

### Acta sesión ordinaria 26-23

Se convoca a sesión ordinaria No. 26-2023 a celebrarse el lunes 10 de julio del 2023 a las 5:15 pm. Sesión virtual bajo la cuenta 57329066 a nombre del Colegio de Periodistas- Fondo Mutualidad y amparados al artículo 10 del Reglamento de Sesiones Virtuales.

Nombre	Cédula:	Puesto	Lugar
Wilberth Quesada Céspedes	1-0749-0357	Presidente	Tambor Puntarenas
Ma. Eugenia González Alvarado	2-0312-0250	Secretaria	Los Robles Moravia
Marilyn Batista Márquez	1-84000450502	Tesorería	Sn Rafael Escazú
Mercedes Quesada Madrigal	1-0703-0066	Vocal I	Sn Antonio Desamp.
Aleyda Solano Torres	1-0433-0573	Vocal II	Sn Sebastián Centro
Gerardo García Murillo	1-0993-0024	Fiscal	Sn Antonio Coronado
Carlos Fonseca	1-0814-0904	Jefe Fondo Mutualidad	San Sebastián

El presidente Wilberth Quesada: Buenas noches. Damos inicio a la sesión del Consejo de Administración del Fondo de Mutualidad, sesión ordinaria número 26-2023 del lunes 10 de julio del 2023. En sesión virtual bajo la cuenta 57329066 a nombre del Colegio de Periodistas. Amparados en el artículo 10 del reglamento de sesiones virtuales.

Procedo a pasar lista para que cada quien se identifique.

#### ***ARTÍCULO PRIMERO: CONOCIMIENTO DEL ORDEN DEL DÍA.***

El presidente Wilberth Quesada: Bien vamos a proceder entonces a la lectura de la agenda del día de hoy.

***Acuerdo 01-26-23:*** *Se aprueba el orden del día (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

El presidente Wilberth Quesada: ¿Estas actas 23-24-25- y la 10 extraordinaria no están todavía?, ¿están en elaboración?, ¿en qué condición están don Carlos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Están listas, están para aprobación, la única que está pendiente es la 11-23 del jueves 6 de julio.

La secretaria María Eugenia González: Yo todas las pasé, el fin de semana. Trabajé mucho en eso sí, todas las pasé.

El presidente Wilberth Quesada: Muy bien, entonces este vamos con cada una de ellas.

## **ARTÍCULO SEGUNDO: CONOCIMIENTO, DISCUSIÓN Y APROBACIÓN DEL ACTA.**

### **2.1** Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 23-23 del lunes 19 de junio del 2023.

El presidente Wilberth Quesada: Los directores que estén a favor de aprobar esa acta favor de levantar la mano. Doña Mercedes se abstiene, yo también me abstengo, son actas que naturalmente no son de nuestro proceso o de nuestra asistencia. Entonces, 3 votos a favor, 2 abstenciones, aprobada.

***Acuerdo 02-26-23:** Se aprueba el acta 23-23 de la sesión ordinaria del lunes 19 de junio del 2023. (Acuerdo en firme y por mayoría, dos abstenciones: Wilberth Quesada - presidente y Mercedes Quesada - Vocal 1).*

### **2.2** Lectura y aprobación del acta sesión extraordinaria No. 10-23 del miércoles 21 de junio del 2023.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Las señoras directoras que estén a favor de aprobar esas actas?

El fiscal Gerardo García: Don Wilberth, disculpe que lo interrumpa, creo que para un tema de control y orden es mejor que la persona diga el nombre y si está de acuerdo con el acta o no para que quede un registro de voz de lo que la persona dijo y que levantó la mano.

El presidente Wilberth Quesada: También estamos grabando Gerardo.

El fiscal Gerardo García: Sí, pero es porque hay una persona que está haciendo la transcripción y por ese tema me parece que hay responsabilidad de que cada persona asuma si está votando a favor, no sólo el hecho de levantar la mano y espero que no me malinterpreten por el comentario, pero siempre voy a ir hacia la protección del proceso. Si alguien hizo así y movió la mano, parece que la levantó, creo que es por un proceso de control que cada uno diga estoy de acuerdo o en contra o se abstiene.

El presidente Wilberth Quesada: Le tomó la palabra y entonces este vamos a proceder. Yo voy a decir el nombre y la persona me dice si está a favor o en contra o si se abstiene.

Entonces, lectura y aprobación del acta de la sesión ordinaria número 10-23 del miércoles 21 de junio del 2023. Pregunto a los señores directores, ¿doña María Eugenia González?

La secretaria María Eugenia González: De acuerdo

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña Aleyda Solano?

La vocal II Aleyda Solano: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña Marilyn Batista?

La tesorera Marilyn Batista: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña Mercedes Quesada?

La vocal I Mercedes Quesada: Me abstengo por no ser parte de ese proceso.

El presidente Wilberth Quesada: Y yo, Wilberth Quesada me abstengo también de votar.

Con 3 votos a favor se aprueba el acta 10-23 del miércoles 21 de junio del 2023

***Acuerdo 03-26-23:*** *Se aprueba el acta 10-23 de la sesión extraordinaria del miércoles 21 de junio del 2023. (Acuerdo en firme y por mayoría, dos abstenciones: Wilberth Quesada - presidente y Mercedes Quesada - Vocal I).*

**2.3** Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 24-23 del lunes 26 de junio del 2023.

El presidente Wilberth Quesada: Pregunto a los señores directores también de nuevo si están por aprobar el acta. ¿Doña María Eugenia González?

La secretaria María Eugenia González: De acuerdo

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña Aleyda Solano?

La vocal II Aleyda Solano: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña Marilyn Batista?

La tesorera Marilyn Batista: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña Mercedes Quesada?

La vocal I Mercedes Quesada: Me abstengo por no ser parte de ese proceso.

El presidente Wilberth Quesada: Y yo, Wilberth Quesada me abstengo también de votar esa acta. Con 3 votos a favor se aprueba.

***Acuerdo 04-26-23:*** *Se aprueba el acta 24-23 de la sesión ordinaria del lunes 26 de junio del 2023. (Acuerdo en firme y por mayoría, dos abstenciones: Wilberth Quesada - presidente y Mercedes Quesada - Vocal I).*

**2.4** Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 25-23 del lunes 03 de julio del 2023.

El presidente Wilberth Quesada: De nuevo pregunto a los señores directores si están por aprobar el acta. ¿Doña María Eugenia González?

La secretaria María Eugenia González: De acuerdo

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña Aleyda Solano?

La vocal II Aleyda Solano: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña Marilyn Batista?

La tesorera Marilyn Batista: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña Mercedes Quesada?

La vocal I Mercedes Quesada: De acuerdo

El presidente Wilberth Quesada: Y yo, Wilberth Quesada a favor del acta.

Con 5 presentes y 5 votos a favor se aprueba.

***Acuerdo 05-26-23:*** *Se aprueba el acta 24-23 de la sesión ordinaria del lunes 03 de julio del 2023. (Acuerdo unánime y en firme).*

**2.5** Lectura y aprobación del acta sesión extraordinaria No. 11-23 del jueves 06 de julio del 2023. (Pendiente, Se traslada para la siguiente sesión)

### ***ARTÍCULO TERCERO: CORRESPONDENCIA***

#### **3.1** Agradecimiento al Fondo de Mutualidad: Gestión de Subsidio Fallecimiento Familiar

El presidente Wilberth Quesada: Le agradezco a doña María Eugenia, don Carlos y me pone en pantalla para que pueda dar lectura de esta nota, y doña María para que me la lea por favor.

La secretaria María Eugenia González: Sí, con mucho gusto.

“06-07-2023 Atención Consejo de Administración del Fondo de Mutualidad. Colegio de Periodista de Costa Rica. Estimados señores y señoras:

El pasado 18 de junio falleció mi padre, momento de lo vida que, aunque una sabe que va a pasar solo viviéndolo se conoce.

De tal forma que acudí sin pretensión a solicitar la ayuda para gastos funerarios que el Fondo de Mutualidad otorga a los colegiados del Colper.

En primera instancia, agradezco la gentil y considerada atención de Andrés al orientarme en el procedimiento para hacer el trámite y luego manifestar mi profundo agradecimiento por lo prontitud en la respuesta y el subsidio otorgado.

Agradezco de corazón el apoyo brindado, que más que el valor del dinero representa un abrazo de solidaridad y una bendición del Colper para mi familia. Que Dios les bendiga y siga guiando con certeza en sus proyectos desde el Fondo de Mutualidad. Atentamente, Licenciada Catalina Roldán Azofeifa, colegiada, 1634”.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias doña María Eugenia. Bueno, me parece que lo que corresponde es dar por recibida la nota. Yo no sé si en el pasado ha estilado el Fondo, responder estas cartas, la verdad me parece que es más que todo darla por recibida, ya que se hizo la extensión del beneficio.

La secretaria María Eugenia González: Se da por recibida.

El presidente Wilberth Quesada: La damos por recibida nada más y yo ahora más adelante tengo ahí como algunas observaciones sobre otras cosillas, pero tiene que ver más con el tema de información y el manejo de redes y esas cosas. Pero bueno, damos por recibida la nota de doña Catalina Roldán Azofeifa, colegiada 1634.

### **3.2 Oficio de Junta Directiva No. CP-JD-509-23: Reunión con Junta Directiva**

El presidente Wilberth Quesada: Vamos al oficio, doña María Eugenia, si es tan gentil.

La secretaria María Eugenia González: “Señores Consejo de Administración del Fondo de Mutualidad, presente. Estimados señores. Por este medio les informo que en la sesión número 30-23 del 04 de julio del 2023 se tomó el siguiente acuerdo con respecto a la reunión conjunta entre ambos órganos, acuerdo firme JD 08-30-2023 Se acuerda convocar a sesión extraordinaria el viernes 11 de agosto del 2023 a las 5:30 pm de manera presencial con los miembros del Consejo de Administración del Fondo de Mutualidad y la Junta Directiva. De antemano, agradecemos su atención y quedamos atentos a su respuesta. Con muestras de mi más alta consideración, se despide, Juan Pablo Estrada Gómez, secretario”.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. La sesión sería entonces, lo que nos está acordando aquí la Junta es sin convocar a sesión extraordinaria para el 11 de agosto. Yo la verdad no esperaba que eso se tirara tan allá, pero supongo que es por el tema de que naturalmente Yanancy no va a estar varias semanas, entonces pues es cuando ella regrese, tal y como

habíamos detallado y señalado la semana pasada en la sesión anterior. Si están de acuerdo, finalmente en lo que vamos a responder es confirmando la asistencia de este órgano colegiado a esta sesión extraordinaria del día 11 de agosto a las 5:30 de manera presencial. Sí las señoras directoras están de acuerdo en que se realice esta reunión, conforme la solicitud que fue que efectúa la Junta Directiva en fecha y hora, les paso lista para que me lo confirmen. ¿Doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González: De acuerdo

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña Aleyda Solano?

La vocal II Aleyda Solano: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña Mercedes Quesada?

La vocal I Mercedes Quesada: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña Marilyn?

La tesorera Marilyn Batista: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Bien, entonces el acuerdo es:

***Acuerdo 06-26-23:*** *Se acuerda agradecer por la invitación y confirmarle a la Junta Directiva del Colegio la asistencia de los miembros del Consejo a la sesión extraordinaria del viernes 11 de agosto del 2023 a las 5:30 pm de manera presencial. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

El presidente Wilberth Quesada: Continuamos. Yo creo que ahí es importante, nada más voy a hacer una observación, porque fue naturalmente la Junta Directiva la que nos está haciendo la solicitud, yo igual tenía en algún momento como lo habíamos conversado, la idea de hablarle a la Junta Directiva, porque la idea es que sea muy armoniosa la relación que establezca este Consejo con la Junta Directiva, particularmente en el caso de mi persona que está asumiendo y está iniciando igual que doña Mercedes, y no dudo que así lo han hecho doña Aleyda, doña Mercedes y doña Marilyn, y más ella como miembro de por sí de la Junta Directiva del Colegio.

La idea es que esto pueda desarrollarse de una manera mutua y beneficiosa, aprovechando todas las sinergias que se establecen en una institución tan pequeña primero, como es el Colegio de Periodistas, con una organización como es el Fondo de Mutualidad, entonces ese sería en parte nuestro mensaje, ya tendremos oportunidad muy posiblemente cuando se acerque más la fecha de la reunión de poder destacar algunos puntos, cosas muy puntuales

que quizás queramos hablar y abordar con la Junta Directiva en esa sesión. Así es que pues ahora no me voy a extender en eso, sino que creo que lo podríamos dejar para una semana antes, ver qué puntos no se interesen como órgano para conversar con la Junta Directiva, pero quería dejar eso ahí en constando en actas de la toda la intención que tiene particularmente esta Presidencia en estrechar los lazos con la Junta Directiva del Colegio y que la relación sea lo más beneficiosa para ambos órganos.

¿Alguna directora quiere referirse o decir algo? Muchas gracias, entonces continuamos.

#### ***ARTÍCULO CUARTO: CRÉDITOS Y SUBSIDIOS***

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Gracias don Wilberth. En la sesión pasada habíamos conversado sobre alguna manera de que la información de los créditos llegara previa a la sesión. Entonces, desde esa perspectiva don Wilberth me solicitó poder hacer algún tipo de preanálisis para que ustedes lo leyeran antes de la sesión y la idea acá es presentarles unos datos que nos pueden ayudar en ese sentido a poder determinar más fácilmente la información de un crédito.

Obviamente, esta ficha que yo les voy a presentar no sustituye la ficha que tengo que presentar para que la aprobación del crédito, pero aquí, la iniciativa va en enviarles el día de la sesión por correo electrónico la información de los casos y en vez de ponerle nombre le vamos a aponer “caso 1”, “caso 2”, “caso 3” para que ustedes puedan determinar.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Obviamente, los casos van a variar dependiendo de la cantidad de información que tenga que darles, si tiene fiador, si tiene garantía, si por ejemplo el colegiado va a donar la propiedad y de ahí tenemos que cobrar una serie de gastos de formalización, depende de la línea, esta es bastante sencilla en este caso.

El presidente Wilberth Quesada: Recuerden que la semana pasada habíamos hablado sobre el tema de poder tener un mecanismo para obtener esta información antes con detalle y el fiscal había indicado el tema de que fuéramos muy cuidadosos con la materia, la parte de información sensible, totalmente de acuerdo con eso, esta propuesta de presentarlo así sin nombre, sin número de cédula, sin ningún tipo, digamos de información sensible de la persona, incluso creo que hasta lo del tema del lugar de trabajo se podría evitar, si fuese el

caso, va en la línea con lo que hablamos de no exponer información sensible, de poder tener nosotros la información antes para poder hacer la valoración y el análisis.

Mientras, eventualmente con la parte de informática del Colegio, podemos llevar a cabo lo que habíamos hablado, que era el tema de una plataforma a la que los directores pudieran acceder para obtener esta información.

En tanto ,eso sucede a mí me parece bien que se pueda presentar la información de esta manera es decir, con este detalle que naturalmente, en casos de crédito para vivienda, por ejemplo, créditos hipotecarios, pues va a requerir la información adicional, pero en general cumple para efectos míos con lo que yo quisiera tener antes para no tener que valorarlo aquí, únicamente en la sesión de Junta y no perder tanto tiempo, posiblemente haciendo esos ajustes como el que ha señalado doña Aleyda, quede claro el monto en colones de lo que son esas cuotas, lo que representan dentro del endeudamiento total y podríamos hacerle el ajuste a esa tabla. Yo aquí antes de pasar al tema de fondo que es aprobar el crédito, para efectos de la forma que nos hagan llegar esta información de esta manera me gustaría conocer si las directoras están de acuerdo, si ven que le falta algo o que le sobra o alguna observación que tengan sobre la presentación de la información como tal.

Entonces, ¿doña Aleyda doña María Eugenia doña Mercedes, doña Marilyn si tienen algún comentario?

La tesorera Marilyn Batista: Es bastante parecido, me atrevería a decir que un 80% parecido a lo que ya nosotros tenemos, quizás es que como usted ha estado tan poco tiempo Wilberth, pues quizás no puede diferenciarlo mucho, pero yo creo que es como un 85% igual, entonces no tiene sentido hacer pasar doble trabajo. Lo que sí me parece muy importante es que no tendría nombre de la colegiada por todo lo que son los datos, ni tampoco el lugar donde trabaja, pero me parece, sería bueno don Carlos, ¿ahora vamos a ver la fórmula original, lo que usted presenta?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, señora.

La tesorera Marilyn Batista: No sé qué les parece, yo lo veo bien, pero me parece que es muy parecido a lo que ya tenemos y lo que no quisiera es que se repita trabajo cuando quizás es la misma fórmula, se pueda obviar algo. No sé, sería bueno que revisen la fórmula normal.

El presidente Wilberth Quesada: Veamos si hay alguna otra intervención.

La secretaria María Eugenia González: Yo la veo casi igual, lo mismo.



El presidente Wilberth Quesada: Veamos la ficha, tal vez de pronto con la ficha oficial quitándole el nombre y esas cosas también alcanza, es suficiente, yo conozco los datos oficiales que se presentan. Pero en general el detalle de la información como se presenta a mí me parece bien. Está bien todo, porque lo que no estamos exhibiendo es la información sensible que es el objetivo, veamos la parte oficial don Carlos, por favor.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Aquí tenemos la ficha.

El presidente Wilberth Quesada: Yo, particularmente no tengo observaciones. Me parece, en efecto, que la información que viene en la ficha es prácticamente la que estaba en el otro lado, y podría o pasarse la ficha así tal cual adelantada, sin la información sensible de nuevo que ya sabemos que es el nombre de la persona, la cédula, me parece que es innecesario el tema igual de la edad, cargo y el lugar me parece que eso lo podemos obviar para evitar el manejo de información sensible y con eso en lo particular, a mí me bastaría para poder hacer por lo menos el pre análisis y no esperar a llegar a la sesión.

¿No sé si las señoras directoras o el señor Fiscal tienen alguna observación puntual sobre eso? Estoy hablando de la forma perdón, no de la aprobación todavía el crédito sino si tienen alguna observación.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Don Wilberth yo tengo una. En este caso la ficha pasarla en PDF solo la parte donde dice impresión que donde está toda esta información sin el nombre.

El presidente Wilberth Quesada: Sin el nombre, sin la edad y sin teléfonos y bueno, ahí no viene ningún teléfono, lo encuentro innecesario para los efectos previos conozcamos donde trabaja, o sea, ahí podría decir “Los churritos” y ya para mí me daría exactamente casi igual.

La tesorera Marilyn Batista: La edad sí es importante, porque si no tiene, si es la primera vez que hace un crédito en el Colegio y tiene más de 60 años, no va a tener seguro y entonces sí es bueno saberlo, porque entonces se requiere un fiador. Entonces sí la edad tiene que estar, pero no importa, no vamos a saber el nombre ni dónde trabaja.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, la edad a mí me parece para el análisis está muy bien, no hay problema. Yo realmente por quitar más información sensible, pero realmente con sólo que no esté el nombre, ya es muy difícil que usted le llegue a alguien si no tiene ni el nombre, ni sabe dónde trabaja, es imposible. ¿Estamos de acuerdo con que se maneje así la ficha con

esa presentación preliminar para futuros créditos? Que nos lo hagan llegar antes obviando la información sensible de la persona, ¿de acuerdo? Lo vamos a tomar como un acuerdo porque esto me parece que es importante. ¿Doña Marilyn?

La tesorera Marilyn Batista: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña Aleyda Solano?

La vocal II Aleyda Solano: De acuerdo.

La secretaria María Eugenia González: De acuerdo con lo de la edad porque eso es fundamental.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña Mercedes?

La vocal I Mercedes Quesada: De acuerdo con las compañeras y con usted.

El presidente Wilberth Quesada: Muchas gracias también el presidente, de acuerdo con el formato para enviarle la información cuando se hagan solicitudes de crédito que deban ser conocidos por este Consejo para que se emplee el formato señalado, obviando la información sensible. Con 5 directores presentes y 5 a favor queda aprobado.

***Acuerdo 07-26-23:*** *Se acuerda utilizar el formato para preanálisis de futuras solicitudes de crédito, omitiendo la información sensible del solicitante. (Acuerdo unánime y en firme)*

#### 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 La colegiada, solicita crédito de Turismo, por un monto de ¢1.000.000.00 a un plazo de 60 meses y tasa de interés del 13% anual.

La recomendación de la Administración es positiva.

Los directores no tienen observaciones.

El presidente Wilberth Quesada: Vamos con el tema del crédito, particularmente de la colegiada. Las señoras directoras les voy a consultar sobre la aprobación de este crédito, si están de acuerdo. ¿Doña Marilyn?

La tesorera Marilyn Batista: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña Aleyda Solano?

La vocal II Aleyda Solano: De acuerdo.

La secretaria María Eugenia González: Con la recomendación de la Administración, de acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña Mercedes?

La vocal I Mercedes Quesada: Sí señor, de acuerdo como dice doña María Eugenia, con la recomendación de la Administración y el estudio realizado.

El presidente Wilberth Quesada: Mi persona también, a favor de aprobar este crédito de acuerdo con los términos en que lo presenta la Administración, entonces 5 directores presentes, 5 directores a favor aprobado.

***Acuerdo 08-26-23:*** Se acuerda aprobar la solicitud de crédito turismo a la colegiada, por un monto de ¢1.000.000 a un plazo de 60 meses y tasa de interés del 13% anual. Cumpliendo con lo establecido en el Reglamento de Crédito. (Acuerdo en firme y por unanimidad).

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Don Wilberth, aquí es importante que por lo general lo que traemos son casos que ya fueron filtrados, con referencias negativas, solamente si hubiera alguna excepción que aprobar.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, muy bien.

La tesorera Marilyn Batista: Perdón, un comentario don Carlos, incluso los que son negativos, tienen que llegar.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, con los negativos tengo entendido que por un acuerdo de Consejo solo casos que fueron positivo porque hay mucho caso que se analizan durante la semana y sencillamente porque tiene malas referencias porque sencillamente no tiene razón, sería como hacerles perder el tiempo, traerles todos los casos que se analizan durante la semana.

La tesorera Marilyn Batista: Pero compañeros ustedes que llevan más tiempo que yo, yo sé que a mí me han llegado algunos casos que son negativos, incluso ni siquiera es para que le apliquen el artículo 14 han sido recomendados negativo y nos los han presentado.

La secretaria María Eugenia González: Toda la vida hemos visto todos los casos, los negativos, nosotros los vemos. Esto no puede ser.

La tesorera Marilyn Batista: Por eso es un comité, parece que nosotros trabajamos como un comité de crédito.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Aquí sería entonces ver todos los casos. No habría problema porque se hacen análisis de casos, pero algunos que ad portas sencillamente no aplican.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, voy a intervenir. Tendría que repasar el reglamento y aquí el Fiscal tal vez me pueda aclarar un poco el tema. Yo entendería igual que es un Fondo y que como tal el Fondo, pues hace las aprobaciones de los créditos pero que son elevados al Fondo o deberían, así se han comportado en otros comités de crédito que he estado, los créditos que van con la recomendación de la Administración y que, salvo aquellos casos donde haya una apelación por parte del asociado y que el asociado diga que no está de acuerdo en que la Administración le rechace el crédito y deba ser elevado a la Junta, en este caso al Consejo, entonces ahí se conocería. Particularmente, así es como yo entiendo y he procedido en otros casos, pero me gustaría que don Gerardo, la Fiscalía, tal vez nos aclare si esos casos de créditos que son rechazados ad portas o preliminarmente por parte de la Administración porque no cumple con las condiciones deben ser siempre sometidos al Consejo. Reitero, en otras instancias en que yo he estado, no funciona así, pero quisiera saber si es que no me he leído el reglamento bien todavía y entonces por eso mejor hago la consulta con don Gerardo.

