

Acta Sesión Ordinaria 10-23

Sesión ordinaria número diez, del lunes 13 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 y virtual bajo la cuenta 57329066 a nombre del Colegio de Periodistas-Fondo Mutualidad y amparados al artículo 10 del Reglamento de Sesiones Virtuales.

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	Escazú, casa de habitación
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
Arles Fonseca Bolaños	1-1376-0417	Analista de crédito I	Sala de sesiones
Magaly Mora Monge	6-0348-0508	Asistente administrativa	Sala de sesiones

La señora Marilyn Batista se encuentra de manera virtual, por temas de salud y cuenta con la autorización previa de la presidenta Betania Artavia.

ARTÍCULO PRIMERO: CONOCIMIENTO DEL ORDEN DEL DÍA

La presidenta Betania Artavia, yo quisiera hacer dos alteraciones, una para que todo lo que tiene que ver con el colegiado, lo veamos en un solo punto porque está en tres partes diferentes y el segundo que podamos ir avanzando con la agenda mientras llegan los candidatos, que son el primer punto que teníamos.

Acuerdo 01-10-23: Se aprueba orden del día (Acuerdo en firme y por unanimidad).

ARTÍCULO SEGUNDO: CONOCIMIENTO, DISCUSIÓN Y APROBACIÓN DEL ACTA.

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

La presidenta Betania Artavia, si están de acuerdo con el acta del 20 de febrero, sírvase indicarlo.

Acuerdo 02-10-23: Se aprueba el acta 07-2023 de la sesión ordinaria del lunes 20 de febrero del 2023. (Acuerdo en firme y por unanimidad).

2.2 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 08-23 del lunes 27 de febrero del 2023.

(Pendiente, Se traslada para la siguiente sesión)

2.3 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 09-23 del lunes 06 de marzo del 2023.

(Pendiente, Se traslada para la siguiente sesión)

La presidenta Betania Artavia, tenemos dos actas más que están pendientes, la del 27 de febrero y la del lunes 6 de marzo que se trasladan para la siguiente sesión.

ARTÍCULO TERCERO: CORRESPONDENCIA

3.1 Correos de la dirección ejecutiva:

a-Eliminación horas extras funcionarios del Fondo y compensación de tiempo

Buenos días Magaly, como te comentaba ahora, desde el 9 de enero en reunión con la nueva Junta Directiva se estableció que las horas extra no se pagarían. Lo anterior por los temas presupuestarios que ya todos conocemos.

Desde hace un tiempo atrás el Asesor Legal emitió un pronunciamiento que indica que el tiempo compensatorio no es una opción válida desde la perspectiva del MTSS para reconocer las horas extras. Lo válido es cambio de jornada, como se trabaja con los compañeros de Proyección, Tecnologías y Secretaría de Junta. Esto fue informado a las jefaturas desde la primera semana de enero y don Róger está al tanto que NO pueden cambiarse las horas extra por tiempo compensatorio. Desconozco el motivo por el cual no se obedeció la instrucción dada.

Nuevamente, recién les hice el recordatorio a los jefes, incluido don Róger, de que esta no es una opción válida; repito según el pronunciamiento legal y lo que la Junta estableció el 9 de enero 2023.

Por lo tanto, esta no será una alternativa aprobada por mi porque estaría desacatando una directriz directa de la Junta y el criterio legal emitido. En su caso lo que aplica es que haga el cambio de jornada según lo establecido.

Le adjunto para su conocimiento el memorando emitido.



MEMORANDO DE-MEM-002-22

PARA: Allan Chacón, Proyección Institucional
Ana Isabel Fonseca, Contabilidad
Jorge Salazar, Tecnologías
Róger Herrera, Fondo de Mutualidad
Denis Ramírez, Servicios Generales

DE: Maritza Hernández Jiménez
Directora Ejecutiva

MARITZA
HERNANDEZ
JIMENEZ (FIRMA)

Firmado digitalmente por
MARITZA HERNANDEZ
JIMENEZ (FIRMA)
Fecha: 2023.01.12
13:01:06 -0500

FECHA: ENERO 12, 2023

ASUNTO: Horas extras funcionarios Colegio

Buenos días, reciban un cordial saludo. Según lo establecido esa semana, en los casos en los que los colaboradores de sus áreas deban realizar trabajos fuera de la jornada normal de trabajo, no se pagará hora extra, sino que se realizará modificación de la jornada. No se contemplará tiempo compensatorio.

El funcionario deberá ser informado con anticipación del cambio de jornada que se le realizará, ya sea ingresando más tarde o saliendo más temprano hasta completar las horas trabajadas. Mely como encargada de la planilla debe de igual manera estar al tanto para el control de marcas.

Quedo atenta ante cualquier consulta.

Saludos,

La presidenta Betania Artavia, iríamos con los correos de la dirección ejecutiva el primer correo como ustedes vieron, es la eliminación de horas extra a los funcionarios del Colegio y del Fondo en ese tema yo quería plantearles que en medio de la situación que está pasando el Fondo no es conveniente, no podemos quedarnos sin personal por el tema de horas extras, entonces solicitar a la Junta Directiva que no se le aplique la directriz del no pago de horas extras al personal del Fondo de Mutualidad, dado que se está en una fase de transición con el personal y no es oportuno dar tiempo libre a los funcionarios, ya que eso demeritaría el servicio que se debe prestar a los colegiados, por lo que afecta directamente a las labores técnicas que realiza el Fondo de Mutualidad con sólo dos funcionarios laborando a tiempo completo, apenas se sale con las necesidades de atención de los colegiados, revisión de los solicitudes nuevas de créditos, subsidios, gestión de cobro de la cartera de crédito, aplicación de los pagos en las operaciones y otras labores propias del quehacer del Fondo. Están dentro de su accionar técnico, se debe tener en cuenta que los recursos con los que se cubre el tiempo extraordinario se toman del presupuesto del Fondo de Mutualidad y no del presupuesto del COLPER directamente por lo que no le afectan las proyecciones de gasto, pero en estos momentos sí afecta la operatividad del Fondo y por ende su labor técnica entonces, si estan de acuerdo con crear un acuerdo para la Junta.

La directora Marilyn Batista, solamente quiero que sepan que por lo que leí tanto de memorando que envió doña Maritza como en el correo, ella hizo una interpretación inadecuada del mandato de Junta Directiva, la Junta Directiva, lo que dice es que no se puede pagar horas extras sin justificación que hay que hacerlo comedidamente conteniendo el gasto, pero jamás ha prohibido que se pague horas extras para que tenga una idea el domingo 26 se va a lanzar el programa bienestar en la finca van a estar los empleados del COLPER y todos van y a todos se les va a pagar horas extras, entonces creo que fue una mala interpretación pido disculpas en nombre de la Junta y de la directora ejecutiva por esta mala interpretación, porque cuando hay que pagar horas extras, hay que pagarla y hay que respetar los derechos de los trabajadores, a veces se puede hacer modificación de horario cuando sea necesario cuando se permita, pero tampoco puede ser algo que sea y que sea la norma y no la excepción, así que es realmente la esencia de esta directriz pareciera que no fue plasmada en la forma adecuada en el correo de doña Maritza.

Acuerdo 03-10-23: *Se acuerda excluir al personal del Fondo de Mutualidad, de la directriz del no pago de las horas extras (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

b-Procesos de compras institucionales

La presidenta Betania Artavia, tenemos un candidato afuera, pero podríamos terminar el tema de correspondencia, por lo menos para que avancemos el tema de los procesos de compras institucionales que nos lo mandaron es un calendario que básicamente lo que significa es que tenemos que esperar para que llegue el momento en que le toca el turno al cartel de servicios médicos, básicamente, entonces solamente lo podemos dar por recibido.

c-Calendario de actividades de marzo.

3.2 Oficio No. CP-JD-192-23 de Junta Directiva: Recibido encuesta servicio médico

La presidenta Betania Artavia, tenemos el otro oficio de la Junta que es respuesta al servicio médico, también lo damos por recibido

3.3 Oficio No. CP-JD-193-23 de Junta Directiva: Recibido calendario Fondo

La presidenta Betania Artavia, al igual que el calendario del Fondo de Mutualidad que lo mandó, la Junta se da por recibido.

ARTÍCULO CUARTO: ENTREVISTAS JEFATURA FONDO

La presidenta Betania Artavia, al ser las diecisiete horas con treinta minutos pasaríamos entonces a recibir al primer candidato le pedimos a doña Yanancy Noguera y a Juan Pablo Estrada que pasen.

Para efectos del acta si puede presentarse.

Mi nombre es Carlos Pacheco Matamoros muchísimas gracias por la invitación para compartir con ustedes sobre mi oferta laboral.

La presidenta Betania Artavia, gracias a usted por haber participado don Carlos, háblenos un poquitito sobre usted y que lo movió a postular su nombre para trabajar con nosotros.

Carlos Pacheco, claro bueno, soy un profesional con competencias para planificar, para dirigir y controlar la estrategia financiera de una organización y, cuando hablamos de controlar y dirigir, estamos hablando de aspectos tales como análisis de riesgo, control interno, análisis de costo de capital de fuentes de financiamiento, con experiencias exitosas en relaciones con entidades bancarias y financieras con competencias también desarrolladas en liderazgo, comunicación, trabajo en equipo, negociación, manejo de conflictos y también es importante contarles que estoy actualizado en materia financiera en venir actualizado también en temas de relaciones laborales en temas de impuestos también y creo que tengo una serie de

competencias que pueden ser bastante importantes para poder realizar el trabajo en la jefatura financiera contable del Fondo y una excelente manera en me movió participar porque, número uno el Colegio tiene una imagen de primer nivel en Costa Rica, número 2 por diferentes cosas de la vida, he trabajado con personas con profesionales del periodismo, profesionales de publicidad, profesionales de diseño gráfico y algunos otros que forman parte de este Colegio, verdad y creo que puedo aportar con mi experiencia y mi conocimiento al desarrollo y al fortalecimiento del Fondo, eso fue lo que me movió a participar, muchas gracias.

La presidenta Betania Artavia, compañeros alguna consulta adicional.

La directora Aleyda Solano, buenas usted tiene experiencia bancaria en su currículum. Carlos Pacheco, experiencia bancaria he tenido mucha experiencia, pero como cliente, es decir, he estado en negociaciones, bancarias y pidiendo recursos, presentando financiamientos bancarios, abriendo líneas de crédito, manejando fondos de inversión en el corto y largo plazo he tenido mucha experiencia con los bancos y financieras, verdad desde la posición de tramitar de buscar recursos.

La presidenta Betania Artavia, muy bien, gracias doña Marilyn, es que tenemos una compañera virtual.

La directora Marilyn Batista, si es que no entiendo bien la experiencia en el sector financiero aquí, específicamente el Fondo de Mutualidad, su trabajo me atrevería a decir que probablemente 75% se deriva en análisis de crédito otorgación de créditos, análisis de subsidio, otorgación de subsidio es una tarea prácticamente bancaria, de hecho, el Fondo de Mutualidad es un una asociación financiera de enfoque social, pero primero es financiera y después de enfoque social, mi pregunta directa es, ha trabajado en manejo de riesgo, otorgación de créditos y en que institución.

Carlos Pacheco, Sí como no, bueno, voy a, claro, voy a contarles de mi experiencia yo trabajé muchísimos años en el grupo nación y por diferentes aspectos fui presidente de la asociación solidarista del grupo nación. El grupo nación mediante su asociación solidarista colocaba créditos con todos sus asociados, manejaba líneas de crédito con todos los asociados, manejaba también un Fondo de Mutualidad similar al que ustedes manejan acá nosotros aprobamos todo lo que era créditos para los asociados, para las diferentes líneas de crédito se manejaban diferentes servicios, también se manejaban diferentes apoyos, muerte asociado, familiar, apoyo en educación del asociado y directamente participe en la elaboración del reglamento de crédito, último que se hizo antes de que yo saliera y en la en la Junta Directiva

teníamos que aprobar todos esos créditos, entonces eso va muy cerca o similar del proceso de otorgamiento de crédito que hace el Fondo y por qué digo muy similar, se manejaban créditos personales, créditos de vivienda, se daban diferentes subsidios, como les indicaba y nosotros revisamos las inversiones que se hacían, aprobamos los diferentes créditos que se otorgaban, entonces esa fue una experiencia amplia, yo fui casi 3 años y medio presidente de la asociación solidarista. En primera instancia, también a nivel trabajé en dos universidades privadas muy grandes y en ambas universidades trabajé en el tema de financiamiento para las carreras universitarias, para los diferentes planes de carrera universitaria, entonces, si alguno de ustedes en su momento o tuvo que pedir prestado o que la Universidad le financiará parte o toda la carrera, verdad inclusive en una de las universidades donde estuve desarrollamos un programa de colocación de crédito para el estudiante para que el estudiante pudiera hacer toda la carrera universitaria, desde que empezaba hasta que finalizaba garantizándose el estudiante que tuviera fondos otorgados por la misma Universidad que en la Universidad financiaba y también la Universidad por medio del área financiera que yo manejé, controlaba la cartera de crédito de esos estudiantes. El 90% de los estudiantes en universidades privadas que estudian con crédito.

La presidenta Betania Artavia, don Carlos, cuánto es el patrimonio que manejaba la asociación de la nación.

Carlos Pacheco, como unos ¢5,000 millones, en aquel momento y estamos hablando hace más de 10 años, verdad era una de las creo que fue la segunda o tercera asociación solidarista en crearse en Costa Rica, bueno, pero por ahí anda el patrimonio.

La directora María Eugenia, buenas sí señor, tengo dos preguntas tiene experiencia manejando personal y si está colegiado.

Carlos Pacheco, gracias por las preguntas tengo bastante experiencia he manejado, muchísima gente, 30, 40, 50 grupos muy grandes, de gente, inclusive en la nación, tenía más de 200 personas a mi cargo y estoy colegiado, no en el Colegio de Ciencias Económicas estoy colegiado en el Colegio de Contadores Públicos autorizados porque yo soy contador público autorizado y soy licenciado en contaduría pública.

La presidenta Betania Artavia, en que laboraba en la nación.

Carlos Pacheco, en la nación tenía una gerencia de colocación de producto y crédito para los distribuidores en todo el país manejamos la colocación anual, era alrededor de los \$20 millones de dólares en colocación de producto que nos tocaba a nosotros o cobrarlo a esos

socios comerciales con los pregoneros, los pregoneros, entre otros, y los distribuidores en todo el país eran casi 300 distribuidores en todo el país que se les otorgaba crédito con garantía real cuando estamos hablando de garantía real, estamos hablando de garantía hipotecaria porque era un crédito revolutivo que se les daba a diario a esos distribuidores y los respaldaban por medio de garantías hipotecarias.

La presidenta gracias, Gerardo, y después don Juan Pablo.

El fiscal Gerardo García, buenas tardes, vamos a ver el Colegio de periodistas es un híbrido muy particular, como cualquier colegio profesional maneja fondos públicos y manejan fondos privados, entonces el tipo de administración es un poco complicado en el caso del Fondo de Mutualidad no se aparta de esa realidad, entonces la pregunta es, si usted tiene conocimientos sobre cómo se maneja la función de mover el sistema de compras públicas, que es lo que manejamos acá. ¿Tienes experiencia? y sí tiene claro los alcances de la regla fiscal para un colegio profesional, como es el caso del COLPER.

