

Acta sesión ordinaria 24-23

Se convoca a sesión ordinaria No. 24-2023 a celebrarse el lunes 26 de junio del 2023 a las 5:15 pm. Presencial en la sala de sesiones del COLPER.

Presentes:

Nombre	Cédula:	Puesto	Lugar
Betania Artavia Ugalde	4-0153-0771	Presidenta	Sala de sesiones
María Eugenia González Alvarado	2-0312-0250	Secretaria	Sala de sesiones
Marilyn Batista Márquez	184000450502	Tesorería	Escazú, casa 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
Magaly Mora Monge	6-0348-0508	Asistente administrativa	Sala de sesiones
Carlos Fonseca Bustos	1-0814-0904	Jefe Fondo Mutualidad	Sala de sesiones

La presidenta Betania Artavia: Buenas tardes compañeros. Damos inicio formalmente a la sesión 24-2023 de este lunes 26 de junio a las 5:15 de la tarde de manera presencial.

ARTÍCULO PRIMERO: CONOCIMIENTO DEL ORDEN DEL DÍA.

La presidenta Betania Artavia: Los que estén de acuerdo con el orden del día, sírvanse levantar la mano.

Acuerdo 01-24-23: 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 extraordinaria No. 07-23 del jueves 28 de abril del 2023.

La presidenta Betania Artavia: Los que estén de acuerdo con el acta 07-23 del 28 de abril sírvanse a levantar la mano.

Acuerdo 02-24-23: Se aprueba el acta 07-2023 de la sesión extraordinaria del jueves 28 de abril del 2023. (Acuerdo en firme y por unanimidad).

2.2 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 16-23 del jueves 04 de mayo del 2023.

La presidenta Betania Artavia: Los que estén de acuerdo con el acta 16-23 del 04 de mayo sírvanse a levantar la mano.

***Acuerdo 03-24-23:** Se aprueba el acta 16-2023 de la sesión ordinaria del jueves 04 de mayo del 2023. (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

2.3 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 17-23 del lunes 08 de mayo del 2023.

La presidenta Betania Artavia: Los que estén de acuerdo con el acta 17-23 del 08 de mayo sírvanse a levantar la mano.

***Acuerdo 04-24-23:** Se aprueba el acta 17-2023 de la sesión ordinaria del lunes 08 de mayo del 2023. (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

2.4 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 20-23 del lunes 29 de mayo del 2023.

La presidenta Betania Artavia: Los que estén de acuerdo con el acta 20-23 del 29 de mayo, sírvanse levantar la mano

***Acuerdo 05-24-23:** Se aprueba el acta 20-2023 de la sesión ordinaria del lunes 29 de mayo del 2023. (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

2.5 Lectura y aprobación del acta sesión extraordinaria No. 08-23 del jueves 01 de junio del 2023.

La presidenta Betania Artavia: Los que están de acuerdo con el acta 08-23 del primero de junio sírvase levantar la mano.

***Acuerdo 06-24-23:** Se aprueba el acta 08-2023 de la sesión extraordinaria del jueves 01 de junio del 2023. (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

2.6 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 22-23 del lunes 12 de junio del 2023.

La presidenta Betania Artavia: Los que están de acuerdo con el acta 22-23 del lunes 12 de junio sírvanse levantar la mano.

***Acuerdo 07-24-23:** Se aprueba el acta 22-2023 de la sesión ordinaria del lunes 12 de junio del 2023. (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

2.7 Lectura y aprobación del acta sesión extraordinaria No. 09-23 del jueves 15 de junio del 2023. (Pendiente, Se traslada para la siguiente sesión)

2.8 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 23-23 del lunes 19 de junio del 2023. (Pendiente, Se traslada para la siguiente sesión)

2.9 Lectura y aprobación del acta sesión extraordinaria No. 10-23 del miércoles 21 de junio del 2023. (Pendiente, Se traslada para la siguiente sesión)

La presidenta Betania Artavia: Nos quedan tres actas pendientes de aprobación porque no entraron a tiempo y me parece que todavía hay una pendiente, sólo la 10. Estas actas quedan para que las aprueben la próxima semana los nuevos compañeros.

ARTÍCULO TERCERO: CORRESPONDENCIA

3.1 Oficio CP-JD-438-23 de Junta Directiva: Resolución Ternas

La presidenta Betania Artavia: Lo damos por conocido.