El fiscal Gerardo García: Buenas tardes don Wilberth. Casualmente sí, todos los casos son elevados, aunque es un poco complicado, más bien diría que tiene una curva porque la Administración hace una recomendación sea positiva o negativa y es el Consejo del Fondo quien decide y como está el famoso artículo 14, entonces en algunas circunstancias atenuantes, aunque haya algo y lo digo como es, aunque la recomendación sea negativa de parte de la Administración, al final quienes deciden si se aprueba o no dicho crédito es el Consejo de Administración y eso es un tema que se conversó ya acá en el pasado de llevar a la Asamblea el artículo 14 porque es muy riesgoso.

Vamos a hacer un hipotético, viene un crédito y no es apto, pero hay capaz yo vengo y le hago un proselitismo a ese crédito y a la persona y les convenzo ahí a punta de corazón y ustedes lo prueban, después de un mes pasa a retraso, después de 3 meses se convirtió en incobrable. La Administración no es la culpable, son ustedes como miembros del Consejo

que votaron a favor de un crédito apegándose al artículo 14, de ahí el asunto de que todos, aunque no tengan una positiva de parte de la Administración, tienen que ser elevados, porque la última decisión es del Consejo inclusive, puede venir un crédito con todas las recomendaciones positivas de parte de la Administración y el Consejo perfectamente lo podría rechazar porque es parte de sus poderes, por decirlo así.

De ahí el por qué, si no existiera este artículo 14, pues sería más fácil que la Administración solo informe que recibieron uno o dos estudios de crédito que no cumplían con los parámetros establecidos y se rechazaron y se da por conocido, pero en este caso no por el artículo 14.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias don Gerardo. Bueno yo no preciso ahorita el tema del artículo 14 y no lo tengo, así como en mente. Voy a escuchar primero a doña María Eugenia y doña Aleyda.

La secretaria María Eugenia González: Gracias. El artículo 14 que yo defiendo porque soy una defensora del artículo 14, es lo que le da vida al Fondo de Mutualidad, porque es el artículo de la solidaridad. Nosotros somos un Fondo solidario, no somos un Banco como se quiere ver a veces, entonces eso le da la potestad al Fondo que pocas veces se ha utilizado porque en realidad así es. Yo me imagino que ese artículo va a Asamblea y no creo que lo eliminen, pero, en fin, todo puede pasar.

Pero esa es la razón del Fondo de Mutualidad del Colegio de Periodistas, esa solidaridad que se tiene, la potestad de analizar bien, a ver cómo se da, puede resultar como dice Gerardo con toda la razón, que pasa el tiempo y pasa lo mismo con algunas personas, que ya uno conoce, por eso también ahí reitero la necesidad de que sea muy importante la edad por lo que, como decía Marilyn, por el seguro que después ya a los 60 ya el INS no lo da, hay que hacer una serie de maniobras. Después algunas personas que ya conocemos como conocemos en el Colegio, porque así es verdad y que son los que muchas veces consiguen un préstamo, pero es como para un regalo, muy triste, pero la realidad. Pero esa es la razón del artículo 14 de la solidaridad que caracteriza al Fondo de Mutualidad, independientemente de eso, también coincido con Gerardo en lo que está expresando.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, señora María Eugenia, ¿doña Aleyda?

La vocal II Aleyda Solano: A ver si yo logro, si entendí bien lo que don Carlos o lo que nosotros hemos venido haciendo en práctica. Si bien es cierto cuando viene un préstamo la Administración tiene que ha analizarlo como cualquier otro, entonces si ese caso x no es

positivo, absolutamente, que la misma Administración dice este no, esto le falta o esta persona tiene estos y estas deudas no podemos darle a usted un préstamo porque no le alcanza a usted para responder con su salario, etcétera, entonces ellos tienen la facultad de decirles ad portas, no doña Aleyda, vamos a poner mi nombre, Aleyda lo sentimos mucho, pero este usted no califica.

Ellos tienen esa potestad de hacer ese análisis, ahora bien, si esa persona insiste como usted dice Wilberth, entonces sí hay que elevarlo al Fondo, al Consejo, hay que elevarlo porque se han dado los casos.

Pero ahí de una vez viene incluido donde dice positivo o negativo, cuando dice negativo definitivamente o lo rechazamos o se hace un análisis a fondo, pero sí tiene potestad la Administración, a ver si le entendí lo que hemos hecho en la práctica antes, es de que ellos tienen la Facultad de decirle doña Aleyda mire a usted no le calza por esto estas razones, no podemos pasarle a usted el préstamo y le dan ellos una explicación; y no nos hacen pasar 5 o 4 préstamos, por ejemplo, de que no llenan los requisitos para que los voy a ver yo negativos, es quitarme el tiempo a mí, en cambio, ellos nos hacen pasar los positivos y entre comillas a uno que otro que viene negativo pero que está en nosotros si resolvemos o no resolvemos, que lo que ha pasado en tiempo pasado es de que ha sucedido de que hayan usado el artículo 14.

Pero si hay un negativo, ellos tienen que darnos a nosotros siempre un por qué está la Administración calificándolo negativamente, entonces, a ver si entendemos, no es que todos los expedientes que lleguen de crédito, ellos tienen la obligación de pasarlo venga negativo, venga positivo, no nos tiene que pasar todo lo que viene positivo y haya uno que otro que de verdad necesita que se revise un negativo o que la persona lo solicite como se da en muchas oportunidades, a ver si yo lo entendí así, ¿verdad don Carlos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, en efecto, la idea es también, no generar una falsa expectativa en alguien que quiere un crédito porque se espera toda una semana y por lo general las personas saben si son o no son sujetas de crédito. Ya uno lo sabe definitivamente y hace el intento. Tal vez ,si tiene malas referencias en SUGEF, tiene juicios, su capacidad de pago no le da, ya todo eso lo sabe entonces aquí la idea y la instrucción que me parece bastante sana es los créditos que sí van a positivos, van positivos y se recomiendan, los que traen cierta cosita, que tal vez se pueda ver y que el colegiado viene y hace la salvedad y dice,

no mire este yo quiero ir, entonces hace una nota al Consejo o lo que sea, nosotros traemos el caso, de hecho yo les he traído un par de casos en ese estatus.

Por lo general, los casos que vienen negativos, se les pide un fiador, no le da, pero le buscamos también la “comba al palo”. No es que le decimos de una vez, no mire no aplica porque no es la idea, no es la idea del Fondo y no es la idea de la Administración, más bien nosotros queremos colocar, pero también hay que colocar con responsabilidad y también hay que ser consciente, digamos, es sesiones puede que sean bastante largas para que yo los llene de casos durante 15, 20, 30 minutos, diciendo la información de que sencillamente el caso no pasa.

Sería tal vez, a razón de, tal vez de agilizar el asunto, de darles un detalle de los casos, ¿por qué saco eso a colación?, porque a veces cuando no se presenta un caso, se siente como que no se trabaja durante la semana, pero es que tal vez no hubo esa suerte, de que los casos salieran bien porque también tenemos casos aprobados por la Administración, que eso ustedes no los ven, los de caja chica y los de salvadita, que esos son aprobados allá y son casos que se mueven durante la semana.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, una pregunta don Carlos y una pregunta a don Gerardo para ver si yo también entendí bien. ¿El artículo 14 es del Reglamento del Estatuto?

La tesorera Marilyn Batista: Es del Reglamento de crédito.

El presidente Wilberth Quesada: Del Reglamento de Crédito del Fondo.

El fiscal Gerardo García: Correcto, creo que Mercedes tiene la mano levantada y después la levanté yo, porque hay un dato ahí particular.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, ya les voy a dar la palabra. Para poder entender bien el concepto de la aplicación del artículo 14 del Reglamento de Crédito, porque naturalmente, de nuevo me parece que los casos que son rechazados ad-portas por Administración por no cumplir los requisitos, pero que se apelan ante la Administración para que sean elevados al Consejo y se conozcan, pues naturalmente se conocen, y por supuesto, los que vienen con la recomendación. Yo entiendo naturalmente que es competencia de este Consejo improbar o aprobar las recomendaciones de la Administración y en el caso de esos créditos, es decir, por ejemplo el caso que acabamos de ver, lo que estamos viendo si, aunque la Administración eventualmente dijese que está a favor del crédito y nosotros le vemos algún tema por el que no nos parece, pues o le pedimos que se subsane eso o simple y llanamente lo improbamos,

no lo aprobamos yo eso lo tengo clarísimo pero me genera una pequeña duda con respecto a esto del artículo 14, porque no conozco en detalle los alcances. Mercedes y después don Gerardo.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Gracias don Wilberth, en la sana práctica, para hacerle nada más un contexto, hay dos condiciones, dos situaciones en el tiempo que se han dado por la aplicación del artículo 14. En los últimos años y a partir de la pandemia, el artículo 14 es un artículo de referencia precisamente que se elaboró para el tiempo de pandemia, mucha gente sin trabajo, muchas otras condiciones y todo, anteriormente este artículo ni siquiera existía, no estaba. ¿Cuál ha sido la práctica específica? Casualmente, como usted mismo lo explica, la Administración genera específicamente un estado, un estudio e incluso se le dice al colegiado si de acuerdo con el estudio que se le está haciendo califica de acuerdo a la normativa y se le explica si existe alguna posibilidad para poder darle una ayuda referente, con un fiador, con una garantía real o con algunas otras condiciones, no es que todos los casos tienen que ir.

Generalmente las personas dicen, bueno a mí me urge, lo solicito, no tengo otra garantía, páselo al Consejo, entonces es ahí donde la Administración hace la referencia, porque si tuviésemos que ver todos los casos definitivamente no se podía.

Ahorita no recuerdo, pero tengo que buscarlo, aunque no lo crean es que yo no me acuerdo, si el artículo 14, es por Reglamento o por Estatuto, me parece más que es por Estatuto cuando se cambió el aspecto de la ley del Colegio porque creo que fue aprobado en Asamblea, pero eso tendríamos que rectificarlo para ver qué condiciones. Es de Estatuto porque tiene que verlo la Asamblea, porque si fuera de Reglamento, el Fondo sí lo podría ver, entonces ese es un dato que es importante de aclarar en algún momento para verlo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias doña Mercedes, ¿don Gerardo?

El fiscal Gerardo García: Casualmente ahora oyendo este Fondo, yo no tenía muy claro ese detallito de que a nosotros no nos estaba llegando la información de todo lo que llega. Por situaciones que han pasado también en este mismo Consejo de Administración, esto me alerta, me enciende muchas alertas porque ya nos pasó una situación de una queja de una colegiada que lo elevó a la Junta Directiva porque le negamos a un crédito, a pesar de que nosotros lo analizamos y todo.



Una de las responsabilidades de Consejo es verificar, aprobar todos los créditos, analizar cada caso, lógicamente tenemos un primer filtro que es la Administración. Hay una diferencia en no cumplir los requisitos para un crédito, y que usted, a pesar de que presentó todos sus requisitos, no le da, entonces hay que hacer esta diferencia y hay que tener mucho cuidado, una cosa es no cumplir los requisitos porque el requisito para un crédito es tener el salario, presentar constancia salarial, orden patronal, el autorizar el estudio financiero y demás, pero cuando la parte de Administración ve que no le da, tiene que ser negativo, porque no le da para aceptar el crédito, nosotros tenemos que verlo, porque sí cumplió los requisitos, yo sé que puedo hacer que sea más trabajo para este Fondo, pero lo voy a decir también como es, si estamos aquí es parte de nuestras responsabilidades ver cada caso.

Es muy diferente que la persona, no cumpla los requisitos que hay para un crédito, si una persona me presenta a mí los documentos para un crédito de vivienda, por ejemplo, presenta el avalúo, presenta los planos catastrados, presenta todo, pero en el estudio crediticio no es apto porque tiene un crédito retrasado, pero sí cumplió, no cumple en el sentido que tiene créditos retrasados, pero cumplió con toda la documentación entonces eso debe ser elevado a nosotros. Esta es mi consideración, ¿por qué?, porque hay que revisarlo.

Es muy diferente, que nos eleven una solicitud de crédito donde no se han cumplido los documentos, mire es que no mandó la constancia salarial como a uno se le va eso.

O al menos como mínimo, que nos pasen un reporte semanal, miren el colegiado tal presentó una solicitud de crédito y por equis motivo no se le procedió, no se eleva a la decisión del Consejo, ¿por qué?, porque ya nos pasó que una colegiala reclamó porque se le rechazó un crédito y nosotros ni sabíamos en el buen sentido de por qué.

Claro, cuando ya la Administración viene y nos explica, claro, no cumplía, porque no cumplió con la documentación, pero hasta esos detalles es importante que tengamos porque lamentablemente no nos vienen a decir a nosotros lo hacen de orden público, lo suben en las redes, le dicen a la Junta Directiva y creo que eso ha generado hasta cierto momento, malas comunicaciones entre ambos sectores.

Entonces sí hay que buscar cuál es la metodología correcta, pero si nosotros tenemos que saber que si en la semana se rechazaron tres créditos, esos créditos se negaron tiempo para el personal administrativo pero si a mí pasa una semana y no me presentan ningún crédito para aprobación yo digo que en la semana no pasó nada, y disculpe la expresión que voy a utilizar,

se pasaron viendo la cara toda la semana porque no hubo ni un rechazo, un crédito ni una solicitud, ¿qué pasó en esa semana? Creo que hay que analizar cómo hacer un equilibrio para que el día de mañana insisto, no nos vengan a decir es que a mí ni lo llevaron al Consejo ni me tomaron en cuenta y uno dice, ¿pero cuál crédito, usted pidió un crédito? Sí, y lo que me dijeron fue que no, porque no cumplía este u otro documento y entonces ahí sí, cuando ya uno sabe que esa persona se le rechazó porque la Administración vio que le faltan documentos, ser le dice, es que tienes que presentarlos todos o mire usted no es apto crédito porque tiene un cobro judicial. Creo que hay que valorarlo bien. Gracias.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias Gerardo, yo coincido con usted, sin embargo, hay algunas cosas que me parece que en efecto, como usted señala, debemos detallar yo estoy buscando, particularmente en el Estatuto y en el Reglamento del Estatuto, digamos y honestamente de lectura rápida, pero no veo ese tema; me sorprende que es un tema que estamos conversando honestamente en la medida en que hay dos Directores nuevos, particularmente mi persona, digamos que no ha estado antes en el Fondo. Pero me llama la atención el tema de la dinámica y la mecánica, verdad de si los anteriores Directores, el Fiscal conocían o no sobre el mecanismo como tal, es decir, si todos los créditos que son solicitados ante la Administración han llegado o no a conocimiento de la Junta porque han sido ya conocidos y digamos rechazados por parte de la Administración, aquellos que no cumplen con los requisitos, el tema del cumplimiento de los requisitos no es menor, fíjense en que para mí, por ejemplo, un requisito más allá de pedir que la cédula, la constancia, el estudio es que si usted no cumple porque, por ejemplo, su nivel de endeudamiento es superior a lo permitido o usted ha estado moroso con otras instituciones recientemente, etcétera; ya para mí eso es un requisito que usted no cumple y en esa línea ya no debería ser conocido por esta Junta Directiva o por este Consejo, porque ya usted ya no cumple.

Hay condiciones que las cumpla para poder llegar ahí hasta el Consejo o no las cumpla, ahí no hay como medias tintas, lo que sí se puede dar, naturalmente es que un asociado diga, “no es que no me parece que la Administración me rechazó porque yo he estado moroso, pero es que ya yo le expliqué a la Administración que fue que yo estuve moroso porque yo estuve 6 meses sin trabajo, pero ya estoy otra vez”, ahí es diferente porque el asociado está llegando pese a no cumplir con ese requisito que es no estar moroso, puede reclamarlo y decir no estoy de acuerdo con la decisión de la Administración, elévese al Consejo y que el Consejo sopes

ese criterio, por ejemplo, estoy citando sólo un ejemplo de la morosidad de esa persona que era un requisito no cumplía; y ahí me parece que esto está bien, pero no del conocimiento de aquellos casos que simple y llanamente la persona no cumple.

Ejemplo, llega Wilberth Quesada y entonces le revisan a Wilberth Quesada la Administración y decía, no Wilberth es que usted está en un 70% de endeudamiento, ya no le podemos prestar y además, usted está moroso, etc. ¿Para qué llegaría al Consejo? no le veo ni pies ni cabeza, salvo y ahí sí coincidiría con don Gerardo, para que vayan dentro de un reporte donde la Administración informe los casos que analizó durante la semana y que fueron rechazados, e indique a este Consejo los motivos por los que se rechazó, que con suma honestidad de nuevo estoy tratando de ser lo más consecuente y lo menos papista, porque me parece igual que esos casos no deberían conocerse si no hay apelación por parte del asociado para que sean elevados.

Les voy a decir una razón muy sencilla, me parece que si Wilberth Quesada fue y pidió el crédito al Fondo y en la Administración se le rechaza por los motivos que sean, es innecesario que el Consejo, que la Junta se dé cuenta de nuevo, que Wilberth Quesada fue pidió ese crédito y se lo rechazó la Administración. Yo entiendo que hay casos de personas que llegan, y como dice don Gerardo, una queja que hubo por ahí de uno o dos asociados de que se les había rechazado el crédito, posiblemente eran personas que sabían que no cumplían y que estaban esperando que se elevara al Consejo para que se conociera y se rechazara en el Consejo. Y lo voy a decir en off, perdón, pero pasar la doble vergüenza, suena muy feo, pero lo voy a decir ya que don Gerardo habla con tanta sinceridad también, me parece que no.

De nuevo repito y en el caso particular, si esa no ha sido la mecánica por un tema reglamentario, lo desconozco. Estoy leyendo los artículos del Estatuto rápidamente y el reglamento del Estatuto, y no veo eso, no lo veo ahí con una lectura rápida. Si esa no ha sido la mecánica legal y obviamente me toca este Consejo y le corresponde a este presidente, seguir la legalidad que está establecida por reglamentación y en los estatutos yo no le vería el caso de nuevo a que se conozcan a aquellas solicitudes donde han sido rechazadas ad portas por no cumplirse los requisitos y las condiciones solicitadas.

¿Doña Aleyda por favor?

La vocal II Aleyda Solano: Disculpe, me paré para buscar mi portafolio de información, para que quede claro el tan famoso artículo 14 que se menciona está es en el Reglamento de

Crédito, no está en los Estatutos, está en el Reglamento de Crédito que dice: “de manera excepcional y debidamente justificada, el Consejo de Administración tendrá la facultad de aprobar, modificar o condicionar aquellas solicitudes de crédito que no se ajusten a las condiciones y requisitos de la línea de crédito solicitada, considerando las más estrictas normas de seguridad y estabilidad económica del Fondo, de manera -esto se le agregó ahora en la última corrección que le hicimos el año pasado- que exista un equilibrio entre rentabilidad y mitigación del riesgo”. Es el famoso artículo 14 que está entonces en el Reglamento de Crédito. Muchas gracias.

El presidente Wilberth Quesada: Muchas gracias, doña Aleyda, tengo un comentario, pero primero doña Marilyn.

La tesorera Marilyn Batista: Tengo tres comentarios que a la vez son tres solicitudes. Hasta hoy después de 6 meses, yo me entero de que los créditos que no son aprobados no llegan al Consejo. También difiero de Wilberth y de alguno porque yo creo que tengan que llegar para analizarlos porque tenemos que confiar en nuestro jefe del Fondo y en la persona que trabaja, pero mínimo debe de haber un registro de créditos rechazados. ¿Por qué? Porque a diferencia de las cooperativas, de los bancos, de las financieras, los colegiados nos preguntan ¿qué pasó?, mínimo un registro que, como dice Wilberth, qué vergüenza no tiene que quedar registrado el nombre, pero una hojita que diga, estos son los créditos rechazados y por qué razón, no tenía suficiente ingreso, no presentó documentación, mínimo porque como nos llaman, es que nos llaman, no solamente eso, le escriben a la Junta Directiva, de por qué el Consejo no le dio un crédito y se lo rechazó, cada vez que se lo rechazan, postean y envían cartas a la Junta.

La primera propuesta es que se haga un registro de créditos rechazados, lo primero también para hacer justicia con los trabajadores del Colper en donde sabemos, bueno, hubo un crédito, pero quizá hubo 5 que entraron, que fueron analizados y que sencillamente fueron rechazados, pero se trabajó y como digo, no hay que leer los nombres de las personas.

Es algo que se puede tener en esa nube, en esa página de acceso de TI, de crédito rechazado. Nosotros lo leemos, ya sabemos bien pequeño nombre y por qué fue rechazado, no tiene suficiente ingreso, está manchado por si alguien nos pregunta mínimo decir que ni siquiera llegó a Junta porque lamentablemente usted salió con el crédito rechazado.

Algo importante, si bien es cierto que hay otros créditos que no los vemos, pero si se informan, los créditos de cada chica, los créditos de ¢500.000 no los discrimino, pero todos se informan, todos los vemos, todo lo que son aprobados los vemos. Entonces, mi primera petición es que se haga ese registro de créditos rechazados que obviamente va a tener nombre y la razón muy corta y que eso no se discute en Junta que se maneje en ese lugar, en esa plataforma para crédito.

Y aquí viene mi segundo comentario o solicitud. Hablamos ya de esta plataforma, la sesión pasada o la tras anterior, don Carlos usted pude hablar con Jorge de TI para preguntarle si existe la posibilidad, quiero saber si llegó a hablar con él.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, conversé con él y me dijo que a nivel del Colper no se puede hacer nada, habría que hacerlo a través de CIU, que son los desarrolladores que utilizamos.

La tesorera Marilyn Batista: Entonces eso es una tarea que tengo ahora pendiente, ¿usted lo habló o lo le envió un correo?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Yo conversé con él para que me diera claridad en el tema para ver cómo funcionaba eso.

La tesorera Marilyn Batista: Recuerde que si fue una solicitud del Consejo don Carlos, cuando son solicitudes del Consejo hágalo siempre, cúbrase la espalda que quede claro, porque ahora tenemos que el técnico del TI nos dice eso y tenemos todo el respaldo para preguntarle así se va a pagar porque acuérdesse que uno no va a hacer nada gratis, entonces ya la primera pregunta que va a decir la Junta es y por qué no lo hacemos en TI, y ahí podemos decirle, no es que yo tengo este correo que dice que no lo podemos hacer, que por lo tanto tenemos que cotizar.

Lo otro que es este también una solicitud, yo sí quiero un informe y ya que no sabía que el famoso artículo 14 es tan reciente, pensé que tenía un poquito más de tiempo, pero si surgió hace 2-3 años por el COVID, sí me gustaría un informe de todos los créditos que se hayan aprobado bajo el artículo 14, no creo que sea mucho trabajo, realmente es poco, pero ya para terminar, quiero ese informe, ese es mi tercera solicitud y rapidito, le comento a Wilberth que yo me opongo, ya los compañeros lo saben, yo entiendo lo que dice doña María Eugenia y tiene toda la razón, tiene que haber una diferenciación entre una garrotera, un Banco o una cooperativa y el Fondo de Mutualidad.

Lamentablemente, pareciera no puedo afirmarlo, pero pareciera que también entra el asunto de simpatía, si es mi amigo, no es mi amigo y un ejemplo sin dar nombre, una compañera pidió ¢200.000 de caja chica, se lo negaron, vino con la propuesta de negativo, y no se aprobó porque la muchacha tenía un cobro judicial, ¢200.000 porque tenía un cobro judicial; pero a otra persona conocida se le dieron ¢4.000.000 sin fiador, con embargo de salario y cobro judicial. Por eso el artículo 14, aunque en esencia es positiva, se presta para cosas que ni quiero dejar grabadas.

Yo sé que existe ese espíritu que ha dicho doña María Eugenia, si nosotros pudiéramos modificar ese artículo 14 para que no sea el amigo que yo conozca a quién se lo voy a dar, y la otra persona de ¢200.000, como no la conozco que se fastidie, entonces ya sería diferente, pero cuando aplicamos un artículo y eliminamos 79 artículos ahí del Reglamento de Crédito, si yo con uno elimino todos los demás, ya está viciado el sistema de dar crédito; no es el momento, debemos hablarlo más adelante.

