

## Acta Sesión ordinaria 27-23

Se convoca a sesión ordinaria No. 27-2023 a celebrarse el lunes 17 de julio del 2023 a las 6:00 pm. Sesión presencial en la sala de sesiones del COLPER.

Presentes:

Nombre	Cédula:	Puesto	Lugar
Wilberth Quesada Céspedes	1-0749-0357	Presidente	Sala de sesiones
María Eugenia González Alvarado	2-0312-0250	Secretaria	Sala de sesiones
Marilyn Batista Márquez	1-84000450502	Tesorería	Sala de sesiones
Mercedes Quesada Miranda	1-0703-0066	Vocal I	Sala de sesiones
Aleyda Solano Torres	1-0433-0573	Vocal II	Sala de sesiones
Gerardo García Murillo	1-0993-0024	Fiscal	Sala de sesiones
Arles Fonseca Bolaños	1-1376-0417	Analista de crédito I	Sala de sesiones
Carlos Fonseca	1-0814-0904	Jefe Fondo Mutualidad	Sala de sesiones

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

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. Yo le voy a presentar a las directoras una moción para hacer un cambio en el orden de la agenda, para que después del artículo segundo que vamos a conocer primero, el conocimiento y discusión de la aprobación de las actas, pasemos a conocer el artículo cuarto de los créditos luego los subsidios, dado que es de recibido nada más y de inmediato entremos al artículo sexto en su punto 6.2. Variamos el orden para que entonces el 6.1 quede de segundo y si no nos da tiempo, omitir el comparativo del Estatuto, que es el 6.3 para una próxima sesión. Conocer el 6.4 si nos es posible que es el tema de la propuesta de ventas de fincas y finalmente el cambio en precio de la proforma de finca de Puriscal.

Entonces ,reitero la moción para que una vez conocido el artículo segundo de conocimiento y discusión de la aprobación de las actas, demos paso al artículo cuatro de créditos y subsidios en su 4.21 y posteriormente revisemos el artículo sexto, pero en el artículo sexto de los asuntos de la Administración conozcamos primero el 6.2 de inversiones de julio y luego se corren el resto, es decir, 6.1 revisión del cartel de hoteles, 6.3 comparativo del Estatuto, 6.4 propuesta, 20 fincas y 6.5 cambio en el precio de la finca de Puriscal.

Las señoras directoras que estén de acuerdo con la moción propuesta agradezco se sirvan levantando la mano. Cinco directores presentes, los 5 de acuerdo aprobado por unanimidad.

*Acuerdo 01-27-23: Se aprueban los cambios sugeridos para el orden del día (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

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

El presidente Wilberth Quesada: Pasamos a conocer entonces el artículo segundo conocimiento y discusión y aprobación del acta

**2.1** Lectura y aprobación del acta de la sesión extraordinaria número 11-23 del jueves 06 de julio del 2023.

Los directores que estén de acuerdo en aprobar dicha acta se sirven levantando la mano, por favor, 5 directores presentes, 5 a favor, aprobado por unanimidad.

*Acuerdo 02-27-23: Se aprueba el acta 11-2023 de la sesión extraordinaria del jueves 06 de julio del 2023. (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

**2.2** Lectura aprobación del acta de la sesión ordinaria número 26-23 del lunes 10 de julio del 2023. (Pendiente, Se traslada para la siguiente sesión)

El presidente Wilberth Quesada: ¿La siguiente va a ser ordinaria?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Del lunes que se traslada para el jueves.

El presidente Wilberth Quesada: Es cierto, el lunes es feriado, para que estemos todos claros, entonces esperamos hasta el jueves de la otra semana. Sólo que vean que tenemos bastante tiempo porque es hasta el otro jueves.

## **ARTÍCULO TERCERO: CRÉDITOS Y SUBSIDIOS**

### **3.1 Créditos**

El presidente Wilberth Quesada: Le solicitamos a la Administración que nos haga la exposición de los créditos que está presentando.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Arles si quiere los presenta.

El analista de crédito 1, Arles Fonseca, realiza la explicación detallada de las solicitudes de créditos. Recordando que la información a continuación es de carácter sensible y no va el detalle en el acta. Las solicitudes son las siguientes:

**3.1.1** La colegiada, solicita crédito Sin Fiador por un monto de ¢1.000.000.00 a un plazo de 120 meses y tasa de interés del 21% anual.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: La línea fue aprobada como por ahí de marzo, es ampliación de plazo.

La tesorera Marilyn Batista: Yo voy a hacer un comentario no para ese, para otros préstamos, no es para discutirlo, porque de hecho recomiendo que en otra sesión discutamos, ya lo había mencionado, la preocupación la reitero de préstamo que se están tirando a 10 años por ¢1.000.000, ¢1.500.000, eso nos pone en el riesgo de insolvencia de la persona, además del costo administrativo de cobrar medio ¢500.000 a 6 años y ¢1.500.000 a 10 años. Si sumamos no ganamos tanto como creemos que ganamos, no es para discutirlo ahora, quiero dejar en acta mi preocupación, yo creo que es mejor competir por tasa y no por plazo, o sea por ¢1.500.000, 10 años es demasiado y por ¢1.000.000, 10 años es demasiado, por eso si sacamos el costo operativo, realmente se nos va lo servido por lo comido. Además, pone en riesgo también la cartera, porque si tengo 50 créditos a 10 años de ¢1.500.000 y necesito un buen crédito de ¢50.000.000 para una casa, es menos dinero que voy a tener, pero bueno, es un comentario, no es para discutir ahora. Ojalá y tengamos una sesión de Junta para discutir los plazos, esos plazos tan largos, con créditos tan pequeños.

La vocal II Aleyda Solano: Secundo lo que dice Marilyn. Precisamente por eso pregunté yo ¿cuánto?, porque me sonó demasiado tiempo para una cuenta tan pequeña, pero bueno.

El presidente Wilberth Quesada: Y yo agregaré que estoy de acuerdo, hay que hacer un análisis de los plazos y tasas.

Y en algún momento me parece que habrá que analizar la conveniencia, de dar esos plazos, o de trabajar por el lado de la tasa, siempre en miras de tratar de ayudar, voy a decirlo así, entre comillas al afiliado, dado que hay personas que pueden tener una situación un poco comprometida y que me parece que este ejercicio que hace la Administración de llevarlo a ese plazo, claramente es en colaboración con la persona, porque si no le hubiera dado, la

verdad es ¢1.000.000 y uno se pone a pensar que no es mucho, es hasta relativamente poco, pero en función de la condición que tiene esa persona en este momento era un poco compleja. Pero de acuerdo que es un tema que me parece muy prudente analizarlo en su momento.

Los que estén de acuerdo en aprobar el crédito bajo sugerencia efectuada por la Administración, sírvanse levantar la mano,

5 directores presentes 5 directores a favor, aprobado.

***Acuerdo 03-27-23:*** Se acuerda aprobar la solicitud de ampliación de plazo en el crédito Sin Fiador a la colegiada, por un monto de ¢1.000.000 a un plazo de 120 meses y tasa de interés del 21% anual. Cumpliendo con lo establecido en el Reglamento de Crédito. (Acuerdo en firme y por unanimidad).

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

**3.1.2** La colegiada, solicita crédito Sin Fiador, por un monto de ¢2.000.000 a un plazo de 36 meses, con una tasa de 21% anual.

La recomendación de la administración es positiva.

Los directores no tienen observaciones.

El presidente Wilberth Quesada: No tengo ninguna observación, me parece que está bastante bien, ¿algún director con algún comentario u observación, ¿no? Entonces, sírvanse votar quienes estén de acuerdo en la recomendación que efectúa la Administración sobre este crédito. Sírvanse levantar la mano. 5 directores presentes, 5 a favor, aprobado.

***Acuerdo 04-27-23:*** Se acuerda aprobar la solicitud de crédito Sin Fiador de la colegiada, por un monto de ¢2.000.000 a un plazo de 36 meses y tasa de interés del 21% anual. Cumpliendo con lo establecido en el Reglamento de Crédito. (Acuerdo en firme y por unanimidad).

**3.1.3** La colegiada, solicita crédito Sin Fiador, por un monto de ¢3.000.000 a un plazo de 60 meses, con una tasa de 21% anual.

La recomendación de la administración es positiva.

Los directores no tienen observaciones.

El presidente Wilberth Quesada: Yo tengo un comentario y una duda. El comentario es que en efecto uno no le puede prohibir a una persona, aunque sea pensionada un crédito ni nada, porque eso va en contra de los derechos humanos, entonces no se puede hacer si no nos pegan horrible o a cualquiera que lo niegue en todo caso ya otra cosa es que la persona no califique u otra cosa, pero ad portas no puede haber una política en esa línea.

Mi pregunta más bien es con el respecto al tema del seguro, que vos lo decías ahora, ¿cuál es la cobertura que se da sobre estos créditos, qué es lo que tiene tomado el Fondo o cómo tienen eso?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: El Fondo de Mutualidad trabaja dos pólizas, voy a comentarle la que está en cuestión, que es la de póliza de vida, pero en realidad es un nombre técnico, es “póliza de saldos deudores” ¿qué significa eso?, que yo aseguro al colegiado o al deudor por la suma total del crédito. En este caso son ₡3.000.000, todos independientemente de la edad, deben de pasar etapa de carencia, disputabilidad y todo eso, por esto sería 1 año.

Cubre el 100% de la deuda que yo presento que son los ₡3.000.000 en caso de que ella evidentemente va pagando, va a ir bajando su amortización. Nosotros no hacemos esa deducción, la dejamos en saldo original porque la póliza como tal es sobre saldo original, en caso de existir un remanente, pues se les da a los beneficiarios. El primer beneficiario es la institución, entonces se cancela la institución y lo que sobra son para los beneficiarios previamente registrados.

¿Cuándo aplica? Fallecimiento del deudor o incapacidad permanente, ella no va a aplicar para incapacidad permanente porque ya no labora, pero por lo menos va a cubrir lo que en primera instancia nos funciona, que es la deuda como tal.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, ¿ese seguro del saldo deudor está para toda la cartera?, ¿cuál es el costo de ese seguro?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Ahorita tenemos una prima de 0.65

El presidente Wilberth Quesada: Y pregunta, ¿nosotros incluimos el costo de este seguro dentro del crédito, dentro del análisis?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Sí señor, análisis véalo aquí está por aquello nada más.

El presidente Wilberth Quesada: Este factor vos lo multiplicas por el de 3.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Sí, por los ¢3.000.000.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Cuál sería el deducible?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Este factor multiplica el saldo que son los ¢3.000.000

El presidente Wilberth Quesada: Vos lo montas en la cuota.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Está incluida en la cuota, de hecho, el pagaré dice: “La cuota se compone de intereses y póliza de vida”. Entonces cuando él firma, ya sabe que eso está incluido. La otra póliza es un poquito más de informativos, la póliza de incendio, pero igual tiene ese nombre coloquial, es la póliza de “hogar comprensivo sobre desastres naturales”, sólo aplica para las propiedades hipotecarias con construcción, a los lotes no se les pone ningún tipo de póliza.

El presidente Wilberth Quesada: Nada más indicar aquí a manera de comentario, para que conste en acta que me parece en efecto, muy prudente porque en el ejercicio de la gestión de crédito del Fondo, se cuente con ese tipo de pólizas y que la Administración está haciendo su trabajo por velar que eso esté incluido dentro de ese monto de crédito, de alguna manera estamos tratando de garantizar que cualquier fatalidad sobre el sujeto de crédito, pues pueda estar eventualmente cubierta y digo eventualmente cubierta porque por ejemplo en este, como en cualquier caso, el tema está en el periodo de carencia, si fallece la persona antes ya no va a poder aplicar ese beneficio de la póliza. No tengo ningún comentario adicional, ¿las señoras directoras?

La tesorera Marilyn Batista: Solamente Arles, puedes aclarar para propósito de todo, si alguien tiene 67 años y nunca ha solicitado un crédito, ya no entra en esa póliza grupal que tenemos, entonces ahí se piden avales, porque siempre se da el crédito, pero entonces se le piden avales, firma lo que sea porque el INS tengo entendido que si puede rechazar después de determinada edad, puede decir, no le doy póliza esta persona.

El presidente Wilberth Quesada: El INS no te lo puede rechazar por edad, ninguna aseguradora y de hecho está en la reglamentación de SUGEF, porque precisamente es un tema de derechos humanos, lo que hace, y eso es lo que operan es que por ejemplo, llega una persona de 65 años para un seguro médico, se quiere proteger contra no sé, contra el cáncer, contra equis cosa, lo que hacen es que al final de cuentas es técnicamente el seguro, no es viable, o sea, no es viable porque la prima que vos deberías pagar por esa póliza es

tan alta que simple y llanamente no se puede pagar, no tiene ningún sentido para efectos de la cobertura que vos escoges.

Entonces casi que te obligan a decir no lo puedo tomar, porque por decir una tontera, y lo digo porque yo estoy en el INS y lo vi también, entonces te dicen, un seguro médico bajo condiciones que usted lo está pidiendo por un monto de ¢10.000.000, por decir algo, le queda una prima de ¢1.000.000 por mes.

La tesorera Marilyn Batista: La pregunta que quiero hacerle a Arles es, cuando es una persona que es la primera vez que hace el crédito, tiene 67 años, son ¢3.000.000, ¿qué te dicen en el INS?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Yo con el agente, le digo quiero asegurar, voy a usar el nombre de don Gerardo, a Gerardo García tiene 70 años, lo voy a llevar un poquito más alta la edad, él me va a decir claro, ocupamos hacer el proceso de seguridad. Entonces empieza a llenar formularios, empieza a llenar exámenes médicos hasta que, como dicen, agarran la ruta más larga para que al fin y al cabo ellos dictaminen dos cosas, mire, lo podemos asegurar, pero le vamos a cobrar un año completo de primas o la prima del señor va a ser más alta que la que ustedes ya tienen asignadas, entonces le voy a hacer un adendum a su contrato solo por este caso.

No nos lo van a rechazar, lo que van a hacer es que lo van a llenar de exámenes, lo van a mandar al INS hasta que el señor mismo diga, no, para un crédito de ¢3.000.000 mejor paso.

El presidente Wilberth Quesada: Ahora perdón, una pregunta también para conocimiento. Como es la cartera la que tiene la que está asegurada, eso es una póliza colectiva, esa póliza colectiva únicamente lo que hace es que está ponderando las primas, de acuerdo a las características de todo, ya lo respondiste, pero eso lo decimos para efectos de conocimiento, cuando aparece una persona que tiene una característica que eventualmente no lo haría asegurable, como el caso de la edad aunque ya dijimos que eso no pasa, o por una enfermedad o alguna situación particular, lo que se hace es un adendum al contrato para que lo meta dentro de la cartera, pero con un costo adicional, con un costo de prima adicional en especial.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Sí, en este caso le decimos, vamos a asegurar a Zaida, ¿está asegurable?, sí, pasa el filtro de una vez, porque la edad y el monto no es muy

elevado, la edad no está en el límite, es asegurable, no pasa nada, le dicen entonces la incluimos en el masivo en condiciones de todo, cuando hablamos de condiciones, son las condiciones para todos, así tenga 20 años, así tenga 70, son las condiciones para todos que entra en ese filtro. Eventualmente, aquí ya se ha cambiado algún tipo el patrón se le pide algún tipo de garantía fiduciaria porque, al fin y al cabo, se convierte en una recuperación.