ARTÍCULO CUARTO: CRÉDITOS Y SUBSIDIOS

4.1 Créditos

El Jefe del Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca, realiza la explicación detallada de la solicitud de los créditos. Recordando que la información a continuación es de carácter sensible y no va el detalle en el acta. La solicitud es la siguiente:

4.1.1 El colegiado, solicita crédito Salvadita por un monto de ¢900.000 a un plazo de 72 meses y tasa de interés del 15% anual.

La recomendación de la administración es positiva.

Los directores no tienen observaciones.

***Acuerdo 08-24-23:** Se acuerda aprobar la solicitud de crédito Salvadita al colegiado, por un monto de ¢900.000 a un plazo de 72 meses y tasa de interés del 15% anual. Cumpliendo con lo establecido en el Reglamento de Crédito. (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

4.1.2 La colegiada, solicita crédito RAMT S/F por un monto de ¢3.000.000 a un plazo de 60 meses y tasa de interés del 9.50% anual.

La recomendación de la administración es positiva.

Los directores no tienen observaciones.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Este crédito tiene seguro?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, va con seguro.

La asistente administrativa Magaly Mora: Importante ahí dice en amarillo: la cuota nueva a ella le quedaría en ¢197.308 porque ella tiene ya un crédito con el Fondo de Mutualidad, entonces esa sería la nueva cuota que a ella le queda.

***Acuerdo 09-24-23:** Se acuerda aprobar la solicitud de crédito RAMT S/F a la colegiada, por un monto de ¢3.000.000 a un plazo de 60 meses y tasa de interés del 9.50% anual.*

Cumpliendo con lo establecido en el Reglamento de Crédito. (Acuerdo en firme y por unanimidad).

4.2 Subsidios

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

#	<i>Colegiado (a)</i>	Tipo	Familiar	Monto
1		Fallecimiento	Padre	300.888.01

La presidenta Betania Artavia: Pasaríamos a los subsidios autorizados por la administración. Tenemos el subsidio que ya fue aprobado según la política PO-FM- 03-2014 para la colegiada por el fallecimiento de su padre por ¢300.888 colones es sólo de conocimiento.

ARTÍCULO QUINTO: INICIATIVAS

5.1 Iniciativas de la Presidencia:

La presidenta Betania Artavia: Gracias compañeros, retomamos. Pasaríamos a iniciativas. La presidencia no tiene ninguna iniciativa, solamente darles las gracias por el trabajo durante estos seis meses y solicitarles que ojalá sigan dando la lucha por el proyecto para que el Fondo pueda ser ese aliado en el tema de los bonos de vivienda, que me parece que es algo que vendría realmente a marcar la diferencia en lo que se puede hacer por los colegiados.

5.2 Iniciativas de los miembros del Consejo:

La presidenta Betania Artavia:

5.2.1 Tenemos una iniciativa de doña Aleyda Solano y para conocerla yo le pediría al personal de la Administración que se retirara si son tan amables. Doña Aleyda puede usted proceder.

5.3 Informe de la Tesorería

La presidenta Betania Artavia: Retomamos entonces con el informe de la tesorería.

La tesorera Marilyn Batista: Solamente quería comentarles varias cositas. Que ya la carta llegó sobre la decisión del nuevo de la Junta sobre Consejo, en donde se eligió a Wilberth y a Mercedes, les informo que yo me abstuve en el voto de Wilberth y quiero también que

quede registrado aquí por la transparencia y el cariño que le tengo a todos, no voté por él porque dudara de su capacidad, tiene excelente currículum. Sin embargo, el reclamo fue que no tiene ningún vínculo al Colegio, nunca ha estado en una Comisión, nunca ha estado un Jurado, nunca ha estado absolutamente en nada del Colegio y yo creo que el que esté sentado como Presidente, o Presidenta debe tener vínculos con el Colegio porque el 70-80% son cosas que no tienen que ver con finanzas ni con lo que son presupuestos.

No obstante, de todas maneras, si dejé claro que voy a brindarle todo el apoyo a Wilberth y espero que así lo hagamos todos nosotros y con Mercedes, pues bueno conocida bienvenida Mercedes que va a estar también con nosotros.

