ideal en el ingreso ideal, como en este caso se cobraron 8.32%.

Significa que andamos bien en lo que es la generación del ingreso por timbres y por cuotas por lo demás menos ingresos financieros que tiene que ver con las comisiones, con los intereses sobre inversiones y créditos.

		INGRESOS FINANCIEROS		
422-15-001	COBRO ADMIN CRÉD NUEVOS	9.249.582	793.212	453.050
422-15-002	INTERESES SOBRE INVERSIONES ¢	110.138.590	3.577.638	6.119.330
422-15-004	INTERESES SOBRE CRÉDITOS	178.435.008	14.805.115	12.626.053
422-15-005	INTERESES MORATORIOS	5.923.949	113.948	118.498
422-15-007	OTROS INGRESOS	3.600	559	1.346
	Sub-total Ingresos Financieros	303.750.729	19.290.473	19.318.277
	<hr/>			
		INGRESOS OPERATIVOS		
113-15-001	RECUPERACION DE INVERSIONES	0		0
116-15-001	RECUPERACION DE CREDITO	339.861.533	40.348.853	13.760.134
	Sub-total Ingresos Operativos	339.861.533	40.348.853	13.760.134
	TOTAL INGRESOS	718.358.093	65.861.446	37.886.930

Hay generamos un 6,35% pero recordemos que aquí no es devengados y no aquí es como tenemos cupones que los cobramos cada 3 meses posiblemente no es ese día es un mes, no cobramos nada, entonces parece poco, pero ya cuando se acerca al tercer mes cobramos un montón y sobrepasa el porcentaje que habíamos establecido en este caso, todos los intereses se van cobrando de manera trimestral, por lo tanto, sólo se han cobrado 3 millones de colones y eso es el porcentaje más bajito, hasta un 3,25%, pero eso espero si tuviéramos cupones cuando les cobramos mensualmente se afectan los bienes pero comprenden trimestralmente, es decir hasta dentro de 3 meses nunca lo vamos a ver aquí porque no los estamos cobrado aquí tenemos en general, 6.35% en los ingresos operativos, 11,87% son de la recuperación que tenemos por los créditos, bajamos un poquito en términos generales, es en términos de ingreso generamos un 9,17% de ¢718,358,093 generamos ¢65,861.446 que corresponde un 9,17%. sobrepasamos el monto lugar que teníamos que sea correcto.

SERVICIOS PERSONALES

515-15-001-01	SUELDO/SALARIOS	45.821.782	4.190.417	3.783.151
515-15-002-33	SERVICIOS ESPECIALES	0	0	0
515-15-001-02	HORAS EXTRAS	114.519	41.492	0
515-15-001-03	AGUINALDO	4.691.062	0	124.071
515-15-001-04	VACACIONES	1.906.578	0	0
515-15-001-05	CESANTIA	2.520.716	244.807	201.642
515-15-001-06	DIETAS DIRECTIVOS	7.863.984	0	626.599
515-15-001-07	CARGAS SOCIALES	12.145.268	1.079.359	895.884
515-15-001-08	RIESGOS DEL TRABAJO	687.468	15.957	13.203
515-15-001-09	FONDO DE CAPIT LABORAL 3%	1.374.936	137.790	113.495
515-15-001-10	VIÁTICOS (TRANSP Y ALIMENT)	300.000	0	0
515-15-001-11	COMISIONES SOBRE VENTA DE CRÉDITOS	0	361.088	240.547
515-15-001-13	CAPACIT, SEMIN Y CURSOS (Programa)	400.000	0	0
Sub-total		77.826.312	6.070.909	5.998.592

Ahora vamos con los gastos que la parte también importante los servicios generales que tiene que ver con todo lo que la planilla que tiene que ver con las dietas y lo que tiene que ver con las comisiones, aquí tenemos convenio sobre crédito porque sabía eso así que a veces tiene que ver, ahí se generaron un 7,80% también el número mágico es verdad que esto es un doceavo lo que se pasa del 8.33% que gastamos de más de lo que está por debajo de ese monto, de ese porcentaje es que no lo gastamos, podría llamarlo como un ahorro.