Yo creo que sí hay que tener una diferenciación como hicimos Eugenia, tratemos de ver cómo este artículo 14 puede realmente convertirse en la gran diferencia del Fondo, sin que a uno sí porque lo conozco y a otro no, porque no la conozco.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias doña Marilyn. Coincido con usted con respecto al espíritu y el tema del artículo 14, yo realmente desconocía ese alcance y mucho menos que fuese tan reciente, y creo que como usted lo señala, es algo que tenemos que conversar en las próximas semanas si es necesario. Lo que pasa es que es muy nuevo eso, habría que ver y darle vuelta para ver eventualmente, porque supongo que si se hace una modificación debe llevarse a Asamblea para que la Asamblea lo apruebe. Entonces hay que darle vuelta primero entre nosotros para ver el alcance de qué sería lo que nosotros recomendamos, y hacer un análisis detallado, que yo en principio estoy totalmente de acuerdo en que aquí no puede haber un artículo que le permita a uno, a un grupo de personas, a un Consejo, a un órgano colegiado torcer la mano y aquí no quiero que suene mal, pero torcer la mano por un tema personal y no por un tema técnico, aquí hay un fundamento técnico para que prestara a alguien.

Que conste que soy también el primer identificado con los colegiados y que creo que el análisis de crédito al final de cuentas también tiene que ir un poquito más allá de lo que hacen los bancos, las cooperativas en general, el sistema financiero, en el caso del Fondo de

Mutualidad, porque creo que hay un espíritu de colaborar también con las personas y ver caso por caso, pero que hay requisitos que hay que cumplir, que hay condiciones que hay que cumplir, creo tal vez no es el momento, pero podemos valorar en las próximas semanas don Carlos para que usted lo tenga ahí y podamos tener un espacio para que podamos valorar esto y ver si eventualmente se hace una propuesta a la Asamblea para la modificación que corresponda, de acuerdo con lo que nosotros valoremos porque una norma de solidaridad definitivamente no puede prestarse para un abuso y que termine siendo un caso de amiguismo, yo no estaría de acuerdo.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Nada más un punto. Si el que artículo 14 está en Reglamento, eso se hace a nivel de Consejo y Junta Directiva, si el artículo está en el Estatuto, si tiene que ir a Asamblea.

La tesorera Marilyn Batista: Entonces no tiene que ir a Asamblea.

La secretaria María Eugenia González: Hace días estamos con eso.

La tesorera Marilyn Batista: Hablamos de ir a Asamblea, pero está en el Reglamento de Crédito, entonces no entiendo por qué tengo que ir Asamblea.

El presidente Wilberth Quesada: Si es el Reglamento de Crédito, entonces no tiene que ir a asamblea, o sea lo podemos modificar nosotros, o sea genial, digo genial porque podemos ir acordando nosotros de qué es realmente lo que queremos con el enfoque de ese artículo 14.

La secretaria María Eugenia González: Yo creo que hay que buscar bien y ver cómo en realidad es y si es así, entonces nosotros procedemos como corresponde.

El presidente Wilberth Quesada: Le voy a pedir nada más a don Gerardo y a don Carlos, nada más para tener bien claro, sí, una modificación del artículo 14 del Reglamento requiere de verdad irse asamblea o es un tema exclusivo que este Consejo decide, que nos lo puedan aclarar para tomar una decisión y agendar este tema en los en una próxima sesión.

El fiscal Gerardo García: Sí, voy a revisar porque precisamente es un tema que tengo que leer, el de los Estatutos, a ver qué dice.

El presidente Wilberth Quesada: Sí por favor don Gerardo, y don Carlos igual le dejo la tarea para poder continuar, que nos informen lo más pronto posible a los directores si una reforma al artículo 14 del Reglamento de Crédito requiere someterse a la Asamblea o no, y a partir de ahí, pues este Consejo entonces podrá tomar decisiones de la línea en la que quiera modificar ese artículo.

Y tomamos nota de un Carlos de las solicitudes que le hizo doña Marilyn, me parece, en efecto no lo voy a dejar como un acuerdo, porque lo que decía, no quiero un doble culpable, una doble vergüenza, el tema de los rechazos de los créditos que hace la Administración ad portas, pero sí para que se nos levante semanalmente, quincenalmente, un reporte de esos casos, por favor. De nuevo, yo no necesito que venga el nombre, repito, pero sí digamos que venga los que se indica en esos casos, el asociado XX hizo una solicitud por ¢1.000.000 y medio de la línea de crédito de turismo que le fue rechazado porque no cumplía las siguientes condiciones, estaba moroso, no estaba al día con el Colegio, excedía el límite de endeudamiento, que en esa ficha se indique, de nuevo, no es como para que queden constando en Junta, pero sí para poder conocer esos casos y como bien dicen las compañeras Directoras, porque si a uno de pronto le pregunta por lo menos tener un criterio en caso de que haya sido rechazado por la Administración.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, a mí me parece, porque se ve un poquito la gestión que no se ve, y me ha preocupado el tema.

El presidente Wilberth Quesada: Así es, porque se está escondiendo la gestión de la Administración y eso es parte de, y ninguno se está dando cuenta si no viene ningún crédito, pero a lo mejor, como usted dice, sí se promovió, pero los cinco que se presentaron iban chuecos. Continuamos entonces. En algún momento pienso hacer un receso también para que podamos comer.

## **4.2 Subsidios**

No hay subsidios

## **ARTÍCULO QUINTO: INICIATIVAS**

### **5.1 Iniciativas de la Presidencia:**

El presidente Wilberth Quesada:

5.1.1 Básicamente aquí tengo varias cosas, pero voy a tratar de ser muy resumido, muy puntual y porque hay una que viene ahí con lo del tema de la campaña de redes.

Tengo preocupación, la había manifestado la vez pasada, por el tema de mercadeo como tal que recibe el Fondo y las herramientas, los canales que tiene de información y para mercadearse el Consejo, uno ve la página de redes sociales del Fondo y está desactualizada.



Ahora más por el tema de que estamos dos directores nuevos que tendremos que tomarnos la foto y toda esta cosa. Yo quisiera además ahí poner en esa página un mensaje de la Presidencia ahora que nos estamos estrenando de un poco el mensaje de lo que uno espera ahí que, ofreciéndole a los asociados, pero más allá de ese mensaje está el tema de que las redes están muy desactualizadas.

Yo he sentido y eso no es de ahora, realmente tengo que decirlo que desde hace mucho tiempo lo he visto como asociado así, que no hay promoción, no hay mercadeo del Fondo como tal, del Fondo con respecto a los créditos, a uno sí le llega un correo, pero es muy escueto la verdad, muy vago, y la única manera que tiene el Fondo, me parece a mí, de subsistir, de seguir adelante con todo este tema es en la medida en que se promocione, que la gente lo vea como algo cercano para asumir créditos, como algo cercano, y también para participar en las actividades, etcétera.

Más allá del tema de aumentar eventualmente la base contributiva, que es una discusión que hay que dar, si es posible y eso sí será a nivel de Asamblea, uno no ve otras opciones de crecimiento. Si el crecimiento se vuelve muy vegetativo en algún momento, posiblemente va a dejar de ser crecimiento y va a empezar más bien a disminuir y eso va a atentar contra el Fondo y contra todos sus afiliados como tales. Eso es una preocupación mía y yo quisiera de verdad aquí, con el conocimiento que tiene doña María Eugenia, doña Aleyda, doña Marilyn, la misma doña Mercedes que también ha estado, que no sé ustedes en otro momento cómo lo han valorado, porque digo algo tan puntual como es el tema de una página de redes sociales que esté desactualizado, ya habla mucho por sí sola.

Yo entiendo que tiene que aquí hay temas de recargo, de funciones de personas, de plazas, etcétera, que es algo que tenemos que resolver, y yo espero muy pronto Carlos, que usted nos traiga la propuesta que se solicitó y se acordó de organización del Consejo porque es un tema medular, entrarle a esta parte de mercadeo que incluye la parte de promoción e información, de visibilización del Fondo como tal.

Lo voy a dejar ahí porque mi ánimo no es extenderme como preocupación, pero quisiera que los directores que quieran opinar porque hay que buscarle salida a esto, puedan hacer su aporte también. ¿Doña Marilyn?

La tesorera Marilyn Batista: Una de las razones por la cual se había aprobado la contratación de dos micro contrataciones era precisamente para que Magaly pudiera atender las redes

porque hasta lo que tengo entendido, ella es la encargada de las redes sociales y que otra persona hiciera lo que ella nos presentó hace poco, que eran las cotizaciones, no vamos a volver al tema. Ella, presentó las cotizaciones, avanzó en eso lo cual nos parece bien, pero seguimos en la misma situación de unas redes que no se atienden y es Magaly la que tiene que atenderlas, entonces aquí yo lo que solicito y quiero que quede en acta es que Magaly es la responsable de hacerlo, que nos diga qué es lo que está pasando porque ya ella no está haciendo las actas, se le quitamos, ya no tiene que hacer actas que eso puede podría quitarle aproximadamente un 40% de su tiempo, así que si le estamos quitando algo tan grande y tan pesado como las actas, porque estamos subcontratando una persona que lo haga, Magaly debería estar atendiendo las redes.

Lo segundo, a la tercera semana de yo entrar a este Fondo, yo como vi precisamente a Magaly y a todos con mucha presión de trabajo, creo que fue a las tres semanas, yo hice una estrategia para redes sociales, yo tengo una Licenciatura en Mercadeo, he trabajado en mercadeo, la hice y nunca se implementó, está engavetada, guardada, la vimos, se aprobó, pero hasta donde yo sepa nunca se implementó nada, precisamente por la cantidad de trabajo que se tenía. Solicito que la revisen, que la busquen, quizás Wilberth y Mercedes no lo sepan, como no tenemos el salario de Jazmín, el salario con cargas sociales, esa fue la persona que renunció hace cuatro o cinco meses, esa platita la podemos utilizar para invertir en asesorías para incluso los colegiados, ayudamos a dar trabajo a personas, hay muchos desempleados y tenemos muchos publicistas y relacionistas públicos.

Podemos dar ¢200.000 o ¢300.000, menor cuantía, ¢400.000 para que ayuden al Fondo en esa área que es mercadeo, obviamente yo hice la estrategia, no la voy a implementar ni es competencia mía, no tengo por qué hacerlo, aunque quisiera hacerlo, pero sí tenemos que tomar decisión de que las redes y hay que ponerle fecha y responsable, pero esto es lo mismo que estoy hablando desde hace 6 meses, hace 6 meses lo dije, ya no sé cómo más decirlo, esta es una estrategia y seguimos en el círculo vicioso.

Yo me comprometo a buscar la estrategia, enviársela a don Carlos y enviársela a Magaly, sobre esa base, poder hacer algo, no es santa palabra, es más, si no la quiere ver no la vea, pero yo creo que es importante ya tomar decisión en que no se pueden seguir abandonado las redes sociales, ni la web, ni el Facebook. Instagram que creo que no tenemos, no tenemos Tiktok y nos guste o no el Tiktok hay que tenerlo, yo creo que es cuestión de revisar bien y

ya hacer una contratación, ya Magaly está entrando en la fase de las dos mega actividades, entonces va a ser difícil que a ella le demos esta tarea mientras no contratemos la otra persona que falta y mientras no se haga la reestructuración que don Wilberth solicitó, ese cuadro de cómo sería una reestructuración, pero creo que tenemos que hacer esa contratación y tenemos la plata para hacerlo y no quedarnos este año como yo he dicho, existe riesgo de quedar en rojo, ojalá y eso no ocurra y que podamos hacer una buena estrategia de mercadeo que no necesariamente consiste en redes.

Yo soy de las que creo en el telemercadeo, como en los tiempos de antes, llamadita y muchas cosas, hoy me llegó, lo digo rapidito, me llegó en mi WhatsApp un mensaje de una empresa que yo no conozco que está vendiendo un extintor, le compré un extintor porque yo necesito un extintor para mi casa y ¿cómo me llegó? Precisamente hacía una semana le había dicho a mi hijo que necesitaba comprar un extintor, me llegó y ya hizo una compra de \$49.000, así que telemercadeo por WhatsApp y también por correo, la llamada es importante.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias doña Marilyn, ¿doña Mercedes?

La vocal I Mercedes Quesada: Nada más a doña Marilyn que si me facilita también la estrategia para ver en qué puedo ayudar.

La tesorera Marilyn Batista: Se la envío a todos, se la voy a enviar a todos. La hice como en la tercera semana de haber entrado.

El presidente Wilberth Quesada: Excelente. Sí, realmente es un tema que preocupa, ¿doña Aleyda, usted se iba a referir perdón?

La vocal II Aleyda Solano: Nada más quería preguntarle a don Carlos si ya el caso de doña Gabriela Naranjo se resolvió con la pensión de su esposo, si ya le habrá llegado, si ya ella reportó o cómo vamos con eso.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Creo que el primer depósito se le hizo hace poquito. Tenemos que esperar al próximo corte donde se vaya a hacer el estudio y pedirle la documentación, pero apenas está reciente que todavía no ha llegado, la semana pasada creo que fue que le depositamos.

La vocal II Aleyda Solano: ¿Qué le depositaron disculpe?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El primer mes, doña Gabriela Naranjo, creo que el primer mes.

La vocal II Aleyda Solano: ¿Entonces depositaron fue junio?

La tesorera Marilyn Batista: ¿No es el segundo mes don Carlos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Estoy casi seguro de que es el primero, pero si gusta mañana se lo reviso, estoy casi seguro que es el primer mes.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Me da contexto doña Aleyda?, porque yo no realmente no entiendo quién es esa señora y qué fue lo que le pasó.

La tesorera Marilyn Batista: Bueno, pero te miremos lo de mercadeo porque si no nos enredamos.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, es que ese es el tema perdón, a mí me parece, perdóneme, Aleyda, no sé si doña María Eugenia tenía algo que agregar aquí sobre este tema.

La secretaria María Eugenia González: No, pero tengo una iniciativa o al menos un comentario que debe conocer. Pero lo haré en iniciativas de miembros del Consejo.

El presidente Wilberth Quesada: Voy a regresar al tema que estaba dentro de las iniciativas de la Presidencia de la parte de mercadeo. De nuevo ya está planteado el tema de la organización de la estructura de la parte administrativa del Fondo. Habíamos hablado de que ojalá un par de semanas, la semana pasada se solicitó a la Administración que en un par de semanas pudiésemos tener eso. ¿Le pregunto a don Carlos si ha logrado avanzar en eso y para cuándo podríamos tenerlo ya en blanco y negro para verlo don Carlos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Don Wilberth el tema más es prioridad casi que tipo uno entonces, estaba saliendo de algunas cositas, pero yo creo que ya esta semana lo trabajo y lo presento para la próxima sesión, que es la organización de cómo debería ser o cómo pensaría yo que sería la mejor manera desde el punto de vista administrativo, del punto de vista de mercadeo que es importante y ya sentarlo desde esa perspectiva, pero sí ya lo tengo claro, ya tengo bastante avanzado porque ya he hecho varias cosas, entonces nada más sería montarlo en el papel y tal vez discutirlo.

El presidente Wilberth Quesada: Muy bien, entonces tomamos nota para que esté para la próxima semana y esto lo digo porque en función del tema del mercadeo, de lo que acabamos de hablar, de la preocupación mía, de si se debe contratar a alguien o no, y en qué términos se debe contratar y con qué alcances, va en función de eso. Si usted me dice que hay una persona que se va a dedicar estrictamente a eso dentro de esta estructura, dentro de esta organización, pues yo me reservaría por lo pronto del tema de hacer una contratación externa

para las labores de mercadeo, pero si eso no es así y no termino convencido de eso, yo sería el primero en más bien mocionar para que se haga esa contratación cuanto antes.

Entonces yo aquí lo que voy a dar es el beneficio de tener esa propuesta de estructura para la próxima semana o para tomar también una decisión con respecto al tema de mercadeo que va más allá, como bien lo decía doña Marilyn, de las redes sociales.

¿Doña Mercedes, usted está pidiendo la palabra?

La vocal 1 Mercedes Quesada: Nada más en esa misma línea, Wilberth, nada más te sugiero si a ustedes les parece que se presente una calendarización de contenidos para redes sociales.

La tesorera Marilyn Batista: Eso fue lo que hice yo.

El presidente Wilberth Quesada: Doña Marilyn hizo toda la tarea en eso.

La tesorera Marilyn Batista: Se los voy a enviar.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: De hecho, ya sobre la calendarización y sobre el plan de doña Marilyn fue precisamente en el que me monté yo para hacer una calendarización mensual, para el mes de julio ya yo tengo digamos cuáles son los afiches los cuales están publicando y ya tenemos, los está haciendo Magaly y sí ha publicado. Más o menos se ha estado moviendo, no tal vez con la rapidez que se quisiera, pero sí ya se publicaron hipotecarios, se publicó de las casas en redes sociales y por el lado de Proyección, se ha estado moviendo, el tema del consultorio.

Pero sí doña Marilyn, su plan de hecho fue la base que yo utilicé para hacerles la presentación de aquella propuesta. A lo único que sí no le he podido entrar es al tema de las llamadas, porque sí es muy complicado ahorita con la estructura que tengo, pero eso sí lo tengo mapeado y sí sé que es importante la parte de telemercadeo, aunque según tengo entendido, ya lo han hecho en un pasado, pero si no lo hago yo no estoy convencido del “ya lo hice”. Tal vez a través de la propuesta esta que les tengo para la próxima semana podamos ver porque yo estoy pensando en ese puesto que está ahí vacante, que es un puesto más de mercadeo, más de redes sociales y estaba pensando en un publicista que sería la parte de una persona que tenga esa experiencia de redes sociales, que maneje bien Tiktok, Instagram, Facebook, como un Community Manager, pero tal vez no tan profundo porque sale muy caro, tiene que ser como un estudiante, y ahora los muchachos están metidos en ese mundo y lo conocen mejor que un experto muchas veces. Ya les adelanté un poquito.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Sólo para terminar, yo también apoyo la condición que dice doña Marilyn del Tiktok, yo no soy muy amiga del Tiktok, tengo para ver, no para participar, pero somos un montón de grupos y entre esos tenemos millennials y centennials y definitivamente necesitamos trabajar con todos los grupos.

La secretaria María Eugenia González: Así es.

El presidente Wilberth Quesada: Totalmente de acuerdo, así es.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Yo pienso que originalmente como para mover un poco el asunto, mientras que la persona llega, mientras que sea capacita, sería bueno como pensar en una persona propia para lo que es el impulso de las redes, aunque Magaly lo hace, también está en otras cosas.

El presidente Wilberth Quesada: Tal vez sería bueno, don Carlos para poder avanzar, ya usted nos está prometiendo la estructura para la próxima semana, por favor también nos envíe, y eso no es tanto como para conocer en Junta, pero que sí le envíe a los Directores la información, que es el día previo a la sesión, el tema del cronograma que tiene de redes sociales, publicaciones de redes sociales, a mí me gustaría particularmente que nos pueda informar sobre eso, que como bien dice doña Marilyn, va más allá del tema de migración de redes sociales, la parte de mercadeo es mucho más que eso, pero yo particularmente en este momento por lo menos me sentiría un poco mejor entrando y viendo que en las redes sociales se actúa por lo menos.

## **5.2 Iniciativas de los miembros del Consejo:**

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González: Es que desde a inicio de año, con Betania, le solicité, pero no se ha cumplido y es que no debe ser, aquí Mercedes me va a decir porque ella lo aplicó cuando fue Fiscal y Gilberto Luna también que estuvimos ahí, ya uno viene con muchos años en esto. Todos los presidentes y los miembros del Consejo, sobre todo el Presidente, cuando se va a someter a votación el acta cuando se va a someter a consideración un acuerdo siempre le consultan al Fiscal, ¿usted tiene alguna nota anotación al acta? Inclusive los fiscales hacen anotaciones al acta, aunque no voten ellos tienen todo el derecho de decir igual en un préstamo que vamos a aprobar o en algo que vamos a aprobar, ¿el señor Fiscal tiene algo que decir al respecto?, ¿cierto o no Mercedes?

La vocal 1 Mercedes Quesada: Es correcto. Sí, totalmente de acuerdo.

La secretaria María Eugenia González: ¿Entonces por qué no se está haciendo? Eso me preocupa mucho. Yo lo dije hace unos meses y no se llegó a nada y ahora sí necesito que quede en actas y que se retome la función que tiene, porque Gerardo es muy bueno también como han sido los demás, pero tiene derecho a manifestar y expresar las anotaciones al acta que él considere, si considera algo en relación con un préstamo, aunque no vote todo eso. Toda la vida, ustedes pueden revisar, irse atrás, todas las anotaciones que tiene Mercedes contempladas y Gilberto Luna en su momento, que son a los que yo puedo decir porque son los han estado en las mismas Juntas en que he estado, así es que por favor.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias doña María Eugenia, eso este punto lo vamos a pasar a la Iniciativa de miembros del Consejo, si le parece.

La secretaria María Eugenia González: Perdón es que yo creí que ya estábamos ahí.

El presidente Wilberth Quesada: Tiene razón, es que yo le dije que le diera de una vez porque yo creí que iba en la misma línea, pero no, era otra cosa, no importa ya usted lo comentó, yo estoy de acuerdo, nada más voy a hacer una anotación para que no se me ofenda don Gerardo, no es que no lo quiero participar, por supuesto que absolutamente en el momento en que quiera intervenir con todo gusto sobre el acta sobre cualquier cosa, es un compañero más que ejerce la función de Fiscal y que tiene la experiencia, bienvenidos todos los comentarios aquí, yo absolutamente a ninguno ni a nadie le voy a cerrar jamás el micrófono ni la puerta para que pueda intervenir. Sólo para que estemos claros en eso, si no lo he hecho como una deferencia, sepa don Gerardo que no es nada contra usted y contra la Fiscalía, en cualquier momento, perfectamente usted hace las observaciones sobre el acta o sobre cualquier punto que esté en la agenda para que lo tenga claro ahí anotado y todos estemos claros.

El fiscal Gerardo García: No hay ningún problema y tal vez con don Wilberth no teníamos el gusto, pero ya aquí el resto me conocen de tiempo y saben que si toca tocar la puerta, inclusive aunque sea con un mal comentario pero no va a ser así, votarla para frenar algo que no va bien o alertarlo, porque al final cómo como siempre lo he dicho yo respetaré las votaciones que ustedes hagan, pero alertaré y lo dejaré en el acta cuando algo no me parece dentro de lo claro porque siempre se los he dicho a los miembros del Consejo, todo lo que yo les digo es para protegerlos como miembros del Consejo, que el día de mañana no venga a caerles encima ustedes atacándolos con algo, que digan es que ustedes hacen y deshacen, no,

un momentito aquí una persona que es totalmente de fuera, que es el malo de la película me tocará ser, espero que nunca me toque, pero si me toca en algún momento, pues de ahí me tocará.

El presidente Wilberth Quesada: No, estamos de acuerdo, yo soy clarísimo en la labor de la Fiscalía en eso no, no hay ningún problema y más bien bienvenidas todas sus observaciones y apreciaciones. Y naturalmente el Consejo finalmente, lo que usted dice lo aceptará o atenderá o no las recomendaciones que le haga la Fiscalía.

Si algún otro director tiene alguna iniciativa, algún comentario, algún punto que abordar ¿doña Mercedes?

La vocal I Mercedes Quesada: Tal vez por si lo quieren tomar en cuenta, una de mis hijas es Community Manager de una empresa y ella perfectamente podría ayudarnos ahí un poquito, tendría que ponerme de acuerdo con ella, pero aquí me está haciendo señas que ella nos puede ayudar.

El presidente Wilberth Quesada: Todas las colaboraciones que se puedan prestar bienvenidas. ¿Doña María Eugenia tiene usted algún otro punto?