En cuanto a asuntos ya estrictamente de tesorería, don Carlos presentó el presupuesto ejecutado. Fue una buena presentación, si externé y lo externo aquí también, mi preocupación es, vamos bien, pero en contención del gasto, administrar conteniendo el gasto es lo más fácil que se puede hacer, administrar haciendo crecer una institución, una empresa, es lo más difícil porque requiere creatividad, innovación y muchas otras características, entonces por esa razón yo espero que podamos poner en marcha lo antes posible el Plan de Captación de Créditos, porque insisto y recalco, podríamos este año quedar en números rojos, a pesar de que tenemos ¢3.000.000 ahí invertidos, porque la reducción del timbre va a afectarnos, ya está afectando bastante las finanzas y obviamente, va a afectar también al Fondo de Mutualidad y nos queda solamente como salida una buena inversión y sabemos que en inversión no hay nada seguro, y lo otro es la colocación de créditos en forma sabia y prudente, así que manifiesto don Carlos, que ahora más que nunca que ya nos quedan 6 meses y vamos a Asamblea en noviembre, eso significa que nos quedan 5 meses para obtener resultados porque el presupuesto de noviembre se corta en octubre, se hace corte en octubre, no peor, tenemos 4 meses.

Tenemos tan pocos meses para lograr algo, y no me preocuparía no crecer, pero lo que no quisiera es que perdiéramos, no quiero que Kenneth ni Betania que estuvieron aquí estos 6 meses asuman la responsabilidad junto a nosotros, también ustedes que llevan años también aquí de que el Fondo tenga una pérdida así, que no tengamos utilidades, porque pérdida como tal no habría, pero que no tengamos utilidades en este año 2023 por esa razón, además de contener el gasto y de estar apegados al presupuesto, sí tenemos que hacer en 4 meses

acciones ordinarias y extraordinarias para poder alcanzar, aunque sea la meta que tenemos de colocación.

No quiero ser muy exigente, no aspiro a superarla pero por lo menos que la alcancemos para que esos números se vean bien y que también nuestros colegiados y afiliados al Fondo sientan que estamos haciendo la gestión, que estamos obligados a hacerlo crecer.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca: Desde esa perspectiva, el plan que les había presentado ya le tengo la ejecución de cómo hacerlo creo que no me dio chance de presentarlo hoy, pero si quiere podemos verlo rápidamente.

La tesorera Marilyn Batista: Bueno eso era lo que quería decir de nivel de tesorería.

La presidenta Betania Artavia: Yo creo que al día de hoy no estamos en mala condición, tenemos ganancias, estamos bien, entonces Kenneth y yo nos podemos ir con la tranquilidad de que el Fondo queda estable.

La tesorera Marilyn Batista: Hoy está estable pero no se ha llegado a la meta que tenía que llegar y esto tiene que ver con nosotros y con los próximos meses.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí hay que empezar a correr.

La presidenta Betania Artavia: Hay falta de recurso humano para colocar el crédito, porque se hicieron dos despidos en el Consejo por el tema de regla fiscal y eso sin duda iba a afectar un poquito el tema de colocación.

La tesorera Marilyn Batista: Ahí yo difiero, vuelvo y lo digo hace cinco años se colocaban más préstamos y tenemos 3 personas, antes teníamos 5 y colocábamos menos y aumentamos el gasto. Ahora lo que sí hay que reconocer que este Consejo ha administrado muy bien el gasto y don Carlos se ha pegado a nuestra sugerencia y a nuestras recomendaciones, y el gasto ha estado muy controlado.

La presidenta Betania Artavia: Venimos de recesión, desde el Covid se están pidiendo menos créditos también.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca: A mí la parte de administrar el gasto como estrategia de rentabilidad está bien un momento, pero se acaba y llegó la hora de empezar a colocar. Para explicarles rápidamente lo que tengo en mente, la campaña siempre, la propuesta de valor que siempre es importante decirle al colegiado lo bueno que hacemos, tasas, plazos, agilidad en trámites, todo eso.

Como segunda etapa y eso lo tomé un poquito de una propuesta que me encontré por ahí suya en la colocación de créditos, entonces es compartir unos banners, ya tenemos unos hechos, entonces no necesito pedírselos a Proyección porque ya los tenemos, entonces vamos a empezar a trabajar con esos banners.

Establecí fechas para el envío, para no masificar mucho lo que es la estrategia. Voy a empezar primero con la parte de fiduciario que tal vez es lo que más rápido se pueda colocar y el sin fiador después crédito hipotecario y crédito simple.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Cómo nos fue con el crédito para la reapertura, nadie? ¿Uno? Lo quiero ver en positivo, se hizo muy a la ligera. ¿Y ese crédito de cuánto fue?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca: Ese crédito fue de ¢550.000, esa era la meta.