Muchas instituciones lo hacen, tengo fiador, falleció el deudor, vamos por el fiador porque al fin y al cabo él dijo que iba a ser el deudor solidario, para la práctica es el deudor solidario, van por ese proceso. Cuando nosotros no logramos ese trámite, exigimos o pedimos sí o sí un fiador o una garantía real. Este es sin fiador porque tenemos la mitigación del riesgo, al fin y al cabo, una póliza es un mitigador de riesgo, entonces aquí tenemos el mitigador para el saldo.

Igual imagínese que una persona de 20 o 65 cumple con las mismas condiciones, de ahí jugamos con un poco, por experiencia hemos indemnizado 7 personas y todas han sido menores de 65 años, han rondado entre los 40 y los 50, de hecho.

El presidente Wilberth Quesada: Y ese ingreso neto de por sí está avalado por un CPA.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Nosotros tenemos un rol de contadores independientes y se le asigna. Tratamos de conseguir los contadores más buenos.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Esa persona paga los honorarios?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: No señor, lo ahí está el truco. Como nosotros lo asumimos, como nosotros lo ponemos a disposición y lo pagamos, podemos prácticamente decirle ese es el contador que usted tiene que usar, no el suyo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Ahí hay un tema que a veces ganamos y a veces perdemos verdad, porque cuando el colegiado no pasa, sencillamente es un tiro a marco que no hicimos, pero nos aseguramos que la carretera esté sanita desde esa perspectiva, costo-oportunidad.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Para poner un poquito más clara la idea, si un colegiado, lo cual no se puede por acuerdos, por el reglamento, dice no yo voy a poner mi CPA porque ustedes me están obligando, nosotros estamos asumiendo el costo y como nosotros lo asumimos, nosotros lo escogemos.

El presidente Wilberth Quesada: Habrá que decir que lo pague.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Que se lo pague él, pero es una lotería.



El presidente Wilberth Quesada: ¿Cómo está en el reglamento de crédito? Nosotros le asignamos un CPA, y si la persona hace la solicitud y dice que él lo aporta.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: No debería aplicar, no debe de ser considerado sujeto de crédito porque el CPA viene de afuera. De hecho, cuando usted les dice nosotros lo vamos a pagar, dicen, sí tranquilo, aquí están todos mis documentos.

El presidente Wilberth Quesada: Ahora perdón, pero eso igual como dice Marilyn, para que lo valoremos en otra oportunidad que creo que podemos valorar varias cosas. Yo no estaría muy claro que uno pueda rechazar el criterio de un CPA que no sea contratado por el Colegio, salvo que en efecto vía reglamento o por política eso esté, porque el CPA tiene fe pública igual que un notario. Entonces creo que le digan, no usted no lo puede aportar teniendo a esa persona, le estás haciendo una restricción un poco odiosa que cuidado y es ilegal.

La tesorera Marilyn Batista: Nos pueden llevar a la Sala IV.

La vocal II Aleyda Solano: Algo más puntual es que cuando nosotros decidimos hacer esta actividad de tener un CPA nuestro, no independiente, es por la cantidad de préstamos que hemos tenido que aprobar con CPA que han aumentado o han ayudado al cliente, entonces necesitábamos nosotros eliminar los independientes.

La secretaria María Eugenia González: Sí, incrementaban y nosotros a la hora de pagar no pagaban nada, porque el problema es que no coincidía, los ingresos los ponían ellos por publicidad súper exagerados.

El presidente Wilberth Quesada: Yo confío en la credibilidad de los que tienen certificación pública.

El fiscal Gerardo García: Es muy sencillo, no veo ningún problema en que lo sigamos pidiendo porque nosotros estamos ofreciendo un producto y para que la persona pueda tener acceso al producto se tiene que apegar a nuestras reglas, entonces ni me preocuparía, inclusive que ponga una queja una denuncia, ¿a quién?, nosotros no estamos obligados a darle un crédito a nadie si no cumple las reglas que nosotros proponemos y evidentemente de que el proceso sea interno es una regla nuestra. Es como cuando usted va a comprar una casa a un Banco, a usted no le permiten que lleve el avalúo que le hace una empresa privada, a usted le dice el Banco no, la empresa que nos hace a nosotros los avalúos de las

viviendas es x o y, y con base a eso vamos a hacer el estudio y le vamos a decir si le aprobamos o no el crédito.

Exactamente, es lo mismo que se hace aquí en el Fondo, nosotros ponemos las reglas del juego y quien quiera participar se apega a ellas y quien no quiera, pues de ahí busca otra entidad.

La vocal 1 Mercedes Quesada: En realidad eso está reglamentado de hace como dos años aproximadamente, porque precisamente como decía doña Aleyda y doña María Eugenia, era para evitarse situaciones contrarias al interés de ambas partes, porque desgraciadamente entiendo el concepto que usted nos habla sobre las certificaciones, pero no siempre sucede lo que estamos procurando.

El presidente Wilberth Quesada: Podemos también discutirlo en otro momento, ¿hay algún comentario adicional sobre este crédito, ¿no? Entonces los directores que estén de acuerdo en aprobarlo sírvanse levantar la mano, 5 directores presentes, 5 a favor, aprobado.

***Acuerdo 05-27-23:*** Se acuerda aprobar la solicitud de crédito Sin Fiador de la colegiada, por un monto de ¢3.000.000 a un plazo de 60 meses y tasa de interés del 21% anual. Cumpliendo con lo establecido en el Reglamento de Crédito. (Acuerdo en firme y por unanimidad).

**3.1.4** El colegiado, solicita crédito RAMT SF por un monto de ¢2.000.000.00 a un plazo de 96 meses y tasa de interés del 9.5% anual.

La recomendación de la administración es positiva.

Los directores no tienen observaciones.

El fiscal Gerardo García: Más parece un crédito personal que realmente un crédito de remodelación, o sea, y yo entiendo la otra parte, pero si nos apegamos a lo que estrictamente dice un crédito de remodelación, deberá responder la propiedad, no estoy diciendo que el crédito esté mal ni que tenga un mal enfocado, pero si hay que tener cuidado, cómo lo manejamos realmente.

El presidente Wilberth Quesada: Pero el reglamento no exige que la línea de crédito de reparaciones esté apegada a una hipoteca.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Porque tenemos una línea exclusivamente cofiduciaria.

El presidente Wilberth Quesada: Uno debe tener malicia indígena, o sea, todos los bancos y las mutuales tienen líneas de reparación de vivienda y obviamente, tienen tasas mejores y dependiendo del tamaño de ese crédito te podrían decir que no y tienes que pegarlo a la hipoteca, o puede ser personal, no sé cuál es el valor de la propiedad, pero posiblemente esos ¢3.000.000 de ahí son pequeños a la par de lo que vale, nadie te la va a hipotecar por hacerle una reparación, aunque no sea una reparación.

Si, el reglamento tiene una línea de crédito aparte, con un producto que se puede con fiador, está bien, en sana práctica uno debería corroborar, confirmar si en efecto ese crédito fue solicitado para lo que la persona pidió. Para mí debería haber honestamente de verdad un gran renglón que se llame préstamos personales y otros que son hipotecarios.

Siempre es igual que el de turismo, el de salud, el de estudio, personales, si tienes que ponerle una tasa mejor porque es educación, para mí es irme a Francia, a París, a tomarme un café, o cirugía plástica es salud, perdón, pero lo digo más como a manera de entender este tipo de ocasiones y de casualidades que se dan en las solicitudes de crédito, pero naturalmente está a derecho esta solicitud.

La vocal II Aleyda Solano: Además, está a derecho en vista de que la persona se preocupó, no solamente conseguir su préstamo si no que está presentando facturación, según entiendo yo lo que ustedes nos explicaron, por lo que yo pasé de experiencia. Las reparaciones de las casas ahora salen en una millonada.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Y muchos colegiados, les voy a tirar una florcita a los colegiados, actúan de muy buena fe y nos mandan después fotos de las reparaciones, como un antes y un después.

El fiscal Gerardo García: Pero es que a eso es a lo que quería llegar, gracias Arles. No tengo inconveniente que el crédito se siga manejando esa manera, pero entonces hay que cerrar portillos, en este caso no porque este es particularmente muy ordenado el cliente, pero en esto hay que pensar mal y capaz es parte de mi trabajo, ser el malo de la película, pero yo mañana digo, mirá, podría sacar un crédito a esa tasa de interés, voy y pido unas proformas ahí en varias ferreterías, traigo todo y le digo a un amigo que me haga una proforma de mano de obra y saco ¢6.000.000, y les mando fotos ahí desde la Torre Eiffel, porque me fui de vacaciones con ese dinero.

Considero que hay que analizar posterior a esto, en otra sesión, si cuando se otorgan estos créditos un requisito posterior es que, finalizado la entrega, se le dé un plazo establecido de un máximo de unos 2-3 meses para que la persona presente, ahora sí, fotos del trabajo final que se cotizó y que si no hace esa presenta, entonces la tasa de interés varía, se rectifica. Porque si saqué un crédito de belleza a una tasa muy preferencial, pero la otra semana sigo con las ojeras y con la papada, pero traigo un carro del año, algo no me está calzando bien. Yo no estoy diciendo que el crédito esté malo, voy a ir al pasado porque el pasado me encanta, recuerdo lo que dije yo en Junta Directiva una vez, en algún momento yo recomendé y envié al Consejo o una recomendación de que se hicieran los créditos dirigidos.

¿Qué eran esos créditos?, que si yo ocupo comprar una cámara fotográfica para mi trabajo que cuesta ¢1.000.000, ¿qué pasaba con los colegiados? Que vienen sacar un crédito personal por ¢1.000.000, se emocionan con el dinero, no compra la cámara y al final de la vuelta se quedaron sin el equipo de trabajo y con una deuda y con el mismo problema, entonces, ¿qué fue lo que yo ofrecí?, hagamos créditos dirigidos, ¿qué son los créditos dirigidos?, ¿usted ocupa una computadora?, entonces traiga 3 proformas haga todo esto, ¿cuál quiere usted?, yo quiero la marca de la manzana con mordida que vale ¢3.000.000, nosotros le vamos a dar un depósito, una factura directamente a la empresa, la empresa le entrega a usted y usted empieza a pagar el crédito, así nos aseguramos de que el crédito va para el fin que lo busque el colegiado. ¿Cuál tasa?, una tasa súper preferencial como esta y les aseguro que muy probablemente si llegáramos a presentar un crédito ese tipo para trabajo, saldrían muchos créditos de gente que ocupa cámaras fotográficas, equipos de grabación, lámparas, porque esos equipos son caros, una lámpara fotográfica de las más pro cuesta ¢300.000, ¢400.000 y ayudamos al colegiado y no lo que muchas veces pasa que ayudamos al colegiado dándole un crédito, pero más bien lo terminamos jodiendo más y disculpen la expresión, porque al final del proceso no compró la lámpara, se quedó con una deuda, tiene la carencia en el trabajo y nos queda debiendo y nos queda debiendo a nosotros porque no pudo hacer el proyecto que tenía. Eso es a eso a lo que quería llegar.

El presidente Wilberth Quesada: Totalmente de acuerdo. Yo de hecho, y sin el ánimo de ampliar mucho, para que no se nos consuma el tiempo, parte de una de las ideas que tengo más bien es un tema de generar un producto que no es muy diferente realmente lo que hay

en el mercado, pero en el caso nuestro, tienen que mirar un producto bajo una especie de línea de crédito revolucionaria, que sea para emprendedores que necesitan ese tipo de apoyo de capital de trabajo, pero se lo va dando y por eso digo que es como una línea de crédito revolucionaria, porque hoy necesito una computadora, pero mañana necesito el software para esto, necesito la cámara y ahí va creciendo ese emprendedor que nosotros conocemos, es el que va creciendo poco a poco, tal vez no necesita el estudio de una vez va para financiarle los ¢10.000.000 porque a lo mejor no va a poder, ¿y con qué los paga? pero sí necesita el microfonito primero, si necesita la computadora, y van requiriendo eso, conforme nos vaya demostrando que lo va requiriendo y que va pagando porque es buen pagador, uno puede decir bueno ya te agostaste el primer ¢1.000.000 pero ya pagaste ¢500.000, te voy a prestar otros ¢500.000 y ahí va para que vaya generando, es una idea para que la podamos después analizar un poquito más a fondo. Cierro aquí.

Entonces, las señoras directoras que estén de acuerdo con aprobar este crédito, sírvanse por favor levantar la mano, 5 votos a favor de los 5 Directores presentes, aprobado por unanimidad.

***Acuerdo 06-27-23:*** Se acuerda aprobar la solicitud de crédito RAMT SF del colegiado, por un monto de ¢2.000.000 a un plazo de 96 meses y tasa de interés del 9.5% anual. Cumpliendo con lo establecido en el Reglamento de Crédito. (Acuerdo en firme y por unanimidad).

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Es importante que digamos hoy ven un poquito más de créditos porque muchos de ellos estaban en un tema de esperándose CPA, esperando información, entonces eso es parte de la dinámica.

**3.1.5** La colegiada, solicita crédito Sin Fiador por un monto de ¢1.500.000.00 a un plazo de 120 meses y tasa de interés del 21% anual.

La recomendación de la administración es positiva.

Los directores no tienen observaciones.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: ¿Consultas adicionales?

El presidente Wilberth Quesada: Yo sugeriría que en este caso aprobar condicionado a que la persona presente a la Administración una certificación de la deuda que tiene con el

Banco y la cuota que paga. Los directores que estén de acuerdo con esa propuesta por favor levantar la mano, 5 a favor 5 directores presentes aprobado bajo esa condición.

***Acuerdo 07-27-23:*** *Se acuerda aprobar la solicitud de crédito Sin Fiador de la colegiada, por un monto de ¢1.500.000 a un plazo de 120 meses y tasa de interés del 21% anual. Cumpliendo con lo establecido en el Reglamento de Crédito. (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

La secretaria María Eugenia González: Inclusive ahora, por ejemplo, Scotiabank donde yo ya estoy casi terminando lo de mi carro, ya no te dan el estado de cuenta si usted lo pide, dicen que por seguridad me dijeron que eso había cambiado. Si yo pido por favor dígame, ¿cuánto debo yo? y lo ponen por detrás, pero en lo que me emiten no dicen cuánto es.

La tesorera Marilyn Batista: A mí me llega Scotiabank y dice “si desea saber más información, pulse aquí”

El presidente Wilberth Quesada: Sólo como una observación al margen, es que yo había tenido con el BAC una bronca, una bronca que se comió el BAC conmigo más bien, porque no sabían a quién se la hacían, un caso un poco parecido, yo había llegado para pagar mi crédito y dije que lo iba a liquidar y donde llego y digo, voy a liquidar, sáqueme la cuenta, ¿cuánto es?, porque yo lo voy a liquidar, ellos no incluyeron todo simple y llanamente lo sacaron como en ese momento sin considerar la parte de seguros, intereses, o sea, no hicieron la liquidación de la operación y me confirman ahí y me dicen, son ¢3.500.000 y se los di. Voy a la semana a pedir la certificación de la liquidación porque era un crédito prendario y me dicen usted no ha pagado todo, usted debe seguros, etc, o sea, ¢1.500.000 había quedado debiendo.

Entonces esas fallas se dan y yo le dije, yo te presento la colilla y te digo que ya está liquidado, mira, saldo cero.

El Banco había cometido el error de no hacer la liquidación, y para no cansar con el cuento, les hice un reclamo que al final el Banco me tuvo que decir, qué pena, le vamos a dar 3 meses de seguro extra y un montón de cosas porque me vieron chivado, ¿verdad? Porque a uno le enoja que si vas a liquidar la operación y después llegues a la semana y te digan que debes ¢1.500.000, lo peor es que yo se los pedí, les dije ¿eso considera los intereses que todavía no han sido devengados y la póliza? Me aseguraron si, ahí está todo, ¿pero ¿cómo lo van a hacer ahí en 5 minutos?