La secretaria María Eugenia González: No está bien, muchísimas gracias.

El presidente Wilberth Quesada: Doña Marilyn la dejo para el informe de la tesorería.

La tesorera Marilyn Batista: Más que informes, tengo algunas preguntas y en un comentario que quiero hacer.

El presidente Wilberth Quesada: Tal vez nada más un segundito perdón, ¿doña Aleyda usted tenía algún punto dentro de iniciativas de los miembros del Consejo?

La vocal II Aleyda Solano: No ya lo tomé anteriormente con usted, lo que estaba por preguntar era sobre el caso de la señora Gabriela Naranjo.

### **5.3 Informe de la Tesorería**

El presidente Wilberth Quesada: Está muy bien, perfecto, entonces pasamos a informes de la tesorería, doña Marilyn adelante.

La tesorera Marilyn Batista: Varios puntos que no son realmente informes, sino algunos comentarios y algunas solicitudes. Yo siento que estamos don Carlos, mezclando un poco el tema de mercadeo con lo que yo le había pedido a usted don Carlos que es el plan de colocación de crédito. Si bien es cierto que la estrategia de mercadeo se basa bastante en



redes sociales, recuerde que usted nos había presentado un plan que sí tiene algo de redes sociales, pero incluye análisis de datos, incluye las llamadas, a mí me gustaría, por ejemplo, que usted, precisamente para tomar decisión de cuál producto eliminar y cuál producto poder hacer nuevo me pudiera presentar por lo menos los últimos 5 años de datos sobre la cantidad ejemplo, 10, 20, 100 de créditos, los montos y los productos porque si realmente queremos hacer una estrategia de mercadeo tenemos que tener algún tipo de auditoría y si queremos también hacer un plan estratégico de colocación de crédito, tenemos que conocer a la audiencia, tenemos que saber qué productos se mueven, qué productos no se mueven, en qué productos podemos innovar.

Me gustaría don Carlos que como usted nos presentó ese plan, ¿se acuerda? usted nos presentó dos, hace como un mes y hace tres semanas nos presentó, cuando yo le pedí que lo aterrizara más, nos presentó el otro más aterrizado.

La primera pregunta, ¿cómo está el estatus de ese plan? ¿Ya arrancó, ya hizo algunas acciones?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Con la parte de redes sociales, las publicaciones y el identificar eso mismo que usted dice, cuáles son nuestros productos estrella, desde el punto de vista de colocación y monto el hipotecario, entonces por eso arranqué con el hipotecario, con lo que es la publicidad. Desde el punto de vista de rentabilidad y cantidad de casos, es el sin fiador porque tiene una tasa más alta, y los créditos rápidos que siempre son bien colocados, los de caja chica, eso está como para una tercera etapa, entonces las publicaciones del mes de julio arrancaron de esa perspectiva, primero hipotecario, si usted pudo fijarse en la parte de las redes, se publicaron los créditos hipotecarios. De hecho, me llamó la atención que en estos días han entrado varios casos referentes al tema y no he podido cuantificar si es por la publicación o es un tema de ciclicidad de que la gente le da por buscar casa, cambiar de casa en esos temas.

Esa es la perspectiva de y la idea mía es mes a mes, ir montando una estrategia con los productos del Fondo, especialmente con los que tienen más punch y más boom, y son esos, ese análisis ya lo hice y sí tengo claro cuáles son los productos que por monto y por cantidad, los que más se colocan.

La tesorera Marilyn Batista: Don Carlos, ninguno de nosotros lo hemos visto y yo creo que todos quisiéramos ver ese análisis por escrito porque precisamente por eso es una estrategia

de mercadeo, al igual que las relaciones públicas, lo que es improvisado no sirve, solamente se pueden manejar manejo de crisis y aun así el protocolo para manejar crisis. Entonces don Carlos, a mí me gustaría ya que usted lo mencionó ahora, que usted nos pueda dar el documento, precisamente donde podamos ver cuál es el crédito que mejor se coloca. Que usted mismo haga el análisis, pero bien hecho, no verbal, un análisis donde usted nos enseñe a nosotros qué es lo más que tenemos que empujar, qué es lo más que usted se compromete a empujar, incluso don Carlos, que usted nos diga, mire este crédito de salud eliminémoslo porque está en alas de zopilote, eliminemos el crédito de salud y nos vamos a concentrar en el crédito personal, y con el crédito de personal podemos hacer una estrategia que diga “crédito personal para turismo”, “para cirugía plástica”, “para estudiar”, o sea, esas son las cosas que yo espero que usted me diga, porque usted es quien puede manejar la data y así yo puedo entender por qué un préstamo se va a enfocar más que otro.

Espero que nos pueda presentar ese estudio porque me parece muy interesante y así nosotros podemos aprovechar más su conocimiento y que todo esté montado, una estrategia como debe ser.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Yo no lo tengo como un estudio, yo tiré, información y la analicé a partir de ahí, pero los se los puedo montar en pequeño informe.

La tesorera Marilyn Batista: Sí, una pantalla.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Definitivamente es que es algo muy sencillo, porque en esto sí me topé en CIU que podía tirar un histórico de los créditos y ya ahí yo puedo ver por tendencias y por porcentajes cuál es el que más se mueve. Se los puedo presentar, pero no se lo prometo para la siguiente semana, porque la siguiente semana tenemos la agenda, pero talladísima.

La tesorera Marilyn Batista: Quisiera saber cuándo doña Karla Monturiol nos va a dar el criterio que tiene más de un mes, si se puede ampliar o no a familiares de primer grado de consanguinidad.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: En un correo que le envié y me envió, este jueves.

La tesorera Marilyn Batista: Este jueves que bien, ya por fin nos dio fecha.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Así como me lo indicó, le puse que me diera la fecha y ya me la indicó.

La tesorera Marilyn Batista: Yo la quiero un montón, pero si no se busca otra persona porque no es para cuando pueda, no es regalado, se le está pagando.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: De todas formas, se le voy a enviar un correo recordándole.

La tesorera Marilyn Batista: Y recuerde también ponerle fecha para la lo que le pidió Wilberth la reunión tras anterior que es sobre las tres conclusiones de la carta que llegó a la Junta Directiva con el criterio de nuestro abogado.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Para el jueves, me dijo que también la tenía.

La tesorera Marilyn Batista: Perfecto. ¿Y Grupo Mutual, cómo va la situación? No sé si le envió a Wilberth el documento.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, ya le pasé a don Wilberth el documento, inclusive ya revisado por los abogados de ellos.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Ya entonces está revisado por los abogados de ellos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Pero él me lo pidió para verlo.

La tesorera Marilyn Batista: Perfecto. Importante, ¿hubo cambios por parte de los abogados?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Un par de cambios, no muchos. En realidad, yo esperaba que lo destrozaran todo y no, lo dejaron no muy cambiado.

La tesorera Marilyn Batista: Entonces don Carlos, que lo tengamos para la próxima semana, y a Wilberth, que nos la envíe a todos para que podamos tenerlo.

Y ya por último tema don Carlos, la semana tras anterior, yo le había pedido al Consejo que queríamos hacer una evaluación de usted, yo voy a hablar por mí y porque yo quiero que quede en actas. El lunes que viene usted cumple tres meses de estar aquí trabajando con nosotros, siempre digo las cosas buenas, usted me parece una buena persona, una persona respetuosa, una persona que trabaja en equipo. Sin embargo, y no es que estoy tomando decisión, solamente quiero que quede en acta, yo no estoy satisfecha con su labor, don Carlos, yo espero que usted sea más propositivo, que sea una persona mucho más propositiva, una persona que se adelante a los hechos, una persona que entienda que el liderazgo significa innovar.

Que no tengamos que estar pidiéndole las cosas tantas veces, que todo lo que se le pide lo anote y cuando nosotros se lo pidamos, usted lo entregue tal y como se supone que se lo hemos pedido. Le voy a dar un ejemplo para que pueda entenderme, el informe del servicio médico que usted recibió no fue lo que le pidió Aleyda ni lo que le pedí yo. Recuerde que le

dijimos que queríamos datos de las personas que han ido al consultorio médico y usted nos envía un informe de acciones para motivar las visitas. Entonces no es lo que pedimos, no aparece datos por ningún lado y ese informe ya ha existido, no tiene que reinventar la rueda, es el informe de la cantidad de colegiados que asistieron al consultorio, la cantidad de empleados del Colper, no colegiados y la cantidad de familiares de colegiado.

¿Por qué? Porque con ese informe, y yo soy muy de datos, con ese informe sabemos si vale la pena hacer una campaña para empujar más, si todo lo contrario, son tantas las citas que tenemos, que mejor no irnos a mercadeo porque estamos sobrepasando las expectativas.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Pero en la presentación venían la cantidad. Los familiares no los puede meter porque la muchacha se me enfermó, la de la recepción, entonces tuve que buscar la información a través del Hospital Metropolitano, pero decía que el total 32, 24 eran colegiados y 8 eran funcionarios del Colegio. De esos 24, lo averigüé hoy porque 8 eran familiares.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Usted dice que lo envió hoy en el informe de tres páginas?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Es una presentación sencilla, en la presentación dice.

La tesorera Marilyn Batista: Bueno, pero esos son los detallitos don Carlos que yo creo y le digo esto con la esperanza este de que pueda quedarse con nosotros si así lo decide, este Consejo de que se ponga las pilas, estrategia don Carlos, usted es un banquero, es más no piense como periodista, para eso estamos nosotros, nosotros somos los comunicadores, usted piense como banquero, usted piense también con su corazón de Fondo de Mutualidad para que también tengamos un equilibrio entre razón y corazón, pero le digo esto, porque es una buena persona y como buena persona que yo sé que es, ojalá y pudiéramos ver un cambio, por lo menos yo en lo personal no hablo por nadie, que pudiera haber un cambio en donde yo vea una persona que sea un estratega.

Lo he dicho 50.000 veces, yo creo que cada dos semanas lo digo, si vamos como vamos, vamos a terminar en rojo el Fondo va a tener el primer déficit en muchos años, quizás décadas, es más, me dieron los últimos 10 números, es muy fácil por el CIU yo pregunté hace como cuatro meses, porque el Fondo quedó como con ¢4.000.000 o ¢5.000.000 de utilidades solamente versus otros años que tenía mucho más utilidades.

Y si vamos con la tendencia de los años anteriores, este año quedamos en rojo por primera vez en décadas, cuidado si no en los 50 años de existencia que nuestro aniversario quede

nublado por la primera pérdida que dejemos, no en presupuesto, sino pérdida contable, porque tiene que ver mucho con el flujo de caja. Ya sabemos que tenemos ¢3.000.000.000 guardados, pero usted sabe que en el flujo de caja y en el día a esos ¢30.000.000.000 nos sirven para mucho, pero no, en el caso de los estados financieros, como me decía un amigo, la última línea es la que cuenta.

Entonces don Carlos, le digo esto para que sea más proactivo, repito, para que trabaje más las estrategias, sea más meticulouso. Yo sé que usted está ahí oyendo y copiando, no sé le doy un consejo, a veces es difícil estar oyendo y estar escribiendo y oyendo lo que dicen todos los demás, oiga las grabaciones para que sepa qué es lo que le estamos pidiendo, hoy le pedí como cuatro o cinco cosas, que para la próxima semana no tengo yo que sentirme incómoda porque tenga que volver a repetirlo porque no debo repetírselo. Usted debe decir antes de que yo le pregunte, usted debe decir mire, doña Marilyn, así que ese es mi Consejo, con todo el cariño y respeto que le tengo a un hombre que sé que es un buen hombre.

Entonces ,don Carlos demuestre ,si tiene todo ese talento sáquelo no tenga miedo mejor meta las patas, pero yo quisiera un don Carlos que sea realmente pro proactivo que nos sorprenda, ojalá con un producto que yo diga wow ni se me ocurrió, que producto innovador, de hecho, no le he preguntado de la encuesta, usted no nos ha dicho cómo está la encuesta y el seguimiento, Don Carlos es disciplina, no nos ha dicho nada, necesitamos disciplina, anote, mire, yo soy de las de tiempo de antes, que todo le escribo como una chiquita, todo lo escribo y lo tacho, todo claro, esa es mi agenda, olvídense de internet, todo lo escribo y lo voy tachando, cada cual genera su propia forma de hacer sus estatus, entonces don Carlos lo que le pido con todo el cariño es que se ponga las pilas, que sea progresivo, que anote todo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tal vez no les comunico, pero parte de mi manera de ser es hacer cosas, y, por ejemplo, de la encuesta ya llevamos 350, cierra el 15.

La tesorera Marilyn Batista: O sea, ¿superamos las expectativas?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí claro, y yo cada semana vengo y hago, planifico a través de Proyección y de Magaly para que me envíen las redes, tal vez mi pecado sea no decirles, pero hay cosas que yo estoy haciendo para llegar a un objetivo. Y estaba esperando ya tener la encuesta cerrada el viernes porque tenemos que hacer una rifa el 15 para sortear en la sesión de Consejo la cafetera que se compró, eso está para el próximo, por eso les dije que el lunes teníamos una agenda llena porque teníamos varias cositas, tenemos la rifa.

La tesorera Marilyn Batista: Don Carlos, el SIU que nos cuesta carísimo, es maravilloso, o sea, yo le pido a la contabilidad como soy tesorera de la Junta, yo le pido a Doña Ana, quiero que me tire los últimos 3 años, quiero saber los ingresos de los últimos 10 años y me los tira, me los da en la tarde porque es una maravilla ese sistema, porque los datos nos orientan a nosotros.

A mí me gustaría saber, ¿cuántos créditos tenemos los últimos 6 meses? No sé cuántos créditos tenemos los últimos 6 meses y en comparación con los últimos 5 años, estamos por arriba por abajo, ese tipo de cosas, don Carlos, muchos datos, porque así usted se alimenta y también nos alimentamos nosotros y podemos tomar mejores decisiones y también hacer mejores recomendaciones. Pero bueno, no tomo más tiempo, ese era el comentario que le quería hacer.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias Marilyn y don Carlos. Yo creo que tomar nota digamos las observaciones que ha hecho doña Marilyn don Carlos, yo aquí cuando estamos iniciando doña Mercedes y yo también. Particularmente creo que es muy valioso cuando vienen este tipo de observaciones de directores que ya tienen tiempo y que han pasado por aquí también mucho más que usted, que tiene apenas dos meses, pero si tomar nota, porque lo que no se comunica no existe, eso sí es un hecho. Yo creo que hay que tomar ahí nota, particularmente en el caso suyo, de que si está haciendo cosas igual las informe a este Consejo para que sepa que se está trabajando, acabamos de ver el caso de los créditos y bueno, si no llega ningún crédito adjunto, entonces todos los directores estaban partiendo de que era que no había ningún crédito solicitado cuando realmente no es así, sino es que ya la Administración había hecho su trabajo y se había encargado de filtrar esos créditos, ese tipo de cosas de nuevo, si no se comunican, no existen, no se saben.

Aquí yo voy a decir algo con total objetividad y claridad. Y es lo que a mí me ha motivado al final de cuentas, a postularme a la Presidencia del Consejo y estar aquí uno viene aquí con toda la intención de aportar, de cómo lo dije el primer día, de sumar su granito de arena, de aprender también, porque no es que uno sepa todo, absolutamente, claro que no es así y en la medida en que tanto los Directores como la Administración tengamos esa confianza mutua de que estamos haciendo nuestro mejor aporte, nuestro mejor trabajo, cada quien desde su campo, pues en esa medida esto va a funcionar.

Digo yo, igual que cualquiera de los miembros de la Junta aquí, no estoy como para recargarme en temas de carácter administrativo, absolutamente que no, nosotros estamos para aprobar, para dictar políticas y para a partir de eso generar, naturalmente corresponde a la Administración el mayor peso desde el punto de vista, valga la redundancia administrativo y operativo, es decir, de que las cosas sucedan. Como para decirlo de alguna manera, nosotros somos los creadores de las estrategias apoyados en las propuestas de la Administración y la ejecución sí o sí tiene que ser de la Administración, porque los directores no las podemos hacer.

Entonces creo que ahí es bueno tomar nota siempre, que esté haciendo una buena lectura, las palabras de doña Marilyn y de su experiencia de generar esa proactividad. Todos siempre estamos poniendo, yo digo, como se dice en los equipos de fútbol, como los entrenadores, el cargo de un técnico está siempre ahí, con la cabeza servida, todo técnico cuando llega de una vez con su maleta y mejor no la desempaca porque no saben en qué momento se puede ir, bueno y queremos que todos estamos igual, tanto la Administración como los Directores que aunque somos nombrados por la Junta y tenemos un plazo, en el momento que particularmente uno crea que ya no está aportando porque no asiste, porque no opina, porque no nada, porque no le dedica tiempo, pues es mejor dar un paso al lado y que otra persona venga y haga ese aporte que uno no puede hacer, sea porque no tiene la capacidad, porque no tiene el tiempo o porque no quiere, por cualquiera de las tres circunstancias.

Yo nada más quisiera dejar eso ahí en el tintero de don Carlos y compañeros directores para que todos estemos claros en que mi gran objetivo es aportar, aportar en ese grano de arena que esto vaya en la vía correcta para que las personas que al final de cuentas son a quienes nos debemos, nuestros agremiados sean los beneficiados. A mí me preocupa naturalmente, la alerta que nos está haciendo doña Marilyn con respecto a los números rojos, yo quisiera en una sesión muy próxima que hagamos un análisis de esos números a partir del sistema y se generen y se hagan las proyecciones del caso también porque no nos podemos dar ese lujo, o sea, simple y llanamente no nos podemos dar ese lujo, no podemos permitir que el Fondo de alguna manera no se estanque y para que eso no suceda naturalmente necesitamos de las mejores propuestas para poder apostar a esas propuestas y hacerlas una realidad.

Entonces, tomemos nota y sin duda ese va a ser un tema al que le voy a dar mucho seguimiento, porque igual que doña Marilyn tengo la manía de fijarme en las estadísticas y

en los números y funciono con eso, soy más cuadrado en esa parte. Yo digo que soy menos periodista y más administrador, lo cual, no sé si será un pecado, creo que no, pero que sí son cosillas a las que uno les presta atención para que no se lo terminen comiendo.

Sería muy lamentable y yo sé que ninguno de nosotros quiere una mancha en el expediente ni como administrativo ni como directivo de que le digan mira, de ahí ese Fondo se murió, se murió cuando vos estabas, estoy seguro de que usted no lo quiere y ninguno de nosotros tampoco lo quiere. Entonces para que lo tengamos claro.

¿Si algún otro Directivo del Consejo, tiene alguna observación o algún comentario?

#### **5.4 Asuntos de la fiscalía**

El presidente Wilberth Quesada: ¿Don Gerardo?

El fiscal Gerardo García: Solamente les comento que me llegó una nota de la Junta Directiva solicitándome el informe de Fiscalía referente a la contratación del libro. Se les va a responder en forma cuando esté, todavía faltan unos días para entregarles, ya yo personalmente hice algunos adelantos sobre mi posición, pero sí la estoy poniendo por escrito, es un tema muy delicado, tal vez no es un mega informe de 20 páginas, pero sí lo que voy a poner tiene que ser con mucho cuidado porque el tema fue muy delicado y obviamente pues hay muchas aristas al respecto y los ojos del huracán lamentablemente están sobre el Fondo, en ese sentido es en lo que hay que tener cuidado.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Ese informe cuando se lo hace llegar a la Junta Directiva del Colegio, usted nos los copia de previo?

El fiscal Gerardo García: Es un hecho porque el informe real fue una solicitud de la Junta Directiva, pero dejando claro que yo soy el Fiscal del Fondo, y que mi perspectiva hacia el Fondo y las recomendaciones que vengan, pues señalan que el criterio, pero si van a hacer unas para el Fondo y otras para la Junta Directiva porque esto sí lo puedo decir, realmente lo que hubo fue una serie de errores administrativos en ese proceso de contratación. No niego que si hubo unos errores de parte de la Junta, y hasta el Consejo en algunos detalles, pero realmente y esto lo digo como un comentario de la Fiscalía, el hecho de que haya una Junta Directiva en una institución, una empresa, los trabajadores de ella tienen que alertarlos y para eso están ahí, cuando algo está fuera de la legalidad o cuando algo no se está haciendo como debe ser, y aunque al final usted hace como funcionario lo que es la orden que recibe, usted



deja por escrito que fue una orden y usted alertó por escrito de que eso no era lo correcto, porque si usted nada más lo dijo en una reunión y no lo dejó en ninguna acta, es como si no lo hubiera dicho. Lamentablemente así es la Administración y por ese camino vamos. Gracias.

El presidente Wilberth Quesada: Muchas gracias don Gerardo, si les parece, vamos al artículo sexto que es Asuntos de la Administración, pero tomamos un receso, ¿les parece hasta por 20 minutos para tomar un receso? Nos volvemos a conectar a las 8:30 ¿les parece? A esta hora hacemos un receso y a las 8:30 reiniciamos la sesión.

Reiniciamos entonces sesión al ser las 8:32 minutos, don Carlos me pone la agenda en pantalla por favor.

### ***ARTÍCULO SEXTO: ASUNTOS DE LA ADMINISTRACIÓN.***

El presidente Wilberth Quesada: ¿Don Carlos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí señor. Antes de iniciar don Wilberth, me gustaría referirme un momentico, a las observaciones de la Tesorería, en referencia a lo que es lo poco satisfechos que están con mi función, si mal no lo entiendo.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Don Carlos me parece bien, pero yo creo que lo mejor es que usted lo haga cuando esté doña Marilyn.

El presidente Wilberth Quesada: Si es que no está doña Marilyn y como fueron observaciones de ella, entonces me parece que por respeto es mejor que se puede hacer cuando ella esté.

#### **6.1 Informe del Servicio Médico.**

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Este fue el informe que me pidieron la semana pasada del servicio médico, es una pequeña presentación donde quería verse la asistencia el 21 al 7 de julio y les puedo decir que nos visitaron 32 personas, de los cuales 24 eran colegiados y 8 colaboradores. Doña Maritza pasó ahí un Reglamento interno para que sólo se atendieran a 6 colaboradores por semana y solo repitieron 2 veces, de los colegiados 8 son familiares y la diferencia son colegiados en mayor parte. Aquí esto lo agregué como plus, qué es lo que se ha hecho para motivar la visitación, la actividad de reinauguración.

La vocal II Aleyda Solano: Pero don Carlos disculpe, ¿entre esos 24 colegiados involucró usted los familiares?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, ahí están los familiares, pero lo que pasó aquí fue que la muchacha de la recepción que es la que lleva la estadística, el viernes se enfermó, entonces este dato me lo dieron del Hospital Metropolitano. Sí lo tenía incluido ahí, pero tuve que sacarlo porque no tenía la separación, hoy en la mañana le pregunté y me dijo que eran 8 los familiares que se habían atendido, colegiados y 8 familiares, obviamente a ese 24 ya habría que restarle el número.

La vocal II Aleyda Solano: Es para anotarlo aquí, gracias.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Lo que le metí, que no me lo pidieron, pero yo lo puse, la actividad de reinauguración del consultorio, que, aunque no fue lo que se esperaba, se hizo la reinauguración con una serie de actividades, el hemograma completo que se está rifando al 31 de julio, entre todas las personas que nos visiten. Y se está publicitando en lo que es las redes sociales del Colper y del Fondo. Hice un contacto con la gente del Metropolitano para que me ayudaran con lo que era la publicidad de citologías y los otros beneficios. Entonces ellos me están ayudando con el arte.

El presidente Wilberth Quesada: Una consulta don Carlos. Esta reinauguración del servicio médico, hay 2 personas, 6, 8 y 8. Uno pensaría que, en 15 días, 16 colegiados es relativamente poco, pero no sé, ¿qué tantos días y bajo qué condiciones está operando el consultorio?, es decir, ¿cuántas atenciones médicas se dan o cuántas citas por día y en qué condiciones?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El horario es de 8 a 12 y cada 30 minutos se programa una cita. Aquí el asunto es que esto hay que empezarlo a informar y a mover y mover, porque muchas de las personas que hacen uso del consultorio están trabajando, ese es el tema. Para los primeros cuatro meses se puso el horario de 8 a 12, pero con la probabilidad de variarlo para la tarde, para ver si tenía un poquito más de visitación. Anteriormente con el anterior proveedor que era otro hospital, la visitación era un poquito más alta.

