

Acta Sesión ordinaria 29-23

Se convoca a sesión ordinaria No. 29-2023 a celebrarse el lunes 31 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 Madrigal	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 Bustos	1-0814-0904	Jefe Fondo Mutualidad	Sala de sesiones

El presidente Wilberth Quesada: Muy buenas tardes al ser las 6:06 del el jueves 31 de julio del 2023 damos inicio a la sesión ordinaria número 29-23, sesión presencial en la sala de sesiones del Colegio de Periodistas con la presencia de los 5 directores y directoras de este órgano y del Fiscal, por parte de la Administración nos acompaña don Carlos y Arles. Muy bien, entonces le pido a la señora secretaria se sirva por favor leer la agenda del día. Gracias.

Someto a votación la aprobación del orden del día según se ha procedido a leerla, los directores que estén a favor se sirven manifestarlo levantando la mano, 5 directores presentes, 5 a favor se aprueba.

Acuerdo 01-29-23: *Se aprueba el orden del día. (Acuerdo unánime y el firme)*

ARTÍCULO SEGUNDO: CONOCIMIENTO, DISCUSIÓN Y APROBACIÓN DEL ACTA.

2.1 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 27-23 del lunes 17 de julio del 2023.
(Pendiente, Se traslada para la siguiente sesión).

2.2 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 28-23 del jueves 28 de julio del 2023.

(Pendiente, Se traslada para la siguiente sesión).

ARTÍCULO TERCERO: CORRESPONDENCIA

No hay correspondencia

ARTÍCULO CUARTO: CRÉDITOS Y SUBSIDIOS

4.1 Créditos

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca, realiza la explicación detallada de la solicitud de los créditos. Recordando que la información a continuación es de carácter sensible y no va el detalle en el acta. La solicitud es la siguiente:

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, este es un caso bastante bonito porque es un crédito hipotecario y garantía real a 360 meses a una tasa de un 9%. Si gusta, Arles nos hace la exposición del caso.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca:

4.1.1 El colegiado, solicita Crédito Hipotecario por un monto de ¢20.000.000.00 a un plazo de 360 meses y tasa de interés del 9% anual.

La recomendación de la administración es positiva.

Los directores no tienen observaciones.

El presidente Wilberth Quesada: Yo más que una consulta tengo un comentario, porque es el tipo de créditos que a uno le gusta realmente ver por diferentes razones. Primero por la sustantiva, que es en la que está el Fondo y es que estamos para los afiliados. Aquí estamos viendo una persona que tiene diferentes deudas, que está bien calificado claramente es muy importante, si no, no se podría, pero que le estamos ayudando al final de cuentas, porque seguramente la mejora en la tasa de interés que está generando en virtud de las que pueda tener en mercado ni se diga de las tarjetas, es realmente una colaboración, y ahí me parece que está el espíritu del Fondo, colaborarle a los agremiados, y cuando digo colaborarle es

claro que cumplan los requisitos, pero es para mejorarle las condiciones que puedan tener en cuanto al mercado, entonces eso a mí particularmente me gusta.

De hecho, esa tasa que le estamos dando del 9%, consulta, ¿es la tasa de la hipoteca o es una tasa ponderada de las tasas de las diferentes líneas que se está accediendo?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Es la tasa del crédito hipotecario.

El presidente Wilberth Quesada: Perfecto. Aquí un tema para la reflexión a las compañeras Directores y Fiscalía que está aquí presente también, sobre todo para un crédito hipotecario, cuando ustedes saben que uno llega a pedir, porque seguramente todos los hemos tenido, empezamos a hacernos de otro tipo de deudas, de tarjetas, personales, de consumo, en fin, uno sabe que el crédito está bien respaldado en la medida en que la hipoteca, sea una buena hipoteca y las condiciones de ella sean buenas, sin dejar de lado lo principal que es que la persona sea una buena pagadora, por supuesto, porque nada hace usted también con una propiedad de ¢100.000.000 si el tipo al final no le va a pagar. O sea, no queremos meternos en estar asumiendo hipotecas y normalmente un Banco tampoco, ese no es el negocio, menos el de un Fondo como el nuestro, para al final de cuentas, ir a ver si se puede vender o no, esa no es la idea. La idea es si es un buen pagador y tiene una buena hipoteca, excelente y contribuirle al mismo tiempo con esa hipoteca, generándole para que vea sus condiciones mejoradas.

Eso ahí me parece que es como la parte sustantiva del espíritu, repito, este tipo de créditos a mí me gustan porque se cumple con el objetivo junto con el espíritu que tiene el Fondo de colaborar de manera sana, legal, porque es muy importante para un asociado darle la tasa que a mí me parece que tiene que ser, que es la de la cancelación de la hipoteca, sin andar viendo qué tipo de tasa, porque al final de cuentas es una y es para eso, para colaborarle al asociado.

De parte mía realmente no tengo consultas, me parece que el análisis es el correcto y estoy más bien feliz de ver créditos así y yo más bien aquí le haría una instancia a la Administración para que en el futuro tratemos que en la venta de los créditos que hacemos, en esa promoción busquemos de este tipo, ojalá aparecieran con frecuencia este tipo de créditos, yo sé que no es sencillo, pero hay que tratar de promover eso y este es un buen ejemplo que ojalá al compañero colegiado le vaya bien para que lo podamos tener como un

buen ejemplo, de mi parte, no tengo ningún comentario más, ¿los señores Directores, señoras Directoras?