La tesorera Marilyn Batista: O sea, lo que invertimos ya lo sacamos.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca: En esta parte, lo dijo Betania, uno menos, aparte de los dos menos; pero ya no voy a llorar sobre mojado, como dicen y voy a empezar a trabajar con lo que tenemos, vamos a tener que hacer de tripas chorizo como dicen, ya tengo a la persona que me va a ayudar en la parte de redes y la campaña es enviar la información enviar por medio de whatsapp, las páginas del Fondo, por medio de Proyección y empezar a hacer 10 llamadas diarias a la base para ver qué podemos empezar a pellizcar ahí, puse una meta de un 10%.

Esta estrategia la hice mensual, la hice para el mes de julio, la parte de dar a conocer lo que es el la propuesta de valor, me dijo Proyección que podemos proyectarla para agosto.

La tesorera Marilyn Batista: Le recomiendo que desde ahora estén enviando los textos, porque si no será para agosto del año que viene. Hacerlo con anticipación para que no tenga ningún problema.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca: En la campaña está también la encuesta del subsidio, que ya está caminando.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Ya salió lo de la encuesta?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca: Hoy sale. Supuestamente me la iban a enviar desde el viernes, pero por el tema de la saturación de trabajo que tienen me lo prometió hoy que con sangre me la mandaba hoy, entonces aquí la idea es lograr los 324, y aquí tenemos lo que es bono y la parte del subsidio de cuido. En el análisis del resultado me toca tabular la encuesta y ver las tendencias cómo van para arriba y para abajo, otra idea, esta idea no es mía, pero

me la dieron y está buena, es poner un el Reel, en el televisor que está frente al consultorio, poner un reel con los productos del Fondo y pasar la sala de espera al frente para que la gente lo empiece a ver un poquito. Más o menos es la idea que tengo para empezar a mover la parte de crédito con la publicidad y empezar a medir al final cuál es el impacto que tiene.

La tesorera Marilyn Batista: Don Carlos hay que empezar ya, esta semana, que no sigamos sobre sobre el mismo tema, porque ya habíamos dicho que sí, entonces ya puede arrancar, todo lo que son artes, etcétera, ya no va a estar Betania pero que lo vea con el próximo Presidente, porque siempre esa cercanía tiene que estar con la persona que esté porque no tiene sentido para nosotros ver artes, no es competencia nuestra. Usted le enseñada los artes al Presidente y él toma la decisión junto con usted porque siempre va a pasar por aquí lo básico y no hay nada que cambie, entonces lo que hay que hacer es aprobar con el Presidente la parte que es de imagen.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca: La idea es empezar a escalonar las campañas dependiendo de todos los productos. Obviamente en esas llamadas que se van a hacer va a salir de todo.

La tesorera Marilyn Batista: Diez llamadas al día, son 50 a la semana, 200 al mes, creo que sí se puede hacer.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca: La idea mía era segmentar la base, pero creo que el programa no lo permite, entonces hay que hacer el análisis de cada caso independientemente, para ver si ya tuvo o no, es un trabajo grande, pero es interesante porque así vamos a ir conociendo más a los colegiados.

La tesorera Marilyn Batista: Y ya por último nivel de tesorería, recordarle, yo sé que usted está todavía en proceso de aprendizaje, recordarle no pasar nada de ¢200.000 en ese ese tipo de servicios como el de masaje, que fue muy popular y muy exitoso, pero no pasarlo por caja chica, por caja chica puede haber una factura de ¢200.000 que es una emergencia, algo que sea emergencia y la verdad que ahora con transferencia no es ni siquiera necesario, pero para que no le llamen la atención a usted ni a mí, todo ese tipo de cosas hacerlas como dijo el abogado, nos guste o no, se pueden buscar las tres personas que puedan ser el proveedor por ejemplo de los masajes y se hace la selección del más económico y que se ajuste al presupuesto.

Es un procedimiento muy simple pero hagámoslo para que no tengamos ningún problema y que no tengamos que sacar de caja chica ¢200.000 nuevamente.

5.4 Asuntos de la fiscalía

No hay

ARTÍCULO SEXTO: ASUNTOS DE LA ADMINISTRACIÓN.