Carlos Pacheco, muy bien en mi anterior trabajo, yo trabajé dos años y medio en el Sinart como subdirector general por un por un asunto particular, me tocó en esos dos años y medio estar a cargo tener el recargo de la dirección administrativa financiera y, cuando hablamos de tener la dirección administrativa financiera, estamos hablando de que todo el manejo del presupuesto y es público, aunque venía de la generación de ventas de publicidad y todo el tema de manejo de presupuesto, presupuesto ordinario, presupuestos extraordinarios, modificaciones presupuestarias que se trabajaba con los vecinos aquí de la Pirámide, verdad, lo maneje directamente con la Contraloría, verdad y presentando a la Junta Directiva presupuestos para aprobación, modificaciones presupuestarias, presupuestos extraordinarios, informes mensuales de ejecución presupuestaria y todo el manejo de un presupuesto público y además, pues en las actividades privadas donde estado en trabajos en privados, pues también he manejado lo que es presupuesto privado, entonces y no sé si le respondí adecuadamente la consulta.

La presidenta Betania Artavia, don Juan Pablo.

El director Juan Pablo, gracias presidenta y bueno las dos presidentas que ya se incorporó también la presidenta de la Junta Directiva, muy buenas noches don Carlos primero que todo agradecerle a los señores y señoras miembros del Fondo de Mutualidad que hayan abierto también esta oportunidad para que los miembros de la Junta Directiva participáramos de este proceso y podernos retroalimentar de las posiciones de los que van a ser candidatos don

Carlos.

¿Conoce usted o para postularse, hizo algún estudio revisó la documentación del Fondo de Mutualidad del Colegio de periodistas? para entender un poco cuál era la dinámica y a lo que ustedes estado enfrentando (Carlos Pacheco, totalmente) que conoce del Colegio.

Carlos Pacheco, conozco que el Fondo maneja aproximadamente ¢1,400 millones de colones, verdad que tiene líneas de crédito de apoyo para los diferentes colegiados también que tiene servicios de apoyo, verdad y subsidios para los diferentes colegiados me llamo poderosamente la atención cuando vi hice el análisis de la cartera y en la cartera está al 96% a menos de 60 días, eso establece una muy buena imagen de la administración que se ha venido haciendo porque es una cartera crediticia muy, muy sana también conozco que manejan inversiones a nivel bancario tanto a corto plazo como a largo plazo, hasta donde entiendo en el corto plazo que es para flujo de caja, lo manejan directamente con una sociedad, desde una SAFI para tener recursos líquidos, verdad en Banco Nacional, Banco de Costa Rica, Banco Popular fundamentalmente y también que está la inversión en el portafolio de inversiones a largo plazo en entidades financieras creo que de manera similar, Banco de Costa Rica, Banco Nacional y Banco Popular y conozco del tipo de subsidios que se dan no sólo en temas de ayuda al colegiado, sino las diferentes líneas de crédito que se tiene.

El director Juan Pablo, don Carlos de llegar a usted al puesto de director administrativo financiero del Fondo de Mutualidad, ¿cuáles serían sus recomendaciones a los miembros del Consejo para mejorar la cartera de crédito y aumentar la colocación de créditos? ¿Cuál sería ese análisis que usted ha podido hacer en estos pocos días de cara al llegar al cargo? que sería lo que usted estaría implementando para mejorar la rentabilidad del Fondo para mejorar la rentabilidad del fondo?

Carlos Pacheco, lo tocaría en dos aspectos, número uno sentarnos a conversar con las diferentes entidades financieras para buscar los mejores rendimientos y las mejores alternativas de inversión en el mediano largo plazo, tanto por ahí vi que tenían una inversión interesante en dólares y con el tema de dólares ha caído mucho y eso está afectando, entonces sentarnos con los diferentes factores de oferta de inversiones para buscar negociar con ellos los mejores rendimientos para sacarle el mejor provecho a ese portafolio de inversiones que tiene y por otro lado, pues me parece que de primera entrada revisar el reglamento de crédito que se tiene en este momento y buscar alternativas de mejora en el otorgamiento de crédito, sin que esto perjudique ni afecte para nada a los colegiados, ya que finalmente el Fondo es

para apoyar al colegiado. entonces, esas serían las dos formas en que pensaría se puede trabajar.

La presidenta Betania Artavia, gracias don Juan Pablo si algún compañero tiene alguna otra consulta, no, si no le damos las gracias por su tiempo, por haber analizado bastante sobre el Fondo y su interés, sino que es de los mismos, verdad siempre quien llega a una asociación solidarista es alguien que destaca en el lugar donde trabajaba.

Carlos Pacheco, Sí, muy amables por la atención por la invitación, estamos a la orden y solamente quiero cerrar diciendo que puedo aportar al manejo del Fondo con mi experiencia, con mi conocimiento, con mi nivel de negociación, soy una persona que me gusta aportar, me gusta traer ideas bastante eficiente, muy ordenado y entre otras características estás son importantes para el manejo de ese Fondo bien interesante que tiene el Colegio, estamos a la orden.

La presidenta Betania Artavia, muchísimas gracias, muy amable. Gracias por acompañarnos. Hacemos un breve proceso mientras llega el otro candidato.

Retomamos para recibir a nuestro nuevo invitado si es tan amable para efectos de la grabación, nos regala su nombre.

Mi nombre es Olman Carrillo.

La presidenta Betania Artavia, gracias por poder estar en este proceso verdad que está realizando (Olman Carrillo, Gracias por la invitación) gracias a usted por su tiempo don Olman cuéntenos qué lo motivó a participar, aspirar el por el puesto acá en el Fondo de Mutualidad.

Olman Carrillo, me motiva el reto de saber de alguna institución que pues a lo largo de tantos años, verdad, pues estaba presente y que ustedes como Colegio de Periodistas, verdad este me motiva también el hecho de especialmente el manejo de las finanzas, porque es parte de la especialidad de verdad la relación financiera a lo largo de varios años y, pues lo que uno ha recopilado tanto en la empresa estatal como empresa privada, verdad, entonces poder dar un poquito granito de uno que tiene el conocimiento y poderlo expresar y poderlo llevar a cabo acá, verdad, especialmente también este y conocer un poco más a fondo de lo que es esta institución como usted es verdad que a lo largo de los años, pues has estado aquí presente, verdad este entonces me motiva a eso ese reto y este especialmente, como le digo, es un ganar, ganar siempre las partes, entonces, pues aquí me tienen precisamente para eso.

La presidenta Betania Artavia, háblenos un poquito de su experiencia.

Olman Carrillo, bueno, mi experiencia se remonta en lo que es administración financiera, cuando estuve con Mas x Menos como auditor, ahí empezaron mis bases firmes en lo que es control interno, lo que es auditoría, contabilidad, finanzas, esté ahí comencé, pues mis años joven, verdad este a poder ver todo lo que es control interno y todo lo que es el manejo de las NIF, verdad, en este caso también la parte de estructura a nivel organizativo en cuanto al control, lo que son políticas de desarrollo, políticas financiero contables, ver hablando de materia en específico y lo que es el control tanto de tesorería, manejo de fondos, manejo y colocación, en este caso de cartera este lo que es también la parte de recuperación, lo que es este el control como tal de la de la de clientes en lo que es la colocación de fondos y seguimiento facturación lo que es control de costos, también verdad, estoy hablando de todo lo que lo que he recopilado verdad, en materia de esto, la parte también de este desarrollo, también en los puestos de bolsa, también en las inmobiliarias, cuando tuve también Mas x Menos, desarrolle la parte de control de inmobiliarias y el seguimiento en lo que has puesto bolsa con el Banco Nacional, verdad ahí empezaron también bases en ese sentido, en la parte bursátil de mercado, lo que es colocación de fondos, verdad y seguimiento, además de eso, también un poco también en la parte de desarrollo de fondos de inversión, en lo que es la capitalización de lo que son los asociados, también con la parte antes se daba por ahí lo que era manejo de fondos que le llamaban los conejos, entonces también eso se le daba una rentabilidad, un seguimiento a los fondos que se colocaban del personal este y que se colocaba en bolsa y también se hacían otras iniciativas para poder tener una rentabilidad, pues más, objetiva, verdad y de rápido acceso verdad en lo que era colocación de esos fondos de lo que era la asociación ok este también en la parte administrativa y financiera lo que era el control con el personal, manejo de personal, manejo, en este caso de la parte de desarrollo este de procesos internos en la parte administrativa y la parte lo que era el control interno, entonces manejábamos tanto también con el contador la conciliación es este de las cuentas conciliaciones bancarias, la parte también de esto que tiene que ver con la razonabilidad financiera, entonces comencé a ver eso desde esas épocas, verdad entonces después de ahí, pues fui escalando tanto más o menos como otras empresas que salí de ahí y he estado a cargo también de la parte administrativa y financiera, reuniéndome con los con los jefes, en este caso con las con las Juntas Directivas, dándole todo lo que es el control y proyección verdad de estados financieros, análisis de la rentabilidad, este lo que es el desarrollo de políticas y procedimientos en materia financiera y administrativa, la parte de este desarrollo personal

también, lo que es la capacitación o lo que es el coach, verdad, en esta parte también me gusta mucho que lo desarrollado e ir de la mano con el personal que también eso es fundamental y es el éxito obtenido a lo largo de los años, que es tener un personal no se trata de señalar o una Jefatura, me considero una parte, la parte del liderazgo es fundamental en este tipo de procesos, entonces no es acoplen es acogimiento es que yo he visto ese éxito, no se trata de Olman se trata de un grupo, se trata de un área y esa área tiene que también poder sobresalir con las demás áreas de negocio que es también es fundamental yo no puedo hablar de la parte administrativa financiera sin tomar las áreas de recursos humanos, de tecnología, las áreas de operaciones, las áreas, en este caso de ventas o comercial, todas tienen que esté interactuar a eso le llamamos el omnichannel, entonces, por qué les hablo de todo esto, porque yo no puedo hablar en materia administrativo financiero sin ver todo lo que lo que pasa alrededor de las demás áreas, porque todos tienen que dar un resultado y el área administrativa financiera es un eje principal para poder impulsar todo lo demás, incluso los proyectos de desarrollo de los proyectos de inversión en el caso de acá bueno, pues cada uno de los socios solos, en este caso los que forman parte de verdad la Mutualidad de acá este me imagino que todos esperan un rendimiento y hay que tirarles ideas, vamos a invertir en tal lado o nos está dando tal rendimiento vamos a hacer tal cosa, vamos a comprar qué se yo algún terreno vamos a construir algo para buscar una mejor rentabilidad, entonces en esto lo que se trata es a lo largo del camino, es que no quedarnos con algo que está estipulado, sino también tener nuevas ideas, nuevas innovaciones entonces esa estructura que traigo no es tener la portería en la sino cómo desarrollarla y cómo enfocarla a mí a mi equipo para poder dar el resultado con todos los que están por acá, porque todos están, están buscando rentabilidad, está mostrando resultados y no quedarnos estancados. el equipo me imagino que está acá, pues ya también tiene su experiencia a los que están rodeados de la persona que va saliendo qué es lo que me han explicado, verdad me imagino que ya tienen su experiencia, están a la expectativa de quién va a venir y esa es la parte cuando uno se acopla como me acoplo yo al equipo, como me ven ellos a mí dentro del equipo, entonces yo diría que es un asunto de ganar, ganar y de liderazgo no es factura entonces esta parte conocimientos hablar de Finanzas es un tema rico y es un tema amplio y todos los días se aprende porque tampoco el que está acá es el gurú, todos los días yo aprendo de ustedes y ustedes aprenden de mí y es ganar ganar, entonces yo siempre lo pongo en la mesa, verdad. Este que no es que el que está aquí es el la octava maravilla del mundo, no, para nada este cometo errores como cualquier persona, este no soy él como dicen el perfecto verdad entonces en eso creo que es importante también la unidad de integridad

ante un grupo como ustedes también, y de que creo que no es sólo de una cabeza, sino de un trabajo en equipo, porque yo me ampararía a uno de ustedes, verdad con la experiencia que ustedes tienen acá, porque ustedes también son los que conocen el manejo de esta institución, entonces uno también necesita ese apoyo, entonces a groso modo, en lo que es administrativo financiero, pues lo he desarrollado como le digo a la base fundamental fue la auditoría financiera donde estuve también en el grupo INS también, estuve allá en la parte como director financiero, entonces manejo de la parte de contratación administrativa, la parte de lo que es todo lo que tiene que ver la parte de presupuestos con la Contraloría, que hay que darles resultados este entiendo el tejemaneje toda esa parte, este ahí lo desarrollamos y todo lo que se nos exige, o sea lo que exige la Contraloría y exigen las demás instituciones, verdad con el resultado, este un ambiente de verdad de control interno como el que se maneja acá y que se le pide resultados, el manejo de presupuestos también que este se pasa a la parte del presupuesto ordinario y extraordinario que se aprueba, o no se aprueba que hay que mandarlo otra vez a la Contraloría, que es un poco también complicado. Entonces todo ese tipo de cosas también están por ahí, en esta bolsita de experiencia este lo que es también el tema de desarrollo del personal o impulso en la parte crediticia, el control verdad y las cuentas del control de la recuperación, también de lo que es la digamos, de ciertos clientes o morosidad también que es muy importante el grado de poder recuperar eso, que es otro factor también que desarrollado en otras empresas, esté en la parte de la rentabilidad de la recuperación, el manejo del control de las mermas, pero yo creo que ese tema aquí no se da mucho, pero es un asunto también que tiene que ver con el producto, verdad, etcétera y este en materia financiera, bueno, entonces a groso modo, pues sí, he pasado por toda esa gama de experiencia, verdad en las diferentes instituciones que estan.

El fiscal Gerardo García, usted sabe cómo es el híbrido con que el que trabaja el Colegio de Periodistas, el híbrido administrativo que tiene.

Olman Carrillo, me imagino porque no sé si será parecido a lo que llevan las empresas como INS Servicios que estuve también por ahí que es un híbrido, verdad este de empresa un poco digamos que estatal privado como por decirlo así, no sé si será ese híbrido al que usted se refiere, pero más o menos, pues sí, diría que sí.

El fiscal Gerardo García, tiene el conocimiento, ha trabajado con compras públicas.

Olman Carrillo, compras públicas, también, sí, con el sistema del SICOP, por ejemplo.

El fiscal Gerardo García, ok y qué analizado usted al respecto de la regla fiscal para un colegio profesional en general, puesto que a todos nos atañe exactamente la misma norma en la parte fiscal, en la regla fiscal.

Olman Carrillo, bueno, es que tiene que estar el cumplimiento siempre en la normativa, tiene que cumplirse este de acuerdo con los entregables, verdad cada cierto tiempo y nosotros no podemos ser la excepción siempre, siempre hay que estar.

El fiscal Gerardo García, exacto, pero en el Fondo tienes claro cómo se trabaja una regla fiscal como es el fondo de la ley.

Olman Carrillo, lo conozco, lo conozco y lo trabajé en su momento, pero no quiere decir que hace poco, pero si en aquel momento si lo trabajé es un asunto refrescamiento, no es nada del otro mundo lo que yo le decía usted y yo tengo un equipo que yo voy a digamos, va a trabajar conmigo, se supone que ese equipo es el que trabaja diariamente, simplemente es de coordinar, de ejecutar, de orientar, y uno se acopla porque la materia la tengo, porque en materia de control y la materia en lo que es contraloría no ha variado mucho, verdad este sabemos cómo se mueve aquí en este país ese tipo de cosas, entonces, pero si tengo el conocimiento.