La secretaria María Eugenia González: Lo único que yo quiero es saber si tiene plaza en propiedad, o sea, ¿no es plaza de confianza de 4 años?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Desde el 2009 está.

La secretaria María Eugenia González: Por el salario pienso que sí.

El presidente Wilberth Quesada: Es importante la pregunta de doña María Eugenia si está interino o no, sobre todo porque sabemos que con instituciones de gobierno llegamos muchos a ocupar puestos de carácter transitorio, es decir, con un plazo determinado, por eso es importante, pero me parece que sí.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Tiene nombramiento por tiempo indefinido.

La secretaria María Eugenia González: Sí está bien.

El presidente Wilberth Quesada: En el MEP pasa y en otros lugares que duran toda la vida en interinos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: De hecho, el tema del interinato también hay que trabajarlo porque hay mucha gente que se le vence y se vuelven a renovar, se le vence y se los van a renovar.

El presidente Wilberth Quesada: Pero lo importante es un interinato, es que uno vea que la plaza en la que está tenga plaza interina,

La secretaria María Eugenia González: No de confianza.

El presidente Wilberth Quesada: En la plaza de confianza estás por 4 años y a lo mejor ni por cuatro. Si no hay más observaciones, más consultas, entonces procedemos a votar por este crédito que ha presentado la Administración y para que se proceda de acuerdo con la recomendación efectuada, los que se estén a favor, sírvanse levantar la mano, 5 directores presentes 5 directores a favor, aprobado por unanimidad.

Acuerdo 02-29-23: Se acuerda aprobar la solicitud de Crédito Hipotecario al colegiado, por un monto de ¢20.000.000 a un plazo de 360 meses y tasa de interés del 9% anual. Cumpliendo con lo establecido en el Reglamento de Crédito. (Acuerdo en firme y por unanimidad).

4.2 Subsidios

4.2.1 Solicitud subsidio de retiro del colegiado, carné, 25 años de colegiado, monto
¢1.671.600.60

4.2.2 Solicitud subsidio de retiro de la colegiada, carné, 18 años de colegiada, monto
¢1.002.960.36

El presidente Wilberth Quesada: ¿Estos son de conocimiento o para aprobación?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Para aprobar.

El presidente Wilberth Quesada: Los directores que estén de acuerdo con la aprobación tanto del subsidio 4.2 1 y 4 2.2 favor se sirven levantar la mano, 5 directores presentes, 5 a favor aprobados por unanimidad.

***Acuerdo 03-29-23:** Se aprueba la solicitud de subsidio de retiro del colegiado, monto
¢1.671.600.60*

***Acuerdo 04-29-23:** se aprueba la solicitud de subsidio de retiro de la colegiada, monto
¢1.002.960.36*

ARTÍCULO QUINTO: INICIATIVAS

5.1 Iniciativas de la Presidencia:

El presidente Wilberth Quesada: Bueno, yo aquí es un punto, muy voy a tratar de ser muy puntual compañeros, y es con el tema de las sesiones y la extensión, sobre todo me preocupa por el lado de la extensión de nuestras sesiones como el tema de las de las mismas actas, lo largas que se hacen.

Yo entiendo naturalmente por un tema de publicidad, etcétera que todo lo que el Consejo discute en la sesión es público y que debe ser publicado tal cual. Lo que he tratado en este mes que he iniciado como presidente de este Consejo, ha sido básicamente por lo menos tratar de revisar la agenda tal y como es facultad de la Presidencia con la Administración para aquellos temas que hacen una agenda demasiado pesada y de una vez lo que se pueda trasladar, trasladarlo sin que eso tenga mayor incidencia. Hay cosas que sabemos que sí son urgentes, por ejemplo, un crédito que no se va a trasladar, pero algunos otros que sí se

pueden ir moviendo, de hecho, incluso para las sesiones extraordinarias, y eso de nuevo, reiterarles que va a ser una conducta por parte de la Presidencia para tratar de aliviar las cargas, porque yo entiendo que se nos hace muy pesado por la hora, tener sesiones tan largas, realmente es algo que no es prudente por un tema de salud, por un tema de la misma dinámica del Consejo en cuanto a las aprobaciones, porque después de 2 horas de estar aquí ya uno realmente, después de todo un día trabajo, también estamos un poco cansados y ya no lo prestamos tanta atención como debería ser necesaria.

Entonces aquí, uno, hacerles una atenta instancia para que siempre tratemos de ser muy puntuales y ahí incluyo con respecto a los comentarios, sin que eso impida naturalmente la facultad que tienen los Directores para poder manifestarse; y dos, reiterarles que desde el punto de vista de la Presidencia va a continuar con ese proceder en el sentido de tratar con la Administración de revisar la agenda por supuesto, para que sea lo suficientemente accesible y viable, de manera que sin afectar asuntos de conocimiento importantes, las cosas que se deben trasladarse se trasladen para que la agenda no sea muy pesada.

Y desde el punto de vista de la redacción, doña María Eugenia es la que ha estado con esa carga de revisarlas, yo creo que sí es importante y que evaluemos porque, he leído las actas, más bien las he revisado, y queda constando, de verdad, queda costando todo.

La secretaria María Eugenia González: Recuerde que desde enero fue lo que mandó la Procuraduría que tenían que ser literal.

El presidente Wilberth Quesada: Yo aquí, creo que es oportuno en la relación de esas cartas y dada la literalidad que pide la Procuraduría que veamos en aquellos casos donde nos vamos a extender sin que eso sume a la acta hagamos un receso, analicemos y retomemos en su momento para de nuevo evitar las extensiones para efectos de la misma acta.