### **3.2 Subsidios**

El presidente Wilberth Quesada: Le agradezco a doña María Eugenia por favor para que se sirva para dar por recibidos.

**3.2.1** Solicitud de subsidio de retiro de la agremiada, carné, 40 años colegiada, monto ¢2.786.001.

**3.2.2** Solicitud de subsidio de retiro al agremiado, carné, 18 años colegiado, monto ¢1.002.960,36

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tiene ese número de carné porque estuvo suspendido y por una amnistía se volvió a reincorporar, por eso es que el que el carné y el monto no pegan.

**3.2.3** Solicitud de subsidio de retiro de la agremiada, carné, 42 años colegiada, monto ¢2.786.001.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Dos cosas, ese es el subsidio de retiro, ese es el nombre que le usamos, que le ponemos colocó, pero realmente es por cumplimiento de edad, 65 años y se indica que se debe de dar por los años que el colegiado he tenido de colegiatura continua y al día. Por eso es que, por ejemplo, en el plazo del 2004 al 2018-2019 que fue que se dio la amnistía, don no sumo años, él estaba fuera de la institución, por decirlo así, inactivo, retirado lo que fuera y no sumó; evidentemente como fue amnistía él estaba inactivo, entonces eso no le sumó. Todos los tres son de aprobación, pueden ir uno por uno o pueden hacerlo todo en un solo como, pero son de aprobación.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Hay que aprobarlos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, cada uno.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Hay diferentes subsidios, los únicos que no se aprueban, que se aprueban por la Administración, son los que son por la política PO-FM-

03, que son nacimiento y fallecimiento de familiares en primer grado, todos los demás vienen acá.

El presidente Wilberth Quesada: Los señores directores que estén de acuerdo con la aprobación de los subsidios descritos en el 3.2 a los agremiados, y, sírvanse manifestarlo levantando la mano, 5 directores presentes, 5 a favor aprobado.

***Acuerdo 08-27-23:*** *Se acuerda aprobar los subsidios por retiro a los agremiados, y (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

El presidente Wilberth Quesada: Todos eran por retiro, o sea, si se aprueban los que no se aprueban, entonces son los de fallecimiento, de nacimiento esos son de conocimiento.

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

##### **4.1 Inversiones Julio**

El presidente Wilberth Quesada: De acuerdo con el orden de la agenda aprobada para el día de hoy, veríamos las inversiones, posteriormente pasamos a la revisión del cartel y luego la propuesta de venta de fincas y el cambio de precio en la proforma del lote de Puriscal. Damos el paso a la Administración para que explique, sobre este punto traigo ahí un Excel que hice entonces, una vez que la Administración haya hecho su presentación, yo intervengo.

El fiscal Gerardo García: Quiero que quede como como una acción de la Fiscalía, se le informe a la Junta Directiva y a la Administración que por segunda vez consecutiva solicité la presencia de la pizarra con los pilots necesarios y los borradores, me parece, y quiero que quede en el acta que es un irrespeto a esta Fiscalía, la solicitud que se hace y no se cumple. Les recuerdo y que quede en el acta que los fiscales somos diferentes a la Administración y podemos hacer este tipo de solicitudes sin detrimento de que la Junta de Administración tenga que tomar una decisión.

Solicito amablemente por favor esa pizarra, cuando se compró, se compró para que estuviera en esta sala se pueden verificar las actas de la Junta Directiva del año correspondiente, que se compró 2018 y se cumpla con lo que se estableció en aquel momento. Muchas gracias.



El presidente Wilberth Quesada: Yo les agradecería por dinámica que esperemos a que don Carlos pueda hacer toda la presentación. Yo traje una sobre esto mismo, entonces yo les solicitaría que inmediatamente yo haga la mía, y después vemos las consultas.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Estos son los vencimientos que tenemos en julio, ustedes saben que tenemos un vencimiento de \$200.000 y tenemos otros vencimientos y algunas valoraciones que quiere hacer don Wilberth con respecto a lo que es el manejo de los fondos a la vista, ya sea en fondos de inversión o que actualmente lo manejamos en una cuenta de Central Directo.

Como pueden ver, la primera inversión, esos \$203.000 ya están sumándose los intereses ganados en el periodo, entonces ya no son \$200.000, son \$203.000 que anteriormente tenía una tasa de 2.35%.

Actualmente estamos manejando a la vista lo que son ₡30.567.000 en Central Directo que deja una tasa de 4.67%. Las otras inversiones si bien es cierto, son a corto plazo, no son tan a la vista porque una estaba a 28% y otra a 7%. Dependiendo del flujo de necesidades que tengamos para colocar. Aparte lo que es este nuestro PAO, nos solicita que tengamos un 3% más o menos en inversiones a la vista, la relación si la cumplimos en relación de los 30 porque es importante.

Acá hicimos la dinámica de cotizar con todos estos bancos tasas preferenciales, con los ejecutivos nos reunimos con unos un día de estos en la capacitación que tuvimos con Banco Popular y ellos nos dan, el Banco Nacional, y cotizamos a 3, 6 y 12 meses. Acá tomamos como referencia ₡57.000.000 que tenemos actualmente, que es parte de la recuperación que hemos tenido en lo que es el pago de créditos que colegiados que nos cancelaron créditos, algunas inversiones que se nos están venciendo. Se nos están venciendo, por ejemplo, y la traigo antes como tenemos feriado el lunes, esta inversión de ₡50.000.000 que estaba en el Banco Popular y estaba en la tasa de 7.7%, que es una tasa bastante buena a como están actualmente, el tiempo es a 1 año por lo general, si las inversiones se ha plazos se han manejado al año.

Estas son las tasas que tenemos y cómo podemos ver el Banco Nacional, su tasa más alta a 1 año es 6.50%, lo que es el Popular, que es la número 3 que nos da la tasa de 6.99% y Coopenae a 1 año que nos da 8.51%, también tenemos una tasa de la Mutual Alajuela a 3 meses de 5.44%. Más o menos esta es la composición que tenemos de estas tasas.

Acá tenemos la inversión en dólares, este es un cuadro comparativo que nos hizo acá el compañero Arles, donde nos da la evolución de cómo se ha comportado la inversión. Como ustedes saben, nosotros no tenemos contabilidad en dólares, entonces tenemos que registrar los movimientos en dólares a colones a valor razonable, según NIFF, entonces este cuadrito de al lado son los intereses que se ganaron durante ese periodo.

El fiscal Gerardo García: Para la próxima presentación, evitemos los efectos distractores, porque nos roban espacio.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Como pueden ver, estos son los ingresos que ha tenido la operación y estas son los gastos que ha generado, esta diferencia es contable debido a que el tipo de cambio sube y baja, entonces cada uno de estos movimientos cada vez que hay un cierre hay que registrarlo dependiendo como cierre el tipo de cambio. Si cerró arriba, más alto de lo que lo teníamos entonces genera una pérdida y si no genera una ganancia. En términos absolutos podemos ver que la ganancia en el periodo fue de ¢2.800.000 y el gasto registrado serían ¢12.000.000, una diferencia de ¢9.243.000, a eso le restamos el ¢1.176.000 que son los intereses acumulados que generó la inversión que está a ¢201.235 porque ahí no está sumando lo que son los intereses.

Aquí hay un cuadrito donde está la variación del tipo de cambio, y aquí hicimos el ejercicio de tomar los \$203.000 y pasarlo al tipo de cambio al día viernes. Tenemos que comprar los dólares, obviamente aquí esto subiría porque pediríamos un tipo de cambio preferencial, pero, aun así, se hace el ejercicio de la compra y venta y cuánto sería la pérdida que tendría que registrar por esos dólares que sería ¢1.145.029.

Reflexiones importantes que hemos hecho, el Fondo no tiene productos en dólares, entonces la contabilidad está en colones, el tipo cambio si bien tuvo una buena lotería en el momento que empezó a subir y fue una oportunidad, en el momento actual este si bien es cierto presenta una estabilidad relativa, no va a subir o posiblemente no va a subir, tenemos que pensar también que en el tema de los dólares, los economistas y la gente dicen que hay mucho dólar extraño en el país que eso aumenta la oferta de dólares y entonces hace que la necesidad de dólares y empieza a disminuir, ahorita son las vacaciones en Estados Unidos empiezan a venir, los dólares empiezan a entrar, entonces el tipo de cambio puede empezar a mantenerse.

También, otra crítica que de este tema del tipo de cambio es la lentitud con la que el Banco Central aplicó sus políticas para poder controlarlo, después lo hizo y más bien fue un efecto contrario, hay una presión sobre el tema de los dólares por parte de los empresarios turísticos.

El fiscal Gerardo García: Yo tengo una pregunta, don Carlos. Ocupo un dato para poder hacer una pregunta posterior y que no lo veo ahí y es que ya ponen una pérdida eventualmente, pero no me están poniendo en ningún lado ni en la anterior ¿cuánto fue lo que se pagó por esa inversión de \$200.000?, ¿cuánto costó cuando se hizo esa compra? Es importante que lo pongan ahí porque es un valor referencial. Hay que ponerlo porque esos \$200.000 se compraron un momento específico a un tipo de cambio específico y entonces la pérdida final va a ser en relación a ese pago, por lo cual se pagaron esos \$200.000, de ahí la importancia.

El presidente Wilberth Quesada: Tal vez la pregunta es, ¿cuál era el tipo de cambio cuando se compraron?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Fue como a ¢645, me parece haberlo visto.

El presidente Wilberth Quesada: Ya está registrada la pérdida porque la inversión se renovó, sería lo mismo que va a suceder ahora.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Hoy hay que registrar la de hoy, porque ya hoy está venciendo, y ya tenemos la plata en nuestras cuentas.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, para no abusar tampoco, es que ya fue registrada, el valor que se al que se compraron ya pasó a ser contable, dado que la inversión venció y se realizó la pérdida por tipo de cambio.

La tesorera Marilyn Batista: Lo que quiere es tener el arrastre del año pasado con esto.

El fiscal Gerardo García: El problema, y nada más lo digo porque los financistas lo dicen así y es la realidad, estamos pensando en una pérdida al valor del tipo de cambio, pero el dinero como tal está ahí, porque la inversión son dólares, no hemos tenido pérdidas.

El presidente Wilberth Quesada: Partidas contables. Ya fue registrada porque cuando renuevas en dólares, entonces sufren la pérdida contable del tipo de cambio.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Y aquí está el comparativo de tasas de interés, igual Coopenae nos ofreció a 1 año un 4.08%, Banco Nacional un 3.70%, a plazos más cortos Coopenae nos ofrece un 2.39%, esas tasas son netas ya, son negociadas con los ejecutivos

de ellos y son preferenciales porque se negoció un tipo de cambio con ellos dentro de la propuesta, les solicité un tipo de cambio preferencial.

Tenemos Coopenae igual 3.14% y 4.08% y después en bancos del Estado la tasa más alta sigue siendo el Banco Nacional con 2.64% que es actualmente donde tenemos la inversión. Anteriormente se había negociado en el Banco de Costa Rica, pero creo que se hizo en el Banco Nacional por un tema operativo porque no tenemos cuenta en dólares ahí. Entonces a la hora de depositar los dólares se depositan en la cuenta, es un detalle, pero me imagino que en ese tiempo no era tan representativo, Coopeservidores una tasa de un 4%.

Esto es más o menos un dato que me pidió don Wilberth, la recuperación de la colocación mensual, presupuestado mensual tenemos este ₡30.000.000 y un promedio mensual son ₡19.000.000. Este monto sube y baja dependiendo de si tenemos créditos hipotecarios que son los que golpean la mesa, ahí parece que estamos lejos de la meta, pero si veo el histórico, hay meses en que lo supero y hay meses que no, entonces es un promedio de los 6 meses.

Los ingresos financieros vienen de la mano de lo que son créditos e inversiones, lo que son los intereses e ingresos operativos son los créditos que me cancelan y eso entra en recuperación porque es plata que tenemos para invertir, tenemos una colocación, una expectativa de ₡70.000.000. Los egresos promedio que generan gastos operativos, subsidios y gastos financieros son de ₡50.000.000.

Acá un dato que me dieron los operadores de los AFI, hablé con dos, el Banco Popular, estos son inversiones a la vista y esto es un promedio de los primeros 12 meses de lo que reditúan estas inversiones ya tienen, como lo vimos en la capacitación, le rebajan la comisión y eso es lo que eventualmente nos ganaríamos. En la primera es la tasa de los últimos 12 meses un 5.66%, BCR portafolio, el otro es un BCR a corto plazo un 5.15% también tienen en dólares, un 2.46% y un 2%.

Y tenemos la parte del BPC es el Banco Popular con un 6.28% y el mercado de dinero un 5.60%, esto son estadísticas de lo que es el mercado de dinero de fondos de inversión que en promedio anda en un 5.08%, 5.25%. Y hay otros que son cerrados, esos tal vez no los vamos a ver porque nos tal vez no sea la línea que queramos entrar.

Podríamos pasar al Excel.

El presidente Wilberth Quesada: Con el ánimo de contribuir al análisis, la conversación que tenemos que hacer a partir de lo que presenta don Carlos, me puse a hacer este ejercicio, descargué información a junio, a finales de junio de los fondos de inversión.

Nosotros lo que tenemos o lo que deberíamos pensar en el Fondo es dadas las inversiones que vencen, ¿qué porción de esos de esos dineros deberíamos tener en qué moneda y a qué plazo? Y, ¿cómo determinamos particularmente lo segundo, qué plazo? En función de cuáles son los requerimientos que nosotros tenemos de esos dineros, es decir, cómo rotan esos dineros, cuál es el flujo que tenemos de caja.

El análisis y la valoración que yo hago tiene algunas limitaciones en el sentido, por ejemplo yo no tengo el flujo de caja, recién en la tarde me puse a ver los estados financieros, etcétera y hay algunas valoraciones que naturalmente son valoraciones personales, en el sentido de qué es lo que usted cree que podría estar pasando en el mercado y como uno podría distribuir mejor la cartera, Entonces tienen ese componente para que sepamos que igual cualquier valoración que le vaya a hacer hasta el más capacitado analista financiero para que nunca se embarquen tiene ese sesgo personal y el sesgo de que a veces hay que sacar una bolita de cristal un poco para creer por dónde va la cosa, pero lo que sí no tiene sesgo es que en fundamento lo que uno debería decir es ¿cuánto tengo?, ¿cuánto necesito y cómo lo puedo distribuir?, todo de acuerdo a sus requerimientos, ese sí es el sustento.

En realidad, esto aquí son los fondos de inversión y ya les digo por qué lo aplico del mercado de dinero, que son los que vimos la vez pasada, que eran los líquidos.

En esencia es eso, uno tiene que ver ¿cuánto es lo que tenemos, ¿cuál es el costo de esos recursos? Como aquello de tenerlos parqueados en un lugar a una tasa x, versus la necesidad real que yo tengo en otros recursos. Eso es como que uno dijera, me gané la lotería o una herencia y tengo ¢100.000.000, ¿cuánto ocupa usted de esos ¢100.000.000 y para qué los ocupa? Que uno diga yo vivo al mes con ¢1.500.000, si va a seguir viviendo de un modo parecido con ese ¢1.500.000, ¿cuánto ocupa usted en los próximos 6 meses?, como ¢9.000.000, ¢10.000.000, te quedan ¢90.000 ¿qué vas a hacer con ese dinero?, moverlos, invertirlos, pero ¿en qué los invierto?, ahí puede haber muchas opciones, montar mi negocio, lo que ustedes quieran. Pero financieramente uno lo que dice es, bueno, si de esos ¢90.000.000 ya usted sacó cuáles son las necesidades que tiene en los próximos 3, 4, 5, 6 meses, entonces coloque esos recursos donde usted los necesite.