El fiscal Gerardo García, y si ha leído la nueva ley de contratación pública, porque cambio.

Olman Carrillo, eh, si te digo que la ley hace poco te miento este, pero sí en su momento te estoy diciendo que puede ser hace que 3 años, 4 años y lo había leído si te digo que ahora la ley en ese tiempo no sería mentirle verdad, pero es un asunto de acople, es un asunto de actualización como todo verdad, de adaptabilidad.

La presidenta Betania Artavia, doña Yanancy y después don Juan Pablo.

La presidenta de Junta Directiva Yanancy Noguera, gracias un hipotético. ¿Cómo lo resolvería usted? si colegiados que están en situación compleja porque esta es una profesión con alto nivel de desempleo necesita un crédito que no tienen un trabajo, por tanto, digamos, no tendrían una garantía formal como la que pediría alguna entidad financiera, banco, entonces recurren al Colegio este y básicamente lo que dicen es el que yo tengo mis ahorros de 10 años de colegiado quisiera que me presten sobre la base de sus ahorros, de lo que yo tengo ya ahí y quiero en la medida de lo posible, que me den una tasa preferencial, fue al Banco, el Banco no le prestan por las condiciones si tienen o no asalariado no tiene empleo, digamos formal y considera que por sus ahorros en el Colegio merece un crédito sin fiador y con una tasa preferencial respecto a lo que ofrece la banca.

Olman Carrillo, bueno es un punto muy bueno el enfoque, la pregunta yo me iría primero, como buen auditor o la esencia de la auditoría, primero a lo que está estipulado, no puedo pasar por encima de lo que ya está estipulado, tanto en este caso la parte de procedimientos políticas y normativas internas del mismo Colegio, ustedes verdad como miembros de Junta, este no puedo pasar por eso tengo que hacerlo colegiado, tengo que decir, bueno, estos miembros están solicitando eso, analicemos el caso, me imagino que hay un formulario que hay toda una metodología debería llevarme a eso antes de poder, verdad, tener una respuesta a esa persona, tengo que hacerlo de una forma colegiada ahora me imagino que ustedes, también como entidades, hay una empatía no solo por la parte ya formulada, sino que vaya un acercamiento poder analizar cada caso de verdad con lupa y puede también dar una extensión de que el gobierno como tal no es un Banco más, es una institución de apoyo, son una institución que se adolece con el colegiado, entonces yo haría esa mezcla, primero irme a lo que está a la legislación, lo que está estipulado, verdad porque siempre tiene que haber ese orden este y hacerlo de forma consensuada con ustedes de los casos que se están solicitando y analizar cada caso y por supuesto, tratar de brindarle a esa persona todo el apoyo necesario, siempre y cuando también haya ciertas garantías de por medio verdad que nos puedan garantizar porque también hay algo, yo soy de mente fría y en eso los negocios hay que tener mente fría porque la verdad también siempre es un negocio, todos estamos aquí porque también tenemos un salario, no creo que todos tienen un salario y tenemos que cuidar las bases de ese salario o todo lo que es el fundamento de rendimiento económico entonces, qué es lo que hay bueno, es un ganar, ganar, analizar cada caso, pero de tal manera que la persona salga con ventaja, pero también nosotros como Colegio con ventaja competitiva, pero también con una garantía que no nos exponga o un riesgo y que ese riesgo no se vaya a materializar a lo largo de los años o al corto mediano, verdad, o largo plazo, entonces yo pondría a todos esos puntos sobre la mesa antes de darle una respuesta al colegiado y yo considero que merece ese respeto, verdad como que lo que sea que se acoge a las reglas de acá o que se acoge al apoyo del Colegio como tal, entonces yo considero que debemos de ir por esa vía, verdad, yo lo haría esa de esa forma para darle una respuesta al colegiado y ojalá tal vez una respuesta positiva, verdad, que él está esperando porque cada familia, cada persona tiene sus circunstancias difíciles y lo hemos vivido. Bueno, yo soy uno que lo vivía en la parte de la pandemia, de esas cosas que nos han golpeado como país, como familia, etcétera y que uno se acerca a un lugar donde uno está sembrando, donde tiene uno, una inversión para que le ayuden y uno expresa

cuál ha sido su historial entonces por eso es por lo que cada colegiado tiene su historia, entonces también hay que analizarlo desde ese punto de vista, yo lo haría de esa forma, verdad.

La presidenta de Junta Directiva Yanancy Noguera, usted apoyaría tasas diferenciadas respecto al sector financiero formal.

Olman Carrillo, más beneficios, por ejemplo, apoyaría es que igual que me baso a la legislación que está aquí en lo que sea hablar si yo tengo que recomendar a través de una serie de riesgos o una matriz de riesgos a través de un análisis que quedaría verdad como parte de la esencia y la investigación o el conocimiento que no tiene sí lo harían, digo y esas son las ventajas tenemos estos esos indicadores, tenemos estos movimientos que eso nos puede dar un rendimiento de tanto que este me parece que podemos ir por acá el riesgo sería este verdad o el impacto del riesgo sería éste podemos irnos por ese lado entonces, como parte de las recomendaciones, pero por supuesto que es válido también verdad no quedarnos yo considero que en esto y lo hemos aprendido con la pandemia, tenemos que adaptarnos al cambio, pero valorando en una institución financiera, valorando el riesgo por supuesto que es la esencia, verdad de todo este tipo de negocios, valorando y no quedarnos solo con una cosa, si no sé si será este, en este caso, digamos, la palabra, adaptabilidad tiene para mí es muy importante es ver cómo podemos nosotros este ser me cuál sería la palabra también este multifuncionales, no sé o adaptables a verdad, de tal manera que el riesgo no nos vaya a afectar tanto, verdad pues la materialización de riesgo, pero no podemos quedarnos estancados decir mira, y si lo hubiéramos hecho y si hubiéramos hecho tal cosa, pero eso tiene, pero es que si el riesgo se hubiera materializado, entonces es un asunto ahí de análisis y no sólo una cabeza, sino a nivel colegial, entonces yo sí pondría sobre la mesa, verdad para terminar la idea, la objetividad y el fundamento de mis ideas con todo un detalle del porqué verdad éste no es decirle yo les recomiendo esto ya no es por esto y es verdad a través de todo un análisis, digamos financiero operativo cualitativo, cuantitativo, verdad que es muy importante.

La presidenta Betania Artavia, gracias doña Aleyda.

La directora Aleyda Solano, buenas don Olman hola, qué tal, qué tal, una preguntita usted ha trabajado directamente en el sistema bancario y financiero dentro de alguna institución.

Olman Carrillo, no, directamente, no sí he tenido a lo largo de estos años un acercamiento muy fuerte conozco bastante, pues el teje y maneje bancario, porque si he tenido que estar con instituciones como el Banco Nacional y el Banco Popular y también el BCIE directamente, entonces sí he participado bastante.

La directora Aleyda Solano, no directamente en la banca.

Olman Carrillo, directamente no señora.

La directora Aleyda Solano, usted está colegiado al Ciencias Económicas y Ciencias Económicas y desde que año.

Olman Carrillo, tengo como 8 o 10 años por ahí más o menos colegiado.

La presidenta Betania Artavia, algún otro don Juan Pablo.

El director de Junta, Juan Pablo Estrada, Gracias presidenta, buenas noches don Olman, vamos a ver y para postularse a este cargo a este a este puesto de director administrativo financiero del Fondo de Mutualidad, usted reviso un poco la documentación, los estatutos y la información que está en la web, qué valoraciones hace usted de cara y como usted lo presentaba ahora el tema de COVID y todo lo demás que ha estado pasando, como poderle hacer frente a mejorar la rentabilidad y volver a generar muchísimo más colocación de créditos si usted llegara al puesto, cuáles serían sus recomendaciones técnicas al Consejo para intentar o para mejorar el tema de la colocación de créditos a cada cual es en lo que usted ha podido ver que le permitiría al Fondo mejorar.

Olman Carrillo, bueno número uno humildemente en materia de Mutualidad y todo lo enfoque este sí yo le diría es que soy el experto, no, pero te lo voy a decir desde el punto de vista de la de lo que he visto a lo largo de los años y lo que está pasando en país, verdad esté siendo herramientas que pueden traer una rentabilidad o un productos agradables al sector, en este caso primero bueno, yo iría de buenas a primeras, pues yo tengo que analizar cómo está y qué se hace acá y que estipulación ahí que se ha hecho yo no puedo llegar a darles a ustedes unas ciertas recomendaciones si no conozco el historial como como analista financiero, este tengo que ver la inflexión de cómo ha estado a lo largo de los años a lo largo de los meses y cómo ha ido variando y que tanto resultado les ha dado usted número uno. Yo haría eso antes de dar una opinión, no puedes de buenas a primeras en frío, darlo verdad este una vez que ya tengas y análisis que haría bueno, yo analizaría, si la rentabilidad es que ustedes han aportado, han colocado, han sido efectivas y qué tan efectivas han sido a lo largo de ese tiempo yo diría unos que tal vez uniría a 5 años atrás, analizando los años antes de la pandemia en tiempos de pandemia y ahora que ya estamos, digamos, este saliendo, yo analizaría esos 3 escenarios y luego es yo me iría salir un poco de la tangente, por ejemplo, por qué no que sí, lo que sí lo estuve analizando y parte digo, puede ser que esa pregunta me la hagan verdad este, porque no ofrecer o analizar la posibilidad de hacer otro tipo de productos o exponer otro tipo de

productos al colegiado o terceros que traigan una rentabilidad al colegio se me ocurre este el poder adquirir cierto ciertos bienes o inmuebles que algunos ahora con esto sería bueno aprovechar los porque está muy baratos en el mercado, a qué me refiero con inmuebles, puede ser un terreno, un edificio que está en abandono, que está en cierta zona, muy bien ubicado, pero como nadie lo alquila, verdad con todo esto, la pandemia algunos, entonces, qué haría yo rento o compro ese inmueble, verdad esté analizando los fondos de cómo está el colegio por acá y no sé las políticas también y lo estructuraría como para hacerlo de tipo de rentarlo, digamos al sector estudiantil que eso por lo que yo he realizado en el mercado antes manejaba un poco la inmobiliaria también y es algo que puede también generar rentabilidad a inquilinos se traen inquilinos o estudiantes o en ya sea de periodismo y otras instituciones se fomenta, verdad eso y se les da también en ciertos alquiler y eso genera una rentabilidad directa a la operación del Colegio se me ocurre, verdad ese tipo de productos, verdad este otro es tratar con aspectos de lo ecológico he trabajado en empresas de ecología, en este caso verde con empresas energéticas, esté en el país y el hablar de cosas verdes o carbono neutral que le llaman y tantos temas que tienen eso porque no explotar también esa línea, este y ser él, en este caso el Colegio o con el periodista digo, lloverá en este caso y llevar la batuta en ciertos temas, precisamente para generar rentabilidad nos asociamos con ciertas instituciones que crean en el enfoque que nos generen ciertos productos agradables en cuanto a temas ecológicos y podemos estar vendiendo productos interesantes tanto a estudiantes o a otro gremio verdad que nos pueda fomentar verdad otra apertura comercial yo lo veo de esa forma, verdad otra apertura comercial que genere más rentabilidad a la colocación de vamos de fondo o estarlo colocando verdad en ciertos en ciertos nichos de mercado económico que están bastante golpeado si ustedes han visto ahora cómo está el dólar, verdad que ha bajado increíblemente y que nos afecta aspectos de la guerra, aspecto de pandemia, etcétera y que eso va a ser ahora así que el común denominador, porque debemos de también poner la barba en remojo, verdad nosotros en esta parte de la parte financiera que está pasando en el mundo que voy a hacer, yo sigo con lo mismo, home o cambio me transformo que voy a transformar, bueno, voy a tener este tipo de productos o subproductos que yo puedo ofrecer en el Colegio para mí y que le generen una rentabilidad mayor y creo que el colegiado sólo serviría o me equivoco yo lo haría porque no arriesgarnos y probar con tal cosa vamos a probar con este producto, entonces por ahí no sé si te estoy contestando a la pregunta tal vez un poco general, pero es un tema que analizaría primero, como le digo la estructura, cómo se ha comportado para yo tener una base firme y decirles señores, analice, esto me parece que estamos débiles

con esto podemos fortalecer esto y esto es investigado en el mercado y hecho un benchmarking, verdad un análisis de mercado en comparación con otras mutualidades mutuales o etcétera, verdad y resulta ser de que todas apuntan a lo mismo, porque nosotros no podemos hacer un poco diferente si le damos vuelta un poco a la tortilla y nos hacemos los tigres por decirlo así de ese fenómeno que es el fenómeno de cambio a donde yo quiero llegar, entonces yo lo haría desde vuelvan que tanto de los reglamentos y de las políticas ha podido ser, analizar de lo que hay en el Fondo Mutualidad y si le digo que las he analizado sería mentirle, porque eso es un tema que sería materia que cuando entré tengo que pasar como dicen como como ratón de laboratorio, metido en los lineamientos internos, verdad para conocer y después pregúntale, señores vieras, que tengo duda con esta línea que ustedes tienen acá, señores, vieras que me encontré tal cosa, porque también los años en ese sentido te hacen crítico. Yo soy una persona crítica y muy objetiva, entonces a la hora de que yo reviso un Estatuto, como le digo a mis bases como auditor, me permiten a mí ser crítico desde que entró en un lugar yo comienzo a analizar qué riesgos hay en un lugar cuál es la operativa de negocio, etcétera, te permite el buen ojo clínico en ese sentido, entonces yo haría con lo que está estipulado, que mejoras podría yo aportar mira, yo les considero que podíamos hacer estas mejoras qué les parece a ustedes entonces desde ahí yo me sentaría a analizar eso.

La presidenta Betania Artavia, Marilyn tiene alguna consulta.

La directora Marilyn Batista, bueno, si yo quisiera saber si actualmente está trabajando.

Olman Carrillo, ah muy bien buena pregunta actualmente estado dando asesorías administrativas, financieras, dando capacitaciones en administración, finanzas y logística, que es parte de lo mío, también a empresa privada y esté apoyando también dando asesorías en administrativas financieras, a un despacho que se llama material que está ubicado en Tibás. Entonces trabajó de la mano con ellos.

La directora Marilyn Batista, y cuál fue su último trabajo.

Olman Carrillo, el último trabajo fue en una empresa de energías limpias en solite que está ubicado en Santa Ana.

La directora Marilyn Batista, supuesto en ese lugar.

Olman Carrillo, gerencia financiera y administrativa.

La presidenta Betania Artavia, si no hay más consultas de los compañeros, le agradecemos mucho su tiempo.

La presidenta Betania Artavia, muchas gracias para efectos del acta nos regalas un nombre.

Sí, buenas noches si escucha bien mi nombre es Carlos Fonseca Bustos.

La presidenta Betania Artavia, gracias, don Carlos nos cuenta un poquitito que lo motiva a postularse para el puesto.

Carlos Fonseca, bueno, en mi caso es un reto interesante, digamos, desde el punto de vista profesional, ya que bueno, he caminado bastante en el mundo de las finanzas, pertenecido a varios bancos, cooperativas, empresas del sector privado y entonces cuando se me preguntó si estaba interesado en participar en este proceso me llamó bastante la atención, ya que mucho de lo que se hace acá en el Colegio es muy similar a lo que he venido haciendo a lo largo del tiempo, entonces un es una bonita oportunidad para mostrarme y crecer este cómo se llama profesionalmente.