Entonces, estamos arrancando de nuevo y empezando a hacer la publicidad informando el que estamos ahí. El tema de esta campaña de citologías es porque el precio está demasiado bueno, son ¢16.000 entonces muchos colegiados se pueden ver tentados a empezar a visitarlo, entonces por ahí anda el asunto.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón ya casi voy con usted doña Mercedes. Las consultas van de 8 a 12 cada media hora quiere decir que hay una capacidad de 16 citas por día. ¿Bajo qué condiciones si me las recuerda?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: ¿En qué sentido condiciones?

El presidente Wilberth Quesada: O sea el costo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Es sin costo.

El presidente Wilberth Quesada: ¿También sin costo para el familiar directo?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: También para el familiar exactamente, y es como se llama medicina general.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Es una consulta médica general normal?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Si general, y se envían recetas por medio de la Caja y todo lo demás.

La secretaria María Eugenia González: Es increíble.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón doña María Eugenia está Mercedes antes este entonces doña Mercedes y después doña María Eugenia, adelante doña Mercedes.

La vocal 1 Mercedes Quesada: A mí me gustaría saber en este momento ¿cuánto se está pagando por el contrato y cuál es el costo en esa cantidad de personas en ese tiempo? porque tiene que ser muy alto en este momento. Y también creo que el horario de la tarde daría muchísimas más posibilidades a que más personas puedan visitar, porque por asuntos de horarios es más difícil que alguien salga de su oficina a una cita en la mañana a que la pueda hacer por la tarde.

El presidente Wilberth Quesada: Adelante don Carlos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Teniendo el consultorio a full, todas las citas con la matemática que nos hizo don Wilberth el costo unitario por cita serían como de ¢5.000, son aproximadamente ¢1.600.000 el contrato, lo que se le paga al Metropolitano por el servicio, por eso es la importancia de promoverlo y moverlo.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Es ¢1.600.000 por mes?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Si exactamente.

El presidente Wilberth Quesada: ¢1.600.000 por mes, quiere decir que si 16 por día, por 5 días, quiere decir que usted tendría 80 citas a la semana, 320 citas al mes, y es ¢1.600.000, ¿cuánto sale?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Son como ¢5.000, siendo ¢1.600.000 completo, aproximadamente ¢5.000 y resto saldría cada cita.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Pero en 15 días...

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, doña Mercedes, ya sé por dónde va usted y me parece muy bien. En 15 días tenemos 34, quiere decir que vamos muy por debajo. Este costo nos está saliendo como en ¢13.000

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El 15% de esas citas lo paga el Colper para los empleados, también es otro dato importante. Entonces serían, aproximadamente ¢240.000, ¢1.360.000 y si lo dividimos en las 320 citas, ¢4.200 y resto por cita.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Yo entiendo el global lo que a mí me interesa en este momento es, de la cantidad que usted nos está dando, ¿cuánto es el costo en este momento actual? No pueden ser ¢5.000, es un dato referencial que quieren hacer.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Es que el contrato es un cargo fijo mensual, ya sea que te se tengan las 320 citas o que se tenga la mitad. Nosotros le pagamos por ese horario de las 8:00 a las 12 al doctor que está ahí de lunes a viernes.

El presidente Wilberth Quesada: Pero don Carlos, ¢1.300.000, es lo que se paga por mes, estamos hablando de que full capacidad estamos hablando de que son, 16 por 5 son 30, serían 320 citas más o menos al mes, ¿cuántas le salen?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Son 8 citas diarias.

El presidente Wilberth Quesada: Son 4 horas, es que son a media hora.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, sí son a media hora.

El presidente Wilberth Quesada: Entonces son 40 citas a la semana por cuatro semanas, son 160 citas.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Menos las de los empleados, que son el 15%.

El presidente Wilberth Quesada: 160 citas para capacidad total, ¢1.300.000 entre 60, quiere decir que cada consulta nos sale en ¢21.666, no estoy metiendo lo del tema de los de adentro, los empleados, ¢21.600 cada cita. Ahorita llevamos un total de 24, en la mitad, es la mitad del mes, más o menos 2 semanas, ahorita nos está saliendo cada cita en ¢27.000, o sea, está ¢6.000 por arriba. En este momento eso puede bajar o puede subir, si sigue más o menos el mismo comportamiento, eso es importante porque es una consulta general como ustedes lo están indicando a ¢27.000, el Metropolitano, yo estoy ahí con el programa que ellos tienen,

el Medi Smart, y sale más barato que eso. O sea, ahorita estamos pagando más caro que eventualmente, por ejemplo, si el Colegio agarrara y le dice a Wilberth Quesada, que saque una consulta, yo sé la pago a usted en Medi Smart.

Y digo, hay que ver cuál va a ser el comportamiento en el primer mes, yo sé que está empezando y que hay que ponerle candela para que la gente llegue, pero me preocupa si sigue ese comportamiento, porque si no esos ¢27.000, van a ser ¢30.000 o ¢35.000 y ahí sí no tiene chiste porque sale más barato pagarle la consulta en Medi Smart al asociado.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, tengo entendido que, en los últimos meses del servicio, cayó estrepitosamente con respecto a lo que venían haciendo anteriormente.

La vocal I Mercedes Quesada: Ahí había unos temas de fondo que no vamos a tocar en este momento, pero es un tema completamente diferente a lo que estamos hablando. Por eso y de ahí mi interés, específicamente saber cuál es el costo real en este momento de una cita por las personas que estuvieron específicamente.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Por supuesto, sí.

La vocal II Aleyda Solano: Con relación a esto del consultorio, nosotros tuvimos una asistencia bastante amplia en años anteriores, como dice Mercedes, de fondo tenemos una situación que se presentó y entonces se ha venido abajo. Lo que creo yo es convencer a los asociados nuevamente de que el servicio médico va a ser un servicio adecuado con una profesional a cabalidad, porque lo que nos mandó la Católica, fueron pichoncitos de medicina los últimos y eso le mató la calidad, porque la primer persona que nos dieron era una excelente profesional, entonces todos quedaron encantados con la profesional y cuando nos mandaron, nos mandaron fueron pichoncitos a hacer su trabajito, entonces todo mundo se sintió la diferencia, obviamente, y optaron por no volver.

A parte de eso, punto y aparte que cuando estuvo la pandemia, no había seguro o no había la asistencia con mayor tranquilidad para el colegiado que mejor era estar en el Colegio yendo a su consulta. Claro, ahí tuvimos hasta que tener que decir, mire ya no hay citas, ya no, se acabaron llame otra vez, y en ese plan, pero ahora yo creo que deberíamos de replantear y crear una forma de información no sé cómo, yo trato de hablar con los que puedo, pero necesitamos definitivamente lanzar el boom al máximo no solo la inauguración hay que tirarlo y hacer ver que tenemos una gran profesional delante para que puedan ellos tomar otra vez un sentido de seguridad, digo yo sobre el servicio médico que estamos brindando.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias doña Aleyda, ¿doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González: Gracias muy a lo que está indicando Aleyda, por ese lado tuvimos una visitación enorme en pandemia, fue algo demasiado, se nos iba, no podíamos, era demasiado, hay una situación ahí que se nos presentó también con la Clínica Católica que fue muy difícil, ya el que mejor nos salía, más cómodo fue el Metropolitano cuando sacamos las ofertas de todo.

Y hay que, como dice Aleyda, reinventarse nuevamente, hay que promoverlo muy bien porque en realidad es muy importante, muy interesante, es muy bueno el servicio que hemos nosotros tenido. Tuvimos una doctora excelente que quisimos tanto, y todas las situaciones que se dieron. Estamos nuevamente empezando, entonces tal vez por eso es que, en el relanzamiento, debemos de apurarnos un poquito para motivar nuevamente.

El presidente Wilberth Quesada: Muy bien, muchas gracias.

A mí sí me preocupa, o sea, viendo las cifras ahorita, naturalmente si me preocupa porque nos está saliendo muy alto el costo. Yo entiendo también que es un servicio que no en todo hay que ver el costo, pero bueno, es un servicio que nos está saliendo un poco caro. Y si es una consulta que es general, con más razón todavía y en efecto, depende mucho a quien lleven ahí como el profesional del servicio médico en el que uno pueda confiar, que a lo mejor no está ayudando el tema del horario, que le falta publicidad, posiblemente hay varios factores ahí que hay que analizar, porque me preocupa que en término de 15 días estemos hablando de que ese costo per cápita ya no sea ¢27.000, sino que sea más de ¢30.000, ¢31.000, ¢32.000, y ahí ya no tiene chiste, no tiene sentido porque repito, sale más caro que pagarle un subsidio de atención médica o de consulta médica en el mismo Metropolitano al asociado.

Yo no sé cuándo esto se retomó, ahora que se reinauguró y todo, yo sé que digamos ha tenido muy buena intención, pero si tenemos que ponerle la mira porque estamos perdiendo plata con eso, y de nuevo, la plata si fuera mía pues ni modo pero como no es mía, es de todos los asociados, entonces esa parte sí me preocupa. ¿Qué acciones don Carlos, desde el punto de vista de la Administración hay para invitar a la gente a que conozca el consultorio y que naturalmente utilice el servicio?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Claro, la primera acción fue la reinauguración, que se trató de hacer a través de redes sociales y toda la cuestión de la actividad, me sobraron 3

hemogramas completos, uno se rifó en la actividad y me quedan 2. Entonces la idea aquí que tuve fue el rifar ese hemograma completo que tiene un costo de ¢54.000, creo entre todos los colegiados que nos visiten del 21 al 31 de julio a hacer una rifa.

Esa es una, y aparte de eso estoy tratando de hacer otra campaña con lo que son las citologías que tiene muy buen precio y porque en el en el mercado andan como en ¢29.000, esa nos la dejaron en ¢16.000 para los colegiados del Colegio, entonces empezar a publicitar ese plus, entonces este arte me lo está trabajando la gente del Metropolitano y esas son tres acciones que se han hecho, en este corto tiempo.

También es un tema de que el colegiado tiene que ir conociendo, recordando que el servicio está ahí, que lo empiece a utilizar y ya cuando hace el tema de sus pastillas y todo esa tramitología, que no tiene que ir a la Caja a esperar una cita, entonces se va a ir esforzando de nuevo, se va a ir de nuevo endulzando con el tema del consultorio, pero si es que tenemos muy poquito tiempo, también el 21 apenas lo reinauguramos, entonces creo que hacerle un cálculo, los números son fríos a estas alturas, pero sí se han hecho las acciones este correspondientes para empezar a motivar.

El presidente Wilberth Quesada: Una pregunta sobre ese contrato, ¿durante cuánto tiempo se hizo?, ¿qué posibilidad eventualmente hay de variar condiciones, de hacer ajustes? ¿Cómo está eso desde el punto de vista de la contratación? Ya casi voy con usted, doña Marilyn.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Eso está como a 1 año, pero todo es revisable. Nada más habría que revisarle a ver cuáles son los alcances que tiene.

El presidente Wilberth Quesada: A mí particularmente si por favor, para que me haga llegar una copia de ese contrato para poderlo leer detenidamente. Doña Marilyn adelante.

La tesorera Marilyn Batista: Sí, el contrato se renueva anualmente. Sí sale costoso, sin embargo, yo diría que el servicio de consultorio médico es la razón por la que muchos colegiados no se han dado de baja del Colegio, porque se pagan ¢9.250 mensuales es lo que pagamos y el servicio que nos dan de consulta vale los ¢9.250, con solamente una vez que una persona vaya y lo saca y ahí puede seguir con los hijos del esposo o papás, etcétera. Lo que iba a comentarle es que volvemos a lo mismo, no puede ser, cuando hablamos de mercadeo, nuevamente nos quedamos en redes sociales.

Las redes sociales del Fondo como tal tienen muy pocos seguidores, las redes sociales del Colper si tienen muchísimo más seguidores que nosotros, sin embargo, aun así, yo me

atrevería a decir que de los 17.000 seguidores, 20.000 que tienen por lo menos un 20% son de personas que no son colegiadas y que entran para ver qué pasa.

Entonces vuelvo al tema del mercadeo directo. Nosotros en el Colegio, en el Fondo somos los custodios de los expedientes, están en nuestro poder, ahí están los nombres de todas las personas que ya pasaron por el Colegio, insisto hagamos mercadeo directo, busquemos los expedientes de las personas, ahí están los correos, no tenemos que ver toda la hoja del expediente como tal, sino el nombre de la persona y se pueden hacer correos directo a esas personas, incluso don Carlos usted podría verificar como hay poca asistencia, si la doctora puede agarrar los expedientes y ejemplo, vio el expediente de Marilyn Batista y hacer un correo, “hola Marilyn, soy la doctora fulana de tal hace tiempo que no vienes al consultorio, me gustaría hacerte un análisis general”, o sea, volvemos tele mercadeo, mercadeo directo. Si la doctora no está haciendo nada porque te está llegando 2 personas, preguntemos si es posible que ella como tienen los expedientes, puede enviar esos correos. Si ella, por la razón que sea, dice que ella no tiene por qué hacerlo, entonces igual Magaly que agarre 20 personas al día, y empieza a enviar el correo diciéndole que ya está el consultorio abierto que ya está la doctora que se llama fulana de tal, y que puede pasar gustosamente a recibir un chequeo y puede hablar también de la citología y de otros beneficios. Pero no podemos quedarnos solamente con redes sociales porque vamos a fracasar.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias doña Marilyn, ¿doña María Eugenia, usted quería aportar?

La secretaria María Eugenia González: No ya lo hice.

El presidente Wilberth Quesada: De nuevo, me preocupa porque me parece que más allá del esfuerzo que hay que hacer, en efecto, concuerdo en la parte de la tele venta, me preocupa que el contrato sea muy tieso, voy a ponerle ese ese nombre, y que nos amarre a un comportamiento de algo que no se va a dar, por decir algo, no se puede cambiar el horario, ahora ya solo tiene que ser en la mañana porque así quedó confirmado y no se puede variar, o incluso que uno diga, no tratemos de ajustar porque la verdad es que la gente estamos viendo que no va a venir las 4:00 y con 2 horas salimos sobrados, porque es un costo que ahorita está resultando alto, ya les dije la cifra que debería estar saliendo en ¢21.000 y nos está saliendo en este momento en ¢26.000, ¢27.000 per cápita empezando. Por ahí van a venir el lado de las críticas de que está muy bien poner un servicio médico en un funcionamiento



nuevamente, pero si la gente no va y todos lo estamos pagando, yo preferiría que eso mejor digamos, lo coloquemos en otro tipo de cosas. Y repito, de pronto irme a una figura donde yo pueda subsidiar la consulta médica en llámese el Metropolitano o cualquier otro donde el asociado pueda ir.

Son elementos para valorar. Yo no me quiero adelantar porque sé que esto digamos, ha sido una buena iniciativa del anterior Consejo, y pues que yo espero que funcione, solo quería que te estemos con alertas y revisando los números constantemente, haciendo acciones para atraer a la gente, a mí me parece muy bien la propuesta que hace doña Marilyn de tomar la iniciativa para llamar y avisarle a la gente, no creo que lo pueda hacer la doctora del Metropolitano, porque no es sujeto de contrato y por ahí se nos van a quitar, no vería a la doctora llamando para ese tipo de cosas y embargo, pues se puede consultar nada se pierde.

Pero sí, la Administración en una posición más activa, me parece que es totalmente de acuerdo en que esto debe hacerse a través de la página del Colegio que tiene más gente, eso ayuda más, mucho mayor divulgación que la página del Fondo.

A mí me gustaría al término del primer mes volver a revisar estos números para ver qué tal están, cómo se han comportado con los esfuerzos que se hagan en estos 15 días y tener un resultado al término del primer mes don Carlos para conocerlo en el Consejo, porque creo que de pronto será necesario tomar decisiones que por favor me haga llegar, si los señores Directores también lo tienen a bien a ellos, el contrato, particularmente a mí sí me interesa para ver cuáles son los alcances de ese contrato y como digo, qué tan tieso es para poder eventualmente renegociarlo o no.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: A los cuatro meses se puede hacer en la revisión de horarios, según dice el contrato.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Cuatro meses horarios? ¿Y costos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Cuando se hizo el análisis de las diferentes opciones se analizaron horas de atención, días y al final el Consejo determinó el horario que se podría tomar. De parte del Hospital Metropolitano se me ocurre ahorita ellos tienen un departamento de mercadeo completo, tal vez si les doy los nombres de las personas, ellos pueden puedan hacer una llamada a cada uno de ellos invitándolos a venir, tengo que conversarlo con ellos.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, don Gerardo está levantando la mano.

El fiscal Gerardo García: No se le puede dar los datos de los colegiados a la empresa porque son datos confidenciales que ellos no han autorizado pasárselos a un tercero.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Yo no le puedo a los expedientes a la doctora, si no me firman un consentimiento informado para darles el expediente, eso está dentro de los alcances.

La tesorera Marilyn Batista: Entonces sí se lo puede dar a Magaly, porque nosotros somos los custodios legales. No es ver el expediente, es ver solamente el nombre, ni siquiera se tiene que abrir el expediente es solamente el nombre.

El fiscal Gerardo García: Sobre todo ese tema, yo no estoy preocupado, lo digo abiertamente, es un cambio otra vez. Estuvimos con Asembis y fue terrible, esa es la palabra que calza, los colegiados la pasaron muy mal, por una serie de particularidades a pesar de que se trató de hacer el esfuerzo de que se les fuera bien, pero no, Asembis no fue un buen negocio.

Tal vez hasta cierto punto, para nosotros fue económico, porque se pagaba sobre los servicios, lo que pasa es que el servicio no es solo que sea barato, es que sea bueno, y sí, lo que tenemos ahora sí es un poquito caro, pero es bueno.

Hay que darle chance a que la gente empiece a llegar porque eso va a pasar, cuando este proyecto lo arrancamos en el año, ya no me acuerdo, Marilyn tal vez recuerde.

La tesorera Marilyn Batista: Se inauguró en el 2019.

El fiscal Gerardo García: Gracias Marilyn. En el primer mes estamos asustados porque no había llegado a casi nadie y después llegó un momento donde hay más bien no había campo, es un proceso normal, es que se recupere. Luego vinieron todos los temas de pandemia, se sacó hacia Asembis, mucha no estuvo muy contenta y retomarlo otra vez, les aseguro que es muy probable que ahorita más bien vayamos a tener problemas porque no nos van a alcanzar las citas. Lo del horario que se planteó venía analizado de antes, de cuando había más demanda, y es que en muchos casos la demanda es en las mañanas del servicio porque a muchos colegiados que trabajan les es más fácil pedir un permiso en sus oficinas o inclusive cuando son mayores, les queda más fácil movilizarse en las mañanas, por eso es que el servicio es en la mañana.

Otras particularidades que hay, hay que recordar el tema parqueo, que a veces hay actividades en la tarde y de ahí ya no hay parqueo entonces si viene alguien a consulta pues se le complica más.

Sí hay que promoverlo un poquito más, pero yo no me preocuparía porque sé que él va a levantar, porque el servicio es muy bueno y le llega demanda, yo he utilizado mi esposa lo ha utilizado. Cuando era todo en el Colegio nos fue muy bien y creo que ahorita son de esas cositas, a mí ya me toca mantenimiento preventivo, entonces considero que va a normalizarse el servicio a más bien, nos van a hacer falta citas.

El presidente Wilberth Quesada: Ojalá nos Gerardo, Dios lo haga profeta. Por eso te pido que en 15 días ya un mes pues tengamos otra vez los números para conocerlos y revisarlos, es importante naturalmente en estos 15 días generar esa promoción en línea un poco con lo que dice doña Marilyn, yo creo que sí hay que llamar a la gente, hay que hablarle para que vaya, visite, tome el servicio. Es una gran oportunidad, es un gran beneficio, y hacer la gestión porque si no, pues se van a seguir observando los números, ojalá que no sea así, pero si no hacemos nada, naturalmente se van a seguir viendo los mismos números. Y repito, pues lo que pasa es que con esos números o uno lo que lo pone en alerta es que los está saliendo más caro el servicio que si se comportarse como un subsidio directo que se pudiese dar eventualmente a un asociado en el mismo centro médico. ¿Algún comentario adicional, alguna observación de las señoras directoras, ¿no? Muy bien pasamos al siguiente punto, entonces con Carlos. Nada más don Carlos, por favor, para que tome nota que cumplido el mes tengamos otro reporte por favor.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: ¿Al 31?

El presidente Wilberth Quesada: Sí, señor. O sea, el 31 lo incluye, entonces sería en los primeros días del siguiente mes.

## **6.2 Cartel para Campaña de Redes Sociales**

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tenemos el cartel de la campaña de redes sociales. Esta es una de las de las iniciativas de doña Marilyn, el contratar una empresa, una persona para diseñar una campaña de mercadeo de redes sociales de los productos de crédito, estableciendo una estrategia de divulgación en redes sociales, en las redes sociales del Fondo y del Colper.

La justificación, el acuerdo número 7, el 20-2023.

Descripción del servicio: diseño de campaña promocional para redes sociales de productos de crédito del Fondo que sea atractiva y transmita la competitividad del Fondo y la comparación con otras instituciones financieras.

El público meta: los colegiados del Colper.

Los productos a entregar son: 8 banner, 8 gif y cuatro videos testimoniales que sólo se deben de editar aquí, para esto tienen que utilizar las instalaciones de Proyección, 16 productos en total con fotos libres de derechos de autor cada campaña. Generar recomendación de cada calendarización y difusión de los canales del Fondo y Proyección mínimo 2 estrategias de divulgación en redes sociales.

Especificaciones técnicas del servicio: de baja cuantía por tratarse de productos de suma de importancia por el Fondo de Mutualidad, se sugiere y contratar una persona que tenga experiencia en la realización de este tipo de productos publicitarios.

Estos son los productos según el análisis que hice de cuáles nos podrían dejar un poquito mayor impacto y colocación, lo que es la cancelación de deudas, sin fiador, crédito hipotecario, crédito fiduciario y crédito de cancelación de hipotecas.

Las ofertas deberán contener estrategia de publicidad y diseño, propuestas de implementación profesional, técnico en diseño gráfico con experiencia en mercadeo digital, 2 años de experiencia e incluir el precio y el tiempo de entrega. Al ser de baja cuantía de la estimación del bien a contratar máximo ₡400.000, esta sería la propuesta.

La tesorera Marilyn Batista: Don Carlos, lo habíamos hablado, que eso era ₡200.000, pero recuerde que eso se envía a tres personas, no es abierta. Yo le recomiendo que lo deje en ₡300.000 no en ₡400.000, bájelo a ₡300.000 y en experiencia póngale 5 años, no sé si coinciden conmigo, pero que sepan, mínimo 5 años, ₡300.000 colones, porque lo duro son los videos y el Colper tiene que hacerlos, él lo que va a hacer es editarlo nada más.

El presidente Wilberth Quesada: Tal vez para que podamos opinar, vamos levantando la mano para poder ir cediendo la palabra. Pregunta don Carlos ¿esto por qué periodo es, cuánto tiempo?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Se le está solicitando al proveedor que realice una calendarización, los cuatro gifs, los cuatro productos que habría que hacer el envío en la red del Fondo. Obviamente no vamos a saturar al colegiado con enviarles todo de un solo tiro.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, mi pregunta es que estos productos, los 8 banner, los cuatro gif y los cuatro videos que estoy entendiendo que son sólo para editar, estos 16 productos, ¿durante qué periodo van a estar siendo publicados?, ¿una semana, 15 días, un mes?, para tener una dimensión en el tiempo, ¿cuánto se va a llevar esto?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tomando en cuenta que son cuatro productos diferentes por lo menos yo estimo que se tienen que estar publicando 2 o 3 meses, más o menos 2 meses porque usted envía el afiche, después puede enviar los gif, los videos testimoniales que estén en la página ahí donde las personas pueden venir y acceder y hacer una campaña por producto para no quemar toda la iniciativa, esto puede durar una semana una campaña y la siguiente semana otra campaña y empezar a medir cuál es el impacto.