El ejercicio traté de hacerlo lo menos complejo posible. Lo primero aquí que es importante, es esto fue lo que nos demostraron ellos aquí en cuadro, básicamente este cuadro es el mismo, aquí yo no estoy tocando nada porque yo confío en que esta información es así, tal cual.

Estos ¢19.500.000 que prácticamente es lo que hay en colocación mensual promedio los últimos 6 meses, es el monto que nosotros requeriríamos mensualmente tener para poder prestarle a los asociados, para poder atender los préstamos de los asociados, eso mensualmente promedio, porque ya vimos que hay picos, por supuesto que hay un crédito de ¢30.000.000 para una hipoteca, etcétera y eso va a aumentar, pero eso es el promedio, uno debería jugar con ese promedio y naturalmente tener un colchón.

En ingresos financieros que son básicamente los intereses de créditos e inversiones, son ¢22.000.000, lo que nosotros obtenemos de las inversiones que tenemos actualmente. Como dicen los economistas, si mis inversiones no cambiasen en el tiempo y en la tasa, se mantuviesen igual, yo seguiría obteniendo mensualmente más o menos ese promedio de ingreso financiero.

Y los ingresos operativos, que son los créditos que recupero más los intereses de esos créditos, pues anda alrededor de ¢56.000.000 como promedio. ¿Para qué hacemos eso? Para saber, por un lado, cuál es la necesidad que yo tengo de colocar, es decir, ¿cuántos recursos necesito yo colocar en créditos?, ¿cuántos de esos recursos puedo recuperar vía tasa de interés?, por las inversiones y por el mismo crédito, vía interés. La expectativa de colocación de los créditos hipotecarios que como dije es un colchón con que uno ahí juega. ¿Entonces, qué es lo que uno haría? Básicamente decir esto, yo tengo en intereses aquí ¢7.000.000 que son intereses en inversiones, según me dijo la Administración de esos intereses que estábamos viendo esos ¢22.000.000, quiere decir que los otros ¢15.000.000 son básicamente intereses que vienen por el lado de la cartera de crédito.

Si yo saco cuánto es lo que yo necesito de colocación, versus la recuperación que tengo, es decir, cuánto necesito tener de dinero para colocarlo en crédito, para darse los asociados que me piden crédito mes a mes, y, cuánto es lo que yo recupero vía intereses y vía principal de la cuota que me están pagando?, la proporción aquí es como una tercera parte, es como de un 31%, eso lo que quiere decir es que yo realmente estoy recibiendo por decir algo, ¢10 y de esos ¢10 que estoy recibiendo sólo ¢3 estoy prestando, ahí tengo por decirlo

de alguna manera, un superávit, no está bien dicho financieramente, pero para que tengamos claro, tengo un superávit de ¢7 de esos ¢10, si yo aumentase mi colocación de crédito, si yo montara más crédito, entonces posiblemente ese número va a cambiar y entonces podría ser que de cada ¢10 que yo estoy recuperando de crédito, tanto por la cuota principal como por los intereses, ¢5 por ejemplo, yo los estoy prestando.

¿Cuál es el concepto que está detrás de esto?, ¿cuánto necesito yo entonces mes a mes de dinero para poderlo estar dando los afiliados? Ojo que ya este análisis está hecho básicamente para que la cartera de crédito y financiera, aquí yo no estoy tomando el tema de los subsidios que es un tema que podría ser importante, y naturalmente que no incluye ningún gasto de carácter administrativo ni nada de eso. O sea, esto es estrictamente la parte financiera, por eso dije que tiene sus restricciones desde ese sentido.

Viendo por ejemplo el tema de los ingresos por cuotas, de ingresos por el timbre y eso, son desinenciales, yo le decía a don Carlos cuando me pasó esos datos que con eso se paga la planilla, si uno lo ve así, entonces ese que debería de entre comillas ser un gasto fuerte, , no me causa una gran alteración sobre esta dinámica, lo que eventualmente y pensando en voz alta me lo podría generar, es un tema de subsidios, si se dispararan, no sé qué otro tipo de ingresos se cubren con los ingresos financieros aquí que sean importantes.

Traté de visualizar esto como diciendo ¿cuánto necesitamos nosotros en el próximo trimestre a partir de hoy?, y para otro trimestre y otro trimestre, ampliando unos 9 meses, les voy a decir por qué 9-12 meses; primero, porque por lo que he visto en la dinámica del Fondo no están acostumbrados a un muy largo plazo, porque aquí cuando uno habla de largo plazo en temas financieros, realmente está hablando a 2 años plazo, 5 o 10 años, esos son plazos de verdad de largo plazo. La verdad es que todo lo que esté de 12 meses para abajo, relativamente es como un periodo de corto plazo, por supuesto con el tema de liquidez que es muy importante, que es la inmediatez en que yo pueda que pueda tener los recursos, que eso sí básicamente es de días, semanas, meses.

Pensando en el ejercicio, ¿cuánto requerimos en el próximo trimestre para colocar crédito?, si aquella información de promedio está bien es tan sencillo como multiplicar 19 x 33 meses son ¢19.000.000 lo que en promedio necesitamos para colocar por 3 meses son ¢58.000.000, que es esto que ustedes están viendo aquí, más le estoy dejando los ¢70.000.000 de estos créditos hipotecarios que están próximos supuestamente a colocar,

eso me da un total de ¢128.000.000 que yo eventualmente requeriría en esos 3 meses en promedio.

Si pienso en un siguiente trimestre, aquí lo que estoy haciendo en el ejercicio, es decir, estoy suponiendo un aumento de un 10% de la colocación con respecto al último trimestre, que no es nada, es un 10%, no me lo sube mucho pero son ¢6.000.000. Es decir, voy a necesitar para el segundo trimestre, repito, empezando hoy el primero, ¢64.000.000 partiendo de que la colocación de crédito me va a aumentar un 10%, de que la cartera va a aumentar un 10%, igual le voy a dejar los ¢70.000.000, por aquello de que aparezcan también otros créditos, ahí estoy jugando con un colchón que me parece que no suele ser usual porque no todos los trimestres colocamos créditos de vivienda de ¢70.000.000, históricamente no es así.

Ahí estoy jugando con un súper colchón.

Y en el último trimestre, al sexto o al noveno mes, yo lo que estoy suponiendo es un aumento en la cartera de crédito de 5% con respecto al trimestre anterior, la suavicé para no decir que voy a aumentar otro 10%, porque eso significaría que en un semestre aumentaron un 20% y me parece que la cartera no está creciendo evidentemente a ese ritmo del 20% en un semestre, entonces eso no estaría correcto. La bajé en este último trimestre para decir que, en esos 6 meses de colocación, yo debía haber aumentado la colocación del crédito de un 15%, me parece que incluso está por encima del promedio de los últimos meses o del último año. Así es que como verán estoy trabajando con números holgados pensando en la liquidez que debo tener y por si pasa algo.

Desde el punto de vista de los ingresos, ¿qué tengo yo aquí?, de acuerdo al dato que teníamos ahí, mis ingresos son de ¢63.000.000, esto parte del supuesto de que los ingresos por intereses van a ser similares, tanto en recuperación de crédito como en inversiones a los que he tenido a la fecha, o sea de nuevo, para poder generar aquí la recuperación de crédito, más los intereses totales, es decir, los del crédito en las inversiones. Yo lo que estoy diciendo es que el comportamiento va a ser igual; naturalmente, si yo digo que voy a aumentar en los próximos trimestres la colocación pues los intereses que se me va a generar por crédito va a tener que ser superiores porque estoy aumentando la cartera, entonces eso debería aumentar, eso es un aumento neto ya descontado los vencimientos, etcétera, lo que se va saliendo.



Eso sí dije, lo voy a dejar igual como para castigarlo, partiendo de que mis ingresos por recuperación de crédito más intereses se va a quedar igual en el tiempo, esto de nuevo fue como para sensibilizarlo, para no castigarlo y decir, voy a asumir, porque ¿qué puede pasar? Claro, yo digo, así logramos aumentar la cartera de un 10% de crédito en ese trimestre, entonces vamos a generar más intereses, podría ser porque si las tasas bajan y tenemos que acomodar las tasas hacia abajo, pues ya no se va a generar igual, pero el aumento vegetativo de la cartera me debería llevar a un aumento también en esa parte de generación de intereses, pero no lo estoy incluyendo como para ser conservador y decir no lo voy a incluir, para mí eso se va a comportar exactamente igual.

¿Qué también podría pasar ahí?, que uno diga, es que los intereses de las inversiones van a bajar porque posiblemente la tasa va a empezar a bajar y entonces eso también bajará. Si tiene razón, entonces lo voy a dejar igual, por eso no lo toqué. El ejercicio es conservador de qué es la cifra que yo voy a obtener en la recuperación de créditos e intereses totales.

Son parte de los supuestos y sesgos que uno le pone a esto, hacer un análisis sin supuestos en esto no existe, o sea, usted tiene que suponer cosas, tratando de apegarse, obviamente lo más que pueda.

Son proyecciones, pero cualquier cosa puede pasar, uno más o menos dice, voy a actuar de manera conservadora siempre para evitar tirarme muy arriba y creer que de verdad es un mundo ideal y eso no sucede, no es que podría ser el peor escenario o el escenario más bajo, es un escenario relativamente conservador, porque tampoco aquí uno no sabe, uno nunca sabe mañana un terremoto en este país y una declaratoria de emergencia y me puede pasar cualquier cosa, son temas económicos.

¿Qué pasa aquí? Esto es la diferencia, es simple y llanamente decir cuáles son mis requerimientos de crédito versus qué es lo que me está cayendo a mí, lo que yo tengo para responder, entonces la diferencia que es de ¢65.000.000 negativos, 71 negativo y 74 negativo cuando digo negativo, no piensen mal, es decir, que lo que yo recupero en crédito más los intereses tanto por la cartera de crédito como por las inversiones no me alcanza para lo que yo tengo que colocar en crédito partiendo, y aquí está el gran sesgo, de que voy a colocar ¢70.000.000 durante el trimestre en créditos hipotecarios, ahí está el sesgo, pero bueno, es parte de lo que estamos trabajando, si yo le quito esos ¢70.000.000 obviamente está sobrado, con sólo eso, con sólo la recuperación de la cartera y los intereses por

inversiones, nosotros lograríamos salir adelante para poder colocar en créditos, pero se lo dejo como parte del ejercicio.

¿Qué es lo que sigue después de esto? Yo necesito ₡65.000.000 que tengo que tener en relativa posición de liquidez, porque es lo que yo ocupo para la colocación de créditos que estoy dando, tengo que tenerlo muy relativamente al cash para poder en ese trimestre atender la colocación de crédito. Dado aquí que se asume un aumento en la colocación, pues evidentemente aquí se me aumenta un poquito los ₡6.000.000 y aquí se me aumenta otro poquito por el 5% que eran los criterios de aquí. Ahora vamos a este lado, yo creo que hasta ahí estamos más o menos planos.

¿Cuáles son los vencimientos que tenemos? Ahí don Carlos nos los mostró, básicamente en los vencimientos está el tema de los dólares y aquí no me he metido con los dólares, ahora les voy a decir cuál es mi criterio, entonces todo este análisis está para colones. Están los famosos dólares verdad que ya vencieron hoy y otra que venció hoy que es esta, de estos ₡30.000.000 que están en Central Directo, estos ₡160.000.000 que están en Central Directo que vencen mañana, estos ₡50.000.000 que vencen también mañana y el próximo 24 que es el feriado, que vencen estos ₡50.000.000, en total tenemos vencimientos por ₡290.000.000, no es cosa menor honestamente, más estos \$203.000 que al tipo de cambio hoy de ₡537.97 creo que ustedes emplearon uno muy alto ahí, este es el tipo de cambio de venta de hoy del Banco Central, obviamente, yo uso de referencia para esto el Banco Central y por supuesto en ventanilla hay algunos cambios.

Son ₡109.000.000 más ₡290.000.000, vean que aquí hay ₡399.000.000 casi ₡400.000.000 en este momento parqueados en liquidez, cuando los requerimientos de liquidez son los que yo les acabo de hablar, son muy diferentes, ya tenemos mucha plata en este momento que la tenemos ahí a la vista, cuando realmente lo que necesitamos a la vista es una porción mucho menor a lo que está aquí.

Lo que lo que hice fue el siguiente ejercicio a partir de lo que nos había enseñado don Carlos acá, de que es básicamente, esto las tasas en colones, este es el cuadro que ellos habían preparado, de dónde jugamos un poquito mejor, estas son tasas preferenciales, la tasa a 3 meses, la tasa a 12, Coopenae, en Alajuela que son las mejores, obviamente aquí estoy hablando de las mejores por lo menos al momento en que se la dieron, habría que ver si eso continúa tal cual que se trata de tasas netas.

Y en el caso de los fondos de inversión, porque obviamente entran dentro de esto, aquí lo que nosotros ahorita podríamos apostar, viendo ese horizonte de inversión de 9 a 12 meses son sólo los fondos de liquidez, porque los fondos de crecimiento y los fondos de ingreso son de plazos superiores a eso, pero lo que nosotros podríamos aportar es hacernos es un fondo de inversión, pero de liquidez, es decir, los del mercado de dinero.

Básicamente los del mercado de dinero, los que están mejor de acuerdo a este reporte a ese momento, porque recuerden que los fondos de inversión varían todos los días porque los fondos de inversión no es que tienen un rendimiento como los CDS, sino que los fondos de inversión toman un valor, el valor de la cuota del fondo y todos los días ese valor cuota de acuerdo a las inversiones que tiene, cambia, puede subir, puede bajar, pero más o menos en liquidez se mantienen muy en promedio, varían un poquito, suben, bajan, pero no es mucha la diferencia; aquí uno hoy, por ejemplo, usted tiene el valor cuota de hoy y usted se queda con ese valor de hoy de cuota del fondo mi rentabilidad es tanto, mañana puede cambiar, puede cambiar 0.01, 0.02.

En el momento en que se toma esto, que era a finales de junio, o sea, está un poquito desactualizado, pero era el último reporte que estaba así para poderlo bajar, estaba el impulso del BAC Credomatic que es un no diversificado, estoy tomando en los últimos 30 días, porque si tomas de los últimos 12 meses se vuelve súper engañoso. Eso lo único que le dice a uno es qué tan estable es ese valor, pero realmente cuando uno está en una posición de liquidez que el día de mañana tiene que ir a retirar un porcentaje x casi que ni el de los 30 días le sirve, pero por lo menos le da una referencia.

Pero, si yo, en un fondo de inversión de liquidez me fijo en los últimos 12 meses, es como cuando uno en el ROP en el tema de las pensiones vuelve a ver desde el último mes y uno dice, este mes perdí, sí, este mes posiblemente el rendimiento le perdió, ahí sí porque es una inversión a largo plazo, si usted toma los valores de los últimos 5 años, o desde que usted entró al fondo, los históricos, es lo que uno debería ver porque es lo que le ha reeditado.