La presidenta Betania Artavia, compártanos un poquito de su experiencia en donde trabajo que ha hecho.

Carlos Fonseca, bueno, empecé he trabajado muchos lados, verdad, pero empecé en el mundo financiero, en el en el Banco de San José, ahora BAC San José y bueno comencé cómo comienza a uno cuando esta joven como cajero y ahí fui poco a poco este creciendo después pertenecía a un departamento de fideicomisos donde me tocó a llevar varias contabilidades, después de ahí fui asistente de gerencia de una de las primeras sucursales del BAC San José después de ahí me salió la oportunidad de irme para Banco Promerica en Banco Promerica estuve como asistente de sucursales y después estuve a cargo varias sucursales, después estuve a cargo como 78 sucursales al mismo tiempo después de 8 años, este decidí hacer el brinco a uno de los bancos en ese momento, que era uno de los más importantes que era el Banco Cuscatlán ahí estuve a cargo de la sucursal de Tibás estuve a cargo de la parte del crecimiento de la misma dentro de digamos, de la espertiz que he ido acumulando a lo largo del tiempo, es la parte de crédito, la parte de inversiones, la parte de colocación de nuevos productos ahí estuve en Cuscatlán después de Cuscatlán lo cerraron porque lo vendieron al City y de ahí hice un pequeñito cambio al sector esté servicios porque ya sentía me un poquito desgastado, tal vez del área financiera y quería mejorar un poco mi perfil, entonces ahí estuve en una reclutadora trabajé también para una transnacional este ahí estuve visitando esa parte, no está en mi currículum, por qué no me interesa mucho resaltarla, pero sí ahí estuve como unos 6 meses me tocó viajar a México y a otros lugares, después de eso este me coloqué en una empresa multinacional como gerente país ahí estuve a cargo de más o menos 40 personas

del área financiera contable administrativa, cajas de toda la operativa de la del centro de negocios. Después de ahí me salió la oportunidad y me fui para devolver al charco, me volvió esa sensación de volver al área financiera y entonces me coloqué en Coopeservidores, ahí estuve a cargo de la sucursal, una de las alas más grandes que tienen ellos la de San José e igual ahí hice lo mismo que he venido haciendo la parte de crédito, la parte de inversiones, la parte de administración de personal, ahí tuve a cargo más o menos unas 17 o 18 personas y ahí bueno, ahí tuve una mala, experiencia, tuve que salir de ahí no por nada, sino porque ellos decidieron hacer un cambio porque esperaban que la colocación fuera más alto a lo que el mercado en ese momento estaba exigiendo, entonces después de ahí me fui para la Cooperativa del Banco Central ahí tengo más o menos 5 años este bastante contento ahí es un refresco, como dicen de lo que es la carrera profesional mía porque ahí me tocó un poco más la parte de análisis de proyectos, trabajar con lo que es este a, una entidad, si bien es cierto, es una entidad bastante grande en activos y en colocación, es una, entidad que tiene 500 afiliados, entonces ahí me tocó un poquito la parte de proyectos ver nuevas oportunidades de negocios, la parte de inversiones que eso nunca se ha alejado de mí porque siempre me ha tocado la parte de ver estas nuevas oportunidades de colocación revisar, digamos, con la comisión de Finanzas cuáles son las mejores oportunidades de negocio para poder colocar fondos la parte de esta parte del de trabajar con él, como un comité, con un Consejo de Administración, que es algo que no había hecho anteriormente entonces fue una experiencia bastante buena y ahí bueno, he venido estoy estable, estoy bien, pero aun así siempre me nace la necesidad de seguir creciendo porque en la cooperativa del Banco Central tengo un tope y ahí está el gerente y después del gerente ya no hay más allá de digamos para mí y no me interesa mucho postularme a alguno de los puestos del Banco Central, porque ahí también hay bastante el tope de crecimiento, entonces se me dio la oportunidad de acá y entonces decidí venir y participar.

La presidenta Betania Artavia, muchas gracias, Gerardo.

El fiscal Gerardo García, buenas noches, un gusto muy buena y mucha experiencia, pero entonces le voy a hacer un par de preguntas, claro, la primera vez que un equipo de trabajo no son muchos los colaboradores. ¿Qué les va a aportar usted? A ellos ya sabemos qué aporta usted en su trabajo sí, claro, pero parte de lo que uno espera de un jefe, un coordinadores que pueda aportar a su equipo y hacerlo mejor por supuesto que esté un ambiente cómodo de trabajo, esa es la primera pregunta y la segunda pregunta es ¿Respecto a si usted sabe los

cambios que hay con la ley de contratación administrativa y sabe cómo funciona la regla fiscal para un colegio profesional?

Carlos Fonseca, Sí, bueno, voy a contestarle la primera que le puedo aportar yo un equipo por supuesto que la experiencia que tengo, si una persona es exitosa, si su equipo de trabajo es exitoso donde de esa perspectiva el conocimiento que tengo, también las nuevas cosas que uno viene a aprender porque digamos para esta cuestión de un candidato para un puesto, no todos los usted no va a conseguir una persona al 100% que conozca de todo, entonces si yo me paso, digamos, y si tengo la oportunidad obviamente aquí voy a aprender nuevas cosas, verdad, cosas que a las cuales tal vez no tenga conocimiento, pero de la mano digamos de lo que es la parte en la que sí conozco de la parte de crédito de la parte de inversiones, la parte contable de manejo de personal, la motivación la que somos un equipo de un solo equipo y este y cómo se llama y que vamos a lograr las metas y objetivos según éste se requiera, entonces no lo voy a hacer solo obviamente el éxito mío va a ser el éxito de mi equipo de trabajo entonces, desde esa perspectiva siento que si puedo aportar bastante porque me gusta mucho trabajar con las personas, me gusta mucho motivarlas, me gusta que ellos me enseñen y yo enseñarles no pensar que soy el que tengo la última palabra, la palabra absoluta, sin que cómo se llama que de la mano del trabajo que yo realizo va el trabajo de ellos y cada pieza del equipo es importante. La otra es de la regla de la regla fiscal. ¿Me hablo verdad? okey de la ley de contratación administrativa, si se digamos que se está buscando lo que es la unificación del salario único, verdad no sé si va por ese lado donde todos los trabajadores van a ganar dependiendo de un de su rango salarial, entonces, la regla fiscal, si mal no me equivoco, este va de la mano del gasto público, no puedo gastar más de lo que generó entonces desde esa perspectiva me imagino que tenemos que apegarnos, digamos, a la cantidad de ingresos que generamos para poder gastar más o menos, si no, no les digo que tengo todo el panorama, pero si tengo una idea de por dónde anda la regla fiscal.

La presidenta Betania Artavia, gracias doña Marilyn.

La directora Marilyn Batista, si la misma pregunta, está actualmente trabajando.

Carlos Fonseca, si actualmente estoy en la Cooperativa del Banco Central voy casi ejemplo, los 5 años yo le decía a la persona que me entrevistó que me dijo que era de un poco de carácter urgente, pero yo le decía que igual yo tengo que dar un preaviso porque toda persona tiene que ser correcta con lo que son sus tiempos de trabajo, aun así, yo pensaría que puedo negociar 15 días de preaviso.

La presidenta Betania Artavia, gracias doña Yanancy.

La presidenta de Junta, Yanancy Noguera, le voy a pedir números para que nos simplifique algunas cosas que están en su currículum, cantidad de años de experiencia en análisis de crédito.

Carlos Fonseca, bueno, podría simplificarlo es que, digamos, es caprichoso, verdad por ejemplo, en Coopebasin me ha tocado revisar las solicitudes de crédito para lo que es la aprobación del crédito y en sí, pero digamos, desde la perspectiva de colocación también que me ha tocado la otra parte del negocio, la que es aprobar y negociar, entonces puedo tener tal vez unos 10 años tal vez, (Yanancy, colocación) sí, claro, sí ha sido más bien, uno de los fuertes míos en la parte de servicio al cliente y entonces más o menos, tal vez un poquito más pero es que, como he hecho otro tipo de cosas, también este no podría decirles si he estado sentado solamente aprobando créditos, sino ahora digamos, actualmente me llega una carátula, yo la reviso, veo que tenga todos los requisitos que se requieren y le doy el visto bueno, pero obviamente en este momento no es mi 100%, pero si me toca hacerlo.

La presidenta de Junta, Yanancy Noguera, manejo de inversiones.

Carlos Fonseca, manejo de inversiones, si digamos desde la parte colocación también me ha tocado asesorar digamos actualmente en la cooperativa el Banco Central, me toca asesorar a los funcionarios sobre sus mejores esquemas de colocación, igual en Oriflame me tocó ver cuáles eran los mejores opciones que tenía la empresa para colocar sus flujos de interés entonces si tengo alguna experiencia. Pero, por ejemplo, un manejo inversiones ya del producto masticados, digámoslo que es certificado, se digamos en la parte de Del Banco Central, lo que me toca ver un poquito de donde se esta parte no la hago sólo yo, sino la hacemos con la comisión de finanzas, entonces revisamos cuáles son las mejores opciones y central directo sí, invertir en la Mutual Alajuela si me tiren invertir en una Cooperativa esta parte depende mucho del apetito de riesgo que tenga cada entidad, entonces iba muy de la mano del Consejo de Administración, va muy de la mano de los estatutos, va muy de la mano de cuáles son las reglas que se dicten, digamos para ese tipo de colocaciones, entonces hay inversiones que debo poner unos 10 años cuidado, si no más, porque si la parte de lo que es la revisión de la economía, de cómo está, cuáles son las mejores tasas, porque una tasa de interés sube y baja, depende del momento del mercado que se tenga si el mercado dicta una cosa o dicta otra va muy de la mano, por ejemplo, ahorita la economía está un poco contraída para lo que es el tema de inversiones, entonces las tasas son bastante bajas, no se puede esperar colocar muchos fondos si no tengo un apetito de riesgo grande, verdad entonces eso va de la

mano, mucho de qué es lo que quiera digamos, en este caso, el Consejo de Administración o que dicta el Estatuto.

La presidenta de Junta, Yanancy Noguera, ahí viene la otra pregunta el análisis del riesgo del país, ahí tiene el Banco Central a la par.

Carlos Fonseca, ha sí no, ellos son los papás de lo que es el riesgo y digamos ver un poquito, eh qué es, cómo está el país este sé si sube, digamos, si sube el riesgo, el riesgo país, entonces obviamente la colocación de fondos va a ser un poquito más complicada en el sentido, digamos que si yo voy a salir sí, voy a comprar bonos de estabilización monetaria, posiblemente el riesgo país de Costa Rica sea un poquito más alto, verdad por el tema de que tal vez nuestra moneda no es tan fuerte, una serie de situaciones, digamos que afecta en lo que es el riesgo, por supuesto, hay riesgo país y hay riesgo institucional que afecta también a la hora de colocar bonos de una institución, dependiendo de qué tan fuerte.

La presidenta de Junta, Yanancy Noguera, Descuento de facturas.

Carlos Fonseca, sí, he colocado descuento de facturas no ha sido mi fuerte, pero sí, sí conozco el tema estamos en Cuscatlán, colocábamos descuento de facturas, bastante.

La presidenta Betania Artavia, gracias, Gerardo, perdón don Juan Pablo.

El fiscal Gerardo García, no por favor, vos primero yo había preguntado entonces, por favor.

El director de Junta Juan Pablo Estrada, gracias fiscal, buenas noches don Carlos, gracias, vamos a ver dos unas pequeñas consultas, usted está incorporado a cuál Colegio profesional (Carlos Fonseca, Ciencias Económicas) en su explicación inicial, usted señalaba que, si no le entendí mal, creo que salió del Banco Cuscatlán por un problema de colocación de créditos o cuál fue del que salió por un problema de que no entendían el tema.

Carlos Fonseca, Coopeservidores estuve 9 meses, digamos, hice un cambio estratégico para volver al charco como dicen y no me fue tan bien porque digamos, se podría poner mil excusas que ahí la rotación es alta, que el gerente y dura muy poco, pero al final ellos tomaron la decisión porque ellos querían los resultados, vino el huracán el huracán juana, creo que es entonces pasamos como cerrados una serie de inconsistencias, pero igual siento que Coopeservidores fue una gran escuela, primero porque me volvió al mercado, verdad y segundo, porque aprendí muchas cosas que ellos hacen desde el punto de vista de una cooperativa que no haya tenido la experiencia.

El director de Junta Juan Pablo Estrada, don Carlos usted tuvo oportunidad de conocer un poco de leer un poco la historia del colegio, leer un poco los estatutos sino con la información del colegio.

Carlos Fonseca, sí leí un poquitico, soy sincero, sí, bien poquito, me llamó la atención que el funcionamiento es muy similar al de una cooperativa, este tiene bueno, el Consejo de Administración tiene lo que no entendí muy bien, fue el organigrama porque vi que había un presidente y estaba encargado de Finanzas y el encargado de Finanzas y contabilidad y después de ahí para abajo y a otras personas si el Estatuto sí estuve buscando un poquito, eh y tratando de investigar si es que las personas pagan una colegiatura, me imagino que sí, como la pago yo en el Colegio de Ciencias Económicas, el Fondo de Mutualidad es un fondo que tiene ayudas sociales, bastantes ayudas sociales similares, digamos, a las que tienen una cooperativa, es silla de ruedas, este ayuda por fallecimiento, etcétera, entonces sí, más o menos ahí le hice la tarea, pero me hizo falta un poquito porque como que en la página le falta un poco más de información, sí leí un poquito las actas me perdonan a estuve viendo cómo era, entonces me di cuenta si esto es parecido a las actas que hacemos en Coopebasin, entonces no, eso me dio bastante tranquilidad, digamos es el manejo, digamos, de un Consejo de Administración, se sesiona, se presentan estados financieros, se presentan varios temas de los cuales el jefe contable administrativo tiene que resolver y traer resultados según se pide.

El director de Junta Juan Pablo Estrada, ok don Carlos tiene claro que el rol del director administrativo financiero, que sería el cargo suyo, es un es un asesor técnico meramente de la toma de decisiones que toma el Consejo exactamente primero que todo bueno, me parece muy bien que lo haya estudiado, aunque usted diga que o se disculpe por haber leído actas, me parece que eso es parte de poder conocer de previo cuál es la institución a la que usted aspira a llegar y conocer un poco cuál es la dinámica si usted llegara al cargo después de haber hecho más o menos ese barrido es preliminar análisis, qué mejoras le haría usted afuera y conociendo como lo planeado Yanancy, el tema de su cercanía con el entorno financiero y el manejo de la realidad del país que mejor le daría usted a lo que se está haciendo ahora para generar mayor rentabilidad, mayor colocación de créditos, mayor apoyo a los colegiados.