SERVICIOS NO PERSONALES

515-15-002-01	SERVICIO DE ELECTRICIDAD	0	0	0
515-15-002-02	SERVICIO DE AGUA	0	0	0
515-15-002-03	SERVICIO COMUNICACIONES	300.000	10.601	23.050
515-15-002-16	SERVICIOS DE MENSAJERIA	200.000	0	9.000
515-15-002-33	SERVICIOS ESPECIALES (zoom)	200.000	8.994	8.439
118-15-001	IMPUESTO SOBRE LA RENTA	0	0	0
515-15-002-21	IMPUESTOS MUNICIPALES FINCA	300.000	0	0
515-15-002-30	POLIZAS INS OTRAS	400.000	28.275	28.275
515-15-002-31	SESIONES Y ACTIV CONSEJO ADMINISTR	2.744.001	66.485	67.425
515-15-003-21	SERVICIO TRANSP. TAXI JORNADA EXTRAORI	100.000	55.850	0
515-15-002-32	ATENCION COLEGIADOS	9.000.000	68.707	39.823
Sub-total		13.244.001	238.911	176.012

En lo que son los servicios personales no personales, perdón tiene que ver prácticamente con el mantenimiento desde la perspectiva del Fondo, hay unos gastos ahí que no aplican como electricidad, agua, pero hay otros que sí como son los teléfonos atención a la colegiados, pólizas de seguros y servicios especiales que es el zoom ahí sólo hemos gastado. 1.80%, no hemos generado, todavía.

GASTOS GENERALES				
515-15-003-01	PAPELERIA Y UTILIES DE OFICINA	122.004	5.171	30.510
515-15-003-02	PAPELERIA Y UTILES DE COMPUTO	750.707	0	
515-15-003-05	SUMINISTROS DE LIMPIEZA		0	
515-15-003-10	MANTENIMIENTO PROPIEDADES	1.350.000	0	
515-15-003-11	MANTEN MOBILIARIO OFICINA	400.000	0	
515-15-003-12	MANTEN DE EQUIPO COMPUTO	0	0	
515-15-003-61	PROMOCION Y DIVULGACION	480.000	0	
515-15-002-05	KILOMETRAJE	0	0	
515-15-003-90	GASTOS VARIOS	100.000	1	
Sub-total		3.202.711	5.172	30.510

En gastos generales sólo hemos generado 0.16% por 116%, es decir, sólo 5000 colones hemos gastado en ese grupo de gastos generales, no significa que se va a quedar así, verdad no hay partidas importantes como los mantenimientos, propiedades.

SERVICIOS PROFESIONALES				
515-15-004-01	SERV. DE CONTABILIDAD	2.237.400	0	0
515-15-004-10	SERV. DE AUDITORIA EXTERNA	0	0	0
515-15-004-02	SERV. LEGALES (criterios legales y modificaciones	300.000	0	
515-15-004-02	SERV. DE CERTIFICACION DE INGRESOS	800.000	68.087	
515-15-004-12	SERV. PROF. Varlor de Mercado.(Sta Cruz-Puriscal)	0	0	
515-15-004-04	SERV. ACTUARIALES	5.000.000	0	
515-15-004-03	SERV. ESTUDIOS DE CREDITO	600.000	47.937	49.491
515-15-004-07	SERV. ARRENDAMIENTO SOFTWARE	9.729.792	178.646	615.720
515-15-004-08	SERV. CAMPAÑA DE PUBLICIDAD (Libro)	4.046.648	0	
515-15-004-07	SERV. APLICACIÓN SINPE DEBITOS Y CRÉDITO	0	0	
515-15-004-07	SERV. APLICACIÓN APP	0	0	
Sub-total		22.713.840	294.670	665.211

Lo que son los servicios profesionales, dónde están las lo que nosotros le pagamos a la a la contabilidad, los contadores públicos por la certificación de ingresos, servicios actuariales que todavía no lo que son los estudios de crédito, lo que es el arrendamiento del software todo hemos gastado apenas un 1.30% las partidas fuertes y grandes son las que después iremos viendo ese libro como lo que es el estudio actuarial ah y el consultorio más abajo que está verdad ahí será hemos gastado 1.30%.