Tomando en consideración los últimos 30 días, es sólo una referencia, a mí me parece que el del BAC Credomatic, el del fondo de inversión de Improsa, el cash, y este del Prival, todos son obviamente supervisados por su rival, por eso están ahí en esa tabla, sino no, y son de bancos que son grupos financieros reconocidos también por la Superintendencia

General de Entidades Financieras, esos son los 3 mejores por el rendimiento que aparece ahí, habría que ver si eso es cierto mañana.

Ya haciendo esta valoración y este análisis, qué es algo al final de cuentas donde vengo a aterrizar, nosotros tenemos inversiones por ¢290.000.000, son las de colones únicamente, necesito una posición de liquidez para el primer trimestre de ¢65.000.000, que fue lo que ustedes vieron aquí, y luego, constituye una posición de mediano plazo de 3 a 6 meses que realmente en un mercado financiero, eso no es mediano plazo, en el caso del Fondo que está acostumbrado a utilizar plazos muy cortos, de ¢217.000.000, porque básicamente yo lo que estoy haciendo es considerar la diferencia que tengo que colocar con un 10% más que es la colocación de crédito, los requerimientos de colocación de crédito que yo tengo para el segundo trimestre, lo que la cartera va a crecer para mantener esa posición líquida.

Para no enredarles mucho porque es más sencillo, es decir, yo tomo los ¢290.000.000, yo necesito tener al cash relativamente ¢65.000.000, eso es en una posición de 0 a 3 meses.

¿Cuánto necesito para el segundo trimestre? Yo necesitaría lo que dice aquí, esta posición de liquidez, realmente ¢71.000.000, pero como ya yo tengo esta inversión que igual, de nuevo posición conservadora, se supone que estas inversiones que están hechas de 0 a 3 meses, yo la recupero en 0 a 3 meses, pues voy a tener otra vez ese dinero, más lo que me haya reeditado, esperemos que sea positivo, obviamente debe ser positivo porque es un mercado de liquidez, pero casi eso no va a contar.

¿Qué necesito yo para el segundo trimestre? Básicamente lo que voy a tener es que 290, el resto de los 65, me quedan 225, los pongo porque tengo que pensar en que la inversión venció hoy, no la voy a dejar 3 meses más para volverla a poner, si vence hoy, hoy mismo tengo que invertir en un plazo entre 3 y 6 meses para esa porción, entonces esto básicamente me da ¢108.000.000, porque es la diferencia que se da entre los 217, y colocar la mitad del disponible de las posiciones entre los 3 y 6 meses.

Aquí yo lo que digo es que tengo ¢217.000.000, ¿qué hago con eso si después de haber restado los 65 que requería para el primer trimestre?, tengo 2 opciones, manejarlo todo entre 3 a 6 meses, o dividirlo para manejarlo entre 3 a 6 y más de 6 meses hasta 1 año y es esto que está aquí, una posición de largo plazo que puse ahí, pero ya sabemos que no necesariamente es a largo plazo.

Yo digo dividamos, pero hay aquí es la teoría de Mandraque y uno saca ahí nada más en la manga ve la bolita de cristal. Estos ¢217.000.000 que deberían ser los que más nos importan, de nuevo, porque lo que tenemos en posición de liquidez ahorita es lo que tenemos en posición de liquidez, eso va a estar en Central Directo como por ahí lo puse, ahora van a ver ustedes la propuesta en algo que sea muy de corto plazo que es lo que ahorita estamos haciendo, ahora es peor porque lo tenemos todo vencido y en posición líquida, estamos peor.

Yo digo, bueno con esos ¢217.000.000 lo que vio a hacer es a separar los 2 plazos mitad y mitad, mitad de 3 a 6 y mitad de 9 a 12. No es muy científica la cosa, siempre estoy considerando las posiciones que tengo que tener de colocación y de recuperación de cartera en el segundo trimestre y el tercer trimestre, pero para efectos de la inversión, yo dije como aquí no somos tan osados para en este momento invertirá más de 1 año, coloquémoslo en el término de 1 año, no más de 1 año.

También estoy visualizando aquí con esos ¢217.000.000, yo propondría dividirlos a la mitad para invertir de 3 a 6 meses y de 6 meses en adelante, iguales cantidades, básicamente lo que estoy sacando de la bolita de cristal en el sentido de que ver qué va a pasar, hay una tasa de política monetaria que ya empezó a bajar, y uno lo que esperaría es que las tasas, en efecto, empiecen a bajar, y eso de nuevo, posiblemente en la bolita de cristal.

Posiblemente, las tasas se van a mantener relativamente estables en lo que resta del año en el próximo semestre, o sea, quiere decir que si yo ahorita, estable digo con cierta condición a la baja, con cierta condición a disminuir porque la tasa política monetaria empezó a disminuir, porque la tasa de inflación que el Banco calculó ya está de alineada con el rango y la meta que el Banco Central establece, entonces quiere decir que si la inflación sigue esa conducta, el Banco y el gobierno, básicamente el Banco en este caso, no se van a ver obligados en aumentar las tasas porque no van a necesitar vía tasa de interés, restringir la liquidez para que no se presione la inflación, o sea que ese es el juego, yo le aumento las tasas para que usted tenga por un lado en el caso de los ahorros, si usted tiene liquidez ahorre, ese es el aumento, cuando yo estoy en ese tema de la inflación, entonces por un lado en la tasa pasiva de los intermediarios para que usted vaya y ahorre y no gaste y no presione la inflación, y por el lado el crédito, tasas altas para que usted no acceda al crédito para que

no consuma lo cual ya sabemos lleva también un efecto sobre el tema de la producción, que es que básicamente también impacta.

El tema es que la expectativa es que por lo menos en los próximos 6 meses las tasas de interés ya no van a aumentar más, podrían más bien retroceder y empezar a bajar ahí paulatinamente. Si hoy me quedo aquí y me quedo esperando 15 días, 22 días, un mes, 2-3 meses, posiblemente lo que voy a conseguir son tasas más bajas, tendré que renovar a tasas más bajas.

Si ese escenario es cierto, esos 3 primeros meses de posición de liquidez que las necesito evidentemente para poder atender mi colocación de crédito, cuando lo renueve en 3 meses, posiblemente las tasas que ahorita le están ofreciendo a don Carlos en Central Directo van a ser más bajas, pero no importa porque yo sí la requiero con mucha liquidez por las colocaciones que voy a tener, entonces lo que voy a perder es relativamente poco, lo que si no puedo es parquear la otra gran parte de dinero que es la mayor, porque son \$217.000.000 en tasas tan bajas, cuando yo sé que más bien las tasas van, posiblemente van a bajar y además porque no necesito ese dinero ya, lo voy a necesitar mucho más adelante.

¿Qué debería hacer uno ahí? Buscar las mejores tasas que sea posible en este momento. A plazos superiores a 3 meses y hasta 12 meses, por lo menos, ¿por qué me estoy tratando de proteger hasta los 9-12 meses? Porque ya posiblemente el próximo año la situación sí pueda cambiar y pueda empezar a generar, habría que ver que dice el Banco Central en diciembre, cuál va a ser la expectativa de crecimiento de la economía, etcétera, para ver si van a empezar a aumentar las tasas o se van a quedar así, se van a mantener.

Es una posición relativamente conservadora, porque si las tasas eventualmente para el otro año empezasen a subir, no sabemos, bolita de cristal, podríamos aprovechar esos vencimientos en 6 meses para renovar a tasas que van a empezar a subir, nos la podemos jugar porque cuando esto venza en enero digamos la de más largo plazo o marzo, ustedes me digan Wilberth, esas tasas están iguales, puede pasar, pero es el chance que uno se juega.

Ahorita lo que sí no sirve tampoco es colocar a muy largo plazo, porque si, por ejemplo, y por eso no me metí en análisis de más de 2 años, porque el Fondo no lo ha estirado, ¿yo ahora asumiría una posición de una inversión para 2 años plazo? No, porque realmente sí es sacar la bolita de cristal para pensar cuál va a ser la tasa dentro de 2 años.

Si fuese un Fondo de Pensión, por supuesto que sí, porque voy a agarrar las mejores tasas que hay en este momento, aunque sean bajitas son las mejores, esas son las que yo agarro antes de tener el dinero parqueado líquido que me va a estar generando menos; pero bueno, nosotros no somos un Fondo de Pensión, naturalmente, entonces podemos pensar en un plazo poquito menor en este momento.

Para terminar la sugerencia es, dividamos esto, pongamos una parte entre 3 y 6 meses y la otra parte igual entre los 6 meses y hasta los 12. No estoy diciendo necesariamente los plazos, sino que vean que siempre digo “y hasta” para ver cuáles son las mejores tasas que podemos conseguir. A lo mejor si la diferencia entre la tasa de una inversión a cuatro meses y 6 meses es 0.10% mejor dejémosla a 4 y no la llevemos a 6 porque tampoco es la gran cosa lo que estás apostando.

Mi propuesta después de eso es más o menos eso. Para la posición de liquidez que ya vimos que son de ¢65.000.000 y algo, mantengamos una parte en Central Directo, no importa porque la tasa que hemos tenido es buena, pero ya sabemos que va a bajar eso sí, o sea esas tasas nos las van a seguir ofreciendo, pero no importa es para liquidez, porque si lo necesitamos es casi la cuenta corriente. Entonces apostémosle ahí pongamos la mitad en Central Directo, busquemos fondos de inversión de mercado de dinero como esos que puse ahí arriba, que fueron los que señalé y pongamos la otra mitad de la posición de liquidez del Fondo de inversión de mercado de dinero, podemos diversificar un par de fondos, puede ser 1, 2 o 3 porque eso lo permiten.

Recuerden que la ventaja que tienen los fondos es que se abren con ¢5.000 y hasta múltiplos de 1000 se compran las participaciones, entonces eso relativamente sale muy bien, son múltiplos de 1000, de manera que hay algún múltiplo que no va a dar y vamos a tener que llevarlo a Central Directo.

¿Cuál es la ventaja? Central Directo, obviamente es muy líquido, verdad líquida T+1 y el fondo de inversión igual te liquidan T+1, entonces es un dinero que vamos a tener prácticamente al cash, pero ya vamos a tener sólo ¢65.000.000 a un muy corto plazo generando una tasa líquida muy cortita, pero por lo menos para que ganemos algo por si necesitamos requerimientos de muy corto plazo, porque de pronto apareció el crédito de los ¢70.000.000, aunque ahí ya va previsto como ustedes vieron.

Tomar una posición en CDP de 3 hasta 6 meses para los ¢108.000.000, viendo las inversiones que nos daba ahí la Administración, básicamente los tres mejores son Banco Popular, Alajuela y Coopenae, tienen las mejores tasas en este momento, nos las están ofreciendo, ahí sería cuestión de negociar con ellos.

Yo pongo tres como siempre, a mí me gusta diversificar, que es una buena regla, porque uno nunca sabe que puede pasar. Pero si eventualmente en dos se llevan esos ¢108.000.000 y tampoco es que tiene que ser 54 y 54, sino que si obviamente hay uno que nos ofrece un 6.50% y el otro un 6.70% le pongamos la mayor porción en el de 6.70%, vamos a ganar más.

Tal vez no colocar en el 6.70% los ¢103.000.000 de un solo tiro, porque bueno, uno nunca sabe eventualmente qué riesgo podría tener, lo que nos decía la gente del Popular que tuvimos la reunión, es cierto y no es cierto, todos los bancos son muy sólidos y todo eso es ciertísimo, la última crisis que vivimos aquí fue de Banco Crédito que no fue muy lejana tampoco, o sea, ahí terminaron pagando y siempre hay comodidad y toda la cosa, es un Banco del Estado, pero no sé si el día de mañana Coopenae, la Mutual Alajuela, el Banco Popular, pueden llegar a tener algún problema de liquidez y yo me podría ver comprometido por tener esas inversiones y tener los ¢108.000.000 ahí todo de un solo tiro. Yo preferiría dividirnos y así no hay tanto riesgo, porque si fuera que uno me te voy a pagar 7.5% y el otro me dice que va a pagar 6.5% yo le digo por un punto sí, pero si me dice que va a pagar 7.50% y el otro paga 7.40%, no tiene mucho sentido.

Finalmente, tomar la posición larga que es de 9 hasta 12 meses con el otro monto idéntico y de nuevo las inversiones que había ahí CDP más grandes o mejores pagadas, perdón con mejores tasas son de las mismas instituciones, tanto Alajuela como Coopenae como el Banco Popular. Me permito poner estos nombres sin ningún ánimo de que sean esas, pero es por las tasas que ya la Administración nos detalló ahí y porque esto ya venció, ya no nos podemos seguir jugando el chance de decir esperemos de una semana más a ver qué va a pasar. Posiblemente, lo que va a pasar es que no nos van a ofrecer las mismas tasas, entonces aprovecharlos mejor, ya vencieron, dejemos de tenerla en una posición tan líquida y empecemos a moverlas a plazos y rendimientos un poquito más razonables.

Básicamente ,esa sería como la valoración, el análisis, para que todos tengamos claro, esto siempre tiene sus sesgos, tienen información que todavía es insuficiente porque uno debería



entrar a valorar, por ejemplo el tema de si quiere ser muy exquisito, como nos decía un profesor, uno debería entrar aquí con todas las variables y decir te faltaron los subsidios, afíneme la parte administrativa, los gastos administrativos y con qué los atendés para ver realmente cuánto tenés en la cuenta corriente.

Pero yo dije, con el tiempo y lo que tengo voy a hacer el análisis de lo que hay que es básicamente la parte financiera, lo que es crédito e inversiones, sobre todo en el requerimiento de en qué invertir, mi propuesta sería eso, dividir la posición de liquidez en por lo menos dos, en Central y en un fondo de inversión, porque presentan las mismas características en el sentido de poder tener el dinero muy rápido, y no nos casamos solo con Central Directo, sobre todo porque yo creo que va a empezar a disminuir la tasa muy rápido. Mantener una posición de 3 a 6 meses, que es el saldo restante y dividirlo entre 6 meses y de 9 hasta 12 meses, y ahí hacerlo con CDP tampoco estoy inventando el agua tibia, no estoy con ninguna cosa sofisticada, hasta aquí no hay nada sofisticado, de las cosas en las que no hemos invertido, salvo por el fondo de inversión que no se ha hecho.

Yo sí tengo la recomendación que después de que hagamos esto, que es por un tema de urgencia de como tenemos ahorita esto vencido, generar una política de inversión, que trabajemos una política de inversión y que esa política de inversión ahí sí defina y diga, haciendo un análisis superior a este incluso, ya con todos los elementos que cuál va a ser la política de inversión del fondo, vamos a tener en liquidez tanto porcentaje de la cartera, que se va a distribuir más o menos así, es decir, usted puede invertir en Central Directo, en fondos de inversión, en CDP, incluso un mes, vamos a hacer un segundo plazo que puede ser de 6 a 12 meses, usted puede invertir en este tipo de cosas.