6.1 Solicitud de inversión ¢30.000.000, plazo 360 días, interés 3.62% vencimiento 5/05/2023, banco BNCR, Popular ¢50.000.000, plazo 90 días, interés 5.81% vencimiento 23/06/2023

La presidenta Betania Artavia: Don Carlos, seguiremos con lo de la inversión de ¢30.000.000 con vencimiento el 05 de mayo del 2023. Yo supongo que usted ya tiene las tasas también con Mutual, porque queríamos dar un primer paso dejando una inversión con ellos de algunas de las que se vencían.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca: De hecho mañana tengo reunión con ellos, pero para hacer inversión hay que hacer la inscripción y hay que presentar la documentación, entonces creo que sería como para la siguiente inversión como para no perder rendimiento.

La pongo ahí para que la veamos. Eso es una inversión de ¢30.000.000 que vence hoy en el Banco Nacional al 3.62%. Aquí la recomendación es hacerlo a 1 año plazo a una tasa del 6.45% en el Banco Nacional.

Tenemos otra inversión de ¢60.000.000 Este esa actualmente está en Central Directo, una parte y otra parte vence mañana, estaba en el Popular. Aquí la recomendación mía, y si ustedes la toman a bien, sería invertir a 6 meses en el Banco de Costa Rica. ¿Por qué? Porque tengo bastante invertido en el Banco Popular y poco en el Banco Costa Rica, entonces me gustaría hacer un poquito de balance.

La presidenta Betania Artavia: ¿Cómo están las tasas entre el Popular y el de Costa Rica y también lo que se cobra de renta en los dos?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca: En el Popular a 5.81% y creo pagan 8% de lo que es renta, o 7% en renta. El BCR paga el 13% ya esas tasas son netas, ya están con los rebajos, entonces ahí ganaríamos en el popular 1.81% en el BCR 6.04%, pero en este caso eso sería, la primera parte es a 1 año y la segunda es a 6 meses, la idea aquí es colocar los 6 meses, porque ya tenemos bastante 1 año, y seguir la misma tendencia que tiene. La tasa bajó porque la tasa de

política monetaria bajó creo que la semana antepasada entonces afecta directamente lo que son las tasas de captación.

La presidenta Betania Artavia: Creo que en su momento, cuando habían tomado la decisión de invertir más en el Popular, era precisamente porque cobraba menos de renta. ¿Hasta dónde es más rentable el BCR?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca: En ese caso, sí por tasa, sale más rentable, dependiendo el plazo. No le puse tasa a 6 meses en el Popular, ahí tal vez la idea es variar un poquito el mix de lo que es la cartera que está muy concentrada ahorita en el Popular y pasar un poquito al BCR y a 6 meses plazo.

Actualmente, hay unos fondos que tenemos en Central Directo, que es lo que manejamos a la vista y ahí nos pagan 4.25% diarios.

La presidenta Betania Artavia: ¿Pero es poquito lo que se tiene?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca: Si se maneja el flujo y hay una parte que está a más plazo. Pero lo que a la vista, si se maneja el flujo de la plata que pueda salir para un crédito hipotecario, que estamos ahí en una etapa de ver si sale uno de ₡50.000.000 muy pronto se le tiene que hacer la visita técnica a la señora al local para ver si todo lo que nos presenta está bien, ella va a poner una prima de \$35.000, viene con muy buenos números esa inversión que puede ayudar a empujar el numerito, que es lo que se quiere, porque como ustedes saben, la parte hipotecaria a mi gusto es tal vez menos rentable o la tasa, pero es una inversión que es a largo plazo y es un interés que se va acumulando mes a mes y tiene una garantía real.

La presidenta Betania Artavia: Compañeros, ¿algún comentario o aprobamos la propuesta de la Administración? Los que estén de acuerdo con la propuesta de Administración sírvanse levantar la mano.

Acuerdo 10-24-23: *Se acuerda aprobar la propuesta de la Administración sobre solicitudes de inversión. (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca: Para valorar, entonces sería la inversión en el Banco Nacional, a 1 año la primera y la segunda a 6 meses en el Banco de Costa Rica.

6.2 Convenio de Mutual Alajuela con bonos de vivienda e Inversiones

La presidenta Betania Artavia: Pasaríamos al convenio con Mutual Alajuela, ya el convenio don Carlos nos lo pasó a todos por correo. Si alguien tiene alguna observación y si no sería dejarlo aprobado para pasárselo a la Junta.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca: No, aquí primero hay que esperar que venga de la Mutual Alajuela porque ellos le van a hacer cambios, antes de pasárselo a la Junta ya tiene que estar y tiene que volver acá para que lo volvamos a ver por si estamos de acuerdo con todo lo que dice ahí o todos los cambios que ellos le hagan.