La secretaria María Eugenia González: Es que es repetitivo, si uno se pone a ver, es repetitivo.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, a eso me refiero, aquí hacemos como un circunloquio y yo aquí voy a declarar culpable de primero porque a veces reitero mucho, pero para evitar eso, que cuando sea necesario y así lo considere el seno del Consejo, simple y llanamente, digamos que tomamos un receso, si hay algo que necesitamos discutir adicionalmente que no va a sumarle honestamente a lo que viene dentro del acta lo hacemos, el acta debería ser muy, muy puntual.

La vez pasada perdón y aquí voy a hacer un paréntesis, estaba leyendo un acta de la Municipalidad de Cartago y eran más extensas las de aquí que las de la municipalidad, con eso les digo todo, exagerado, pero exagerado. Mientras una sesión de Concejo Municipal allá era de 40 páginas, la de aquí era de 60, 70, yo dije eso no puede ser, igual por los puntos y seguramente nos estamos excediendo.

La secretaria María Eugenia González: A veces 87-90

El presidente Wilberth Quesada: No es nada para acordar, es algo que quería simple y llanamente exponerles, en la línea que actúa esta presidencia y hacer la instancia a todos los directores para que, en cuanto a las intervenciones, tratemos de seguir esa lógica.

5.2 Iniciativas de los miembros del Consejo:

La secretaria María Eugenia González: Yo quisiera informar, que Mercedes y yo tuvimos la primera reunión del comité respectivo para las celebraciones del 50 Aniversario y del Colegiado de Honor, ya tenemos prácticamente escogido, estamos esperando lo del conjunto por unas cuestiones, tenemos la persona, Karen, nos ofreció, nos cobra muy cómodo, no como los demás, que eran como ¢800.000

El presidente Wilberth Quesada:

¿Para dirigirlo?

La secretaria María Eugenia González:

Para dirigir las 2 actividades. Creo que vamos bien, creo que estamos bien con lo que estamos tratando de hacer.

La tesorera Marilyn Batista:

¿Quiénes eran?

La secretaria María Eugenia González:

Juan Pablo, Mercedes y yo.

La tesorera Marilyn Batista:

Pero lo que dijo para dirigir la actividad.

La secretaria María Eugenia González:

Karen Dondi que habíamos recomendado también decirle porque las demás personas cobraron ¢800.000.

La tesorera Marilyn Batista:

¿Y cuánto cobra ella?

La secretaria María Eugenia González:

¢200.000 y un poquito.

La tesorera Marilyn Batista:

Recordemos que no podemos contratarla directamente porque pasa de ¢200.000

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Ella sale como cartel de menor cuantía.

La tesorera Marilyn Batista:

Que le ponga el impuesto de ventas.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Se invitan a tres.

El presidente Wilberth Quesada:

En aras de la transparencia, es importante que esos concursos dado que exceden el monto que podría ser de una contratación directa, hagamos lo que procede, que es en efecto una contratación por menor cuantía con los oferentes que sean necesarios, se le invita también a doña Karen para que ella participe y a partir de ese concurso, pues obviamente se selecciona a la persona, de nuevo, creo que en algún momento lo había dicho, que es muy importante por tema de transparencia, porque además así debemos proceder que este tipo de concursos, voy a tratar de decirlo de la manera más correcta posible, sobre todo los que son tan evidentes desde el punto de vista de las actividades, pero todos salen en general, siempre procedamos con mucha cautela en el sentido de que no olvidemos hacer ese tipo de contrataciones que sean lo suficientemente públicas para invitar a que participen a todos los oferentes posibles y que pongamos criterios de selectividad que ya no sean solo precio, tal vez como nos pasó la última vez, que estuvimos discutiéndolo porque yo sé que en esto hay algunos factores que son importantes, que nosotros también consideremos más allá del precio, entonces hacerles la instancia a ustedes que están en la comisión para que tengan eso presente.

La secretaria María Eugenia González: Nosotros todos conocemos bien a Karen y sabemos la calidad y cómo es Karencita y todo, pero está bien. También estamos tratando de que sean muy sobrias las actividades. Iremos informando conforme el avance.

El presidente Wilberth Quesada: Ya la del cartel del hotel se había ido, esa viene ahora para probar y después lo que seguiría sería la del conjunto, porque la música es la que están trabajando.

La secretaria María Eugenia González: Por la diferencia tan enorme.

La tesorera Marilyn Batista: Recordemos que en la música sí podemos aplicar el artículo de excepción, ahí sí podemos aplicarlo, no importa lo que cobre, ¿por qué razón?, porque no se puede comparar Marfil que ya es una marca, con “Agujito y su combo”, todo lo que es

parte de creatividad, de arte, música, se puede contratar y hay que explicarlo bien, de decir que porque es la música.

El presidente Wilberth Quesada: En tanto tengamos el presupuesto obviamente.

La vocal 1 Mercedes Quesada: A eso iba casualmente en el asunto de la música. La comida, el hotel y otras cosas, no es ningún inconveniente que sea para las dos actividades, en el caso de la música, sí hay que tener un poco más de cuidado porque en lo que es de los colegiados vamos a tener bastantes grupos de diferentes edades, en cambio, para el caso de los Colegiados de Honor son personas ya de más edad.

La secretaria María Eugenia González: Igual la cena, recuerde la cena, porque son 65 años para arriba.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Y la cena también es muy diferente, porque hay que preguntar ver qué se les va a dar.