Carlos Fonseca, mientras que si es sería muy interesante este primero hacer un análisis de los productos actuales, cuál es el grado de colocación que tienen los requisitos sí logré ver que el crédito hipotecario tiene como 15 millones y es un monto bastante bajo para para una casa que ahora andan en 50 o 60 millones, entonces tal vez revisaría un poco la parte de crédito, que es la que genera ingresos, verdad no tanto la parte de colocación, porque si bien es cierto,

yo necesito colocar un poquito de los fondos ociosos, yo necesito colocar más en crédito, pero aun así mediando cuál es mi riesgo y cuál es el riesgo que tiene, digamos, la entidad con respecto a eso, porque si yo le puedo decir si vamos a aumentar el tope de crédito y, vamos a colocar mucho y a la gente le gusta pedir prestado, sencillamente es super fácil prestar la parte difícil es hacer un análisis correcto y si ver si los topes que yo estoy ofreciendo son los adecuados y si realmente soy competitivo analizar cuál es mi competencia dentro del gremio yo estoy pensando quién era la competencia de ustedes, pero no realmente son todos los bancos porque digamos que ahí, en la cooperativa del Banco Central está la cooperativa, pero está la asociación de empleados, digamos es nuestra competencia directa y entonces y revisar los requisitos y son los más adecuados y si cumplen con mí, cómo se llama mi apetito de riesgo porque nada hago yo con bajar los requisitos y voy a aumentar la morosidad y al aumentar la morosidad este voy a cómo se llama todo se me fue y definitivamente.

Hay una pregunta técnica, que eso si me quedo en mi investigación, quienes lo audita, porque me parece que SUGEF, no por ser una, por ser pequeños y me parece que INFOCOP tampoco (Juan Pablo, nosotros nos auditamos internamente) ok sí, porque ahora hay una ay cómo se llama una necesidad de las entidades estatales de cómo se llama detener esto controlado y ver este el tema de lo que es la ley 8204, que es lo de lavado de dinero, entonces y todo se presta, porque si viene alguien a invertir acá con ustedes traen plática afuera para meter, (Betania, no sé si colocan) certificados de inversión solamente la plata del Fondo y se coloca lo fuera okey, aquí no, (Betania, no se reciben inversiones), entonces ahí están salvados, (Betania, por eso no nos supervisan) exactamente (Betania, somos como las asociaciones solidaristas) exactamente, pero las sensaciones ahorita está en que entran en el esquema de supervisión de SUGEF, dependiendo del tamaño, (Betania, pero hay un proyecto de ley para sacarla) sí, están con los dedos cruzados para no entrar, verdad.

El fiscal Gerardo García, quiero hacer una pregunta de todo lo que a dicho me llamo mucho la atención y quiero escuchar por qué usted lo hizo, usted sabe que el comentarnos eso de Coopeservidores es riesgoso en el aceptar que decir mire yo me fui porque no coloque los proyectos que me pidieron porque lo bueno y lo digo así, tan tranquilo me llama mucho la atención y me gusta, no lo estoy criticando, al contrario, quiero saber el porqué.

Carlos Fonseca, sí, esa es como la pregunta cajonera de mi currículum, el cual pasé 9 meses y por qué tan volátil que pasó yo que contesto porque es complicado, verdad de la razón que me dieron este una razón de que obviamente no colocaste el nivel de crédito que nosotros esperamos ellos colocan mucho dinero mensualmente, la meta es como de 800 millones

mensuales es muy duro, digamos, en el sentido de que hay cuatro asesores y se coloca crédito personal, que es otro problema si usted va a colocar un crédito empresarial, es más sencillo porque yo le presto 2 millones a una empresa y se acabó, verdad en cambios tengo que venir y hacer el trabajo de goteo, de venir agarrar la base de datos, empezar a llamar este, ofrecerles los productos, ver qué les sirve, que no le sirve entonces, ante la pregunta siempre la analice y entonces le da vuelta y he dicho no, qué fue lo que Coopeservidores me dejó a mí a partir de 9 meses, verdad de trabajo, este me dejó, volver al charco la experiencia de crédito de este tipo porque, digamos, en los bancos que había trabajado lo que más colocaba era crédito empresarial en cambio aquí llegué a colocar crédito personal que fue algo, digamos que llegó a mejorar mi currículum, por qué no lo tenía solamente tenía colocar pymes, colocar todo tipo de inversiones para empresas y entonces ahí, de la mano del análisis que hace uno y digamos, eh una de las grandes escuelas que tuve fue Banco Promerica, ellos me cambiaron el esquema de un gerente de escritorio a un gerente de ir a buscar este cliente de traer clientes, de hacer crecer. Cuando yo empecé en Promerica sólo tenía una sucursal cuando yo salí de Promerica tenía casi 8 sucursales y ahorita es un monstruo y yo sé que en ello ayudé a ese crecimiento de la mano también Dios la pregunta que me hicieron que le dije a la gente, digamos, actualmente puedo decir que mi currículum tengo 3 gerentes que trabajan en Coopeservidores fueron subalternos míos este tengo otros 2 que trabajan en la Davivienda y otros que los perdí del mapa, pero que fueron asistentes míos y que en dado momento el Banco tuvo la eh la confianza en darme 5 sucursales para que las administrará por los buenos resultados que tuve ahí.

La presidenta Betania Artavia, listo muchísimas gracias don Carlos, muy amable por haberse tomado la molestia.

Carlos Fonseca, muchas gracias por la oportunidad y estamos para cualquier consulta que tengan muy amable muchos éxitos con permiso.

La presidenta Betania Artavia, buenas tardes, muchas gracias por venir para efectos de la grabación nos regala su nombre.

Buenas tardes a todos mi nombre es Esteban Santamaría.

La presidenta Betania Artavia, gracias don Esteban usted nos cuenta un poquitito sobre su experiencia y por qué decidió postularse para este puesto.

Esteban Santamaría, Sí perfecto primero les voy a hablar de Esteban Santamaría como un hombre de familia e actualmente estoy casado mi familia la integra 2 hijos adolescentes y mi hija menor de 10 añitos y mi mamá vive conmigo, tengo la dicha nos estamos turnando ahí a mi mamá, con mis hermanas, porque a veces no la peleamos muy chineadora y mis hermanas que viven en el extranjero, entonces les gusta tener a mi mamá allá por razones de la COVID y toda la situación de salud, mi mamá ya tiene 2 años más de 2 años de estar conmigo, entonces es una bendición que me dio Dios, claro, esa es la parte familiar en la parte profesional soy una persona muy esforzada, entonces desde muy joven me preparé a nivel de bachiller en Administración de empresas estando mi primera experiencia laboral, fue en Coopenae, ahí entré en varios puestos, principalmente ahí aprendí en la plataforma de servicios, fue mi primer puesto laboral cuando uno es dice que es un yo me considero un león dormido porque era callado tenía un buen trabajo, buen salario y ahí me quedé 8 años, pero después ese león dormido, dijo ya es tiempo de dejar un legado más cuando les voy a contar así brevemente una anécdota yo estuve muy ligado al cooperativismo porque estuve en Coopenae y una vez fui a dar una charla a niños que cuesta más que los que los adultos, los niños, porque darle la doctrina cooperativa es muy difícil más cuando ellos tienen una visión más diferente a la que les da el MEP entonces se me acerca ya eso es que le di la charla un niño como de 8 años se me acercó y me dijo, don Esteban vieras que yo quiero dejar un legado, guau me dejó 8 años y ya con esa visión, bueno, para mí fue estupendo escuchar a un niño de esa edad, entonces ahí estuve 8 años en Coopenae hasta que ese león dormido dijo, estoy preparado para más me incorporé al colegio profesional de Ciencias económicas en el 2007, ya con mi bachiller siempre seguí estudiando, verdad saqué en el 2007 la licenciatura en gestión financiera y por aquello de las cosas, me llamaron de una región tropical una Cooperativa de la región de Puntarenas, tenía 5000 asociados llaman allá me llamaron y me dijeron, usted le gustaría venir aquí a gerenciar una cooperativa en Coopenae había ocupado varios puestos estratégicos más que todo y abrí 8 sucursales para cooperar entonces tenía mucho conocimiento de la normativa no Coopenae en aquel tiempo y habló de esa empresa porque nos daba mucha capacitación de normativa, el del CONACIF y nos inyectaba todo lo que era SUGEF, SUGEVAL, porque son productos que vende a sus agremiados, entonces nos inyectaba mucha normativa, mucho control interno en esos 8 años viví control interno total, por lo que es y representa a Coopenae para el país, verdad y para los educadores, hoy es una cooperativa abierta, volviendo entonces asumir ese reto. De ser un gerente para una, siendo un encargado de oficina para Coopenae, porque ese fue el último puesto que ocupe ser un gerente era un reto muy grande ¿Por qué?

Porque el gerente normalmente asume varios roles en una administración, en una organización, no sólo el aspecto motivacional, el aspecto de planillas, el aspecto normativo, si no vale la variedad de aspectos y estructuras que asume una organización, entonces ahí en esa cooperativa de Puntarenas de estuve 12, 7 meses aproximadamente. Hasta que decidió salirse de la supervisión. Ahí asumía varios puestos, como ya les indiqué, el rol de gerente es muy político en reuniones, representaciones, la gestión y después eh, esos que en esas organizaciones regionales el gerente es todo como lo mencioné, se encarga de las contrataciones, se encarga de revisar los estados financieros, no es el contador, pero si los tiene que realizar, presentarlos con el contador en Junta Directiva porque ese es el rol verdad tener el tema de impuestos al día que es muy, muy relevante para una organización supervisada por, los estados de cuenta, estoy hablando de hace 15 años atrás, la regulación era más instrumental, era más de mandar documentos, mandar papeles, hoy no, hoy todo es tecnología para la SUGEF, todo se manda encriptado estados financieros firmados con firma digital, entonces ese es uno de los puestos de gerencia que tuve. Posteriormente me trasladó salgo de esa Cooperativa, la región de Puntarenas solo voy a hacer un comentario y no hay fuentes de empleo no sólo la región de Puntarenas, también Limón, verdad es muy escaso salvedad de los puertos quedan fuentes de empleo, pero en temas gerenciales es muy, muy difícil todo se concentra en el área metropolitana, entonces decidí trasladarme al área metropolitana actualmente radico en la Uruca, en la zona de por el hospital México, ahí estoy radicando se me abren varias opciones como representantes de varias organizaciones, especialmente una que estuve 1 año que lo pueden ver en mi perfil se llama Apacoop es una Cooperativa de ahorro y crédito, sin embargo, con tendencia de agricultores formada por agricultores entonces para mí fue un reto, porque venir de la parte crediticia de ahorro y crédito y salirme del entorno irme para una región como la zona de los Santos allá estuve 1 año en la zona de los Santos como representante legal, sin embargo dejar a una familia durante 1 año, tenía que estar viajando, verdad de la zona de los Santos a ver a mis hijos porque son adolescentes, yo soy muy de mi cultura es de mucho control, entonces a mis hijos los estoy controlando estoy viendo lo que hacen que no hacen ustedes saben que de mí yo soy de la vieja escuela, la vieja escuela es de lo que nos gusta los valores, los principios, me gusta el respeto hacia los demás, me involucro mucho con ellos, yo soy y mi esposa, me regaña, ya no por que llegue a una comisión, le voy a contar una cosa yo soy de los que les desconectaba el wifi, entonces mi esposa ya me dijo no más yo era de las 9:00 de la noche nomas ya ellos son adolescentes, ya ellos tienen que asumir un rol, entonces llegué con ahora no puedo, eso es

prohibido en la casa de verdad desconecta el wifi más que ellos son ahora los muchachos a nivel tecnológico son todos ellos para ellos, la ventana de un de un teléfono o de un una computadora, un computador es esto entonces allá estuve con toda la parte del representación legal, la parte de planilla, la parte contable, había un departamento contable, hayas trabajado mucho en los insumos agrícolas, también había un supermercado, entonces había que meterse en ese rol, aunque no soy ingeniero agrícola, pero si había que meterse en ese rol para entender los productos que se le dan a los a los agremiados, a los asociados, posteriormente me sale una oportunidad muy, muy buena de devolverme para San José y ahí entré al Fondo Mutual, donde es más operativa, no tanto gerencial, sino es más operativa, que es más operativa verdad procesos entender los procesos revisar los encargados del flujo de caja de todos los días y estar pendiente de las transferencias de pago de proveedores, etcétera el día a día, en cambio, en el tema gerencial era un todo, pero no trabajo, me daban los informes aquí, yo los tenía que laborar, entonces ese es mi último rol, es Esteban Santamaría, un hombre ahora sí, ya les dije la parte profesional laboral, soy un hombre de muchos valores ético, me gusta muy responsable con lo que hago soy un hombre de ideales, siempre me quedó plasmado lo de dejar un legado, un niño de 8 años y hay hombres que pasamos en la vida y no hacemos nada, soy un hombre de 48 años, no lo dije al principio, pero considero que estoy en mi mejor momento para hacer lo que dijo ese niño hace más de 18 años es dejar un legado. Creo que es una oportunidad que se me presenta a estar aquí ante ustedes un respetable los revise bastante más de 50 años de estar en el sector del Fondo Mutual o del fondo y ahora, en septiembre, cumple cumplen años entonces desde ya, felicidades.

si tuviera la oportunidad de ser electo por ustedes y trabajaría en pro de los objetivos y de lo que me diga la Junta Directiva, porque al final no es el gerente y no es el personal, es un todo Junta Directiva y organización, gerente o director ejecutivo, administrador y todas las áreas que mueven el Fondo en este momento, verdad.

La presidenta Betania Artavia, porque le llamó la atención el Fondo.

Esteban Santamaría, el Fondo bueno, más que cuando hablamos de periodistas, el periodismo de este país, verdad no tanto por la parte administrativa que es lo mío, sino por lo que mueve el Colegio si ustedes lo ven a nivel de país ese Colegio es todo esto hoy porque la cantidad de periodistas que tenemos y lo que mueve el Colegio actualmente en periodismo y personas agremiadas es bastante, podemos trabajar bastante, toda la parte comercial, darle un realce más a toda la parte de innovación que ahora lo no sólo el periodismo está ligado a la parte tecnológica, sino todos tenemos que estar, entonces eso es lo que me llamó la atención y, qué

es lo mío, lo mío es la parte administrativa representación, trabajar a los estados financieros, atender auditorías, ver cómo damos soluciones, planes de saneamiento, planes de acción, por cierto, ahí estuve revisando la página web, no tiene los estados financieros 2002 todavía me imagino que están en proceso con la auditoría externa, entonces solo revise los del 2021 tiene un buen activo total, un excelente activo patrimonio, el colegio perdón el Fondo maneja un buen patrimonio, entonces son elementos que hacen ver como una buena opción laboral y otro elemento que sé que la persona a la que se va a sustituir va a pensionarse, entonces da estabilidad, que es otro elemento considerable de la estabilidad uno busca estabilidad ya a los 48 años salvedad de puestos donde uno sirva a su país, sirva a su comunidad donde pueda tomar decisiones más grandes, más fuertes ahí si uno a ese paso es ese escalón eso.

El fiscal Gerardo García, buenas noches, muchas gracias por estar acá por tomar su tiempo y, vamos a ver y usted me imagino por lo que nos comenta, nos estudió muy bien entonces, tiene claro el híbrido que hay acá, financieramente hablando y administrativamente, el híbrido, que es un Colegio profesional y obviamente, pues ese híbrido nos obliga a tener ir de la mano con regla fiscal ¿Conoce usted sobre el tema? ¿Lo ha estudiado? Que pudo entenderse sobre ese híbrido que hay dentro de este colegio que atañe a todos los Colegios Profesionales, evidentemente.