Y para plazos superiores, es decir, 1 año hasta 2 años, yo creería que perfectamente lo podemos hacer entrar a un tipo de figuras, por ejemplo, y que vi que el reglamento lo permite. Nosotros podemos perfectamente comprar títulos de los bancos y digo títulos como emisores de los bancos, podemos comprar títulos de gobierno que perfectamente lo podemos hacer. Si nosotros tenemos un saldo ahí de ¢20.000.000 o ¢30.000.000 que no nos duele, lo tenemos en algún título de gobierno, ¿cuál es el problema? Compramos un bono de Gobierno, salimos al mercado, lo compramos de 5 o 10 años de vencimiento. ¿Habría problema?, no si se hace el análisis adecuado, que nos la jugamos a que cambian, como nos dijo la gente del Popular con sobrada razón, ni siquiera los títulos que emite el Gobierno de

los Estados Unidos son cero riesgo, porque eso no existe. Invertimos en eso, o sea, hay opciones si se puede hacer, lamentablemente no hay una política, o yo o yo no la he visto porque lo que hay es algo muy genérico, muy chiquito, que le diga a uno por dónde debería coger, por dónde debería tomar el Fondo, no sé si es que históricamente no la ha tenido o es del reciente, pero dentro de lo que yo tengo, no la veo, entonces uno debería tener esto que le permita a uno crecer, porque por ejemplo, si yo me vuelvo para atrás y le pregunto a los Directores porque nunca invirtieron en un título de gobierno, si aparentemente el reglamento se los permitía, ustedes dirían que porque no tenían la información, porque la Administración no lo propuso, porque la situación financiera no se prestaba, porque puede haber un montón de justificaciones perfectamente; el tema es si se podría hacer en algún momento, ¿se valoró, no se valoró?

Eso debería estar en una política que debería ser nuestro segundo paso, ahorita por un tema de urgencia, de poder atender esto, de no tener parqueado esto, tanto dinero en liquidez, en una manera tan líquida, pues podemos adoptar algo paliativo para ver además cómo se comporta la economía mientras generamos esa política de inversión lo más pronto posible. Ahí sí, repito, para explorar lo que realmente uno debería explorar, que es otro tipo de figuras, de un poquito más de largo plazo, hasta más riesgosas alguna de ellas, pero riesgosas como siempre es un término que yo lo subrayo, lo pongo en negrita y lo pongo también entre corchetes porque la verdad no hay ningún activo 100% libre de riesgo.

¿Preguntas? No sé si entendieron o les hablé mucho alemán.

La tesorera Marilyn Batista: Yo lo entiendo perfectamente, no coincido en la parte de largo plazo, yo no me metería nunca en nada que sea de 5, 6 o 10 años, no porque es lo correcto, es por lo de la idiosincrasia y los cambios de Juntas, es por eso si fuera mi planta, sí.

Pero sí concuerdo con el análisis que hizo perfectamente, me gusta la diversificación, incluso que puso con Popular, Alajuela y Coopenae, no tenemos, ¿nunca hemos tenido nada con Coopenae ni con Alajuela?

La vocal II Aleyda Solano: Perdón, con Coopenae hubo una oportunidad.

La secretaria María Eugenia González: En Coopeservidores una vez.

El presidente Wilberth Quesada: Ya se ha invertido en las cooperativas. Que el día de mañana, por ejemplo, usted necesitara liquidez inmediata y usted dijera ¿qué es lo que tengo? Sólo Coopenae, tengo que ir a buscar. Y cuando decide sacar a posición del título es

como que usted diga, tengo que venderlo, pero es un poco incómodo, yo tengo mis reservas porque yo, por ejemplo, he invertido en Coopenae y una vez tuve que sacar un dinero ahí y ellos mismos lo vendieron.

Ellos hacen el back to back, que era lo que nos había ofrecido el Popular, ¿recuerdan?, y eso es tan fácil porque usted va de una vez y les dice un back to back, un crédito para eso vale 100 va por 100, pero eso es muy sencillo.

La tesorera Marilyn Batista: Me gusta la idea de tirarme a alguna opción de esas a 12 meses.

La vocal II Aleyda Solano: En tiempos anteriores, en años anteriores Arles, ¿llegamos a 1 año verdad?

La tesorera Marilyn Batista: Con el flujo de caja que tenemos o con el Central Directo, yo creo que podemos pensar en 6-12 meses, ni siquiera nos hace falta 2-3 meses porque tenemos la plata para moverla. ¿Para qué queremos pasar por esto? Claro, a menos que haya un cambio drástico, una amenaza, pero me gusta la idea de tirarlo a 6-12 meses.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Me preguntaba doña Aleyda, el plazo máximo siempre lo hemos colocado, se ha recomendado los 12 meses, 50 fueron en Coopenae, 50 en Coopeservidores y 100 en Coope Alianza, en ese momento fueron las mejores de la cartera.

La cartera era ¢200.000.000 de ¢1.200.000.000 entonces fue buena, fue muy positiva. Don Jeffrey y la otra muchacha que no recuerdo el nombre, pero siempre estaban contestando casi que inmediatamente, entonces estados de cuenta casi que al tiempo.

La vocal II Aleyda Solano: Fue una buena experiencia por dicha gracias a Dios.

El presidente Wilberth Quesada: Aquí lo que trato de hacer ver es que uno no puede tener en posiciones tan líquidas, o sea una posición tan cortoplacista, dineros si usted no los está ocupando, es una mala decisión y eso no tiene sentido para nadie ni en vida personal, entonces tener la previsión de decir, ¿realmente cuánto vamos necesitando? Esto es como una primera propuesta que vean ustedes que al final de cuentas, si la alargábamos y apostamos por 9 hasta 12 meses, estamos hablando hasta junio del otro año, y que no sería la porción mayor tampoco, porque no estamos hablando de la porción mayor, pero uno no debería mantener una posición tan corta, porque no la ocupa y lo que está haciendo es

perderle plata y el problema es que si las tasas empieza a bajar la cosa es peor, porque va a recibir menos plata y tenemos un problema serio en eso.

Para terminar porque yo dije que todo esto es colones, esto no es dólares, yo en el caso de dólares, compañeros y compañeras yo lo que recomiendo particularmente es que no salgamos de esa posición, es decir, continuar con los dólares, por razones muy obvias. Ya la pérdida que se ha registrado, que es contable, como bien decía el compañero Fiscal, es contable y que ya la tuvimos que registrar, desde ese punto de vista se vuelve real, porque ahí está la pérdida y ya hoy tenemos que registrar una nueva. ¿De cuánto es la de hoy, de ¢9.000.000? Desde la última inversión, la que venció desde la que hicieron en enero hasta hoy, ¢9.000.000.

Yo no critico la inversión que se hizo en dólares para que dé una vez nos curamos en salud, porque a lo mejor en aquel momento yo les hubiera dicho, hagamos una inversión en dólares porque está pagando ¢700, por supuesto que tenía ese riesgo que empezara a pasar lo que pasó, y todo el mundo me imagino que en ese momento de que la aprobó también lo sabía. Claro, nadie sabía que nos íbamos a llevar este semillazo de llegar hasta ¢537 después de haber estado ¢700, pero digo, es parte de esto, entonces yo no critico la decisión que se tomó. Posiblemente, de nuevo bolita de cristal, tal vez a lo mejor cuando ya iban ahí por ¢700, ¢670, ¢650, cuál era la expectativa para uno de verdad dijera en ese momento no ya nos llevamos un golpe sobre el 5%, el 10% paremos esta masacre porque aquí lo único que uno espera es que esto siga bajando, pero de nuevo bolita de cristal.

Ahora, ¿qué es lo que pasa? Que realmente si esto se recupera, con esta porción en dólares yo sí esperarí y preferirí honestamente, y yo sólo lo someto a consideración de meterla en un mediano plazo, ¿por qué? Por dos razones mayores, uno, porque esa es una pérdida contable que ya lo que se ha registrado se ha registrado, lo que se va a registrar se va a tener que registrar al tipo de cambio, un día de estos bajó ¢6 una semana en un solo tiro nadie lo esperaba. Ustedes me dicen que la próxima semana va a bajar otros ¢6, no sé, va a aumentar otros ¢6, no sé, lo que uno espera y lo que dicen los economistas y lo que yo he leído es que el tipo de cambio no debería bajar más o por lo menos no de manera abrupta, que debería ir relativamente, mantenerse. Pero bueno ¢6 es un leñazo, un leñazo entre comillas, porque realmente un leñazo sí fue lo que le pasó en el último año, que se cayó ciento y resto de colones. Entonces uno lo que esperarí es que tipo de cambio pueda bajar,

pueda fluctuar, porque si bien es cierto que entra mucho dinero aquí que no sabemos de dónde entra la verdad, de dólares del mundo, va a haber un periodo de ese tipo de cambios, lo van a ver ahora para cuando se vengán las liquidaciones de renta en diciembre, pues antes era en septiembre y se pasaron para diciembre, van a haber movimientos, como van a haber movimientos ahora cuando venga nuevamente la temporada alta de turismo y ahí los vamos a ver.

¿Qué es lo que pasa? Para no hacer muy largo el cuento es que los \$203.380 que hoy están en la caja, son los mismos que estaban hace 2 años, son los mismos, eso no ha cambiado, de 1 año son \$203.380, aunque no hayan ganado un centavo de dólares de interés, son los mismos, que vamos a tener que registrar contablemente la pérdida de eso, es cierto, pero eso es contable cuando el tipo de cambio, y sepamos que no va a llegar a ¢700, vamos a tener que ser lo suficientemente serenos y claros de que es muy difícil, es muy difícil, no imposible, va otra guerra ahí y vuelve en ese poco de locos, perdón por lo de locos, porque se está grabando y señores Presidentes de ciertos países y jefes de Estado que hacen muchas cosas y de otros señores dominantes del petróleo, etcétera, puede pasar cualquier cosa y cuando uno se da cuenta esa cosa se puede disparar, uno no esperaría que vuelva a ¢700, cuando se compró estaba a ¢670 y todavía subió más, hasta los ¢700 y después se cayó, entonces uno no esperaría que en el corto plazo, regresemos a esos ¢645; estamos en ¢537, es decir, estamos ¢108 abajo, ¢108 no se van a recuperar.

Pero si nosotros decidimos hoy que vamos a salirnos de esa posición y los estamos vendiendo a ¢537 y ahí sí nos llevamos el piñazo y que usted diga, bueno, pero es que ya se registró lo anterior, sí ya se registró, pero los dólares que usted tenía ya lo dejó de tener y ahora los tiene a ¢537, entonces no es una posición que a mí me guste ver lo que estamos viendo ahí, y yo ahí lo más que una recomendación lo que tengo es un comentario, de nuevo, no critico en ese momento a los que decidieron tomar la posición de los dólares, posiblemente ante las circunstancias, yo la hubiera hecho, hubiera tenido, posiblemente la consideración de ver cuánto iba a meter, eso sí, no sé si hubiera metido esa suma, ¿por qué se metió esa suma?, ¿cuánto era el total de la cartera?, etcétera, todas esas cosas que vivieron analizarse en ese momento, o sea, todas estas cosas de riesgo.

Pero lo cierto es que, si ahorita nosotros nos salimos de esa posición, colonizamos eso, si nos llevamos el golpe y no nos lo va a recuperar en nada, en tasa de interés, ni nada, porque

no lo va a recuperar. Yo preferiría mantener esa posición al relativo largo plazo en el sentido de que sea 9 meses perfectamente para ver de aquí a 9 meses nos daremos cuenta cómo fue esa decisión. Porque de verdad sólo falta que veamos de tipo de cambio a ¢400 y pues ahí nos tenemos que halar los pescuezos todos, tampoco lo esperaría.

Para resumir en el caso de colones lo que ya he presentado y en el caso de dólares, particularmente yo preferiría mantener la posición, hacerlo en un CDP a 9 meses, por lo menos entre 9 a 12 meses y esperar a ver qué sucede, que, si sigue bajando, vamos a tener que seguir registrando las pérdidas contables, sí. Ahora que si eso aumenta de pronto y dentro de 1 año nos vemos y eso regresó ahí a ¢600, en el momento en que yo tenga un diferencial, en el momento en que el tipo de cambio esté a un 10-15% de esos ¢647 a los que lo compraron, posiblemente en ese momento yo les diga, cambien ya, asumamos esa última pérdida y pasemos esta cosa a colones y a lo mejor puede que pase y volvemos a verlo a ¢700, pero difícilmente va a llegar ahí. Mi recomendación sería, dejémoslo ahí, hagamos un CDP a 9 meses, dado que ya venció, asumamos y pongamos el pecho a las balas. Ahora sí, para que puedan opinar, primero doña Marilyn.

La tesorera Marilyn Batista: Yo sí tengo una crítica constructiva y sí voy a criticar cuando se pasó en dólares porque hay un principio básico de administración, no de finanzas, finanzas es otra cosa, un principio básico de administración de empresas, si tú moneda no es extranjera nunca inviertas en moneda extranjera, ni damos crédito en dólares ni captamos en dólares, esto nunca debe pasar, pero es un principio de administración de empresas. Si yo tengo plata, quiero invertir en marcos y en yen porque me las puedo jugar y porque estoy exportador y exporto a Alemania y quiero marco, pero nosotros nunca debimos de haber invertido en dólares porque nuestro negocio para nada usamos dólares, pero bueno, ya que estamos en esta coincido totalmente con lo que dice Wilberth, ahí nos debemos quedar.

La vocal II Aleyda Solano: Yo sí me opuse. En el momento dado, y aquí están mis dos compañeras, yo me opuse y sinceramente porque yo lo hice saber, yo como persona, yo compro mis dólares y sé cómo los invierto, pero una cantidad tan elevada, yo no estaba de acuerdo.

La tesorera Marilyn Batista: Es aprendizaje, es una crítica constructiva, ya aprendimos.

El presidente Wilberth Quesada: Si se tomó esa decisión, puede ser que los \$203.000 no eran nada hace año y medio, no sé cuánto representaba y no sé en ese momento, ¿el CDP que se compró fue a que plazo?

La secretaria María Eugenia González: A 12 meses el inicial.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: El original era a 12 meses, el segundo que fue en enero de este año fue a 201-120. Ajá, sí

El presidente Wilberth Quesada: La lección es esa, aquí hay riesgo, la posición de 6 meses, si me hubiesen consultado, me parecía, con la bolita de cristal, me hubiese quedado en 2 meses. ¿Doña Mercedes?

La vocal 1 Mercedes Quesada: La única observación que yo tengo y nada más como para conocimiento, en ese momento incluso tuvimos a un economista que hizo referencia al dato, o sea, no fue una inversión aventurada. Y ahí sí saco el asunto de defensa por los miembros del Fondo en ese momento porque se había dicho y la condición obedeció específicamente a una situación muy particular, como habíamos pasado el tiempo de pandemia y se habían dado ciertas circunstancias donde se habían bajado las relaciones de crédito exactamente y otras condiciones para mejorar un poco la diferencia, el diferencial y a condicionar la positividad financiera entonces se optó por eso.

Esto nada más es un comentario como para un antecedente en ese sentido y haciendo referencia estoy totalmente de acuerdo, o sea, no fue una decisión tan aventurada, tuvimos a una persona que incluso nos asesoró en ese sentido y por eso se dio la circunstancia. Pero bueno, nada más un dato de conocimiento para poder entender la situación en este momento.

La tesorera Marilyn Batista: Pero igual y antes de que hable Gerardo, igualmente yo no dudo que esa persona haya sido un experto, pero tenemos que tener siempre la opinión del administrador. Las personas especialistas en inversiones son muy buenos en inversiones, pero generalmente no son administradores y nunca han sabido ni siquiera pagar una planilla y no sé lo que es el doliente. Entonces mezclamos las dos experiencias. La persona que administra que principio básico nunca invierte en una moneda en la que tú no manejas, y el del inversionista, obviamente si hubiese sido para mí, yo le hago caso, pero cuando se trata del Fondo que no coloca ni un crédito en dólares, etcétera. Pero bueno, entiendo perfectamente y no es echar la culpa, es aprendizaje, es un aprendizaje, que tengamos

siempre en mente, no invertir en monedas, sobre todo si no hay dinero nuestro, pero más allá, si la operación no le requiere una moneda extranjera, eso yo lo aprendí muy básico y se me quedó grabado, como empresario o empresaria por muchos años, pero si quiere jugársela en la Bolsa de Valores, invierte en la moneda que sea.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Don Gerardo?