El presidente Wilberth Quesada: Totalmente de acuerdo, porque si, el grupo musical como decimos, tipo charanga que tal vez ocupemos para la fiesta de la celebración del Colegio que el otro grupo que es para gente de más de 65 años.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Vi una presentación de “La Kuarta” y ese no es en ningún momento para el de los Colegiados de Honor, definitivamente, porque no es el estilo de ellos, no van a bailar, no van a querer hacer karaoke si lo quisieran hacer.

El presidente Wilberth Quesada: Obviamente eso está en el lado de ustedes, de la Comisión para que valoren que la actividad de colegiados si se presta más para poder hacer un concurso, por decirlo así, en cuanto a la música, porque hay gente que es muy similar pero que para la del Colegiado de Honor, la de los mayores de 65 podría aplicarse como bien lo dice doña Marilyn, el tema de la excepción, porque ahí sí no es cualquiera el que va a calificar.

La secretaria María Eugenia González: Pero todos los años, tenemos muchos años de estar en eso y en realidad hemos logrado casi siempre tener un conjunto adecuado, pero es que ahora hay una gran cantidad.

El presidente Wilberth Quesada: Es que ahora los grupos musicales, ustedes han visto, gracias a la tecnología el tipo del teclado, como tiene el sintetizador y tiene todo ahí ya nada más necesita un baterista y un guitarrista, y ya con 3 o 4 son un grupo, en eso hay que fijarse mucho.

La secretaria María Eugenia González: En eso es en lo que estamos. Antes usábamos mucho a Fernando, ¿te acuerdas de que nos tocaba bonito? Hablábamos con él, nos decía, Fernando el de Vía Libre, cuando era para ellos, entonces se adaptaba. Después usamos el de Martina, ¿te acordás cómo se llama el de Martina? Los Hicsos.

El presidente Wilberth Quesada: Los Alegrísimos, porque de ahí salió Martina. Ahora, la del Colegiado de Honor esa esailable también.

La secretaria María Eugenia González: Sí esa es la idea, siempre ha sidoailable, todos bailan y todo divino.

La vocal II Aleyda Solano: Pero dentro de la música vieja podemos bailar.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Algún otro director con algún otro punto?

La vocal 1 Mercedes Quesada: Quiero solicitar algo que creo que en mi caso sería indispensable. En el asunto de los subsidios, cuando se indican los montos que se van a dar, nada más por un efecto de control, que tal vez en la parte de abajo se haga una observación que diga que son colegiados activos que cumplen con todas las normativas todo ese tipo de cosas, porque a veces esas cuestiones se van dejando de lado y creo que es importante que lo tengamos siempre muy presente, que no se nos pase un detalle de esos.

El presidente Wilberth Quesada: Que la Administración confirme que las personas a las que se otorgan subsidios cumplen en absoluto con todos los requisitos. Me parece muy bien.

La vocal 1 Mercedes Quesada: De acuerdo al Reglamento y al Estatuto.

El presidente Wilberth Quesada: Incluso para efectos de acuerdo que una vez revisado el cumplimiento de los requisitos por parte del asociado se procede a aprobar el subsidio del retiro al colegiado tal y tal, por un tema de formalismo que me parece importante.

5.3 Informe de la Tesorería:

La tesorera Marilyn Batista: Yo tengo varios puntos. Le pedí a don Carlos la información sobre los préstamos del artículo 14, me lo envió hoy, me gustaría don Carlos que se los comparta a los demás miembros de Junta.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Ya se los envié.

La tesorera Marilyn Batista: Perfecto. Del 2021 al 2022 que es un año, hay 13 créditos aprobados por un monto de aproximadamente ¢43.000.000, la gran mayoría son de 6, 5, 4, solamente hay cuatro que son de ¢1.000.000 y algo.

Antes de entrar a la sesión de Junta, habíamos hablado y yo sí agradezco la insistencia de doña María Eugenia en la sensibilidad que tiene que tener el Fondo y, por lo tanto, sí quiero que se pueda discutir en otra sesión, me gustaría antes de que me vaya, que se pueda modificar el artículo. Mi petición original era eliminarlo, sin embargo, no, no debemos eliminarlo, es modificarlo para que no quede tan abierto y que entren excepciones como, por ejemplo, que tuvimos la oportunidad y Arles me orientó bastante, una persona que, para tener acceso a un préstamo, hay que llevar sentencia, pero la persona tiene 5 meses y medio, ahí sí podemos entrar. Una persona que se fue a la quiebra, que le fue bien mal, pero el último año está pagando bien, entonces ahí sí podemos entrar, ¿Arles cuál fue el otro ejemplo que me dio?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Cuando, por ejemplo, les puedo dar el ejemplo que vivimos hoy, que le hubieran faltado eventualmente ¢10.000 en esa relación cuota ingreso para un crédito tan alto con una garantía tan buena y considerando que él evidentemente va a recibir aumentos salariales y mantiene el crédito, pues tarde o temprano iba a compensar esos ¢10.000, o sea, no es que su relación cuota ingreso no esté tan lejano a generarle un desplome económico, o sea, no es lo mismo tener un 51% a tener un 75%.

La tesorera Marilyn Batista: O la que también se mencionó que tenía, se le pidió entonces una garantía, entonces no me cierro, y no insistiré más en que se elimine, pero que se modifique para que tampoco quede tan abierto y que nunca se nos acuse a ninguno de los que estamos aquí presentes y a los que vengan, de tráfico de influencias que es mi único temor, por lo que no me gusta el artículo 14 que porque es mi amigo porque nos da pena, eso es lo que no quisiera que pusieran, pero sí que se mantenga el espíritu de solidaridad que han defendido tanto muchas compañeras. Cuando podamos, no es este el momento, pero cuando podamos discutir el tema.