Esteban Santamaría, sí bueno, ahí estuve viendo de que integra está al fondo común y el fondo mutualista vi que la alianza que se tiene actualmente es con el INS en el tema de pólizas entonces son elementos de peso en el tema financiero, revise la última carta de auditoría externa y la vi muy bien, todo dice a nivel de auditoría se había dado una, una calificación, una opinión no calificada en el 2020 y se solventó ahora en el 2021, entonces son elementos que dice que las cosas se están haciendo bien recientemente, entonces no puedo dar una ahorita decir qué situación negativa observe yo sólo vi cosas buenas lo que se ve en la web vi una cantidad bastante de afiliados al colegio, que eso también nos da músculo financiero para tomar decisiones y de proyectos porque a nivel de Junta Directiva salen bastantes proyectos entonces decir una crítica en este momento no me atrevo, sí le puedo decir que veo mucho potencial a nivel de Colegio, veo mucho potencial a nivel estratégico, operativo veo mucha fuerza con los departamentos y áreas que tiene, entonces lo que me correspondería o al que esté a cargo sería hacer equipo, motivará a su barco tenerlo motivado, trabajar el tema de recurso humano, porque las sinergias ya se han venido trabajando de lo que yo vi los felicito ya estando adentro, dice, no es lo mismo verla venir que bailar con ella, pero veo cosas buenas.

La presidenta de Junta Yanancy Noguera, desde el punto de vista financiero y operativo que son dos elementos que tienen que ir de la mano ganancias.

Esteban Santamaría, en Coopenae fueron 8 años más cuando fui gerente general de Coopeesparta ahí tenía que los créditos grandes millonarios pasaban por la gerencia, los créditos comerciales o de consumo pequeños eran de la plataforma, habló de más de ¢15 millones es mi experiencia cómo le puedo decir mi experiencia bueno, análisis de garantías, cuál es la garantía si es hipotecarias y es fiadores, si es prendaria que estaba de moda las garantías prendarias con los carros estos eléctricos que está trayendo el gobierno exonerados, que son muy buenos, entonces se da la prenda se analiza mucho hoy lo que pide el CONACYT es la capacidad de pago de las personas, verdad con la y la ley de usura esos dos elementos importantes que tenemos que trabajar, el primero es la ley de usura ver los ingresos de la persona, hacer un análisis de sus entorno normalmente se utilizan dos líneas que nos da una que es la del sujeto toda el CIC, que es el Centro de Información crediticia que vemos el nivel de endeudamiento y el otro elemento es el teletech, el de atún que se fusionaron y creo que ahora es solamente teletech que nos da el nivel de cómo está su familia dice que hay que analizar el nivel de riesgo, no sé si aquí se hace y estoy acostumbrado a analizar en los créditos el nivel de riesgo para subir una operación crediticia, entonces se puede analizar de diferentes entornos el crédito, la CONASSIF dice que son aproximadamente unos 20 riesgos que se analizan, sin embargo, hay que ver el entorno en la cual estamos sujetos el colegio no podemos utilizar los 20 riesgos si no vemos que hay riesgo crediticio, riesgo de tasa riesgo de plazo, riesgo el entorno de riesgo en dólares por si en algún momento la Junta decide colocar en dólares, pero tenemos que analizar ese entorno, pero ya eso todo está inventado, lo que hay que hacer es más centrarlo a se llama a nivel de riesgos, ver el apetito de riesgos que tiene el Colegio hasta dónde quiere llegar entonces ya analizando el apetito de riesgo, nosotros podemos definir los riesgos del entorno de una operación de crédito y el manejo y diversificación de inversiones lo manejó muy bien si por ejemplo, vi que manejan aproximadamente 2000 millones, eso estoy hablando para el 2020, verdad porque no encontré los estados como le dije 2022 entonces vi las del 2021 manejaba muy buenas inversiones, 2000 millones sin embargo, hay una recomendación de la auditoría externa que es la normal verdad la que la auditoría siempre hace cuando hay concentración de inversiones, se manejan el BCR, bastantes inversiones, sin embargo, dice la recomendación de la auditoría, que fue la que más me llamó la atención, la recomendación se la hacen a la contadora donde dice que puede diversificar el portafolio de inversiones podríamos trabajar en algún momento los

puestos de bolsa, verdad donde hay títulos 100% de gobierno, donde podría eventualmente pasar no todo si no va a ser una inversión ver el tema de ingresos porque al final hay que jugar el tema de ingresos.

La presidenta de Junta Yanancy Noguera, descuento de facturas y productos.

Esteban Santamaría, Factoreo si lo trabajé en una cooperativa, sin embargo, yo no lo hacía debo confesar los revisaba, yo revisaba que los procesos se estuvieran dando cómo fue autorizado por la Junta directiva se trajo a una persona especialista en Factoreo en tema de facturas y yo lo único que revisará que los procesos se estuvieran dando a como fue aprobado por Junta Directiva.

La presidenta Betania Artavia, don Juan Pablo.

El director de Junta Juan Pablo Estrada, gracias donde Estaban buenas noches, bueno, parece que nos ha analizado un poco, ha revisado algunas de la información que está colgada en nuestra página web usted tiene experiencia en asociaciones de fondo en el fondo de mutualidad de los empleados de la CCSS, es así, verdad, (Esteban, sí, señor), por lo cual conoce mucho o conoce algo de cómo funciona este tipo de instituciones o de órganos, que podría usted mejorar de lo que usted ha visto o lo que usted ha analizado hasta ahora.

Esteban Santamaría, Asociación de trabajadores entonces también vi que pasa en recursos a la asociación, no sé si la asociación está haciendo créditos a los colaboradores porque no dice mucho de los de la asociación, pero sí del Colegio del Fondo, entonces uno de los elementos podríamos trabajar alguna cartera de crédito no vi porque uno de los comentarios dice que para el 2022 no había créditos colocados, entonces podríamos trabajar una cartera de crédito sana con un reglamento, verdad que hay que revisarlo porque todo eso hay que revisarlo y eso es uno de los elementos otro elemento es dar otros servicios a los afiliados del Fondo que haga no voy a decir una palabra que nos hagan más atractivos a los ojos de nuestros agremiados entonces podríamos trabajar otros servicios se me ocurre, voy a, no, tenía pensado de esa si me la gano don Pablo, pero es buena pregunta porque podría dar servicios de odontología hacer una inversión que es bastante es un proyecto, la odontología es uno de los servicios, ya hable de crédito, podríamos incrementar operaciones de crédito en turismo, incentivar el turismo local para nuestros agremiados es otro de los elementos que podríamos trabajar, hacer un programa de agremiados pensionados y hacer conozca a su país una línea y darles financiamiento, pero no a uno, sino a un grupo y traer un programa donde viajen todos en representación del Fondo esa es otra, pues bueno, ya vimos el tema de inversiones que

podemos trabajarlo en un puesto de bolsa que nos genera más réditos., hoy por hoy las inversiones son 100% líquidas, 100% del Gobierno central son títulos valores y la asesoría de aún puesto de bolsa nos dé donde decíamos de invertir, verdad después, otro de los elementos que podemos trabajar vamos a ver hacer giras, podríamos programar giras a diferentes lugares, presentación de lo que está haciendo la Junta Directiva, uno o dos miembros de Junta Directiva acompañen a la administración, pero uno de los factores que ahorita cuando usted me hizo esa pregunta vinieron muchos elementos a mi cabeza, especialmente el número uno qué haría para retomar, entender y conocer la parte administrativa, porque de ellos depende que la figura del gerente o administrador sea se vea bien cómo se va a ver bien con informes al día con cierres al día, con los informes que nos pida la Junta Directiva que estén en tiempo y espacio, entonces tengo que ver quiénes son los que elaboran esos trabajos para meterme en ese rol, porque hacer cambios de primera línea puede que podría afectar en algún momento el clima organizacional entonces tengo que incorporarme, entenderlos, seguir los pasos de la persona que estaba aquí, porque por lo último que analice le dije al caballero, vi cosas muy buenas en la web, entonces si se va a pensionar hay que seguir en primera instancia, los pasos que dio entenderlo entender el clima organizacional para luego asumir ese rol que usted dice, don Pablo ver y hacer más rentable nuestro Fondo con crédito, un buen elemento inversiones en puestos de bolsa u otros no necesariamente pueden ser. Hay cooperativas y otras asociaciones 100%, no hay nada seguro.

Mi abuelita decía sólo la muerte es segura, pero sea inseguridades, rentabilidad, puede ser un 90% y siempre en las instituciones pueden caer por cualquier cosa y lo voy a dar un ejemplo con todo el respeto e esa empresa, Banco Crédito Agrícola en los últimos años venía trabajando muy bien, buenas inversiones, buen colocación de crédito porque es el músculo del Banco y su mal crédito, las estimaciones se lo comieron se fueron las estimaciones, votaron al Banco y no había voluntad política para entonces hay que prevenir eso hay que trabajar con el tema de estimaciones e incobrables si vamos a trabajar con cartera de crédito, vi en los estados financieros que manejan el tema de estimaciones hay que revisar si hay una metodología ya aprobada por esta Junta Directiva de desestimación no es por incobrables y bueno, entonces repasó el tema de inversiones, el tema de crédito el clima organizacional que lo se respira muy bien, entonces hay que continuar los primeros meses, continuar con ese rol, analizar el entorno de la Junta Directiva, ver bien los objetivos del plan estratégico muy importante el plan estratégico es clave para una buena administración, entonces, analizar bien

el plan estratégico, los objetivos que fueron tomados en esta mesa etcétera, entonces don Pablo es lo que le puedo decir.

La presidenta Betania Artavia, muchísimas gracias si no hay más consultas de los compañeros, entonces don Esteban, le agradecemos muchísimo su tiempo y el haber puesto sus ojos en el Fondo de Mutualidad. Le deseamos el mayor de los éxitos.

Esteban Santamaría, muy agradecido, me complace estar aquí mi esposa, estaba muy contenta de que me hayan llamado, mi esposa trabaja en el otro sector, en la parte de medicina, entonces es apenas salga, me llama entonces a llamar y decirle que consideró que sí, apenas sale, me llama a ver cómo le fue, consideró que me fue muy bien y agradezco el tiempo, sé que el tiempo de estar en una Junta Directiva es de suma importancia, se ve y se analiza el entorno de un Fondo, entonces le agradezco a ustedes y a Dios que me tienen aquí. Gracias.

Al ser las diecinueve horas con treinta minutos se retiran de la sesión los directores de Junta Directiva Yanancy Noguera y Juan Pablo Estrada.

La presidenta Betania Artavia, gracias, retomamos la sesión en vista de que de los candidatos que participaron dos no le gustaron al Consejo y no quieren incluirlos en la terna que hicimos darle una oportunidad también alguien de la casa y sabemos que no participó en el proceso con la empresa, pero los compañeros están de acuerdo en hacerlo en entrevistar a Arles que es parte del personal del Fondo para conocer su interés y su conocimiento sobre el tema.

La presidenta Betania Artavia, entonces, ¿si usted asumiera la dirección del Fondo que haría que le gustaría?

Arles Fonseca, bueno, primero que todo yo les tengo que agradecer este pequeño espacio para poderme promocionar, colocar o vender como ustedes como una posible opción como jefe administrativo del Fondo Mutualidad creo que durante los últimos 6 años que he trabajado para la institución lo que más se ha portado ha sido mi dedicación y esfuerzo y trabajo, además de ideas proactivas qué bueno y la las jefaturas ya las tiene siempre a la mano que han generado que el Fondo se simplifique procesos, así como llegue análisis asertivos y, no tengo que dar lo tanto si no vean con las personas que vinieron hace poquito revisaron los números que tenía el Fondo en auditorías de estados financieros, cartera hablaron de los cortes de morosidad y en la mayoría de los aportes de ellos fueron comentarios positivos eso no sólo lo hizo la jefatura es eso lo hizo todo el equipo y todos los que han estado trabajando en los últimos 10 años del Fondo, verdad cada uno aportado su granito de arena ¿Qué es lo que tenemos que hacer nosotros? llevar ese proceso a continuarlo dar es ese potencial que tiene el

Fondo, continuarlo explotar, darle un salto de calidad si todos los años se trabaja a dar ese salto de calidad al Fondo que todos los años este destacándose en números en cartera de crédito las inversiones aplicando todo lo que ya está establecido en reglamentos y estatutos, idea y ver qué modificaciones, oportunidad de oportunidades de mejora se encuentran para siempre que el Fondo esté innovando, porque eso es lo que lo que más me gusta a mí en mi perfil es innovar crear, simplificar procesos, productos nuevos, yo más o menos recuerdo que cuando nosotros llegamos el crédito RAMT no existía fue una propuesta que tuvimos don Róger y yo nos sentamos, implementamos y hoy por hoy se ha colocado lo de SUGEF nos sentamos un día ahí porque nosotros no nos metemos a SUGEF para que el colegiado no vaya a buscar el CIC a los bancos, sino que nosotros tengamos ese servicio a disposición todo eso se vio, se trabajó, nosotros podemos como equipo con los que quedamos y los que vengan seguir en mejora continua esa es la intención siempre una mejora continua del departamento del programa órgano como lo quieran llamar para de darle más fuerza al Fondo.

La presidenta Betania Artavia, don Arles una de las consultas que hacían los compañeros es porque no participó en el proceso.

Arles Fonseca, les voy a ser muy sincero, yo esperaba un proceso abierto o interno, como tiene que ser mediante publicaciones en correos, redes sociales y ahí yo iba a tener mi disposición de aplicarlo, pero al día de hoy hasta el viernes nada más nos indicaron, ya están las ternas, están los candidatos y listo, pero así nunca vi ningún medio de comunicación abierto, es decir, apliquen por este correo mande aquí nada, además de sus atestados, yo no lo vi, simplemente nos dijeron ya están, esos son los cuatro que hay que entrevistar el próximo lunes y a mí me también me tomó por sorpresa, porque si no hubiera aplicado, quien no quiere crecer y aquí la institución me ha brindado ese punto también, no sólo crecer de manera personal porque hay cosas personales que logrado gracias al trabajo en la institución como manera profesional yo hubiera participado sin importar lo que pasara, porque yo al Fondo lo quiero, entonces yo he aprendido demasiado del Fondo y al Colegio en sí, entonces si hubiera aplicado, pero como repito no vi ningún proceso interno, no vi nada, simplemente ya están listas los candidatos.

La presidenta Betania Artavia, hablemos un poquito de su experiencia antes de llegar al Fondo. Arles Fonseca, antes de llegar al Fondo, bueno, lo que me gusta de mi experiencia es que siempre empezaba en las partes más razas de cada institución iba subiendo yo empecé en Bac hace ya 10 años casi y fui cajero luego de eso, pero así plataforma de servicios y luego de eso ya hacía las 2 funciones y después ya era coordinador de cajas todo eso se dio un lapso de dos años y medio aproximadamente porque las cualidades que más o menos tengo es la capacidad

que tengo de aprender rápido, entonces los jefes que yo tenía, veían esa esa cualidad y me iban llevando cuando empecé sólo era acá, nunca había tenido, esa fue mi experiencia en mi primera experiencia laboral, cuando yo subía a servicio al cliente, ahí fue donde aprendí todo lo que tenía que ver con crédito, todo lo que tenían que ver con inversiones, captación, colocación, servicio al cliente por supuesto poco de Cultura de servicio al cliente, correos electrónicos todo, todo lo que nunca había aprendido de ningún trabajo porque no tenía experiencia laboral, aprendí ahí después todo lo que tenía que ver con tesorería, custodia de valores, nosotros en el Fondo que estudiamos valores, llámese los pagaré, por ejemplo, eso lo aprendí en un BAC, pues aquí nada más los viene a continuar por diferentes motivos de tomar una decisión no tan acertada de renunciar, pase 8 meses sin trabajo y entre a un Call Center, en ese lugar se trata de ventas, entonces que aprendí de ahí, bueno, por supuesto, el servicio al cliente, pero por el otro lado, por el teléfono colocar ventas promoción conocer los productos que tenía para poderlos colocar de manera asertiva, era más un asesor, un simple como hablar de productos igual voy subiendo paso al back Office después subo a un oficial de calidad, entonces le hacían los análisis de las llamadas de los agentes se realizó un cambio de reestructuración de personal de todo y bueno, y deciden que ya no continúe yo vino una jefa nueva con su equipo nuevo y chao.