El fiscal Gerardo García: Sobre estos \$200.000 a mí me ha causado mucha gracia de un principio, tengo mi perspectiva al respecto, de hecho, en algún momento ofrecí una solución y el Consejo tomó otra decisión al respecto y yo la respeté, ahora no viene el caso. Es complicado cuando hay que hablar de la diferencia entre datos financieros y la realidad, hay una pérdida que está en papel, pero realmente el dinero está ahí. Ahora voy a hacer una analogía, el problema es que, si yo voy de viaje, llevo dólares y voy a comprarme una hamburguesa. La hamburguesa me cuesta \$2, no me cuesta ¢1100, ese es mi primer error, pensar en colones cuando estoy usando otra moneda, en este caso el dólar, eso es nada más el ejemplo.

Algo muy básico, muy rústico e infantil, pero creo es la solución que podemos encontrar para estos famosos \$200.000, todos se han encontrado un billete de ¢5.000 en un pantalón que tenía como un mes de guardado, ese dinero lo tuvo, pero era una pérdida y financieramente hablando era una pérdida porque ese dinero no aparecía, si usted hubiera hecho las cuentas de su salario versus sus gastos, habían ¢5.000 colones que le faltaron. Pero cuando usted recuperó esos ¢5.000 o los encontró, usted no los metió en libros, usted fue a la pulpería y se los gastó, por eso yo preguntaba cuánto nos costaron esos \$200.000, ¿cuántos colones?

Por qué voy a voy a hacer algo que parece muy tonto, pero es la forma más básica para tratar de recuperar este desastre con esos \$200.000 que queda claro, vino un especialista, habló, hizo su análisis y no fue sólo el Fondo que se equivocó un montón de empresas que empezaron a comprar dólares como locos pensaron que iba a llegar a ¢1000 el dólar y que se iban a hacer millonarios, esa es la realidad.

Entonces, si esos \$200.000 costaron no sé ¢115.000.000 y hacemos el tipo de cambio, hoy estamos perdiendo un montón de plata, pero va a llegar un momento donde con esos intereses que se están generando mes a mes los \$200.000 van a ser no sé \$210.000 o \$212.000 y en el momento ese tipo de cambio va a ser el equivalente a la inversión en



colones, entonces, es como que al llegar a ese momento, aunque parezca un poco extraño, esperar ese momento y ahora sí vendamos los dólares, recuperamos los colones y eran los ¢115.000.000 que tenemos guardados en la bolsa del pantalón y que no encontré, que estaban por ahí, que nunca los invertimos por decirlo así una inversión que nunca que nunca generó ganancias, pero ahí está ese dinero y recuperaremos la pérdida.

Yo sé que financieramente parece una locura y que posiblemente 1.000.000 de economistas se reirían de mí en este momento y hasta yo mismo lo haría, pero para efectos del dinero como tal, de lo que yo puedo tocar sería la mejor fórmula. Ahora bien, por eso es que se ha dicho, yo diría que hay que dejarlos quietos, obviamente hay que ponerlos a ganar intereses de una forma rápida para ver si logramos llegar a que el tipo de cambio en algún momento se pueda equiparar y decir que es el momento, tenemos el equivalente a comprar otra vez los colones y recuperar la plata, aunque pasamos 5 años, aunque pasamos 2 años para recuperar ese dinero en colones, pero ya otra vez solucionamos, o sea, fueron ¢115.000.000 que estuvieron ahí ociosos en la bolsa del pantalón sin hacer absolutamente nada.

Yo sé que suena como muy tal vez muy rústico, muy cuadrado, pero he visto en muchos lugares que se han salvado la tanda así, ahora, ¿cómo lo invertirían? No sólo CDP, creo que una forma rápida es un fondo de inversión y estamos metiéndolo todos los \$200.000, siempre están en el mismo saco y aquí estamos hablando de diversificar. Podemos meter \$100.000 en un CDP y \$100.000 en un fondo de inversión y ahí vamos viendo, la ventaja es que se llega a hacer muy rápido.

Los fondos de inversión no son muy caprichosos, a veces están muy bien y a veces están muy mal. Ahorita, por ejemplo, lo del Banco Nacional, que es donde yo tengo mis fondos de inversión casualmente están disparando muy alto, están con unos intereses muy buenos. Obviamente uno sabe que a mayor inversión mayor riesgo, pero podemos jugar y como lo dijo don Wilberth, unos 9 meses a ver qué pasa si nos va bien y cuando llegamos a ese momento de recuperarlo al momento del tipo cambiario, hacer el cambio, no ganamos intereses de nada, pero recuperamos los ¢115.000.000. Yo sé que suena muy de niña Pochita y que 3-4 economistas me pueden guindar.

El presidente Wilberth Quesada: Recuerden que el gobierno ahorita está por recibir ya los famosos créditos en dólares aprobados por el FMI y otro poco de plata que tiene ahí, eso es un riesgo, va y sigue siendo un riesgo porque eso es una inyección de dólares al mercado

que incluso el gobierno no ha querido meter para no afectar más, pero que lo va a hacer y lo tienen que hacer porque el desembolso ya está ahí, lo pongo porque de pronto uno dice ¢537 y puede llegar a ¢530, es un riesgo que puede materializarse este año y eso quiere decir que seguramente vamos a sufrir una pérdida un poquito superior. Yo no consideré el tema de diversificar esa plata en dólares, por lo menos no en un fondo de inversión, por una razón relativamente sencilla que es que los fondos su tasa de es variable, no es una tasa, es el valor del mercado.

Las participaciones suelen ser variables y aunque no varían mucho, pues básicamente ondula, a diferencia de un CDP que si lo colocas a un plazo x digo ya te garantizaste la tasa por lo menos. Habría que ver si esa tasa de un CDP negociado con un Banco a ver qué te ofrece y te digan te doy tanto y uno diga bueno, y el fondo de inversión en líquido porque tiene que ser un líquido, te da tanto, entonces no, mejor me garantizo de una la tasa del CDP y me voy con el CDP.

Ya no es un tema de tipo de cambio, es un tema del rédito que te va a dar la inversión, es una cuestión que hay que valorar mañana mismo, veamos los fondos, de hecho, en ese Excel que está ahí vienen también los de dólares, nada más le cambia la moneda y ya, uno dice, para ver cuánto están los de dólares y cuánto me está pagando un CDP a 9 meses, qué te ofrece para decir me la juego por dos puntos menos, más, y la dejo en un CDP o invierto mitad y mitad, es una decisión sencilla en términos de que usted tiene los números.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Yo tal vez desde esa perspectiva de los dólares, si tal vez los diferiría a 3, 6 y 12 meses en porciones parecidas y donde mejor me paguen y tal vez una cuarta parte a fondos de inversión a ver cómo se comporta.

La tesorera Marilyn Batista: Miren los dólares no los necesitamos, es la realidad, no se necesitó para nada, entonces no hay que correr. Sí yo creo, yo me voy a al revés, yo no pasaría de 6 meses, porque como estamos esperando la oportunidad en que podamos ver cómo puede mejorar la condición del dólar prefiero mejor 6 meses y no 9 meses para poder actuar más rápidamente, por eso yo prefiero los 6 meses.

El presidente Wilberth Quesada: Si nos vamos a 6 meses y nos vencen y tenemos una baja, hay que registrar otra pérdida.

El fiscal Gerardo García: Lo que pasa es que, haciendo una matemática aquí muy rápida, con esos números que da Arles tan bonitos en este momento nos falta recuperar

¢20.500.000, dejando lo contable, libros y todo, lo ocupamos de recuperarlos y si lo veo a como está el tipo de cambio del dólar ocupamos ganar de interés \$40.000

Nos está tratando muy bien el Banco Central, porque según el último estudio del dólar, debería estar a ¢520, o sea, nos están tratando de sostener el asunto.

La tesorera Marilyn Batista: Explíqueme lo de los 6 meses para que me quede claro.

El presidente Wilberth Quesada: El tema es que ahorita vos decís a 6 meses y por ejemplo el gobierno sale en noviembre por decir algo a inyectar estos dineros del FMI y eso se cae otro poco más, no importa si la hacemos a 1, 2, 3 o a 6 meses, el registro lo vamos a tener que hacer, eso es un hecho.

Ahora, puede que dentro de 6 meses levantó ¢10

Este año la expectativa, pero yo se los dije que más a largo plazo porque la expectativa este año no veo una gran diferencia, yo no veo el dólar ¢10, ¢20 subiendo, yo lo veo así.

La tesorera Marilyn Batista: Es algo que hemos hablado, pero políticamente esa es la única promesa real cumplida, porque ni el arroz bajó.

El presidente Wilberth Quesada: Compañeros vamos a hacer una pausa activa de 5 minutos.

Listo, entonces reanudamos la sesión, para tomar la propuesta a los directores y tomar el siguiente acuerdo:

***Acuerdo 09-27-23:*** *Que la inversión en dólares que vence el día de hoy, se autorice la administración para que de inmediato, esta misma semana y a la brevedad posible, invierta esos recursos, siempre manteniéndolos en dólares y busque las mejores opciones de mercado de CDP, certificado de depósito a plazo en las diferentes instituciones financieras autorizadas por la Superintendencia General de Entidades Financieras, incluyendo plazos de 6 meses y hasta 9 meses y efectúe la diversificación correspondiente al menos entre 2 o 3 e instituciones. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

El presidente Wilberth Quesada: Las señoras directoras que estén de acuerdo con esa propuesta se sirvan levantar la mano, 5 Directores presentes 5 votos a favor aprobado.

Segundo acuerdo:

***Acuerdo 10-27-23:*** *Con respecto a las inversiones que ha informado la Administración que vencen esta semana, incluyendo la inversión que vence el día 24 del presente mes, se autorice a la Administración para que efectúe la reinversión de esos recursos bajo los siguientes términos: 1. Una porción de la inversión en una posición líquida hasta por ¢65.395.171 en Central Directo y en fondos de inversión del Mercado de Dinero de*

*acuerdo a las mejores opciones que, tras una valoración del mercado que efectúe la Administración y se dividan de manera equitativa. 2. Para que se autorice también a la Administración dentro de estos vencimientos de inversiones en colones, efectúe una inversión a plazos de entre 3 y 6 meses hasta por un monto al redondear de ser de ¢108.609.000 y seleccione tras un estudio de mercado, las mejores opciones en CDP que le ofrezca el mercado diversificándolos entre al menos 2 o 3 instituciones. 3. Autorizar a la administración también para que esas inversiones que vencen se coloquen una porción de alrededor de ¢108.609.000 redondeado, en CDP a plazos entre los 9 y 12 meses de acuerdo al estudio de mercado que realice, considerando entre 2 y 3 instituciones para realizar dichas inversiones. 4. Que la administración, una vez que haya efectuado estas inversiones esta semana informe a los directores del Consejo y al señor Fiscal sobre las mismas. (Acuerdo unánime y en firme)*

El presidente Wilberth Quesada: Quienes estén a favor sírvanse levantar la mano, 5 directores presentes, 5 a favor, aprobada la distribución de las inversiones.

#### **4.2 Revisión Cartel Hoteles para eventos 50 Aniversario y Colegiado de Honor**

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Es prácticamente el cartel con todas las inclusiones que se solicitaron y adicionalmente había una parte que está en amarillo que son las recomendaciones que hizo el de Proveeduría según su experiencia y los carteles hechos anteriormente, las cuales la Administración revisó y le parecen bastante coherentes, son unas pequeñas letras menudas, que tal vez se nos quedaron como una pantalla que supuestamente traen los músicos.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, para esto habíamos delegado una Comisión para efectos ya de la actividad como tal y todo estaba doña Mercedes y doña María Eugenia, más alguien de la Junta Directiva.

Voy a emocionar aquí porque todo hay que hacerlo legalmente. En virtud de que este documento ya fue enviado a los señores directores y es del conocimiento de los señores Directores, propongo para no leer todo el documento se dé por leído y simplemente nada más veamos los cambios que hizo la Administración, considerando lo que la Proveeduría le indicó pertinente. Entonces, tal vez estas partes amarillas, puntualmente doña María Eugenia por favor las lee.

La secretaria María Eugenia González: Entonces en la Disponibilidad Presupuestaria, se dice que se cuenta con un monto máximo de ¢5.120.000 y de ¢1.840.000 en la línea uno y en la línea 2.

En el área de salón dice: en el escenario se debe disponer de pantalla eléctrica para proyectar de 3 por 4 mts, una laptop, un proyector de 5.000 lúmenes, tales elementos aportados por el hotel adjudicado. Además, se requiere servicio técnico durante el desarrollo de la actividad y que colaboren poniendo música ambiente durante los tiempos en que la música en vivo no está presente al inicio de la actividad y el intermedio.

Wifi e internet con cable para transmitir el acto en vivo, el Colegio debe realizar prueba para ver su funcionamiento en horas de la mañana del mismo día. El wifi debe ser de mínimo 50 megas asimétrico y abierto al público.

En el parqueo dice con al menos 120 espacios disponibles.

Después, en el de descorche y en las bebidas: para este fin es importante que todo participante sepa que el adjudicado una vez que se tenga la selección final de los platillos, debe brindar una degustación previa a la fecha oficial de esta cena. Esta degustación será mínima para cuatro personas.

Y, en Coordinación de la Actividad contactar al 2233-6440 con los con los colaboradores.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Y ese xxx qué es?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Era por si ustedes querían integrar a alguien.

El presidente Wilberth Quesada: Lo que pasa es que ese cartel va a salir pronto, entonces yo diría que dejemos sólo a Magaly porque el hotel si hay que apartarlo.

La secretaria María Eugenia González: Después dice, en el escenario se debe disponer de pantalla eléctrica para proyectar de 3 por 4 m una laptop, un proyecto de 5000 lúmenes, tales elementos aportados por el hotel adjudicado. Además, se requiere servicio técnico durante el desarrollo de la actividad y que colaboren poniendo música ambiente durante los tiempos en que la música en vivo no está presente al inicio de la actividad y el intermedio.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, ese “colaboren”, me parece que es como muy “colaboren”, es algo que estamos pidiendo.

La secretaria María Eugenia González: Es que es un requisito que ellos deben de cumplir.

El presidente Wilberth Quesada: Por eso, pero no le pongamos “colaboren”, es mandatorio.

¿Pero perdón, no es cierto que el grupo musical llevaba su propio DJ? Cuando habíamos visto lo del grupo musical nos habían dicho que ellos ponían la música mientras, pero eso es otra cosa.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Hay que cotizarlo aparte.

La secretaria María Eugenia González: Sí, porque eso es el grupo ya eso es distinto.

El presidente Wilberth Quesada: No por eso, pero es que si vos lees eso lo que dice es “y que disponga música ambiente durante los tiempos en que la música en vivo no esté presente”, realmente eso ya está cubierto con el grupo musical.

¿Y las pantallas por qué eran?

La tesorera Marilyn Batista: Porque recordemos que hay un programa.

El presidente Wilberth Quesada: Más bien mi pregunta era si las pantallas no se habían incluido en la cotización que había hecho el hotel, eso y los grupos musicales.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: No, eso es aparte.

El presidente Wilberth Quesada: Esa parte sí, la torta es lo que va a decir, esas pantallas valen plata no las va a poner ahí sólo por amor, lo que habría que ver es y ahí sí le tocaría a Magaly que está con eso, negociar, yo diría que dejémoslo de las pantallas porque se está incluyendo, pero que primero Magaly lo hable con el Administrador antes de sacar el cartel, que le diga “usted no me cobra más, me va a tratar pura vida porque le vamos a contratar los dos eventos que ya usted me había hecho precio” Si te dice que sí, porque si nos va a decir, no es que eso vale ₡3.000.000, ₡5.000.000 más nos jodimos.