SUBSIDIOS				
515-15-005-01	SUBSIDIO DE RETIRO	58.534.380		
515-15-005-02	SUBSIDIO FALLECIMIENTO DE FAMILIARES	12.811.063	579.638	902.664
515-15-005-07	SUBSIDIO FALLECIMIENTO DE COLEGIADOS	836.248	0	0
515-15-005-03	SUBSIDIOS NACIMIENTOS	5.560.723	536.492	376.110
515-15-005-08	SUBSIDIO INCAPACIDAD TEMPORAL	627.186	104.531	443.030
515-15-005-09	SUBSIDIO INCAPACIDAD PERMANENTE	1.200.000	0	0
515-15-005-10	SUBSIDIO INCENTIVO ECONÓMICO EXC. ACAE	0	0	0
515-15-005-10	SUBSIDIO BECAS A COLEGIADOS	0	0	0
515-15-005-10	SUBSIDIO CAPACITACIONES A COLEGIADOS	0	0	0
515-15-005-11	SUBSIDIO MEDICO PARA COLEGIADOS	16.325.000	0	259.615
515-15-005-05	SUB PROGR SOC SOLID (No reembolsable)	5.910.000	0	
515-15-005-05	SUB PROGR SOC SOLID (Reembolsable)	0	0	
Sub-total		101.804.601	1.220.660	1.981.420

En los subsidios que es otra parte importante, sólo hemos cobrado o pagado perdón 1.20% igualmente es poquito porque la parte más gruesa que siempre que siempre tenemos el subsidio de retiro este pero que hoy se aprobaron casi 10 millones siempre de marzo a salir de los 10 millones, aquí sólo salieron ¢500,000 colones que bastante bajo

Sub-total		U	U	U
GASTOS FINANCIEROS				
530-15-004-01	COMISION/INVERSIONES	0	0	0
530-15-004-02	COMISION BANCARIA	190.483	7.361	18.400
530-15-004-03	COMISION PROCESADOR DE TARJETAS	3.459.843	261.198	95.616
Sub-total		3.650.326	268.559	114.016

Y, casi por último, están los gastos financieros que corresponde a las comisiones que pagamos por los procesadores de tarjeta y las comisiones, los otros bancos, un 7, 36% sólo ¢268,559.

COLOCACIONES DE APORTES				
116-15-001	NUEVOS CREDITOS	369.983.282	26.712.987	13.738.000
113-15-001	NUEVAS INVERSIONES	125.933.020	27.844.607	38.195.659
Sub-total		495.916.302	54.557.595	51.933.659

Lo que son los nuevos créditos e inversiones hemos colocado un 11%, se han generado con respecto a eso hemos sacado en las inversiones en términos generales se ha pagado un 8 72% con respecto a lo que son los egresos los que está quedando un superávit de ¢3,204,970.

	PRESUPUESTO	ENERO	FEBRERO
INGRESOS PRESUPUESTARIOS			
Timbres	15.038.061	1.924.777	448.412
Cuotas	59.707.770	4.297.344	4.360.107
Ingresos Financieros	303.750.729	19.290.473	19.318.277
Ingresos Operativos	339.861.533	40.348.853	13.760.134
TOTAL INGRESOS	718.358.093	65.861.446	37.886.930
EGRESOS PRESUPUESTARIOS			
Servicios Personales	77.826.312	6.070.909	5.998.592
Servicios No Personales	13.244.001	238.911	176.012
Gastos Generales	3.202.711	5.172	30.510
Servicios Profesionales	22.713.840	294.670	665.211
Subsidios	101.804.601	1.220.660	1.981.420
Gastos patrocinio Colper	0	0	0
Gastos Financieros	3.650.326	268.559	114.016
Créditos e inversiones	495.916.302	54.557.595	51.933.659
Mobiliario y Equipo	0	0	0
TOTAL EGRESOS	718.358.093	62.656.476	60.899.418
SUPERAVIT / DÉFICIT 2020	0	3.204.970	-23.012.489

En estos cuadros se puede apreciar mejor de donde viene el superávit que nos queda de ¢3,204,970, tienen ustedes alguna consulta.

La presidenta Betania Artavia, lo damos por conocidos, muchísimas gracias don Róger, yo diría que podemos levantar la sesión para poder acompañar a doña Marilyn en la presentación del libro.

Al ser las diecinueve horas con treinta y cinco minutos se levanta la sesión.

Betania Artavia Ugalde
Presidenta

María Eugenia González Alvarado
Secretaria