Por dicha pase sólo 15 días desempleado y me fui a MUCAP ahí termine de potenciar toda la experiencia o todo el aprendizaje de créditos de créditos hipotecarios a todo lo que tiene que ver con bonos de vivienda créditos hipotecarios, personal fiduciario sin fiador aprendimos de prendario, aunque no lo colocamos, nos daban igual la capacitación ley 8204 ley 7556 qué es lo que estamos ahorita en el Fondo el Back tho Back productos de captación que no tenemos, cuentas valor, todo lo que tenía que ya directamente con las inversiones, porque ya era más que simplemente un digámoslo un plataformistas ya tenía la cualidad de analizar créditos y eso me dio mucha ventaja, o eso de eso aprendí bastante ya se me da la oportunidad de venir al colegio y todo lo que había aprendido, pues resultó que ha sido de gran utilidad para poderlo implementar aquí en la institución entonces, eso es así, más que toda mi experiencia, entonces tengo la experiencia como dicen de banca y finanzas.

El fiscal Gerardo García, vamos a ver un par de preguntas, la primera es si asumiera el puesto. ¿Cuál es la visión que tienes de la administración del fondo a 5 años? ¿Qué es lo que verías de aquí a 5 años en Administración del fondo?

Arles Fonseca, bueno, lo que tiene que tratar el Fondo es de poder realizar o crecer su activo productivo hablamos en temas de cartera, de crédito, si tienen que ver sus condiciones sin

modificaciones de reglamentos de crédito y reglamentos o el mismo Estatuto, porque la cartera me ha demostrado que los últimos 5 años se nos ha quedado en los mismos, se nos ha dado vuelta en las mismas personas y se coloca uno o 2 créditos con nuevas personas cómo podemos hacer eso bueno, habría que modificar lo que es lo que nosotros hemos hablado internamente, cambiar el reglamento del Estatuto para colocar y ampliar esa, segmentación, sea lo que hablamos de los familiares de colegiados que nos va a permitir que la cartera de crédito diversificar la cartera, darle más chance más de inversiones, verdad la cartera de inversión darle más chance a las Cooperativas ah, bueno, ahorita estamos colocando en el Banco Central que hace poquito encontramos esa oportunidad que nos da unas tasas favorables en la parte de innovación del servicio cuando nosotros llegamos todo se recibía físico y ahora todos los documentos prácticamente lo recibimos digital dónde ver cómo colocamos más al Fondo que sea más tecnológico, más fácil, más digital, además, accesibilidad a distancia, ok, no hay tiempos, o sea, dar un mejor servicio potencial del servicio que el Fondo ya posee parte de lo que tiene que ver con el activo productivo.

El fiscal Gerardo García, entonces, bueno, vamos a ver, dice una la palabra a mayor riesgo, mayor rentabilidad, entonces sí es claro que una de las proyecciones de abrirse más hacia otros mercados generaría mayor riesgo, verdad.

Arles Fonseca, por supuesto, pero el riesgo ya lo tenemos con el riesgo, vivimos o tenemos el Fondo tiene el riesgo día a día desplome de otra pandemia y nadie nos dejó de pagar, por ejemplo el riesgo lo vemos día a día, hay que saberlo sobrellevar con análisis asertivos si los últimos análisis de los últimos años se han hecho de manera efectiva y se aplican las mismas condiciones para los futuros deudores, por ejemplo, pues no vamos a perder tanto la línea porque todos siguen siendo asalariados, todos siguen siendo independientes de otros núcleos, quizá con rangos más elevados no se pueden ser médicos, sea administradores, etcétera, pero si nosotros hacemos análisis de crédito asertivos, vamos a mitigar el riesgo y eso ya lo hacemos, entonces nada más continuar y también van a ver ahí algunas puntos a mejorar que vamos a tener que corregir en el camino.

El fiscal Gerardo García, sí, muy bien, otra pregunta señora presidenta, vi tu currículum y vi que estás estudiando, estás terminando la licenciatura es correcto.

Arles Fonseca, sí, señor, desde hace ya aproximadamente 1 año y medio estoy dándole a la licenciatura porque quería antes de la licenciatura finalizar, algo que es cultura general, lo veo yo, aprender a hablar inglés (Gerardo, ok, muy bien), entonces le enfatice uno de los años a

esa parte dos años a esa parte y ahora sí voy con las licenciatura como para mantener un equilibrio y me gusta la banca y finanzas y eso, por ejemplo, estudiar esas, tener la oportunidad de estudiar la licenciatura es una de las situaciones personales que me ha permitido el Colegio.

El fiscal Gerardo García, correcto y nada más, ya para cerrar si se diera el cambio y que te asignará el puesto, verdad ¿Cómo harías? Porque vamos a ver cuando uno está en un en una institución, en una empresa, un negocio y tiene oportunidad de crecer, ya no vas a ser igual a los demás su responsabilidad, cambio bueno, ahí voy a dar el ejemplo así, muy sencillo, Róger es el jefe de ustedes, pero también es el compañero, pero hay que diferenciar muy bien porque ya no vas a ser el compañero vas a ser el jefe y el jefe a veces tiene que dar indicaciones, a veces no le va a gustar, iba a caer pesado y sabemos muy claramente que un jefe a veces no va a ser siempre el bueno ahora y que tiene que hacer ese equilibrio y a todos nos pasa verdad, así es el jefe nos da orden, nos da un mensaje correctivo y no nos gusta, pero es el jefe, sabes que tienes que lidiar con ese tema porque ya no vas a ser el compañero, sino qué hora llegarías a ser el jefe y eso genera una responsabilidad más.

Arles Fonseca, esta pregunta me la hicieron hace 4 años cuando una compañera salió, pero me la hicieron al revés cómo hace don Róger no nos regaña o nos habla feo y yo les dije lo mismo, no él nos retroalimenta de manera positiva entonces, la clave está en cómo digo las cosas no, que digo porque cuando usted trata de decir las cosas en positivo y dar opciones a la mejora, ahí es donde quizás sea la persona más receptiva a ese mensaje de corrección, pero si decimos las cosas un poco tajantes, duras, estrictas, porque si yo soy estricto me ha pasado también, pero si las decimos de una manera asertiva que la otra persona pueda recibir ese mensaje y crea que es por el bien del departamento, por el bien del equipo pues, por supuesto, sea involucrar si no lo vamos a dejar, no nos vamos a dejar si no bueno hay que volver a cambiar el mensaje que ir una y otra y otra vez hasta que podamos involucrarnos todos porque han pasado yo mismo bajo o yo mismo soy el que va y explica, me siento con la persona que tenemos que hacer de esta manera porque no lo hacemos así es por esto y esto y esto porque lo hacemos así es por esto y esto y esto y no a bueno, perdón terminó ya en el Colegio ya me pasó también esa experiencia, yo en su momento fui el tesorero de la Asociación y me tocó subir a la presidencia, bueno, pues esto es heredados de esos que entonces me tocó subir a la presidencia y me tocó también y tener en algún momento dar algún señalamiento porque el rol que me toca a mí y fue aceptado de manera asertiva por mis compañeras en ese entonces y hemos trabajado en la Asociación se ha colocado en sus colaboradores que ahora tenemos un sentido de pertenencia, tenemos una imagen a nivel interno bueno, ahora que hablaban de

la Asociación, los muchachos por acá la Asociación tiene otro rol que hemos trabajado en eso, verdad.

El fiscal Gerardo García, y la última pregunta con permiso de la señora presidenta esta se la voy a poner un poco, fuerte porque la verdad es fuerte, tiene ahora una posición segura, si tiene un trabajo estable, que entraría a un nuevo puesto que hay 3 meses de prueba bueno nos tiene que llenar las expectativas y si después de los 3 meses la administración de este Fondo o el mismo Consejo Administrativo o bien la Junta directiva valorarían su labor y dicen no estas cumpliendo, sabes que tienes claro que hay un riesgo que podrías quedarte sin trabajo y que esto es un riesgo, vamos a ver nuevo que va a suceder, pero en realidad si alguien viene de afuera es que se está dando un trabajo nuevo y es un riesgo que hay, o sea, es que ahora tienes algo seguro y estás dispuesto a arriesgar esa parte para crecer.

Arles Fonseca, sí, digamos son retos yo tengo sueños, yo tengo metas y mi meta siempre es crecer y si a mí se me da la oportunidad aquí interna, el reto lo tomaré como dicen yo no le tengo miedo al éxito y si esto es darlo con todo y con todo lo que he aprendido pues lo haré y si no por lo menos di mi mejor esfuerzo eso es lo que yo puedo hacer, no, no sé qué pase después de 3 meses, 6 meses, 1 año, porque puede ser que me pase el periodo de prueba de relaje y después de ahí me volvió a caer en mis funciones y ya ahí habría que tomar la decisión posterior, es día a día, no pensar en 3 meses pensar en siempre, pensar en todo momento que tengo que dar lo mejor de mí y, el riesgo está, como dije, vivimos el riesgo día a día puede ser que hoy mismo hayan tomado la decisión y, no sé, se dio a buscar otro y en ese momento podría pasar lo mismo, pero por lo menos voy a estar con mi conciencia tranquila que di lo mejor de mí.

La presidenta Betania Artavia, perfecto muchas gracias don Arles, alguna otra consulta compañeros.

La directora Marilyn Batista, yo tengo una consulta, esto es como preguntas tipo Miss Universo, verdad son dos si tuvieses la oportunidad de cambiar hoy el reglamento ¿Qué cambiarías y por qué? la segunda pregunta, si tuviese la oportunidad de crear un producto, ¿cuál sería y por qué?

Arles Fonseca, voy a empezar por la más sencilla nosotros siempre tenemos intenciones de productos y ya las tengo acá o el departamento ya las tiene acá les hemos venido trabajando por motivos a o z no se han podido potenciar, colocar líneas de crédito revolutiva, línea de crédito que le permitan al colegiado no venir cada mes a hacer una solicitud, no se tiene una

línea de crédito abierta donde lo único que tiene que hacer es sacar sus préstamos 10 millones, 2 millones nada más vienen y sacan, eso es revolucionario una tarjeta de crédito pero con un crédito con garantía sin garantía, el prendario, yo sé que tiene desde hace muchos años sus peros, pero el crédito prendario es un producto que en algún momento tendremos que ver cómo se amplía poder darle más diversificación a la cartera de crédito puede ser como que montarlo bonito otra vez para ver si se da y si no hay otras opciones, están los créditos de vivienda con tasas favorables y plazos que nos permitan colocarlo a los colegiados porque yo soy pro vivienda, porque seguramente porque vengo de la Mutual, entonces a mí me gusta el pro vivienda, que cada persona sustente sus necesidades básicas, que es vivienda entonces y colocar créditos de vivienda para adquirir nuevos apartamentos, casas, lo que guste pero que sea vivienda ya están sí, pero las otras 2 no hay que potenciar una y las otras 2 veríamos como las creamos.

Ah, bueno, sí, la otra pregunta del tema del reglamento de crédito el reglamento de crédito y creo que fue aquí donde lo hablamos se ha ido mejorando se ha ido modificando se ha ido adaptando a las necesidades del colegiado entonces una vez que todo lo que hablan se arma, pues hay que cambiar el reglamento, por ejemplo, el reglamento tiene que incluir a esas terceras personas que no son colegiadas pero vendrán escenarios que nos va a con los van a hacer modificar y, tendremos que modificarlo, se tendrá que modificar en sí. Hoy nos funciona y es útil y bastante útil cumple hoy cumple bloquea todas unas posibles aristas de lo que hoy es el riesgo, que eso es lo que viene a ser un reglamento, reglamentar algunas opciones de acceso al crédito hoy nos funciona si mañana vendrán escenarios que habría que modificar, pero a hoy no creo, el reglamento funciona tal cual.

La presidenta Betania Artavia, bueno muchas gracias, ahorita te llamamos, se detiene la grabación para discutir el tema.

Gracias, compañeros retomamos la sesión luego del análisis de las entrevistas a los diferentes candidatos para el puesto de dirección del Fondo de Mutualidad, este Consejo toma el acuerdo para someterlo a votación de que la terna que se envíe sea en primer lugar, don Carlos Fonseca en segundo, don Estaban Santamaría, en el tercero, Carlos Pacheco con la observación a la Junta de que la persona que nos gustaría que asuma el cargo es don Carlos Fonseca, si están de acuerdo sirven en levantar la mano.

Acuerdo 04-10-23: *Se acuerda remitir a la Junta Directiva del COLPER la siguiente terna para el puesto de Jefe Administrativo Financiero Fondo de Mutualidad (Acuerdo en Firma)*

- 1- Carlos Fonseca Bustos
- 2- Esteban Santamaría
- 3- Carlos Pacheco Matamoros

La presidenta Betania Artavia, bueno, planteamos dos acuerdos que sería solicitar a la Junta Directiva que se modifiquen las plazas del Fondo de la siguiente manera. En busca de una evolución administrativa del Fondo, se modifique la plaza de analista de crédito a subjefe administrativo del Fondo de Mutualidad para garantizar la continuidad del negocio, protegiendo los intereses del Fondo y asimismo, evitar un vacío técnico ante la ausencia temporal o indefinida del jefe administrativo, este es el primer con un ajuste salarial de ¢800,00 colones al salario base. Los que estén de acuerdo.

Acuerdo 05-10-23: *Se acuerda modificar la plaza de analista financiero I, a “Subjefe administrativo” del Fondo de Mutualidad para garantizar la continuidad del negocio, protegiendo los intereses del Fondo, con un incremento salarial de ¢80.000.00 colones al salario base a partir del 01 de abril de 2023. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

La presidenta Betania Artavia, la segunda propuesta para la Junta es solicitarles en un análisis técnico realizado por este Consejo de administración, se determinó que para continuar con el crecimiento técnico y administrativo, así como mejorar el clima laboral y la continuidad del negocio, se acuerda promover a la persona en el puesto de asistente administrativo con un ajuste salarial al puesto de analista financiero con el señalamiento de que en el primer trimestre del 2024 debe presentar la incorporación al colegio respectivo y la certificación de bachiller en Administración de Negocios con un ajuste salarial de ¢150,000 colones al salario base.

Acuerdo 06-10-23: *Se acuerda promover a la persona en el puesto de asistente administrativo, al puesto de “Analista financiero”, con el señalamiento de que en el primer trimestre del 2024 debe presentar la incorporación al colegio respectivo y la certificación de bachiller en Administración, con un incremento salarial de ¢150.000.00 colones al salario base a partir del 01 de abril del 2023. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

La presidenta Betania Artavia, ambos cambios rigen a partir del primero de abril y dichos movimientos no alteran el presupuesto del Fondo de Mutualidad y solicitamos que estos 3, los acuerdos se le trasladen a la Junta mañana lo más temprano posible para que puedan entrar en la sesión.