El presidente Wilberth Quesada: Yo ahí tal vez perdón, con doña Mercedes hablamos del artículo 14 y me parece que es relevante y me parece en efecto muy bien lo que usted detalla y ahora que da esas cifras también, es importante, tal vez que pensemos en solicitarle a la Administración si puede hacer una propuesta de redacción de este artículo,

podríamos hacerla en línea con lo que hemos hablado, la vemos y la mejoramos para que en efecto, no se elimine, pero sí se reforme para que tal entre comillas y subrayado, esa “subjetividad” no sea tan subjetiva.

Sería más bien en esa vía, encargar más bien a la Administración, lo presento como moción para que encarguemos a la Administración que efectúe una propuesta de redacción, ¿perdón don Carlos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tal vez cuando presentamos el Estatuto, aunque va en el reglamento.

El presidente Wilberth Quesada: Lo que pasa es que ya está muy próximo porque sería para la extraordinaria la otra semana, tenemos varios días, todavía 10 días.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Se puede hacer la propuesta, realmente solo un artículo se mete ahí.

El presidente Wilberth Quesada: Tal vez ahí que el fiscal nos aclare perdón.

El fiscal Gerardo García: Lo que pasa es que cuando voy a los temas de fiscalía iba precisamente a tocar ese tema, pero entonces voy a adelantar el punto de lo que iba a tratar sobre el artículo 14.

El problema no es tenerlo, pero dentro del reglamento tiene que reglamentarse ese artículo en específico, ¿por qué?, porque el artículo no tiene un límite de suma, no es modificar el artículo, el artículo de mantenerse, lo que pasa es que a ese artículo en específico hay que hacerle un reglamento, por ejemplo, yo iba a hacer la mención en mi espacio, ejemplo, una persona que no le da, pero que está al día de todas sus deudas, me está diciendo que es un buen pagador, pero si esa persona no le da y tiene un cobro judicial, no creo por ninguna vía posible que se le pueda dar, ni aplicando el artículo 14, porque ahí sí es cierto que estamos poniendo en riesgo las finanzas del Fondo.

Ahora bien, tiene que ver un límite, si a mí no me da, pero yo pido ¢80.000.000 y por el 14 me los dan y a los 6 meses lo dejo de pagar, entonces tiene que haber un respaldo, les doy un ejemplo de 0 hasta ¢4.000.000 máximo de total libertad, siempre y cuando no tenga la persona ningún cobro judicial, pero que está tan endeudado que apenas si le da o no le da y precisamente por eso quiere aplicarse el artículo 14. Después de los ¢4.000.000, ahora sí ya tienen que haber un análisis más profundo porque ya estamos hablando de que ninguna empresa, ningún Banco, nadie acepta una pérdida de ¢4.000.000, eso lo tenemos claro, pero

un golpe por no pago de menos de ¢4.000.000 no es tan sensible que uno de más de ¢4.000.000 tomando una línea base de ¢4.000.000, y hablando de \$8.000 pensando en dólares. Entonces creo que no es modificar el artículo, sino que tenga un reglamento.

El presidente Wilberth Quesada: ¿El artículo es del Estatuto, o del reglamento?

La tesorera Marilyn Batista: Es del reglamento.

El presidente Wilberth Quesada: O hacer una política.

El fiscal Gerardo García: No porque la política queda muy abajo, o hacer un reglamento específico para ese tipo de créditos o ampliar el reglamento y a este artículo ponerle incisos. Sería ampliar el artículo porque sí es un tema de que, voy a ser muy crítico, el día de mañana alguno de esos que se dio en el pasado se va a cobro judicial, no pasa nada y se fue cobro judicial, quedó incobrable, nadie es culpable, pero todos son sospechosos, valga la explicación, y no es culpa a nadie porque no hay ninguna regla que diga si se puede o no se puede dar.

No podríamos, y fue una de las primeras misiones que tuve, analizar esos créditos que se dieron en el pasado, y desde la Fiscalía no se podía aseverar que había ninguna ilegalidad porque el reglamento estaba en regla, que al momento de leerlos y ver cómo se entregaron, tal vez uno dice “qué riesgosos, yo no lo hubiera hecho”, serían otros 100 colones.

Yo lo veía en aquel momento y lo reitero hoy, las Juntas de Administración del Fondo anteriores no incurrieron en ningún tipo de ilegalidad, no más que si fueron riesgosos que esos son otros 100 colones.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Nada más para hacer una observación mayor y que doña María Eugenia y Aleyda lo saben, ese artículo nació con una condición de solidaridad completa y humanidad, estábamos en pandemia, mucha gente no tenía trabajo, mucha gente tuvo necesidades explícitas muy extremas, entonces nace con esa condición. En ese momento no se pensó en nada, se pensó en la solidaridad y en la humanidad. Se pensó en el artículo como tal. ¿Debió en algún momento haberse reglamentado?, sí, pero haber generado ese tipo de ítems precisamente, que es lo que vamos a hacer ahora, yo estoy totalmente de acuerdo. Nada más hago la observación para reforzar el hecho de que no fue una condición negativa o buscando negativizar alguna situación, ni mucho menos generar pérdidas no fue el objetivo.