El presidente Wilberth Quesada: Yo entiendo perdón, yo entiendo que esto es la contratación, el cartel de contratación para los productos, eso lo tengo claro, hay que hacer el diseño de la estrategia como tal, de la calendarización, la estrategia como tal de esto, cómo lo vamos a poner si se va a poner combinado si se va a hacer primero una, porque son cuatro servicios los que se van a promocionar o cuatro líneas de crédito diferentes, si esto se va a hacer de manera combinada o se va a hacer exclusiva durante un mes, eso aunque no debería estar aquí entre comillas, porque está la contratación de los productos es algo que hay que tener clarísimo antes de hacerlo, porque si no es como como comprar un carro pero no saber manejarlo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Por eso en el punto D yo puse la calendarización de la difusión, para que ellos más o menos, según la expertis que tienen en esta parte, nos hagan una o dos propuestas de la estrategia de difusión.

El presidente Wilberth Quesada: Doña Marilyn, adelante.

La tesorera Marilyn Batista: Para aclarar precisamente en el D dice mínimo 2 estrategias, debería decir una estrategia por cada producto, o sea, una estrategia de crédito, de cancelación de deuda, una estrategia de crédito hipotecario, porque cada estrategia es por producto, entonces créditos de cancelación de deuda, por ejemplo, va a tener 2 banners, un gif, un video.

La persona tiene que dividirla y decir por cuánto tiempo, si finalmente son 16 productos con 4 temas, eso no duraría 3 meses, duraría muchísimo menos.

Y lo otro que no dice y me corrigen si falta, no dice en cuánto tiempo tiene que entregarla no dice o no lo vi, si no, nos lo puede entregar el año que viene. Hay que decir que todo esto deberá ser entregado, las cuatro estrategias en un periodo de 30 días.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: En el punto C, incluye la evaluación, precio y tiempo de entrega.

La tesorera Marilyn Batista: Pero ahí en tiempo de entrega, creo que debemos ponerlo nosotros, un trabajo como ese un buen publicista lo hace en 2 semanas, pongamos un mes máximo de tiempo de entrega y es mucho, porque no es nada del otro mundo.

El presidente Wilberth Quesada: De acuerdo, yo le pondría igual. El tema de evaluación de la contratación tampoco lo vi y yo le pondría igual, como una condición de que debe ser entregado a partir de la adjudicación en un plazo máximo de 15 días y listo.

Por supuesto que va a depender, porque entiendo que en el caso del video lo que van a hacer es sólo edición, que en el video se le entreguen los insumos, eso es importante porque hay que coordinarlo de previo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, de hecho, nosotros tenemos que brindarles a las personas que van a dar el testimonio.

El presidente Wilberth Quesada: Ahora perdón, a mí me parece, no sé a las señoras directoras, a mí el precio de los ¢400.000 no me parece mal y está dentro del tema de la posibilidad de la contratación por mínima cuantía, con tal de que salga algo bien, porque si hay algo que me llama la atención y es que me parece que se está incluyendo ahí el tema de la publicidad.

El fiscal Gerardo García: Perdón, disculpe qué pena que lo interrumpa, nada más un detalle, ¿15 días naturales o hábiles?, hay que dejarlo claro

El presidente Wilberth Quesada: Naturales. Muchas gracias por la observación don Gerardo. Decía, perdón, que ahí está este tema de publicidad, cuando uno mete dentro de esto la publicidad, y dentro de ese monto, yo considero publicidad como lo que es, particularmente en redes sociales, quiere decir que la persona a contratar va a tener que poner pauta en Facebook apps o en lo que se determine que se va a incluir, y ahí no está detallado.

Habría que decir verdad o establecer un monto mínimo de esa inversión que el contratado va a hacer porque así lo estoy entendiendo, yo si dice publicidad, es que la pauta que se pague en redes la va a pagar la persona a la que se está contratando en este servicio, ¿es así doña Marilyn como se pensó?

La tesorera Marilyn Batista: No, eso lo hacemos nosotros. Se supone que Magaly sea la que le ponga la pauta publicitaria, no la persona, la persona nos tiene que quedar el producto listo para implementar.

El presidente Wilberth Quesada: Para publicar. Tal vez es un tema de la lectura. Los productos, diseño de 8 banner, 4 gif y 4 video-testimonios que sólo debe editar y poner caracteres. En realidad, es una edición de testimoniales con caracteres, eso es lo que va a tener, edición de testimoniales, porque el insumo se le da, entonces hay que poner “edición de testimoniales aportados por el contratante”, diría yo, entonces, “edición de testimoniales aportados por el contratante”, ya no hace falta ponerle “sólo de editar” porque ya se está poniendo ahí, “e incluirle caracteres y musicalización” entonces por el contratante. Entonces, 16 productos, fotos libres de derechos de autor y cada campaña.

La tesorera Marilyn Batista: Perdón, fotos y música libres de derechos de autor para no tener problemas.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Esa música quiere decir que tiene que ser propia?

La tesorera Marilyn Batista: No, se consigue. Yo tengo unas bases de datos de música que son libres de derechos de autor, hasta videos libres de derechos de autor.

El presidente Wilberth Quesada: Pero sí puede ser de ese tipo genérica.

La tesorera Marilyn Batista: Mejor decir sin derechos de autor, porque aún la genérica me da miedo.

El fiscal Gerardo García: No, ellos lo compran. Las agencias de publicidad compran la música como cuando compran las imágenes que hay una página que vende imágenes, ellos lo incluyen, tienen que meterlo todo ahí.

La tesorera Marilyn Batista: Y si lo vamos a dejar en ¢400.000, podemos subir en vez de diseño 8, ponerle 12 de manera que cada producto tenga cuatro banner.

El presidente Wilberth Quesada: Pero sí están los cuatro, 8 banner, 4 gif y 4 videos. Yo preferiría pagarlos bien y que queden bien, porque si uno se pone a abaratare mucho, nos abaratamos hasta nosotros como profesionales.

“Edición de testimoniales aportados por contratarte a los que debe incluir fotos, música y caracteres” y es cada uno porque estamos hablando de los vídeos. “...libres de derechos de autor para cada campaña”. “General recomendación de calendarización de difusión por los canales del Fondo y Proyección del Colper”. O, “mínimo una estrategia de redes sociales

para cada servicio a promocionar”, eso sería. Ahora, ¿eso sería solo en las redes del Fondo y Proyección del Colper?

La tesorera Marilyn Batista: Lo que pasa es que el Colper tiene también correo masivo y un boletín institucional, el Colper todos los viernes tiene un boletín institucional. El Colper tiene también Primera Plana que el mismo banner que se puede poner en Facebook se puede poner en Primera Plana. Entonces se supone que la persona conozca todos los canales de comunicación que tiene el Colegio y que diga, en primera plana dejémoslo un mes fijo, o cambiémoslo cada dos.

El presidente Wilberth Quesada: Ahí habría que decirle a la persona cuáles son esos canales, porque no los va a conocer. Perdón, doña Mercedes, usted tiene la mano levantada.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Gracias. En el punto c dice productos, diseño de 8 banners, etcétera. En la parte donde está entre paréntesis, dice “edición de testimoniales aportados por el contratante, a los que debe incluir fotos, música y caracteres”, debe ser “para cada uno”.

El fiscal Gerardo García: Un par de detallitos, productos, diseño de 8 banners, cuatro gif y cuatro videos, “en alta definición”. Hay que cambiarle un poquito, acabo de abrir mi cartel de campaña, donde dice cuatro gif, cambiaría eso por “animación digital para usos web”. Cuatro, entonces “cuatro animaciones digitales en Full HD”, “debe entregarse en los formatos necesarios para las diferentes requerimientos”.

En el punto D, “Plan de medios de difusión en los canales”

El presidente Wilberth Quesada: Pero “plan de medios” es algo más genérico, sería como un “plan de publicaciones por los canales del Fondo”.

La vocal 1 Mercedes Quesada: ¿Puede ser el plan de difusión?

La tesorera Marilyn Batista: “Plan de difusión en todos los canales del Fondo”.

“Mínimo una estrategia para cada servicio promocionado”.

El presidente Wilberth Quesada: Ahora aquí perdón en el 5, dice “especificaciones técnicas y específicas del bien” eso es redundante.

“...Se sugiere consultar a una persona que tenga experiencia en la realización de este tipo de productos”, ¿eso se incluye en el contrato?, me parece que eso es una sugerencia en el cartel, pero no en el contrato.



La tesorera Marilyn Batista: “La oferta deberá contener la estrategia, diseño y propuesta de implementación” hay que quitar publicidad, porque es la estrategia, diseño y propuesta de implementación.

“Especificaciones técnicas del bien” eso debe ser el punto 6.

“Perfil del profesional” debería ser el punto 6, debe ser aparte del punto 5 porque no tiene nada que ver.

El presidente Wilberth Quesada: Como punto 6 “Requisitos del solicitante”

Ponga ahí que la experiencia sea comprobable.

La tesorera Marilyn Batista: Yo le pondría, después de la experiencia y sin ánimo de hacerlo engorroso, presentar con la solicitud, tres trabajos realizados para ver cómo diseña.

El presidente Wilberth Quesada: Presentación del portafolio de trabajos.

El fiscal Gerardo García: Es más, yo no le podría “portafolio de trabajo” porque le puede presentar portafolios de hace 4 años, sino “trabajos comprobables del último año”.

La secretaria María Eugenia González: Sí, porque pueden presentar algo fatal.

El presidente Wilberth Quesada: Y ponerle incluir el precio, pero eso es un punto aparte.

La tesorera Marilyn Batista: Abajo dice número 7, que el costo no vaya a parar de ¢400.000.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Pero es que como vienen 3 propuestas ahí se escoge por lo general el precio más bajo.

El presidente Wilberth Quesada: Y ahí va a ser la única bueno, si cumple las otras 2 cosas obviamente, pero entonces ahí le faltaría no incluir en evaluación el precio porque eso es un requisito. Yo lo quitaría de ahí.

Como punto 8 la presentación de la oferta, que la persona diga cuánto vale, y lo quitas del punto C.

La tesorera Marilyn Batista: Igual don Carlos, que Dennis le dé una chequeadita, él es el encargado de proveeduría que lleva como 12 años en el Colegio, que esas modificaciones, que yo creo que es tan perfectas, que le dé una chequeadita para que todo esté de acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, muy buena recomendación. En el punto 8 usted le pone ahí “detalle de la oferta” precio entre comillas, porque ya ese sería el detalle de la oferta.

La tesorera Marilyn Batista: Y esto es dirigido. Esto se le va a enviar a las personas, a tres o cuatro personas, no es convocatoria abierta, ¿o si don Carlos? Como esta ya tiene un monto de ¢400.000.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, uno le da la recomendación de los nombres, como en el caso de los hoteles.

El presidente Wilberth Quesada: Y si los directores tienen alguna recomendación de alguien que sepa que pueda hacer este trabajo y lo haga con excelencia por ese precio, pues bienvenido, se lo pueden decir a la Administración. No sé si sonará muy grosero, pero yo pondría hasta como un requisito que sea una persona que esté afiliada al Colegio.

La vocal II Aleyda Solano: Sería mejor para darles la oportunidad.

La vocal I Mercedes Quesada: Tal vez ponerle que “preferiblemente”, es que no podemos cerrar las opciones por Ley de Igualdad y Equidad.

El presidente Wilberth Quesada: Ahora el problema es que aquí le pueden ofertar a alguien de una agencia, ¿si se podría?

La tesorera Marilyn Batista: Sería una agencia pequeñita, porque por ₡400.000 ninguna agencia grande se va a meter, una agencia de una persona, podría ser una micro.

El presidente Wilberth Quesada: Se puede poner que preferiblemente el titular o el oferente estén afiliados al Colegio, no hace falta ponerle oferente porque es una oferta, pero simplemente que sea afiliado al Colegio de Periodistas.

La tesorera Marilyn Batista: La Junta aprobó un cartel, es más, yo creo que de un modo parecido donde uno de los requisitos es que esté afiliado al Colegio. Están buscando un relacionista público para la Semana de la Comunicación, un puesto temporal, y uno de los requisitos era ese.

El presidente Wilberth Quesada: El nombre del Colegio debe ir completo.

La vocal I Mercedes Quesada: Entonces no tendría que decir “preferiblemente” debería decir “como requisito ser colegiado”.

El presidente Wilberth Quesada: Entonces pongamos que el “oferente debe estar colegiado y al día en sus obligaciones”.

Yo creo que en la parte de arriba no había observaciones, ¿verdad?

Yo nada más aquí lo único que recomendaría es que lo revisen con la proveeduría que está acostumbrada a hacer estos carteles por aquello de que estamos omitiendo algo.

La tesorera Marilyn Batista: Y “establecer estrategias de divulgación en canales de comunicación del Fondo y el Colper”, porque ya dijimos redes.

Este si bien es cierto, ahí está el acuerdo, yo recomiendo que hoy tomemos un acuerdo sobre esto porque ese acuerdo decía que era ₡200.000 y no va a coincidir con el cartel.

El presidente Wilberth Quesada: Ahora lo variamos una vez que aprobemos el cartel. Igual, usted lo revisa con la proveeduría, me parece importante.

La tesorera Marilyn Batista: Hay que poner en algún lugar que tiene que ser entregado en “formato editable”, me imagino que en Photoshop no sé, quién sepa más que yo de eso, “en forma editable”, porque por ejemplo podemos ponerlo en las pantallas que hay en el Colegio, si él nos entrega las cosas o ella las cosas editables, podemos sacar otros productos de ahí.

Ya entendí lo que quisieron decir, editables, pero necesario es, por ejemplo, el tamaño de Facebook es diferente al tamaño de Instagram, incluso es diferente al tamaño de Tiktok, totalmente diferente. Entonces “debe entregarse en los formatos según cada canal y que sea editable”.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Estamos de acuerdo? Sí, estamos de acuerdo, entonces nada más hay que cambiar el acuerdo. Ese decía ₡200.000 colones porque esto va a ser de ₡400.000. Entonces, el primer acuerdo y vamos a tener que buscar ese acuerdo, no sé cuánto era un Carlos para que usted lo ponga como parte del acta. Entonces, el primer acuerdo es para que la haga contratación de productos de diseño de campaña de mercadeo. Ojo, perdón, “diseño de campaña de mercadeo en redes sociales”. Ponerle “en canales de comunicación” para que no diga solo redes sociales.

Entonces el primer acuerdo que tomaríamos sería este anular el acuerdo de la contratación de un diseño de campaña para redes sociales que se tomó ahí, tendríamos que ver cuál es la fecha, para que usted nos dé el detalle.

La tesorera Marilyn Batista: Sería anular el monto.

El presidente Wilberth Quesada: Tiene razón, es el monto, aunque ese decía “redes sociales” y este dice “canales de comunicación”, es algo semántico.

La tesorera Marilyn Batista: Hagámoslo nuevo.

El presidente Wilberth Quesada: No, porque este cartel se trae a conocimiento porque ya se había pedido, lo que podríamos hacer es modificar el acuerdo, usted cita el número de acuerdo en el que se había solicitado la presentación de una propuesta de cartel de contratación para el diseño de una campaña de mercadeo en redes sociales para los productos de crédito del Fondo, que así estaba; para que en lugar de ₡200.000 se lea correctamente

como ¢400.000, y en lugar de “campana de mercadeo para redes sociales” se lea correctamente “campana de mercadeo en canales de comunicaci3n del Colegio de Periodistas y el Fondo”. Eso ser3a b3sicamente entonces, ese es el primer acuerdo y despu3s aprobamos el cartel. ¿Los que est3n de acuerdo? ¿Doña Marilyn?

La tesorera Marilyn Batista: S3 de acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. ¿Doña Mar3a Eugenia?

La secretaria Mar3a Eugenia Gonz3lez: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. ¿Doña Mercedes?

La vocal I Mercedes Quesada: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. ¿Doña Aleyda?

La vocal II Aleyda Solano: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. Yo tambi3n de acuerdo. Entonces 5 directores a favor.

***Acuerdo 09-26-23.*** Se aprueba modificar en la propuesta de cartel de contrataci3n para el diseo de una campana de mercadeo en redes sociales para los productos de cr3dito del Fondo, que en lugar de ¢200.000 se lea correctamente como ¢400.000, y en lugar de “campana de mercadeo para redes sociales” se lea correctamente “campana de mercadeo en canales de comunicaci3n del Colegio de Periodistas y el Fondo”. (Acuerdo en firme y por unanimidad)

El presidente Wilberth Quesada: Segundo acuerdo, tiene que ver con respecto al cartel que ha presentado la Administraci3n con los cambios que se hayan incluido por parte de los Directores para que se contrate a una persona o empresa para que se encargue del diseo de campana de mercadeo en canales de comunicaci3n, del Colegio de Periodistas y del Fondo de Mutualidad de productos de cr3dito del Fondo de Mutualidad para los t3rminos en que ha sido presentado y corregido por parte de la Administraci3n en dicho cartel. Votamos entonces si est3n de acuerdo con el mismo, para que se publique a la brevedad. ¿Los que estemos de acuerdo? ¿Doña Mar3a Eugenia?

La secretaria Mar3a Eugenia Gonz3lez: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. ¿Doña Mercedes?

La vocal I Mercedes Quesada: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. ¿Doña Aleyda?

La vocal II Aleyda Solano: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. ¿Doña Marilyn?

La tesorera Marilyn Batista: De acuerdo, pero sujeto a la revisión final de proveeduría.

El presidente Wilberth Quesada: De acuerdo también. Proveeduría puede hacer cualquier cambio y si no es sustantivo, pues no tendrá que volver, pero si eventualmente hubiese un cambio sustantivo, tendría que volver. Entonces yo también de acuerdo en esos términos, 5 votos a favor aprobado.

***Acuerdo 10-26-23. Se aprueba contratar a una persona particular o empresa para elaborar el diseño de la campaña de mercadeo en canales de comunicación del Colegio de Periodistas y del Fondo de Mutualidad, en los términos en que se ha presentado y corregido. (Acuerdo en firme y por unanimidad)***

### **6.3 Formulario cartel hotel eventos: 50 Aniversario y Colegiado de Honor**

El presidente Wilberth Quesada: Vamos con el siguiente punto. Formulario del cartel del hotel evento 50 Aniversario y Colegiados de Honor. Doña María Eugenia usted que quedó en esta comisión y doña Mercedes que la semana pasada acordamos, ¿han tenido oportunidades ya de pensar de hablar de ver cuándo se van a reunir? Yo no sé, doña Marilyn si en la Junta la semana pasada vieron algo con respecto a este tema de ver quién se va a integrar de parte de la Junta Directiva la Comisión.

La tesorera Marilyn Batista: No porque mañana es que nos reunimos.

El presidente Wilberth Quesada: Veamos entonces el cartel rápidamente don Carlos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Unidades de Fondo.

Nombre de la actividad 50 Aniversario y Colegiado de Honor.

Justificación, procedencia: contratación del servicio o bien realizar un eventoailable para la celebración del 50 Aniversario del Fondo de Mutualidad. Realizar un evento social para reconocer agremiados de 65 años.

Descripción, cantidad y tipo del bien o del servicio a contratar: contratación de un salón del hotel y alimentación para 240 personas y contratación del salón del hotel para alimentación de 85 personas.

Especificaciones técnicas del bien: 50 Aniversario, salón para 240 personas debe estar a disposición del Fondo a partir del mediodía y el montaje de sillas, mesas y mantelería. El

evento iniciará a las 7:00 de la noche. Se estima que finalice a las 12, en un total de 5 horas, 24 mesas redondas de 10 personas cada una, 240 sillas, las mismas deben de contar con paquete de mantelería, mantel, cubremantel, forro, lycra, plato base y servilletas de tela, 2 meses adicionales con cuatro fichas para la recepción de su respectivo mantel.

El salón debe contar con tarima, escenario para el grupo musical cuatro personas y conexiones eléctricas cercanas a la red inalámbrica de internet. Salón debe contar con pista de baile, se solicita iluminación, podio parqueo para todos los invitados.

Hotel y proveedor de servirá en la mesa la cena que se detalla de la siguiente manera: 240 personas, entrada, plato, frío o caliente guarniciones, 2, plato fuerte de 2 carnes postre mini postres, refresco natural, un fresco por persona, panecillo buffet en mantequilla, bebidas y gaseosas ilimitadas, descorche.

Colegiado de honor 85 personas. El salón debe estar a disposición del Fondo a partir del mediodía con montaje de sillas, mesas, mantelería. Al evento inicia a las 7 y se estima finaliza las 11 pm. En total, 4 horas 11 mesas redondas 8 personas cada una y 85, sillas, las misma deben contar con paquete, mantelería, mantel, cubremantel, forro, lycra, plato base, servilleta de tela.

El salón debe contar con tarima o escenario para el grupo musical, conexiones eléctricas cercanas a la red inalámbrica. El salón deberá contar con pista de baile. Se solicita iluminación total, podio, parqueo para todos los invitados, el hotel y proveedores servirán en la mesa la escena que se detalla siguiente de manera: para 85 personas, entrada fría o caliente, guarniciones 2, plato fuerte de 2 carnes, postres, dos mini postre, fresco, panecillo, buffet con mantequilla, bebidas gaseosas ilimitadas, descorche.

Estimación del costo del bien o servicio para el 50 Aniversario, ¢5.108.000 y para el colegiado de Honor ¢1.835.405.

El presidente Wilberth Quesada: Hubo un bajonazo en el precio.

La vocal II Aleyda Solano: ¿Nos bajaron cuánto?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Habían estimado un precio como de ¢34.000 por persona, ahora está como en ¢21.000

La vocal II Aleyda Solano: Qué bien.

El presidente Wilberth Quesada: O sea que sí se podía, claro cuando vieron las dos actividades era otra cosa.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Son más personas y si dividimos los ¢5.108.000 entre las 240 personas ya les voy a decir cuánto nos da.

La tesorera Marilyn Batista: Nos va súper bien, las dos actividades nos cuestan lo que iba a costar una.

El presidente Wilberth Quesada: ¢21.283.00, ¿ven la diferencia? Ahora por asociado ya sí se puede cobrar algo decente. Aquí estamos hablando solo del hotel y la comida, pero hace falta hasta la música, etc

La tesorera Marilyn Batista: Solamente dos comentarios, donde dice “podio”, debo poderle “podio, micrófonos, sonido”, porque no podemos depender de los músicos, los músicos no pueden prestar el sonido, pero como quiera hay un programa que el programa comienza antes que la música. Entonces tenemos que asegurarnos que el podio tenga el micrófono y el sonido. ¿Y lo de mini postre? que no entiendo por qué son “mini postres”, es un postre, ¿sabe algo de eso don Carlos? ¿Es más económico?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí. Así lo pusieron en la oferta.

El presidente Wilberth Quesada: Ahora se estila mucho el tema de los mini postres, que son esos que se ponen ahí como esas copitas y es chiquito. Eso se está utilizando mucho.

El fiscal Gerardo García: Tome dos de los que usted quiera no más.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, ya no es el postre que era una sola cosa, sino que son dos cositas que se pueden escoger en una mesa de dulces.

¿Ese parqueo para todos los invitados está bien?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Es muy es muy grande.

La vocal II Aleyda Solano: Pero mejor de una vez hacer la aclaración.

El presidente Wilberth Quesada: Está bien, todos los invitados son 240 personas, o sea que no es que son 240 espacios porque nadie tiene 240 espacios.

La tesorera Marilyn Batista: Tal vez pueden ser como 100.