La secretaria María Eugenia González: Ciertamente, ellos tienen que pasarlo al abogado

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca: Me dicen que lo pasan a la parrilla de abogados, y como yo le hice mil cambios el convenio es totalmente otro a lo que dice ahí, entonces para que lo valoremos.

La presidenta Betania Artavia: Entonces quedaría en pausa hasta que regrese.

6.3 Beneficios adicionales del Hospital Metropolitano

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca: Esto es de conocimiento, para que todos estén enterados. Sería lo que son descuentos por las consultas o las personas que se van a atender allá con el carné del Colper, solamente se presentan y tienen esos descuentos, un 30% consulta general, consulta especialista en planta, servicios clínicos, fisioterapia. Esa es la serie de descuentos, aquí la idea es con el Hospital Metropolitano es hacer un arte conjunto, de hecho ellos me ofrecieron manejar la parte de los artes con el logo y anunciar a los colegiados que tienen estos beneficios.

Adicionalmente a eso, tenemos algo que me han consultado y es la citología acá en el laboratorio, sí lo hacen lo único que me falta es que me pasen es el precio porque estaba detrás del muchacho para ver si me lo da y el procedimiento es el mismo, se hace la citología lo envían al laboratorio vuelve, la persona tiene que pagar el monto, anda como en ₡29.000, esperaríamos que me den un precio un poco más abajo de lo que tienen ahí y después de eso las facturas, la persona paga el monto en las cajas de acá del Colper y pasa allá para hacer su examen, después vienen los resultados acá que los revisa con la doctora.

¿No sé si tienen alguna duda con eso?

Después, entre la búsqueda de cosas pendientes del consultorio que nunca terminan, nos percatamos que el reglamento del servicio médico hay que actualizarlo, dice Hospital La

Católica y todo lo demás. Aquí hay un tema importante que ese reglamento fue aprobado por la Junta, entonces, según el procedimiento, ellos son los que tienen que modificarlo.

Hay que cambiarle una serie de cosas, pero tengo entendido que no lo podemos tocar.

En buena teoría, ellos tienen que decirnos a nosotros que lo variemos y enviárselos a ellos, porque ellos fueron un ente superior que lo aprobaron.

6.4 Propuesta de venta para propiedades de Guanacaste y Puriscal

La presidenta Betania Artavia: Pasaríamos con la propuesta de los lotes. Si la tiene y si no lo vemos luego.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca: No, rápidamente, porque esa sí me interesa. La última vez me la dejaron en visto y yo ocupé hacer el arte con Proyección para que me la saque. Había metido un punto importante ahí y era el cartel para mandar a limpiar el lote. Tengo entendido que el Consejo lo tiene que aprobar.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Pero de cuánta cuantía es?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sale en ₡500.000, realmente es el mismo que se ha manejado durante todo el tiempo. Ya lo vio Dennis, ya me lo devolvió. Ya después, cuando esté el otro Jefe sería la visita a las propiedades que necesito hacerlas. Ya tengo dos proveedores para venta.

La presidenta Betania Artavia: Si gusta don Carlos, dejemos esa propuesta para que los nuevos miembros del Consejo puedan aprobarlo y definir las diligencias también, para que se conozcan mejor.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Usted lo había enviado a los asuntos? Para la próxima sesión de Junta lo envía junto con la convocatoria, para que los nuevos miembros de Junta, que por cierto se tienen que convocar desde ya.

La asistente administrativa Magaly Mora: Yo mañana les aviso a ellos, y tengo que avisarle también a los que no quedaron.

La tesorera Marilyn Batista: En el caso de Wilberth, me gustaría que le enviaras Reglamentos y todo eso.

La asistente administrativa Magaly Mora: Sí, desde el día uno, como hice con ustedes cuando entraron, yo les envío todo, Reglamento, todo lo que tenga que ver con el Fondo para que lo vayan estudiando.

La presidenta Betania Artavia: Dejamos convocado para la próxima sesión de manera presencial para que estén los nuevos miembros y quedamos pendientes para que nos manden las actas para firmar. Tanto Kenneth como yo que tenemos actas pendientes de firma. Sin más temas por tratar, levantamos la sesión a las 8:00 de la noche. Muchas gracias.

Al ser las veinte horas exactas se levanta la sesión.

Betania Artavia Ugalde
Presidenta

María Eugenia González Alvarado
Secretaria