La secretaria María Eugenia González: No fue el espíritu nuestro.

La vocal 1 Mercedes Quesada: De hecho, algunos de los colegiados que se beneficiaron, muchos han mantenido el pago de esa deuda, porque eso lo no lo sé, no conozco. Entonces en ese sentido, ha sido dentro de esa perspectiva, algunos se han recuperado, otros todavía creo que no se han recuperado, no en todos los casos, pero bueno, habrá gente que también tendrá sus condiciones, pero yo nada más quiero hacer la observación en ese sentido solo para aclarar un poquito el panorama e indicar que lo que está diciendo el señor Fiscal me parece totalmente razonable en tiempo y en espacio, hasta un monto sin ningún tipo de garantía y a partir de tal vez una condición escalonada, pero sí con una condición de responsabilidad definitivamente.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Digamos que hay temas sensibles en un análisis y es la capacidad de pago, definitivamente si a un colegiado no le da por capacidad de pago, definitivamente no hay artículo 14 que lo ampare, lo que sí hacemos ahí es este tratar de hacerle una propuesta si vía tasa, vía plazo, tal vez se pueda hacer, tal vez ver el récord crediticio que tiene, saber cuál ha sido su comportamiento en cierto periodo como para ir dándole cabida porque sí o sí, en todas las entidades financieras hay excepciones, así le llaman al artículo 14, pero eso si bien fundamentadas.

El presidente Wilberth Quesada: Me gustaría agregar, a mí no me gusta poner montos absolutos como los que propone el Fiscal, porque los montos absolutos no son lo mismo para una persona que gane ¢1.000.000 y tenga una deuda de ¢100.000.000, a alguien que gane ¢4.000.000 y tenga la misma deuda de ¢100.000.000, yo utilizaría la proporcionalidad con base en la capacidad de pago, eso es un tema para valorar en la redacción del reglamento, porque los montos absolutos siempre suelen ser complicados en función de la capacidad de pago de la persona.

Pero perdón, tenías ahí para tomar el acuerdo de encargarle la Administración la propuesta de redacción, pero creo que tienes algo.

El fiscal Gerardo García: Te entiendo esa parte, pero es que hay un asunto, regularmente lo que termina en el artículo 14 es porque hasta cierto punto la Administración le está dando un aspecto negativo a la evaluación, por eso ahí es precisamente hablar de topes porque es un crédito que definitivamente, según los estándares que nosotros aplicamos, no cumple. Entonces ya el Consejo analiza el caso muy en particular y decide si va o no va. Tal vez

podríamos obviar el tema de montos, pero sí como un requisito mínimo obligatorio es que no tenga un cobro judicial.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, estoy de acuerdo, en que por lo menos haya ciertas condiciones que definitivamente no, entonces tal vez siguiendo la iniciativa de doña Marilyn, la propuesta sería:

***Acuerdo 05-29-23.** Se encargará a la Administración que efectúe una propuesta de redacción ampliada del Artículo 14 que contemple los términos que el Consejo ha discutido en esta sesión. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

El presidente Wilberth Quesada: Los directores que están de acuerdo se sirven levantar la mano, 5 presentes 5 a favor aprobada.

5.4 Asuntos de la fiscalía

El fiscal Gerardo García: Buenas noches, muchas gracias. Bueno, ya uno lo sacamos, vamos con el segundo tema nada más solicito que de aquí en adelante, sigo con el proceso del famoso libro, este Consejo está hecho para los colegiados, no para actividades meramente el Colegio, entonces que no se acepten o no se apruebe patrocinar, no sé si es la palabra correcta, o tomar actividades que son netamente del Colegio con recursos del Fondo, porque parte de lo del libro, a pesar de que lamentablemente la iniciativa salió de este Fondo, era para algo que no era afín a las metas del Fondo.

Considero que, para futuras negociaciones con el Colegio, no como Junta, sino como Colegio, se valore realmente si alguna actividad que se va a patrocinar, pagar, cancelar por parte del Fondo, realmente trae un beneficio directo al colegiado como tal. Gracias.

El presidente Wilberth Quesada: Muchas gracias al Fiscal.

ARTÍCULO SEXTO: ASUNTOS DE LA ADMINISTRACIÓN.

6.1 Propuesta venta lotes Puriscal y Santa Cruz

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tenemos la propuesta de venta de los lotes de Puriscal y Santa Cruz. Aquí la idea es tratar de promocionar entre los mismos colegiados unas condiciones, no sé si ustedes se acuerdan que año con año los bancos hacen un Expo casa, Expo vivienda, Expo auto, entonces aquí tirarle unas promociones realmente diferentes a como tenemos el crédito actualmente en nuestro esquema, por ejemplo, ponerle un 50% de comisión de desembolso, los honorarios de formalización a un 50%, eso es lo negocié en aquel momento con los abogados, ver que probabilidad hay de que nos negociaran al 50% los honorarios y me dijeron que sí, la tasa de interés en un 7.5%, ponerla bien atractiva con respecto a lo que actualmente tenemos, el avalúo 100% gratis, ese lo tenemos ya porque actualmente la persona que nos hizo los avalúos va a volver a hacer el avalúo sin costo, entonces ya no tendríamos que gastar en eso, más bien lo promocionamos como que está gratis para que la gente se sienta motivada, el plazo 360 e incluir en la página del Fondo en apartado de venta de inmuebles, y el financiamiento del 80% del valor del avalúo, ¿por qué el 80?, bueno son lotes, verdad? Y por lo general los lotes se financian al 80, ahora bien, si ustedes quisieran, deshacerse de eso lo financiamos al 100, pero la propuesta un poco más conservadora sería el 80%.