El presidente Wilberth Quesada: Aquí estamos bien de presupuesto. Estamos bien porque nos quedaría, si se contrata a ese valor de ¢5.108.000, ¿cuánto nos queda disponible para el resto de las cosas don Carlos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Estaban presupuestados ¢8.000.000 y ¢7.000.000 para cada una de las actividades.

El presidente Wilberth Quesada: Entonces contaríamos más o menos con ¢3.000.000 para la del 50 Aniversario.

Y yo estoy sorprendido de que sea ¢1.835.000 lo de la segunda, nada más, está súper bien.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Es que es menos cantidad de personas.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, por la gente, pero es un montón menos.

La tesorera Marilyn Batista: Sí, pero recuerde que ahí precisamente lo que dijo nos falta la decoración, la música, los obsequios, las horas extra.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: También el hotel nos da unos obsequios para rifar entre los asistentes, pero no nos han dicho qué, pero sí son buenos, son buenos obsequios.

El presidente Wilberth Quesada: Esos a veces venden los arreglos florales, por lo menos los principales. En todo caso, esto es para efectos de lo que nos urge, lo que nos había dicho Magaly, la contratación del hotel y ya después la Comisión integrada por doña María Eugenia, doña Mercedes y una persona que delegará la Junta Directiva del Colegio se encargarán de la propuesta final, ya que incluye esos otros temas, esos otros asuntos incorporados para que este Consejo lo apruebe.

Entonces para que proceda la Administración a darle el visto bueno para que la Administración proceda con esta contratación a sacar este cartel y efectuar la contratación, le pido a los señores directores que manifiesten si están de acuerdo o no. ¿Doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. ¿Doña Aleyda?

La vocal II Aleyda Solano: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. ¿Doña Marilyn?

La tesorera Marilyn Batista: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. ¿Doña Mercedes?

La vocal I Mercedes Quesada: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: También mi voto de acuerdo. Entonces, 5 directores presentes, los 5 a favor, aprobado.

**Acuerdo 11-26-23:** Se acuerda que la Administración proceda con la contratación en los términos que está referido el cartel que presentó la Junta Directiva y por los montos ahí también indicados.



El presidente Wilberth Quesada: Continuamos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tengo un punto que me lo dieron de última hora hablando de contrataciones. Este cartel ya se presentó y ya hubo un oferente, un único oferente que ofertó ¢550.000, me dijo Dennis que lo único que ocupaba era que aumentarían el monto en ¢50.000 de este cartel para poder proceder con la contratación.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Ese fue el de la semana pasada de la chapia?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, el de la semana pasada, la chapia, sí.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Y ese no se quiso bajar ¢40.000?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: No quiso. Es que, en esos carteles, él no puede negociar precio, de hecho no se puede en este tipo de contrataciones sugerir precios, nada más se les manda el cartel tal cual y ellos estiman el precio.

El presidente Wilberth Quesada: Pero el cartel decía que la estimación era de ¢500.000.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: De ¢500.000 sí, pero a nivel del cartel me parece que no va el precio, solamente en este formato que yo le monto acá a él para que me haga el cartelito.

El presidente Wilberth Quesada: ¿En el cartel no se puso el precio?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El cartel va sin precio.

El presidente Wilberth Quesada: Nos quedamos cortos por ¢50.000.

El fiscal Gerardo García: Perdón, pero ahí un error de procedimiento. Usted en un cartel de licitación tiene que poner cuánto es el monto disponible o el máximo. Ahí hay un error muy serio. En esto, lo recalco así y queda en línea, todo cartel de licitación en contratación administrativa tiene que tener un presupuesto asignado, por eso ahí está el error y no se puede ahora pedir que se aumente ese cartel, porque beneficia a un ofertante. Hay que volver a empezar desde cero.

El presidente Wilberth Quesada: O sea, hay que volverlo a publicar.

El fiscal Gerardo García: Exactamente y tienen que poner el monto, eso es algo, disculpen y quiero que en esto alerting, es algo básico de un administrador de contrato. Y, en este caso, ese muchacho tiene muchos años en esto y que me diga ahora que no pone cuánto es el monto de una contratación, me sorprende y me preocupa.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Puede ser que yo lo omití o tal vez sí iba el precio de ¢500.000.

El fiscal Gerardo García: Pero es que vamos al mismo problema, si usted lo omite, el encargado el que sigue con el proceso tiene que ver el error y alertarlo.

La secretaria María Eugenia González: Claro.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Yo lo metí ahorita que lo dije yo, pero habría tendría que revisar el cartel como, tal cual lo presentó, a ver si lleva un monto.

El presidente Wilberth Quesada: Tiene que llevar un monto, porque es el presupuesto del que usted dispone para esos fines.

El fiscal Gerardo García: Entonces aquí hay un detalle, si el oferente ofertó por más de lo que se propuso, no cumple, se declara desierto y se vuelve a sacar, no es de extender los fondos, se vuelve a sacar el concurso.

La vocal II Aleyda Solano: Se invalida.

La tesorera Marilyn Batista: Lamentablemente, así es. Si solamente uno ofertó y cobró más del monto, queda desierto, es un asunto técnico, es perder el tiempo, pero hay que apegarse a la ley.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Va de nuevo para atrás.

La vocal I Mercedes Quesada: Y si se modifica, podría ser tráfico de influencias.

El presidente Wilberth Quesada: Ahora hay un tema yo no sé don Carlos, si el cartel como tal usted lo tiene ahí para ver cómo salió, es decir, si salió el tema del monto o no, porque como dice el Fiscal, aquí habría un error grueso y ese cartel sería inválido en todo caso. Si eso fue así, si se publicó el monto y la persona ofertó más, pues igual, tiene que declararse desierto porque no se puede asignar porque no se tiene el presupuesto, que es muy diferente a que hagamos un nuevo cartel con un monto superior, porque la gente no le va a llegar, pero eso es otra cosa, yo particularmente necesito tener claro que fue lo que se publicó.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Aquí tengo el cartel, vamos a ver.

La tesorera Marilyn Batista: Y eso hay que hacerlo bien rápido porque los vecinos comienzan a quejarse de que llegan ratas, culebras y nos denuncian, nos llaman a la Municipalidad.

El presidente Wilberth Quesada: Revisemos el cartel a ver qué fue lo que se publicó.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: ¿Ustedes lo ven o no se lo estoy compartiendo?

El presidente Wilberth Quesada: Ahorita no lo está convirtiendo, ahora sí.

La tesorera Marilyn Batista: No parece tener.

El presidente Wilberth Quesada: Me temo que no se publicó.

El fiscal Gerardo García: Si ese fue el que se publicó, sí ese fue el final publicado, no está.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Esta fue la única observación que le hicimos.

El fiscal Gerardo García: ¿Eso lo publicó él? ¿Eso fue lo que publicó así copia fiel?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí tiene que haber sido este porque este fue el cartel que yo les presenté a ustedes.

La tesorera Marilyn Batista: No, pero hay que buscar la copia fiel porque ahí tiene esas cosas sombreadas y añadidas.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Voy a pedírselo, el que se publicó.

El presidente Wilberth Quesada: Yo diría que lamentablemente vamos a tener que esperar una semana más para poder autorizar esto, porque estamos en un error de que si no se publicó se debe anular ese cartel, y si no realizar una nueva contratación.

El fiscal Gerardo García: Ahí es, y disculpen que vaya a hacer el comentario, ahí es el dónde está el problema de tener sólo una lista de oferentes, que sólo se trabaje aquí con oferentes es retrógrado, disculpen que lo diga así abiertamente, eso es una Administración retrógrada de los setentas, pareciera de los cincuentas, no se tiene un grupito personas y solo a esas contrata.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, en eso la idea es abrirlo. En todo caso, este don Carlos si quiere mejor retira este punto, y el próximo lunes nos trae aquí aclarado cómo se fue ese cartel, porque una cosa es declararlo desierto y otra cosa es anular el cartel y volver a hacer el procedimiento, hay que tener claro si lo que hay que hacer es un procedimiento nuevo, pues se trae de nuevo el cartel, pues ya sabemos que posiblemente como un monte un poquito superior a lo mejor e independiente para que vuelvan a concursar, sean 1-2-3 o los que concursen.

Y volver a tomar el acuerdo entonces para que salga el cartel como tiene que ser, porque sí hay un error ahí, yo recuerdo ese cartel y no decía monto y nosotros lo aprobamos así, pero se le fue a la Administración también. Entonces retiramos ese punto y seguimos don Carlos a ver si ya terminamos.

#### **6.4 Análisis de inversión**

El presidente Wilberth Quesada: Don Carlos con el tema de las inversiones, tal vez para tenerlo claro primero para ver si lo diferimos en una semana o no, ¿cuándo están los

vencimientos para reinvertir? Esto para una propuesta ahí que tengo en mente, para ver si la podemos hacer y diferimos esto o no.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Esta esta plata ya la tengo en el overnight y son ¢57.000.000 que vienen de la recuperación de créditos y el vencimiento de un crédito también, y estas son las tasas comparativas a 6 y 12 meses con respecto a esta. Y actualmente, no está perdiendo nada porque está ganando la tasa del overnight del Banco Central.

Y acá en las diferentes opciones que se presentan, tengo como las más atractivas a 1 año Coopenae y el BCR, y a 6 meses tengo a la Mutual y a Coopenae. Creo que anteriormente no le tenía mucha fe a lo que es la parte de las cooperativas, pero creo que el Colegio acaba de invertir en Coopenae con una buena tasa. Entonces esta sería, digamos, la propuesta de estos ¢57.000.000 que tenemos ahí en el overnight.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Una observación nada más, la auditoría el año pasado había sugerido no hacer inversiones en cooperativas.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí creo que por ahí andaba la línea, pero igual acá les pongo todo el todo el panorama, porque lo que es el Estatuto, si nos permite invertir en cualquier emisor que esté auditado o supervisado por SUGEF.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Las cooperativas son supervisadas por la SUGEF?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Las grandes.

El presidente Wilberth Quesada: Sí las grandes de ahorro y crédito están supervisadas por la SUGEF.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Coopenae, Coopeservidores, están auditadas, son más grandes que un Banco y el único problema que hay con las cooperativas es el tema que los títulos no pueden negociarse en bolsas y desocupar la liquidez, pero es un tema que el Fondo, no tiene problemas de liquidez. Ahora este también tenemos las los bancos estatales, que es donde hemos estado invirtiendo por lo menos en los últimos dos meses y medio.

La tesorera Marilyn Batista: Don Carlos, ¿por qué mencionaba que el Costa Rica, si el Popular está mejor? El Banco Popular tiene 12 meses, está por encima del Banco de Costa Rica.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tiene razón, y de hecho a ellos les pedí sobretasa.

La tesorera Marilyn Batista: Incluso está por encima Mutual Alajuela, que el Banco de Costa Rica, el Banco de Costa Rica es de los de los más bajos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: ¿Sabe cuál es el tema, tal vez con el popular que tenemos? Que tenemos bastante concentración en el popular, por un tema de concentración, pero por tasas.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Eso ahorita está parqueado en overnight ganando cuánto?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: 5.48%, está buena la tasa.

El presidente Wilberth Quesada: Lo que nos da liquidez inmediata, a diferencia de parquearlo en cualquiera de estas otras por un punto más, pero esa es la primera consideración. ¿Cuál es la recuperación que tenemos de la cartera?, ¿por qué monto? y ¿las necesidades de desembolso?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: En un promedio que hice de 6 meses, la colocación anda como en ¢19.000.000 mensuales. Y esta de acá que es la expectativa de colocación. Tenemos 3 créditos hipotecarios, los cuales están se están trabajando. El tema de lo que es, un caso el señor es un crédito constructivo que ya se acreditó, ya se aprobó en este Consejo y él estaba en la parte permisos y todo eso, son ¢38.000.000, tenemos otro de ¢20.000.000, que es un señor que aparte de traerse la operación para acá, quiere hacer otros movimientos, y quiere un poquito más de plata entonces está buscando un fiador para que le dé y tenemos otro caso de otra señora que ella está en busca de casa, sus indicadores son muy buenos, inclusive hay que hacerle una visita de campo a lo que son los negocios que tiene, porque su liquidez es bastante alta, en eso son ¢70.000.000, entonces eso está ahí entre las expectativas de colocación.

El presidente Wilberth Quesada: Tal vez perdón un poquito el ejercicio que quería hacer, porque esto es plata y esto sí es importante. Bueno, no digo que lo demás no lo sea, pero aquí hay que sumar y restar. Si nuestra expectativa de colocación ahorita es ¢70.000.000, que es lo que deberíamos tener más al cash, si es que salen de verdad esos créditos, estamos hablando de que es una expectativa si en cuestión de 15, 22 días de verdad esos créditos se están materializando y no estamos perdiendo plata. Porque si la colocación mensual es de ¢19.000.000 y tenemos ingresos financieros por ¢22.000.000, básicamente con los ingresos financieros que se generan estamos atendiendo la colocación mensual sobradamente, más bien nos está quedando un poquito más, unos ¢3.000.000. Entonces tenemos ¢57.000.000, lo que está en overnight ahorita, ¿verdad?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: No, esos ¢57.000.000 están en overnight, pero esos están para invertir a plazos porque tenemos como 160 en overnight adicionales.

El presidente Wilberth Quesada: ¿O sea, quiere decir que tenemos ¢217.000.000? ¿Una expectativa colocación de 70?

Tenemos un montón de dinero ahí parqueado, aunque sea bien pagado, no está bien pagado.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Exactamente.

El presidente Wilberth Quesada: Estamos perdiendo, ni siquiera estamos siendo buenos administradores con el dinero, estamos perdiendo dinero. Ahí hay que alertar porque de nuevo eso no es plata mía, es plata de todos los asociados.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Esos 57 son de recuperación y vencimiento, y lo que ahí sí son como 160 en overnight.

El presidente Wilberth Quesada: Vamos a ver ¢160.000.000 es el doble de la expectativa, más del doble de la expectativa entonces creo que si vamos a tener que ser muy rigurosos en esa parte, porque si la colocación mensual, incluso está por debajo de los ingresos financieros, o sea que con los ingresos financieros, yo atiendo la colocación mensual, cualquier dinero que por encima de eso yo tenga parqueado en overnight por mejor que me esté pagando ahorita el overnight, como todos sabemos, jamás me va a pagar mejor que ningún otro instrumento, llámese desde las inversiones menos sofisticadas que son los CDP hasta lo más sofisticado que es ir a comprar bonos de deuda si fuese el caso, para el mercado local porque hay cosas mucho más sofisticadas que esas.

Pero me parece que hay que hacer un ejercicio ahí, lástima la hora y ya el rato de sesión que llevamos porque no se justifica tener esas cifras justificadas en overnight paradas ahí, menos si me está diciendo que hay ¢160.000.000 que ya están en overnight y tenemos 57 en overnight, y que estos 57 últimos son los que tienen que renovarse, pero yo no lo renovarí en overnight no tiene ningún sentido apostar a lo más bajo, a la paga más baja e independientemente de eso de lo que usted acaba de presentar ahí de las Mutuales, BCR y Banco Nacional, igual están pagando intereses relativamente bajos, eso sí lo vamos a ocupar en una semana o 15 días yo les digo sí, pero si es un dinero que contra expectativa se va a colocar hasta más de un mes, no me hace sentido, Dios guarde fuera mi plata porque yo al corredor de bolsa que me hubiera hecho eso ya lo hubiera mandado a freír churros.

La propuesta de la administración ¿cuál es perdón?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Si fuera por rentabilidad, Coopenae, pero hay una recomendación, dijo doña Mercedes, de la auditoría externa de no invertir en cooperativas.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Eso es un dato que yo tenía del año pasado, pero eso no quiere decir nada más.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, porque yo pregunté cuando vine y fue lo mismo que me dijeron. Pero el Colegio acaba de invertir en Coopenae.

El presidente Wilberth Quesada: No tiene lógica, o sea, Coopenae es la cooperativa más grande de todas las cooperativas, el sector de ahorro y crédito es más grande que la Mutual Alajuela que está ahí, no tiene sentido, salvo que haya una disposición legal que no le permita invertir en Coopenae. Yo sé y entiendo que hay un tema de negociabilidad de los títulos, pero no es porque Coopenae, vaya a quebrar y no vaya a pagar eso.

Pero igual de nuevo como inversión a corto plazo, para estar parqueada ahí, en lo que sí quiero que estemos claros es que es muy cara, o sea, que el costo de esos recursos a nosotros nos está saliendo muy caro. Yo eso lo que quiero dejar constando, es una matemática muy sencilla, si nosotros tenemos que nuestros ingresos financieros nos dan para cubrir y nos sobran las colocaciones, entonces todo lo que usted tenga a partir de ahí, como inversiones parqueadas en el corto plazo, lo que le están haciendo es generando un poquito y no tiene ninguna justificación porque eso es como que a usted le sobre ¢1.000.000 mensualmente que ustedes digan lo voy a poner debajo del colchón, eso para poner un ejemplo, no tiene ningún sentido que nosotros hagamos esto, no lo haríamos con nuestro dinero, casi que es un poquito lo que estamos haciendo aquí.

Estamos buscando la mejor rentabilidad dentro de las más bajas para dinero que no estamos utilizando el corto plazo, sino que lo necesitamos a plazos más largos, donde podríamos generar mayores rentabilidades.

Entonces allí tenemos que prestar la atención de nuevo porque esos recursos no son nuestros, son de todos los afiliados y perfectamente deberíamos hacer que esa rentabilidad calce con los requerimientos y las necesidades que nosotros tenemos de utilización de esos recursos, si ya hay ¢160.000.000 en overnight, no pueden seguir en overnight, ni siquiera esos ¢160.000.000 deberían estar en overnight, es demasiada plata para estar en un overnight, así que estos estos 57 yo incluso los movería por encima de cualquier posibilidad de estas que se nos están presentando aquí. Si mi decisión fuese tomar hoy una decisión, de dónde vamos

a invertir ese overnight, yo preferiría buscar otras opciones, y esperar una semana ganándome el overnight, no importa, antes de comprometerme a irme o un Coopenae con un Coopeservidores e incluso con un Banco Popular que dentro de estas opciones pagan bien, pero repito, pagan bien dentro de lo bajito que significan esas opciones, habiendo otras opciones mucho mejores para plata que no debería estar parqueada en tan corto plazo. No sé si me doy a entender.

La tesorera Marilyn Batista: Dos preguntas. La primera, ¿esas otras opciones a la que usted se refiere a que pagan mejor es banca nacional? Porque ahí sí estamos atados, tenemos que invertir en lo que en banca nacional no bancos privados.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, son fondos de inversión que son de bancos estatales también, fondos de inversión es una opción, ahí podemos buscar más opciones.

La tesorera Marilyn Batista: Y lo otro que me quedé con la duda, los ¢70.000.000 que tenemos de expectativas los tenemos, esos ¢57.000.000, esa parte de los ¢70.000.000 que ya tenemos de expectativa por los tres créditos que podrían darse.

El presidente Wilberth Quesada: Así he entendido a don Carlos, porque acaba de decirnos que tiene ¢160.000.000 ¿es así don Carlos? Están asegurados. Estamos sobrados, pero perdiendo, ese es el problema.

La tesorera Marilyn Batista: Aun invirtiendo eso, tenemos dinero también que sigue perdiéndose, debemos meter más, invertir un poco más. Ese es otro análisis, usted nos puede ayudar con su experiencia, pero deberíamos invertir más de los ¢57.000.000, por el momento es este, ¿ya se va a vencer, don Carlos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Este lo tenemos en overnight, no está perdido, lo pusimos ahí para no perder.

El presidente Wilberth Quesada: Ya está puesto, ese es el problema que ya está puesto.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Eso se saca sin problema.

El presidente Wilberth Quesada: Eso es al otro día exactamente, se pide hoy y se saca mañana.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Pero es que el rendimiento es bueno, tomando en cuenta que es creo que a la vista en los bancos esto no se encuentra, por ejemplo, el Popular nos ofrece un 3%.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Un 3% ofrece el Popular?



El jefe del Fondo Carlos Fonseca: No es una cuenta, no mentira, es la Mutual Alajuela, una cuenta que tienen ellos, yo les pregunté por fondos y me dijeron que cuenta de ahorro a un 3% y yo no, pues está muy mal a la par del Banco Central.

El presidente Wilberth Quesada: Ahora el tema es que la tasa de política monetaria el Banco no la ha querido mover mucho ni cuadrar, pero esa tasa de política monetaria va a tener que bajarla porque es insostenible, ya ustedes han visto las presiones que están recibiendo el Central y eso quiere decir que todas estas tasas que estamos viendo aquí incluidas van a bajar verdad, para que estemos claros, es decir, vamos a ganar menos con eso.

La tesorera Marilyn Batista: Hay que tomar decisiones pronto.

El presidente Wilberth Quesada: Claro, por supuesto que lo ideal es todo lo que se pueda colocar, no le vas a ganar jamás a una tasa pasiva, lo que le ganarías a una activa. En tanto se coloca eso y se hace una buena gestión de crédito, hay que parquearse en lo que es más rentable. Yo, don Carlos, particularmente con estos ¢57.000.000, no me caso ahorita en hacer una inversión. ¿Usted está presentando ahí las de 6 meses?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Las de 6 y 12.

El presidente Wilberth Quesada: Es que la de 12 ni la veo porque esa ni siquiera la pienso, o sea, así de simple y sencillo, yo no me voy a comprometer a poner ¢57.000.000 a en una a 12 meses en esas tasas, sobre todo con el sobrante que tenemos. ¿Cuánto están a 3 meses? ¿No, no tiene el cálculo ahí, no tienen la propuesta? Va a estar por encima del overnight, pero, ¿cuánto están a 3 meses? Como para parquearlas en otro lado mientras.

Y luego, perdón que pregunte, porque ahí no ha hecho la tarea, ¿hay un Reglamento de Inversiones?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí hay uno, pero no dice mucho.

El presidente Wilberth Quesada: Usted me lo puede pasar para leerlo y actuar responsablemente. Me lo pasa por favor para leer qué dice el Reglamento de Inversiones porque ahí no puedo estar por encima del Reglamento, obviamente.

Y lo otro, le preguntaba a don Carlos, compañeras que el tema de las inversiones siempre es un tema, es grande, es un tema complejo para entenderlo, pero es un tema de mucha responsabilidad también, naturalmente, porque ahí se está jugando en el mundo real, donde se gana y se pierde, y yo quisiera que todos ojalá estemos alineados en ese tipo de decisiones, y de conocimiento. A mí me ha tocado por un tema de formación y experiencia, pues estar

un poquito más ligado a estos temas financieros., pero me parece que sería importante que todos por lo menos recibamos alguna especie de charla, de capacitación en estos temas, particularmente, en la parte de lo que es fondos de inversión, que yo sí lo veo como una alternativa viable, una alternativa posible y más rentable, donde además uno diversifica riesgos, y que pudiésemos gestionar una reunión con algún fondo de inversión.

Don Carlos, me decía que la gente del Popular en algún momento había hecho una propuesta en estos términos de darnos una charla para que todos los conociéramos y supiéramos de lo que estamos hablando. Esto, independientemente de que fuésemos o no a invertir, porque aquí lo que mandan son los números, y nos inclinaríamos con los números, pero sí por lo menos para conocer.

Entonces a mí me gustaría, si no como sesión, porque si no veo como un reto difícil hacerlo como sesión por lo cargado que están las agendas y por la necesidad que tenemos de renovaciones en el corto plazo de inversiones, que pudiésemos gestionar una reunión los que pudiesen asistir bienvenidos, puede ser virtual, buscamos una hora que sea algo muy rápido, pero que sí sea a una hora conveniente para que aprendamos todos de estos temas, especialmente repito de lo que son los casos de los fondos de inversión, porque en CDP no hay mayor magia, es algo muy sencillo, pero las otras figura sí, porque tienen un riesgo asociado, como todo.

Entonces, yo no sé si ustedes están anuentes para buscar una fecha lo más pronto posible que podamos hacer una, repito no una sesión porque no lo veo tanto como sesión, pero sí por lo menos como una reunión de trabajo, no sé cómo están sus agendas.