La tesorera Marilyn Batista: Tal vez puede costar ₡500.000 más.

El presidente Wilberth Quesada: Tal vez nos haga precio, o a lo mejor nos mete sólo ₡500.000 y ahí está todavía dentro del límite con que podemos jugar. Dejemos las pantallas y nada más le hacemos esa salvedad cuando acordamos, que se negocie de previo con la Administración, porque si eso es un cambio sustantivo, no se puede. Perdón doña María Eugenia.

La secretaria María Eugenia González: Wifi e internet con cable para transmitir el acto en vivo, el Colegio debe realizar prueba para ver su funcionamiento en horas de la mañana del mismo día. El wifi debe ser de mínimo 50 megas asimétrico y abierto al público.

Después dice, el parqueo con al menos 40 espacios disponibles para la segunda.

Después en la cena buffet: para este fin es importante que, en el descorche, que todo participante sepa que el adjudicado una vez que se tenga la selección final de los platillos, debe brindar una degustación previa a la fecha oficial de la cena. Esta degustación será mínima para cuatro personas.

Luego en lo último, quitar eso y dejar a Magaly nada más.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Qué dice la tabla de evaluación? Nada más para acordarme, sí 80%, precio y el 20% experiencia. Bien en realidad va a ser el precio, y en realidad todos los hoteles tienen más de 5 años.

El fiscal Gerardo García: Eso es porque la administración pública dice que no puedes irte solo 100% por precio.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Qué es eso de tres cartas?

El fiscal Gerardo García: De recomendación.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Y eso se usa?

La tesorera Marilyn Batista: No entiendo eso.

El presidente Wilberth Quesada: Son recomendaciones, tres cartas de recomendación, certificaciones, constancias de tres instituciones a las que haya prestado servicios de organización de eventos similares.

¿Eso lo exigen?, ¿quién lo puso? El que no crea que en el Corobocí han hecho es 300 veces es que no vive en este país.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Se tienen que comprar 32 botellas por mes.

El presidente Wilberth Quesada: Es que tiene que ser por meses para que alcance por el tema de distribución para no hacer una sola, para que no se vea muy escandaloso.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Es porque se compra por caja chica.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Eso se compra por caja chica? Eso no me gusta.

La tesorera Marilyn Batista: Importante, tenemos que asegurarnos que no se compre con dinero del timbre. Habíamos dado instrucciones de que tenían que haber cuentas diferentes de timbres, y la cuenta de todo lo demás, entonces asegúrese, se va a hacer de caja chica, pero asegúrese que sea dinero que no es del timbre.

El presidente Wilberth Quesada: Lo de la compra del vino, yo se lo dejaría a la Comisión. En el mismo sentido de todo lo que resta por contratarse, que la Comisión defina, vea los oferentes de los vinos, quiénes son los que les van a ofertar, etcétera. De nuevo, que en

todas las contrataciones que se hagan, sobre todo algunas otras, de cosas como por ejemplo de servicios profesionales que se publiquen en la página, esta no, jamás publicaría una de vinos en la página del Colegio, obviamente que no, por supuesto, pero para tener diferentes proveedores y así nos cubrimos las espaldas.

La tesorera Marilyn Batista: A la Comisión le va a llegar las cotizaciones.

El presidente Wilberth Quesada: Procedamos a votar este acuerdo:

***Acuerdo 11-27-23:** Se aprueba el cartel que presenta la Administración para la contratación del hotel para los eventos del 50 Aniversario y el Colegiado de Honor, que se proceda con el mismo, con la salvedad de que se solicita para que la Administración de previo a efectuar el concurso consulte con los diferentes hoteles con los que previamente había efectuado una cotización, sobre la inclusión que se efectúa en este cartel y si hay alguna variación en el precio ofertado en principio por la inclusión de las pantallas y el técnico.*

El presidente Wilberth Quesada: Los directores que estén de acuerdo en aprobar esto con esa salvedad, sírvanse levantar la mano, 5 Directores presentes, 5 a favor, aprobado.

#### **4.3 Comparativo del Estatuto**

*Se traslada para una próxima sesión.*

#### **4.4 Propuesta venta de fincas**

*Se traslada para la próxima sesión*

#### **4.5 Limpieza de zonas verdes de lote de Puriscal**

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: La consulta que me hizo en la sesión pasada, que cuántos oferentes habían entrado. Entonces Florvita, Quesada, Servicios Verdes y Plantas, a todos estos se les envió. Y solamente uno respondió que registrado. Aquí el tema es que anteriormente la solicitud de cartel se había hecho por ¢500.000, pero esta vez la solicitud entró por ¢565.000, entonces aquí que se me autorice a hacer el cambio de la solicitud.

El presidente Wilberth Quesada: Hay que sacar un cartel, pero con el monto presupuestado, por ¢565.000.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Bueno, eso me dijo Dennis.



La tesorera Marilyn Batista: ¿Dennis dice que se puede hacer?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Hacer el cambio de la solicitud que yo hice, o sea, yo lleno una solicitud de todos los requerimientos que pongo, un monto aproximado que pueda servir.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Y si se hace otra vez y se envía otra vez? ¿O no?

El fiscal Gerardo García: Lo que pasa es que no pueden poner el monto exacto que ofreció el proveedor. No se puede.

El presidente Wilberth Quesada: Pero lo que sí pueden es hacer un presupuesto por eso.

El fiscal Gerardo García: Sí, lo que pasa es que hay que ver el error en el primer cartel. Fue que se publicó sin el monto total, fue un error, ahí no hay quite, lo que pasa es que si ahora en las ofertas el oferente no sé cuánto fue lo que ofreció, no sé, un supuesto de ₡500.000 y el cartel era por ₡450.000 y nosotros ahora sacamos un cartel por ₡500.000, eso cae en la Contraloría y nos van a decir ustedes están haciendo un cartel para ajustarse a un proveedor y a un precio. Nosotros tenemos que volver a sacar el cartel con el mismo precio original.

La tesorera Marilyn Batista: ¿De verdad?

El fiscal Gerardo García: Lo mejor es consultarlo a un asesor jurídico, porque si ya había un presupuesto establecido tendría que haber un justificante muy claro y es que el estudio de mercado inicial ya se desactualizó, porque si no hay que hacer otro estudio de mercado para justificar aumentar el monto del cartel.

La tesorera Marilyn Batista: Pero sólo hubo un oferente.

El fiscal Gerardo García: Por eso, ¿pero no se hizo un estudio de mercado previo?

La tesorera Marilyn Batista: Se ha hecho por varios años, todos los años se ha hecho.

El fiscal Gerardo García: El problema fue que no se hizo antes de sacar el cartel, porque si usted saca el estudio de mercado antes de hacer el cartel, tiene una base de referencia.

La tesorera Marilyn Batista: Como lo que hizo Magaly, un estudio de mercado, llamó a cinco hoteles.

El fiscal Gerardo García: Pero en este caso no se hizo el estudio de mercado.

La tesorera Marilyn Batista: Verifiquemos si es legal, el asunto es consultarlo al asesor jurídico. Los vecinos comienzan a llamar a la municipalidad, presionan aquí porque sí se meten ratas, echan basura, entonces vamos a tener que hacer no excepción porque no podemos aplicar un artículo de excepción, pero tenemos que hablar de la urgencia.

El fiscal Gerardo García: Eso es diferente, porque voy a ser crítico, usted hace esto, la Contraloría cuando cae y revisa eso y dices miren qué pena pueden estar culebras y ratones y lo que usted quiera, pero la prioridad es hacerlo como dice la ley. Recuerden que aquí se manejan fondos públicos, sí podrían, o sea, no lo hacen directa, pero sí pueden.

El día que se les ocurra intervenir en un Colegio Profesional para ver cómo están los fondos públicos, ahí sí pueden venir a pedir todo y hay que hacerlo con transparencia. Lamentablemente el procedimiento se hizo mal porque nunca se hizo un estudio de mercado previo, esa es la realidad, si hay un estudio de mercado y si hubieran consultado otras personas que dicen eso vale ¢600.000 porque resulta que eso queda muy largo y hay que incluir los costos del transporte del personal, entonces sí, hay que hacerlo más alto.

El presidente Wilberth Quesada: ¿De dónde sacaron ese monto?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Se sacó con el histórico.

El presidente Wilberth Quesada: Hagámoslo de nuevo, y más bien solicitarle a la Administración que haga un estudio de mercado. Yo entiendo que es complicado porque posiblemente más de un oferente ahí en esa zona que pueda trabajar no está ni registrada en Hacienda.

La tesorera Marilyn Batista: Para registrarse aquí tienen que tener.

El presidente Wilberth Quesada: Entonces, que nos hagan el estudio de mercado para tener el precio de referencia para asignar el presupuesto para realizar nuevamente el cartel.

La tesorera Marilyn Batista: Nadie llegó a lo que se pidió.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Hay que declararlo desierto? Entonces el acuerdo sería:

***Acuerdo 12-27-23:*** *Se declara desierto el anterior cartel presentado por la Administración y en virtud de que el presupuesto no se publicó y al igual no alcanzaba para tales efectos por la única oferta que llegó. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

El presidente Wilberth Quesada:

Los que estén de acuerdo, los directores, por favor sírvanse levantar la mano, 5 Directores a favor aprobado. Y el segundo acuerdo es:

***Acuerdo 13-27-23:*** Solicitar a la Administración que elabore un estudio de mercado de al menos 2 o 3 oferentes para realizar el trabajo correspondiente y una vez efectuado eso asigne el presupuesto respectivo y realice un nuevo cartel, para que lo someta a conocimiento de este Directorio. (Acuerdo en firme y por unanimidad)

El presidente Wilberth Quesada: ¿directores a favor? 5 a favor, aprobado.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: A manera de informativo, se cerró la encuesta que hicimos del bono de vivienda y el de cuido, se cerró el viernes a las 6:00 de la tarde. Entonces estamos para verla en la próxima sesión, se cerró con 352. Aquí tal vez es importante para efectos de la rifa que vamos a hacer y como no hay un reglamento de rifas, no sé hasta qué punto lo valoren ustedes ¿quiénes entran a la rifa? Porque no se puso en ningún lado, los que llenaron la encuesta, si están al día con el Fondo, si no están al día con el Fondo, con el Colegio, son temas que se me ocurrieron después.

La vocal II Aleyda Solano: Con respecto a la encuesta yo entendí que los que llenaban la encuesta iban a ser participantes de la rifa.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Yo me puse a pensar después si sale en la rifa y sale de don Wilberth nos caen encima.

El presidente Wilberth Quesada: Eso es muy administrativo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: La rifa la vamos a hacer aquí.

La tesorera Marilyn Batista: Tienes razón, ¿qué pasa si la gana a alguien que debe 3 meses al Colegio?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Solamente para tenerlo mapeado.

El presidente Wilberth Quesada: Digamos que los únicos que se pueden excluir ahí si participaron, que no pueden ganar, por un tema ético, serían a los miembros de este Consejo y de la Junta Directiva, y los funcionarios yo te creo que por default todos sabemos que no es un tema ético, pero para la próxima, si hay que tomar la previsión de poner la letra menuda.

## ***ARTÍCULO QUINTO: CORRESPONDENCIA***

### **5.1 Informe de Fiscalía de Junta Directiva. Historia del libro.**

***Acuerdo 14-27-23:*** Recibido y se aceptan las recomendaciones emitidas por el órgano de la Fiscalía de la Junta Directiva. (Acuerdo en firme por mayoría, ausente la directora Mercedes Quesada)

El presidente Wilberth Quesada: ¿Están de acuerdo? Falta solo una directora, doña Mercedes, presentes los otros cuatro directores a favor conocido y aceptado.

**5.2** Oficio número CP-JD-530-23 de acuerdo tomado por la Junta directiva raíz del informe de la Fiscalía.

***Acuerdo 15-27-23:*** Se da por recibido y este Consejo en una próxima sesión analizará el acuerdo tomado por la Junta. (Acuerdo en firme por mayoría, ausente la directora Mercedes Quesada)

El presidente Wilberth Quesada: ¿Algún comentario sobre el documento emitido por la Junta Directiva? ¿directores a favor de ese acuerdo? Cuatro directores presentes, cuatro a favor.

**5.3** Oficio número CP-JD-524-23 recibido del tema del criterio del Ministerio de Trabajo.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Este oficio era el anterior? entonces sólo recibirlo, este fue contra la que nosotros preguntamos, es lo que estamos esperando, el criterio de Karla la abogada.

La tesorera Marilyn Batista: Sé que ya votamos, pero el primero debe ser lo mismo que el segundo que se conoce y se analizará en una próxima sesión, no poner que se acepta.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, tenés razón, se analizará en lugar de aceptar.

Se reintegra la directora Mercedes Quesada que estaba temporalmente ausente.

***Acuerdo 16-27-23:*** Se da por recibido el oficio CP-JD-524-23 del Ministerio de Trabajo.

**5.4** Oficio CP-JD-525-23 Designación miembro de Junta Directiva, Comité para actividades del Fondo.

***Acuerdo 17-27-23:*** Se da por recibido y aceptado

El presidente Wilberth Quesada: A partir de ahora se puedan reunir los miembros del Comité.

#### **5.5 Oficio CP-JD-527-23 Conocimiento de renuncia la directora Marilyn Batista Márquez.**

*Acuerdo 18-27-23: se da por recibido y aceptado.*

El presidente Wilberth Quesada: Se da por recibido. ¿Su renuncia es a partir del 30 de septiembre?

La tesorera Marilyn Batista: Sí, estoy dando un preaviso de casi 3 meses.

El presidente Wilberth Quesada: Se da por recibido y aceptado.

#### **5.6 Criterio legal sobre crédito para familiares.**

*Acuerdo 18-27-23: Se da por recibido y se analizará en una próxima sesión.*

### **ARTÍCULO SEXTO: INICIATIVAS**

#### **6.1 Iniciativas de la Presidencia**

No hay

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

No hay.

#### **6.3 Informe de la Tesorería**

La tesorera Marilyn Batista: Va a haber una rendición de cuentas, creo que es el 20, cuando venga Yanancy, le voy a dar la fecha, pero importante don Carlos, no hay costumbre de hacer una rendición de cuentas, vamos a darle una rendición de cuentas que va a cubrir los primeros 6 meses, yo le sobre sugerir la Junta que como ellos lo están haciendo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: ¿Es lo del PAO? Ya lo estoy montando.

La tesorera Marilyn Batista: Entonces para que sepamos que debemos estar presentes todos para esa rendición de cuentas. Y es del PAO básicamente, todos los objetivos alcanzados, las metas.

***Acuerdo 19-27-23:** Se delega a la Administración para que prepare ese ejercicio de rendición de cuentas y lo presente de previo a este Consejo. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

El presidente Wilberth Quesada: Entonces 5 directores presentes, 5 Directores a favor, aprobado.

#### **6.4 Asuntos de la fiscalía**

No hay.

El presidente Wilberth Quesada: En virtud de que el próximo lunes es feriado y nos tocaba sesión, la misma se trasladaría para el próximo jueves 27 a sesión ordinaria del Consejo a las 6 pm.

Al ser las 9:50 se da por finalizada la sesión. Muchas gracias a todos.

Wilberth Quesada Céspedes  
Presidente

María Eugenia González Alvarado  
Secretaria