La tesorera Marilyn Batista: Pero Carlos sobre esa última, tiene que quedar claro que si es colegiada.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Claro, eso es solamente para los colegiados nosotros no podemos financiar externos.

El fiscal Gerardo García: El 80% ya ni los bancos, los bancos están dando hasta el 90%, entonces, eso sí, definitivamente que hay que hacerlo más competitivo porque un 80% nadie lo va a ver. Ahora yo quisiera que me digan una cosa, y yo en algún momento aquí lo presenté, tenemos 2 bienes que son un dolor de cabeza, nosotros los recuperamos porque alguien no pagó un crédito, yo quisiera saber, y nunca lo hemos visto acá hemos visto el valor del avalúo del terreno, ahora la pregunta es esta, ¿si el terreno valía, voy a lanzar un número por ejemplo, ¢100 y el colegiado pagó durante 1 año o 2 años y la deuda quedó en ¢90, nosotros sacamos el avalúo y actualmente el inmueble vale ¢120, pero nuestra necesidad es recuperar los ¢90 que nos quedó debiendo el primer colegiado.

Desde el momento en que se recuperó ese terreno hasta la fecha el costo operativo que hemos tenido para mantenerlo es de digamos ¢7, o sea que hasta el día de hoy son ¢97,

entonces yo no veo la lógica de tratar de lucrar con un problema que tenemos. ¿Qué sería lo más lógico? Vendámoslo al por menor precio posible, que no nos genere una pérdida, ¿97 estoy dando un ejemplo, porque tal vez sea más atractivo y al final vamos a recuperar y siempre le vamos a dar una ganancia porque la persona que lo compre va a pagar los intereses del crédito.

Pero qué es lo que pasa, con el terreno de Puriscal que ese parece que es un terreno que a nadie le gusta, que es un terreno incómodo, nadie va a pagar lo que está en el avalúo, pero tal vez sí cobramos lo que nos debía el último colegiado, más los costos operativos, capaz baje mucho el precio y sea atractivo.

Eso es como si usted, y ahora que uso don Carlos muy bien el ejemplo de los remates de carros, usted va a los bancos y ve los carros que tienen para remate, a veces son muy baratos, porque al Banco lo que le interesa es deshacerse de ese activo que le está generando pérdidas, entonces lo venden en lo que tiene la deuda al que se lo retiraron.

Eso es un tema que en algún momento yo lo presenté en la Junta Directiva y dijeron que era un poco descabellado, pero de eso hace 4 años y seguimos con el mismo problema de andar arrastrando terrenos y de hecho vamos a perder porque hay que mandar a pagar la famosa chapeada del terreno de Puriscal. Gracias.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Con respecto a eso, los gastos operativos de los lotes, de los 3, han sido muy altos en todo este proceso hay que ver que la adquisición de esos 3 lotes ha sido por circunstancias muy diferentes, una fue porque la persona no tenía en garantía y se le y simple y sencillamente no pagó la deuda, entonces se acudió y los otros 2 fue porque hubo una colegiada, si no me equivoco, ella misma decidió por una situación darlos como forma de pago.

La secretaria María Eugenia González: Esos fueron los de Santa Cruz.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Sí, los de Santa Cruz específicamente, entonces yo creo que ahí hay que considerar una serie de situaciones. Yo no me arriesgaría, yo particularmente, no me arriesgaría a bajarles mucho el precio primero, porque es importante la recuperación, segundo se les ha invertido, no es solamente las chapeadas, ha sido impuestos y han sido un montón de factores adicionales. Esos han sido costos asumidos por el Fondo que nosotros tenemos que recuperar en algún momento. Un descuento está bien, pero un porcentaje representativo a decir al valor del saldo de la deuda hay que analizarlo.

El fiscal Gerardo García: Sí, por eso lo decía Mercedes, la deuda original que se pagó con el terreno más los costos operativos que ha tenido desde que se tomó el terreno en propiedad.

La secretaria María Eugenia González: Perdón, a esa deuda nunca se le rebajó ni un cinco, a nosotros nos vendieron el lote. La persona pidió el dinero y nunca en la vida ni el primer mes abonó, el colega colegiado que sabemos todos, hizo la solicitud del crédito y nunca en la vida abonó ni siquiera el primer mes, nada.

El presidente Wilberth Quesada: O sea, básicamente era un back to back, eso es una mala experiencia. Aquí en línea con lo que propone el Fiscal, lo que dice doña Mercedes, uno en principio estaría de acuerdo en el sentido de cuando hay experiencias de este tipo, porque pareciera que entonces no está reglamentado el cómo proceder, y eso es importante, me parece entonces también que la Administración tome nota este tipo de casos como debería procederse a la luz de cómo proceden las instituciones financieras que ahí tienen políticas para eso, para no inventar el agua tibia.

En principio yo estaría de acuerdo, en que uno debería recuperar lo adeudado al Colegio, más los gastos operativos, y evidentemente esos gastos operativos que incluyen toda la parte del municipio, impuestos, etcétera, que aquí también hay otro tema, hay que ver, ¿cuánto tienen?, ¿cuánto se han depreciado o apreciado esos terrenos o los bienes que estén ahí?, para poder sacar el valor real e incluso considerar si el precio real a partir incluso de temas como la inflación o este tipo de factores que inciden porque no es lo mismo, si ustedes me dicen es que eso tiene 10 años, no son lo mismo ¢10.000.000 de hace 10 años que los ¢10.000.000 de hoy, son consideraciones de carácter financiero y eminentemente las de carácter operativo.