Retomamos el tema de correspondencia:

3.4 Oficio No. CP-JD-217-23 de Junta Directiva: Caso retiro.

La presidenta Betania Artavia, ok seguiríamos con la correspondencia la nota de sobre el retiro de para hacerlo breve porque todos lo teníamos en el correo, como vimos en la nota, el colega

indica en su retiro que se va porque se le se le negó un crédito la explicación que da la administración del Fondo de manera resumida es que el colega aparecía con una condición de morosidad en una Gestoradora de crédito, por lo que le pidieron que entregara la respectiva carta de cancelación de esa operación para poder darle el crédito, siguiendo lo que establece el reglamento del Fondo de Mutualidad. Pero no lo hizo de manera que el crédito se rechazó por un tema técnico y al ser datos confidenciales, los del crédito, consideramos que no podemos mandar como Consejo, todo el detalle a la Junta, pero doña Marilyn, en su condición de representante de la Junta, puede revisar el expediente que está en el Fondo de Mutualidad para que verifique qué es lo que se está indicando a la Junta es lo correcto, es un tema técnico que él no cumplía estaba con una gestión de cobro judicial y según los registros recientes que se realizaron en esta semana, después de conocer la nota, mantiene la misma condición de morosidad.

La directora Marilyn Batista, yo tengo una pregunta y aquí quiero saber si él tenía una condición parecida a otros que han pasado por lo mismo porque no se llevó a nosotros Consejo.

La presidenta Betania Artavia, porque eso es un crédito de hace 2 años, verdad.

Arles Fonseca, normalmente el detalle o lo que le faltó al colegiado para venir al Consejo realmente fue que él aclarará la situación del proceso de cobro judicial y que él fuera el que solicitará ese visto bueno, esa excepcionalidad del Consejo, porque a él se le dice, bueno, mire, usted tiene un proceso y ante la duda yo no puedo avanzar en la tapa aclaremos esa duda que es el tema del cobro judicial para ya poder armar todo el expediente completo y traerlo al Consejo, que el Consejo lo valore si él es así, lo solicita.

La presidenta Betania Artavia, en resumen Marilyn lo que pasó fue que él no hizo la nota como hizo el otro señor para que el Consejo lo viera, entonces no tenían la posibilidad los miembros del Consejo de aplicar el artículo 14 si lo consideraran porque nunca llegó la nota al Consejo, si él no lo hizo ni tampoco mando la aclaración a la parte administrativa del Fondo, pero como no quisiéramos que algo sea, son datos muy personales de él, su condición crediticia a su nombre y todo eso vaya a aparecer en el acta de la Junta, entonces lo que sugerimos más bien es que usted pueda revisar lo que se le está informando por parte de la administración y pueda verlo con sus propios ojos y así explicárselo a la Junta para no entrar en mandar una nota por escrito la condición de él.

La directora Marilyn Batista, de todas maneras, independientemente de lo que yo le dije a la Junta, el hombre también les escribió una carta a ustedes entonces sí hay que responderle a él, ok, (Betania, esa no ha entrado) yo lo vi no, yo la vi no estaba entre los adjuntos. ¿O estoy confundida con la misma carta de junta? (Betania, no estaba entre los adjuntos) a entonces, no, entonces el envío solamente a la Junta, entonces si gusta pasamos, cerramos ahí pasamos a los créditos y subsidios en vista de que ya casi son las 10:00 de la noche, agradeceríamos que fuéramos bastante breves, claros y concisos con las exposiciones y con las consultas.

ARTÍCULO QUINTO: CRÉDITOS Y SUBSIDIOS

5.1 Créditos

El analista 1 de crédito de FM, realiza la explicación detallada de la solicitud de los créditos, comenta que se van a presentar tres. Recordando que la información a continuación es de carácter sensible y no va el detalle en el acta.

La solicitud es la siguiente:

5.1.1 El colegiado, carné, solicita crédito Sin Fiador por un monto de ¢1.663.000.00 a un plazo 120 meses y tasa de interés del 21% anual.

La recomendación de la administración es positiva.

Los directores no tienen observaciones.

Acuerdo 07-10-23: Se acuerda aprobar la solicitud de crédito Sin Fiador al colegiado, carné, por un monto de 1.663.000.00 a un plazo 120 meses y tasa de interés del 21% anual. En atención del artículo N0. 14 del Reglamento de Crédito. (Acuerdo en firme con abstención de Aleyda Solano y Marilyn Batista).

5.1.2 El colegiado, carné, solicita crédito Personal Hipotecario por un monto de ¢12.000.000.00 a un plazo 180 meses y tasa de interés del 16% anual.

La recomendación de la administración es positiva.

Los directores no tienen observaciones.

Acuerdo 08-10-23: Se acuerda aprobar la solicitud de crédito Personal Hipotecario al colegiado, carné, por un monto de 12.000.000.00 a un plazo 180 meses y tasa de interés del 16% anual. Cumpliendo con lo establecido en el Reglamento de Crédito. (Acuerdo en firme y por unanimidad).

5.1.3 La colegiada, carné, solicita crédito Salvadita por un monto de ¢900.000.00 a un plazo 24 meses y tasa de interés del 15% anual.

La recomendación de la administración es positiva.

Los directores no tienen observaciones.

Acuerdo 09-10-23: *Se acuerda aprobar la solicitud de crédito Personal Salvadita a la colegiado, carné, por un monto de 900 a un plazo 24 meses y tasa de interés del 15% anual. Cumpliendo con lo establecido en el Reglamento de Crédito. (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

5.1.2 Subsidios

5.2.1 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		Fallecimiento	Conyugue	¢300,888.02

La presidenta Betania Artavia, ahora si pasamos al tema de los subsidios y que incluyamos los 3 temas de don como lo acordamos en la modificación de la agenda.

El señor Herrera, bueno, aquí lo que estamos haciendo para hacer los 3 temas, uno es primero el subsidio por fallecimiento de colegiado en favor de la colegiada. doña, también el otro es el subsidio de fallecimiento del mismo colegiado, pero en su calidad de beneficiaria del subsidio fallecimiento también del señor y por último los créditos que tiene don actualmente con el Fondo de Mutualidad, no tenía ni póliza ni tenían tampoco garantía adicional, sean liquidados contra la provisión establecida para este tipo de créditos y establecida desde el año pasado.

básicamente no tenemos nada que definir solamente a probarlo porque son los beneficiarios que él definió y el tema que corresponde como fallecido y lo que sí corresponde.

Acuerdo 10-10-23: *Se acuerda aprobar subsidio por fallecimiento de familiar y subsidio de fallecimiento de colegiado, pues así lo estableció en su memento el colegiado, además trasladar los saldos pendientes de las operaciones a nombre del agremiado contra la provisión establecida para créditos de alto riesgo (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

5.2.2 Solicitud de subsidio de retiro de la colegiada María, carné, por ¢1.560.160.56

El señor Herrera, el subsidio de retiro de la colegiada, carnet, al cual le corresponde un subsidio de acuerdo a la antigüedad de ¢1,560,000, tiene aquí si nada más para decirles la cantidad de años que tiene ella se hace acreedora a de acuerdo a lo que dice, son 24 años de colegiatura con el colegio, por lo tanto, se hace acreedora a este monto.

Acuerdo 11-10-23: *Se acuerda aprobar la solicitud de subsidio de retiro a la colegiada Maria del, carné, por un monto de ¢1.560.000. 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)

5.2.3 Solicitud de subsidio de programa social solidario del colegiado, carné.

La presidenta Betania Artavia, nos queda el del programa social solidario del colegiado, que es un colegiado que está en condición de necesidad en este momento y que es un colegiado exonerado y cumple con todo lo que establece el proceso.

El señor, es un colegiado exonerado y realmente cumple con todos los requerimientos que habla el Estatuto para este tipo de subsidios y lo podemos ver. (Marilyn, ah ya sé quién es, ya me acorde).

La directora María Eugenia, pero yo quiero hablar este en relación con el caso de nuestro querido colega es una necesidad muy grande, él está en una situación muy difícil, demasiado difícil con un problema serio del que requiere radiación diaria en el hospital y además su esposa, que esta joven también relativamente joven, está con Alzheimer en una etapa ya muy final e inclusive un grupo de colegas hicimos una recolecta para para poder ayudarle primero, entonces creo que es que es merecido, primero por la calidad y la clase, que ha sido porque tiene su derecho, es una exonerado, tiene todo su derecho completamente. (Róger, Además, tiene perfectamente perdón que la interrumpa, nada más si tiene un ingreso de una pensión muy baja, es decir, son ¢185,248,90) y los gastos que tiene que enfrentar para visitar si tienen los hijos que están los ayudando por el problema de la señora con Alzheimer y ahora él que sale con este problema tan grave.

La presidenta Betania Artavia, de cuánto sería el subsidio.

La directora María Eugenia, yo creo que el máximo podemos aprobar.

El señor Herrera, si hay una escala verdad, nosotros tenemos un cuadro a 6 meses por el máximo, hay varias escalas, verdad, ustedes ahí escogen y teniendo en cuenta la grave crisis.

La presidenta Betania Artavia, en el caso de él y conociéndolo, como lo explicó doña María Eugenia, que él tiene un cáncer importante y tiene que trasladarse todos los días y tiene que ir en taxi porque no puede ir de otra forma y tienen que velar por la señora ósea, no tienen recursos para poder hacerle frente, es el momento en que el Fondo debe mostrar su solidaridad, yo les pediría que aprobáramos el plazo máximo y el y el mayor apoyo que se le pueda dar, que creo que es un 40% don Roger.

El señor Herrera, sí un 40% con una ayuda de 300.888.02 por mes, hasta un máximo de 6 meses.

La directora Marilyn Batista, pregunta, dice que es reembolsable, no entiendo, (Betania, no, no reembolsable) a no reembolsable, aunque no reembolsable dice que es desastre natural o incendio por eso mi pregunta esto que le están dando a es no reembolsable

La directora María Eugenia, si no reembolsable como se les ha dado a muchísimas personas más, aquí sí que hemos ayudado en esas mismas condiciones.

La señora Batista, ahí estoy totalmente de acuerdo.

La presidenta Betania Artavia, ok, los que estén de acuerdo sirven levantar la mano, que sea por 6 meses, el los 300.888.02 colones de acuerdo, por unanimidad.

Acuerdo 12-10-23: *Se acuerda aprobar la solicitud de subsidio programa social solidario al colegiado, carné, por un monto de ¢300.888.02 a partir del mes de marzo del 2023 y hasta agosto del 2023. Esto siguiendo lo que indica el Reglamento del Estatuto en su artículo No.8 (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

5.2.4 Subsidio por fallecimiento del colegiado, solicitado por la beneficiaria Sra, ¢225.666.01.

Esto ya fue visto en el primer punto de los subsidios, por modificación de la agenda.

ARTÍCULO SEXTO: INICIATIVAS

6.1 Iniciativas de la Presidencia:

6.1.1 La presidenta Betania Artavia, convoca a sesión ordinaria número 11-23, de manera virtual por medio de la plataforma Zoom, el lunes 20 de marzo del 2023 a las 5: 15p.m

Acuerdo 13-10-23: *Se acuerda convocar para la sesión ordinaria N. 11-2023, de manera virtual por medio de la plataforma Zoom, el lunes 20 de marzo del 2023 a las 5: 15p.m (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

La presidenta Betania Artavia, en vista del ahora no veremos iniciativas

6.2 Iniciativas de los miembros del Consejo:

6.3 Informe de la Tesorería

No hay informe de tesorería.

6.4 Asuntos de la fiscalía

No hay asuntos de la fiscalía

ARTÍCULO SETIMO: ASUNTOS DE LA ADMINISTRACIÓN.

7.1 Proceso de Adjudicación Estudio Actuarial con corte a diciembre del 2022

La presidenta Betania Artavia, pasaríamos a los asuntos de la administración que sean urgentes, como el tema de la adjudicación del actuarial.

El señor Herrera, sí, eso sería nuestro último punto, tal vez se lo vemos ahí bueno para hablarlo así muy rápidamente ya el departamento de proveeduría terminó en lo que es el expediente actuarial para lo que es el estudio que se le da a realizar tanto al Fondo de Mutualidad como el Colegio de Periodistas.

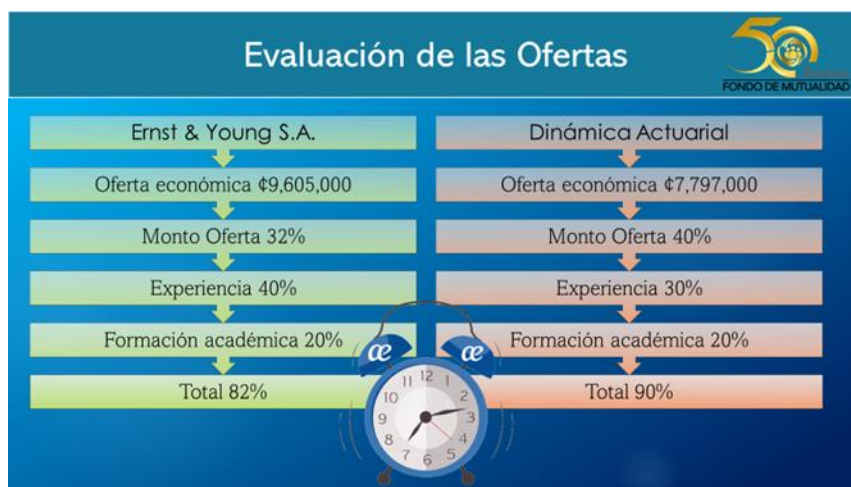
Entonces ahí participaron 8 en el proceso se invitó a:



pero solo participaron:



Obviamente ahí es el costo que va para los 2, tanto para el Colegio como para el Fondo, bueno de esos 2 el proceso estaba la calificación, se va por precio.



Experiencia, como decir en Ernest & Young, generó una experiencia de puntos totales de un 82% y Dinámica Actuarial de un 90%, de acuerdo con los intereses que se estaban en evaluación, más que todo es por qué el precio, mucho más cómodo, verdad, realmente. La presidenta Betania Artavia, don, Roger y Dinámica que tiene experiencia también. **señor** Herrera, correcto, era parte de las parte de la de los puntos de evaluación que tenía ahí dice que la experiencia tiene un 30% y en los otros 40%, verdad entonces, dadas las condiciones, la recomendación queda en departamento de proveeduría en evaluación es que sería la recomendación de la proveeduría escogería a Dinámica Actual, puesto que es la mejor oferta. La presidenta Betania Artavia, nosotros podemos escoger o tiene que ser la Junta por ser entre los 2.

El señor Herrera, lo que hacemos es mandar y avalar el proceso que se llevó, porque la Junta es la única que puede aprobar la contratación.

La presidenta Betania Artavia, entonces, acogiéndolo lo que envía la proveeduría de la administración lo sometemos a votación la recomendación de la proveeduría para, en el tema del estudio actuarial correcto.

Acuerdo 14-10-23: Se acuerda autorizar a la administración seguir con el proceso del actuarial con la empresa que quedo adjudicada (Acuerdo en firme y por unanimidad)

7.2 Solicitud de cancelación de créditos sin fiador contra la provisión establecida para créditos de alto riesgo, a cargo del colegiado Cane No. por fallecimiento.

Esto ya fue visto en el primer punto de los subsidios, por modificación de la agenda.

Al ser las veintidós horas exactas se levanta la sesión.

Betania Artavia Ugalde
Presidenta

María Eugenia González Alvarado
Secretaria