La tesorera Marilyn Batista: Yo de acuerdo todo lo que sea para aprender.

El presidente Wilberth Quesada: Digo para que todos aprendamos.

La secretaria María Eugenia González: Exacto.

La vocal II Aleyda Solano: Sí.

El presidente Wilberth Quesada: Entonces yo le voy a pedir a don Carlos si les parece, que nos gestione esta reunión de trabajo nada más hacemos coincidir agendas. Una hora, tampoco tenemos que hacerlo excesivamente amplio, en una hora que nos expliquen ¿qué son esas cosas de los fondos de inversión?, ¿cómo funcionan?, ¿qué ventajas tienen?, ¿qué riesgos tienen?, para que todos estemos claros y ya tengamos más elementos cuando vengamos a tomar decisiones de ese tipo.

La tesorera Marilyn Batista: Yo recomendaría ampliarlo, invitar a la Junta porque hace falta, que se extienda también y se invite a la Junta si quiere participar, porque si yo creo que es necesario que entiendan también un poco de inversión.

El presidente Wilberth Quesada: Me parece muy bien, lo hacemos extensivo a la Junta, más bien Marilyn si nos haces el favor mañana, tal vez que tienen Junta para que le digas que estamos gestionando esta reunión de trabajo, y que nosotros vamos a gestionar ante alguna de las AFIS, posiblemente sería el Popular que ya nos había hecho el ofrecimiento, dice don Carlos, para para reunirnos y que nos expliquen sobre el tema de los fondos de inversión a los Directores, tanto del Consejo como de la Junta Directiva, hacerlo repito, como un taller, como una sesión de trabajo.

Entonces, para que se les invite don Carlos y usted gestione por favor con la gente de la AFI, qué alternativas hay y las ponemos sobre la mesa para ver cuántos podemos y el día que más que puedan los más o podamos los más, pues la hacemos.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Esta decisión la dejamos para la próxima semana o para cuándo?

El presidente Wilberth Quesada: Yo preferiría ahorita dejar parqueados esos ¢57.000.000 en overnight, porque por eso estaba preguntando la tasa de 3 meses, para ver si me la jugaba de aquí a 3 meses.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tres meses 4.73% en el Nacional, y 4.87% en el Costa Rica.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Y Coopenae?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tengo una taza aquí de 6.44%

El presidente Wilberth Quesada: ¿A 3 meses? Pero es casi casi la de 6.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Exactamente.

La vocal II Aleyda Solano: Yo lo metería en Coopenae.

El presidente Wilberth Quesada: Imagínese 6.44% en Coopenae y era el más alto de todos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sería nada más de negociar con ellos mañana la tasa.

El presidente Wilberth Quesada: Hay que preguntarles, si es una tasa que está tan parecida a esa de 6 meses, yo me la jugaría ahorita tomando en cuenta que las tasas van a empezar a ajustarse un poquito hacia la baja en término de unos meses, pero no extendería tanto el plazo como 6 meses porque ya ahí sí va a ser otra cosa muy diferente.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: ¿A 3 meses entonces? Hacer la consulta en Coopenae.

El presidente Wilberth Quesada: Hacer la consulta a Coopenae a ver qué tasa le ofrece, porque si no, prefiero ir a un fondo de inversión que estoy seguro de que está pagando más que eso.

La tesorera Marilyn Batista: Pero, entonces ,por eso es que digo, como vamos a esperar lo de Coopenae, ¿entonces la decisión la tomamos el lunes que viene?

El presidente Wilberth Quesada: Sí, o sea, ahorita que siga parqueada aquí en overnight y no lo sometan a la sesión del próximo lunes y en la sesión del próximo lunes podríamos traer hecha una propuesta don Carlos, de tasas digamos a 3-6 meses, en estas instituciones y otras. Y el tema igual de los fondos, a ver las alternativas de fondos, también de cuánto están reeditando para que se haga completa.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Aquí tenemos el otro tema, el otro, el otro tema que son los \$200.000 que se vencen el otro lunes.

La tesorera Marilyn Batista: ¿El otro lunes ya se vence?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Exactamente el otro lunes, estaba a una tasa de 2.34% en el Banco Nacional. Ya se registró la pérdida en enero ¢12.000.000, estas son las tasas, estos son el tipo de cambio y la variación que ha tenido de enero al día de hoy, ha variado más o menos. Realmente no ha variado mucho.

El fiscal Gerardo García: Disculpe la interrupción me disculpo, pero yo me retiro en este momento de la sesión, gracias.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias muy amable, buenas noches.

La tesorera Marilyn Batista: Yo sí creo y aprovecho que Gerardo se retira, esto de los \$200.000 se las trae, estamos cansados, ya son las 10:30, no es momento para tomar una decisión. Hoy ya tuvimos una pérdida de ¿cuántos millones? El año pasado fue que se compraron, se compró dólares, de colones se compró dólares, el año pasado y ya registramos pérdida de ¢12.000.000, entonces esto es un tema que hay que analizar bien.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Cuánto fue la pérdida del año pasado?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: No, de este de este año.

La tesorera Marilyn Batista: Nos la tiraron este año, la transacción se hizo el año pasado, pero este año fue que se reportó la pérdida, así fue.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Pero son esos ¢2.700.000?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: No, no esos ¢2.700.000 sería si pasáramos los dólares a colones en este momento por diferencial cambiario, haciendo la analogía del tipo de cambio de compra y de venta.

El presidente Wilberth Quesada: Pero eso fue en el momento en que se compró, ahora se renovaron, ¿se renovó cuándo?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Se renovó en enero a 6 meses y vencen ahorita el 17 de julio.

El presidente Wilberth Quesada: Pero en enero a 6 meses, ¿con qué tipo de cambio?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Ahí estaba en dólares ya. El tipo de cambio estaba más o menos en ¢549 la compra y ¢557 la venta

La tesorera Marilyn Batista: Don Carlos, ahora que lo dice que yo me quedo con la duda, ¿por qué si esa transacción se hizo el año pasado, la pérdida se reportó en enero?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Me imagino que por un tema contable se hizo una revaloración y el diferencial cambiario se reportó en enero.

El presidente Wilberth Quesada: Es que la pérdida es contable todos los días, mientras el colón se está depreciando, el tema es el momento en que usted la materializa y ahí es el momento en el que se registra el tema, es sí cuando se renovó ahora en enero, que ustedes me están diciendo se renovó, ahí fue cuando se asumió ya la pérdida, ahí se pierde para asumirla de un tema de diferencial cambiario, lo que me parece que fue una mala decisión.

La tesorera Marilyn Batista: Mi teoría es que para que no quedáramos en rojo se pasó al año siguiente. Esa pérdida, yo la conozco desde el año pasado, entonces no entiendo por qué la pusieron en enero. Esa pérdida se sabía, es más, ya iba como por ¢9.000.000 de pérdida en octubre, noviembre, porque yo he estado detrás de esto, entonces no sé por qué la tiraron todo a pérdida este año.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Esta inversión en dólares en que está parqueada?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: En el Banco Nacional como un CDP, ese es el instrumento que utilizan.

El presidente Wilberth Quesada: Hay que halarles las orejas a los administradores de ese tiempo porque nadie tiene una bolita de cristal para saber cómo se va a comportar el tipo de cambio, pero vean que increíble el riesgo de invertir en un CDP, el título más inofensivo, pero bueno, se apostó a dólares y ya vieron que no resultó tan inofensivo.

La tesorera Marilyn Batista: Y nosotros no manejamos dólares, no tenemos ningún tipo de compromiso, no ni captaciones, ni colocaciones, no había cobertura.

El presidente Wilberth Quesada: Si ustedes me preguntan en este momento, yo teniendo algo en dólares que vencen en dólares, ya no lo pasaría a colones por una razón obvia y la razón obvia es que ya el golpe al tipo de cambio ya se dio, o sea eso ya se materializó, pues no tiene ningún sentido que en este momento teniendo algún dólar en lo pase a colonias, creyendo que es que va a haber una recuperación porque eso ya no se va a dar y vean el tipo de cambio, de hecho estaba en ¢549 en enero y ahorita está en ¢546, y usted dice que los puede soportar porque eso va a empezar a subir pero, pero bueno, fueron las decisiones que se tomaron en su momento. De hecho, en el tipo de cambio de venta pasó de ¢557 a ¢560, más bien, si uno lo ve, el colón ha tenido una revaluación, y lo uno espera que se den los próximos meses muy paulatinamente, de manera que ya yo, por ejemplo, con todo y lo que ya se hizo yo no me cambiaría esos dólares a colones en este momento, más bien pensando en las porciones que uno debe tener a largo plazo, esta es una porción que uno debería tener a largo plazo porque como ya vimos, tenemos un montón parqueado en el corto plazo, va con muy bajos rendimientos, no asumiría esa pérdida ahorita.

Ahora lo importante es que esto sí está para el lunes ya sí o sí hay que tomar una decisión de si esos dólares se quedan ahí si se pasan a colonias y se invierten en otra cosa. Yo por lo menos de aquí al lunes, dado que vence el lunes y hay que tomar una decisión el lunes próximo, esperaríamos tener esa información de esos fondos de inversión, etcétera, etcétera para tomar una decisión, porque vence el lunes y se renovarían martes, ¿verdad don Carlos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El lunes vence, pero ya se renovarían. Bueno, se podría renovar el mismo lunes, pero ya esa hora que nos reunimos ya no hay.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, pero el tema, o sea, es que sí es una decisión importante y pues yo sé, porque perdón que todos estamos muy cansados ya, pero esto está en dólares, nosotros la decisión que podríamos tomar o no es si los pasamos a colones o los dejamos en dólares y los seguimos invirtiendo en un CDP o en otro instrumento, otra herramienta, esa es la decisión que hay que tomar.

Ya esto vence porque sí el lunes, o sea, ya no vamos a poder hacer nada contra de vencimiento. El tema es si ya porque lo vamos a convertir, ojo, que, si esto lo convertimos a colones, asumimos esa pérdida de ¢2.700.000, porque estaríamos asumiendo algo que se

compró en enero a un precio x que ahora lo vamos a tener a un precio y, si la pasamos a colones asumimos esa pérdida sí o sí, si la dejamos en dólares, tenemos la opción de que eso se pueda recuperar vía tipo de cambio en los meses próximos, eso puede pasar.

Pero, además, la decisión de dónde se pone y si se pone en un CDP, si se pone en un fondo de inversión o dónde se pone. Y naturalmente, si se pone en colones o dólares, particularmente yo creo, mi consideración en este momento es, que, dado que esa inversión ya vence, vence el lunes y está en dólares y vamos a renovar porque hay que renovarla, ¿en qué la renovaremos?, será la decisión que habría que tomar el lunes, si la dejamos en dólares, si la dejamos en CDP o si la pasamos en colonias y la pasamos a CDP o la pasamos a otro instrumento, a un fondo de inversión.

Yo le pediría a la Administración que nos traiga esas opciones de análisis, de ese dinero, tomando en consideración de nuevo para advertirlos a todos, si esto se pasa a colones se asume esa pérdida de los ₡2.700.000, para que estemos claros.

Perdón doña Mercedes adelante.

La vocal 1 Mercedes Quesada: ¿Cuál en este momento sería, de acuerdo a su conocimiento y optimización, la recomendación más viable? Porque a efectos de tipo de cambio y a efectos de tasas de interés, la idea no es perder, por lo menos es mantener.

El presidente Wilberth Quesada: De nuevo, mi propósito, y se lo digo aquí en calidad de presidente como un miembro más, pero con algún conocimiento también en esta materia y por eso le pido a la Administración que nos traiga las alternativas, si nosotros colonizamos esto, asumimos esa pérdida que es gruesa, si asumimos esa pérdida, ¿por qué? Porque el tipo de cambio podría y como es la expectativa, empezar a subir poco a poco en los próximos meses, mientras yo mantenga esos dólares, el dólar de enero va a ser el mismo dólar de octubre, noviembre y diciembre próximo es el mismo dólar, lo que va a variar es el valor del colón, entonces, si el colón en enero costaba ₡549, pero en octubre-noviembre vale ₡550, ₡551, ₡552, yo me voy a recuperar.

Si baja, obviamente no, pero ya la expectativa no es que baje. El tema es que con solo el hecho de que yo lo pase a colones en este momento si voy a perder, entonces yo no pasaría colones, disculpe, no pasaría colones porque voy a perder. ¿Qué tenemos que hacer ahí? Definir inteligentemente cuál es la mejor opción para invertirlo entonces en dólares es un CDP, no sé, habría que ver las tasas que nos puedan estar ofreciendo CDP en dólares.

La vocal II Aleyda Solano: En su momento yo discutí mucho con respecto a eso, los dólares y por cierto, tanto el Administrador como el Presidente que estaba en ese momento, me hicieron sentir de que yo no sabía, pero yo les decía por esto mismo que el dólar sube y baja, yo no estaba de acuerdo de que se invirtiera en dólares. Más bien, como dice usted, buscar una forma o una alternativa donde podamos meterlo con mejor calidad de intereses, pero en fin, se metió en la cabeza y era una majadería, dale que te pego con esos dos señores de que había que tener dólares y dólares y ahora cuando nos van diciendo lo que yo me lo temía y se los dije, va para abajo, vamos a perder. Pero bueno no soy economista y entonces tal vez eso les sirvió, pero si uno ha estado por lo menos un poquito con empresas donde se trabaja con dólares, ya uno sabe más o menos la temática esa que usted está mencionando, pero yo preferiría en este momento mantener los dólares, ya que el dólar va subiendo otra vez por lo menos para no tener una pérdida tan grande como la que estamos en este momento evidenciando.

La secretaria María Eugenia González: Así es.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, yo particularmente, también digo, que sería lo mejor en este momento y luego tomar la decisión de a qué plazo invertirlo y en qué instrumento, bueno, aquí están las tasas de 3 meses 2.39% en dólares y ¢644 en colones, pero si lo pasamos a colones, asumimos la pérdida cambiaria que es mayoritariamente muy grande, o sea, lamentablemente es una pérdida cambiaria grande. Entonces, sería mejor sostenerlo en dólares y el lunes yo don Carlos, lo que le pediría para claridad de los directores es que hagamos el ejercicio en dólares, dado que estamos de acuerdo de cuáles son las posibilidades que tenemos de reinvertir esto en dólares, en CDP, en fondos de inversión, de qué es lo que podríamos tener.

Vean los rendimientos de, es que ahí están los de mercado de dinero 5.08 los abiertos en colonias y 2.23 en dólares. Ese es el mercado de dinero, que ese es el como usted tiene el dinero inmediato, ahí está en 223 en dólares, eso es como un overnight para decirlo de alguna manera, cuánto está pagando, cuánto está pagando el overnight en dólares en este momento. El jefe del Fondo Carlos Fonseca: En dólares le quedo mal porque yo no he manejado los colones ahí, pero se lo podría averiguar.

El presidente Wilberth Quesada: Pregunte a ver cuánto está pagando el overnight, porque si el mercado de dinero está pagando 2.23% en dólares que es como un overnight,



prácticamente ahí habría que ver cuánto, y ahí, dentro de estos 2.23% es un promedio, quiere decir que hay unos que pagan un poquito más verdad y otros un poquito menos. Averigüemos ese dato para tomar una decisión consensuada informada el próximo lunes. Por lo pronto dejarlo en dólares y el lunes tomamos la decisión de dónde se invierten y a qué plazo se invierten esos dólares. Lo mismo pasaría con la suma de los millones de colones que usted nos presentó, que está en overnight para tomar la decisión, eso sí en colones, en qué los podemos invertir y a qué plazo.

Yo diría que hay una propuesta de la Administración en ese sentido, más bien tras un estudio de los instrumentos financieros y los plazos diferentes para que nos diga, sugerimos los colones en esto, sugerimos los dólares en esto. Yo con todo gusto les puedo colaborar en ese ejercicio también, para que tengamos claro.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Y más bien esa capacitación es esencial, porque por lo menos yo, aunque tengo un poquito de conocimiento, es nada comparado con lo que necesitamos.

El presidente Wilberth Quesada: Todos requerimos como ese ejercicio, porque vean que por ejemplo, sé que ustedes están viendo ahí mercado de dinero, que ese es un promedio ponderado de toda la industria, de mercado de dinero, que es un tipo de fondo de inversión que funciona más o menos como un overnight en el sentido de que es abierto de que yo puedo ir y retirar, es como un overnight, básicamente. Uno eso lo debería comparar contra el overnight en dólares, por ejemplo, del Banco Central, para decir si es mejor estar ahí o no, claro, sabiendo que el overnight en dólares, entre comillas es fijo, mientras que el del mercado de dinero.

Pero ese es el tipo de ejercicio que uno tiene que hacer y de pronto incluso comparar, por ejemplo, qué significa una tasa de 2.23 en dólares versus una de 5.08 en colones. Bueno, hay una diferencia de 2.5 puntos, y eso debería ser básicamente la expectativa de evaluación si se cumple esa expectativa de devaluación, entonces se compensan y sería lo mismo invertir en colones que en dólares. Pero ese es el ejercicio que tenemos que tener para que uno diga, voy a tomar una decisión, sin bola de cristal porque esto no hay, pero por lo menos una decisión informada.

Entonces, don Carlos si le parece, entonces acordamos vemos el siguiente acuerdo para que la Administración nos presente el próximo lunes, una propuesta a este Consejo tanto para la renovación de la inversión en colones por ₡57.000.000 en colones, que nos presente una

propuesta para es la renovación de esa inversión en colones, tomando en consideración los diferentes, digamos, necesidades de liquidez del Fondo, y dentro de este análisis todo el tema también de los vencimientos, renovaciones, etcétera. Y una propuesta también para la inversión de los dólares que vencen este próximo lunes, para manteniéndolos en dólares, ¿cuáles son los instrumentos y plazos de acuerdo al mercado en los que ha invertido? Entonces para que nos saliste esa propuesta y toda una semana creo que es suficiente tiempo para hacerla bien elaborada.

De nuevo yo ofrezco ahí mi colaboración, don Carlos, cualquier cosa para que podamos revisarlo de previo, entonces los directores que estén de acuerdo para delegar en la Administración esas tareas se sirvan hacérmelo saber. ¿Doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña Aleyda?

La vocal II Aleyda Solano: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña Mercedes?

La tesorera Marilyn Batista: De acuerdo

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña Marilyn?

La tesorera Marilyn Batista: ¿De acuerdo?

El presidente Wilberth Quesada: Gracias entonces y el presidente también votó a favor de la propuesta. Queda aprobado por unanimidad.

***Acuerdo 12-26-23.*** Se acuerda solicitar a la Administración del Fondo, una propuesta tanto para la renovación de la inversión en colones por ₡57.000.000. (Acuerdo en firme y por unanimidad)

***Acuerdo 13-26-23.*** Se acuerda pedir a la Administración una propuesta para la inversión en dólares que vence el próximo lunes. (Acuerdo en firme y por unanimidad)

El presidente Wilberth Quesada: Qué nos queda don Carlos, para ver si suspendemos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Un último tema rápidamente el mes pasado se hicieron 7 sesiones, en las cuales fueron cuatro ordinarias y 3 extraordinarias, nosotros le pagamos a la muchacha que hace las actas por 6 sesiones en total, cuatro ordinarias y 2 extraordinarias. Quiere decir que el acta que tengo, el número 7 tengo que metérsela en este mes para que quede tablas digamos con lo que es el pago.

El presidente Wilberth Quesada: O sea, que hagamos 2 extraordinarias este mes nada más.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Extraordinaria, solo una, la que tuvimos y ya no podíamos tener otra.

La tesorera Marilyn Batista: Se puede tener, pero no se paga, o sea, podemos tener cuatro reuniones generales regulares y 2 extraordinarias. Podemos tener 7 u 8 extraordinarias, pero solamente se pagan 2 extraordinarias.

El presidente Wilberth Quesada: Igual para efectos de la persona que se está contratando para levantar las actas. Ese es el tema que va a quedar una.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El tema exactamente del pago a la persona que hace las actas.

El presidente Wilberth Quesada: Yo con mucho pesar lo que podría decir es que estoy de acuerdo, pero no en el sentido de que nos veamos limitados nosotros y si se hace una extraordinaria, pues Magali o quien corresponda en la Administración tendrá levantar la sesión del acta.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: También ahí creo que contractualmente se puede pagar esa acta extra nada más hay que acordarlo.

El presidente Wilberth Quesada: Bueno en el momento en que la tengamos la asumimos, y tomamos el acuerdo. Ahorita estamos bien, porque si sacamos las de este mes salimos. Además, si tenemos una extraordinaria más.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Exactamente sí.

El presidente Wilberth Quesada: Si tenemos una extraordinaria más se tomará el acuerdo.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Rita nos hizo unas actas, ¿verdad?

La tesorera Marilyn Batista: El asunto es que tenemos una persona que está por contrato y que su contrato dice que son 6, pero ahí sí don Carlos podemos sacar de caja chica porque es un acta de ¢50.000, no son ¢200.000 y es algo extraordinario. Ahí verifiquemos si se puede sacar de caja chica y se contrata a Rita y ya y no tenemos que estar complicando las cosas, verifica a ver si estoy en lo correcto porque es otro mes creo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, porque es otro mes.

La tesorera Marilyn Batista: Porque es otro mes y no es un monto grande, son ¢50.000 y están justificados. No vamos a hacer un cartel por un acta.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: No, para nada.

La tesorera Marilyn Batista: Verifique porque creo que ahí no hay problema de que podemos pagarlo de caja chica.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Pero chequee bien, porque eso podría ser como un fraccionamiento de la contratación también, porque ya se hizo una contratación y estás por el mismo objeto, estarías haciendo una caja chica, entonces mejor chequeéelo primero porque yo prefiero tomar el acuerdo de contratar un acta, aunque sea un acta.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Y luego tomar en cuenta que, si el acta tiene fecha el mes anterior, eso también podría ser una situación del pago hasta el mes siguiente. Lo digo porque muchas veces en asuntos de control interno, todos esos datos pesan mucho a la hora de realizar las gestiones. Hay que tener cuidado con eso.

La tesorera Marilyn Batista: Y lo otro es que Magaly lo haga, a Magaly le quitamos ese trabajo que haga un acta en un mes, no es nada del otro mundo, lo otro es que Magaly lo haga.

El presidente Wilberth Quesada: Eso puede ser una opción porque creo que podríamos caer en fraccionamiento y eso es muy sin gracia. Mejor chequeemos a ver si ella lo puede hacer, y de nuevo obviamente el Consejo no puede estar apegado a si se contrataron 6 o 7, nosotros sesionaremos las veces que haya que sesionar, aunque no nos paguen la jugosa dieta, pero habrá que hacerlo.

La vocal 1 Mercedes Quesada: A mi otra cosa que me preocupa don Wilberth, es que en ese caso nosotros no estuvimos y es un tema que hay que manejar dentro de una condición de cuidado, a mí lo que me preocupa ahí es términos de control interno, por la condición. No digo que no se pueda hacer, hay que consultarlo y hay que analizarlo, pero tenemos que tener cuidado.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, por eso diría a don Carlos que consulte primero, a ver si de verdad caemos en fraccionamiento o no, si se puede, porque además en efecto, también es un acta que viene de atrás y vamos a tomar un acuerdo ahora de aprobar una transcripción, entonces yo diría que ahí mejor revisar y cualquier cosa si no se puede o nos vamos a meter en un lío mejor que lo haga la Administración que tome el sacrificio de levantar esa esa transcripción, y si no, pues entonces ahí sí podemos tomar una decisión. ¿Con esto estamos don Carlos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Estamos, sí señor.

## 6.5 Propuesta venta de fincas

Se traslada a la próxima sesión

El presidente Wilberth Quesada: Al ser las 10:56 sin más asuntos que conocer y tratar, se levanta la sesión, muy buenas noches y muchas gracias.

Wilberth Quesada Céspedes  
Presidente

María Eugenia González  
Secretaria