Voy a decir algo también, cuando se asumen este tipo de créditos, cuando se dan este tipo de crédito, se asumen ciertos riesgos y hay algo que se llama “costos hundidos”, y esos costos hundidos tienen que ver con el hecho de que cuando usted asume sus roles, usted sabe que eventualmente si ese sujeto de crédito no paga, hay ciertas cosas que usted va a asumir, el tema del mantenimiento, por ejemplo, es algo que usted asume. Creo que los bancos, y aquí don Carlos, que es el que viene de banca, que más directamente nos podrá decir si asumen estos costos operativos o los integran a la venta del bien, yo creo que con el afán de deshacerse uno los mete como un costo hundido.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Originalmente en el avalúo ya lo castiga con el 25% del valor de la gravedad, entonces ya por ahí ya está asumiendo, importante que esas propiedades tuvieron una revaloración por eso es por lo que en los estados financieros ustedes ven que hay 39 de estas.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Usted tiene esos detalles del tema, de la revalorización?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Creo que en los estados financieros dice, pero sí, sí lo tengo, pero no aquí, se los podría enviar por correo.

El presidente Wilberth Quesada: Tal vez para tener la foto completa porque también no podríamos tomar un acuerdo donde uno de pronto apruebe un monto, que va a ser inferior a la recuperación.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Aquí en la propuesta, no se está valorando precio, lo que se está valorando son las condiciones de crédito.

El presidente Wilberth Quesada: Son las condiciones bajo las que yo prestaría sin que esté todavía exactamente el valor.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Se trata de hacerlo atractivo para que alguien se enamore. Y también otro tema importante es que cuando una persona está interesada se trae la propuesta al Consejo, entonces en la propuesta ahí se ve su crédito.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Y si apareciera alguien así?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: También, se tiene que traer la propuesta del Consejo y se les dice, bueno, la persona está ofreciendo ¢25.000.000, ¢50.000.000 por el otro, ese es el tema.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón la consulta porque me estoy estrenando en esto, ¿el comprador puede ser externo?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El comprador si es de contado, sí, para financiar, no.

El presidente Wilberth Quesada: Sí para financiar, no, está clarísimo. Ya entendí bien esto es entonces la propuesta de las condiciones.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, esto es para volverlo atractivo a los colegiados, decirle vea este usted puede tener estos lotes de allá de Santa Cruz, con el 50% de gastos de honorarios, que son diferentes a los gastos.

El presidente Wilberth Quesada: Y nosotros para efectos, cuando se establezca el precio, ¿ustedes establecen el precio cuando se va a ofertar a partir del avalúo?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, a partir del avalúo sí y eso lo dice el reglamento.

El presidente Wilberth Quesada: Lo que habría que considerar es, ¿cuáles son los factores que incluye el avalúo? ¿Se están considerando dentro de ese valor o se da por descontado los temas de gastos operativos, impuestos, etc?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El avalúo sólo avalúa la propiedad, vale tanto, según los siguientes indicadores, si está cerca de escuela, de colegios, es céntrico, la topografía del lote cómo está. El que está valorado un poquito alto es el de Puriscal.

La vocal II Aleyda Solano: Hay que tomar en cuenta algo con respecto a los lotes de Santa Cruz si bien es cierto, ya habíamos analizado aquí es de que nos habían dicho que eran 2 lotes, ahora nos damos cuenta de que es un lote aquí y otro aquí, hay que declarar servidumbre, cosa que le va a perder mucho valor.

La secretaria María Eugenia González: No sabíamos.

La vocal II Aleyda Solano: Cuando se nos presentó, dijeron que era todo, o sea, todos dimos por un hecho que eran dos lotes, uno aquí, otro acá. Pero ahora resulta que está el lote adelante y un lote atrás atravesado. Entonces, el dueño de este lote adelante va a tener que dar 6 metros de servidumbre que es lo que se pide, entonces no sé cómo le va a caer de bien al que le ofrezcamos eso, o sea, tenemos los otros con defectos.

La secretaria María Eugenia González: Son muy bonitos, están en calle céntrica, en el puro centro de Santa Cruz.

El presidente Wilberth Quesada: Para retomar perdón, para no extendernos, entonces como entiendo que esas son las condiciones de remate lo que estamos aprobando hoy, me parece que están sensatas, son acordes al tema de la comisión, yo nada más, igual que las observaciones que hicieron los compañeros con respecto al tema del financiamiento de aumentaría a eso al 90%, no sé si los compañeros, ahorita lo vamos a someter a votación con ese cambio, lo del plazo me parece bien, básicamente los 360 meses.

Aquí una duda nada más si el asociado que nos hace la oferta para comprarlo vía crédito y es una persona así ya un poquito longeva ese plazo de 360 meses como ¿lo haríamos? Tendríamos que ajustarlo porque no se le puede prohibir y estamos todos de acuerdo, pero ahí la Administración sí tendría la posibilidad de readecuar el plazo, porque si aparece alguien de 64 años diciendo, yo le entro, le damos los 360 meses, van a tener que pagarlo los nietos.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Lo que eventualmente tendríamos que hacer es asegurar valga la redundancia, la asegurabilidad de esa persona.

El presidente Wilberth Quesada: Si porque si viene alguien de 64 años con un crédito de 130 meses.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Pero, confirmamos que no vuelva a nuestra línea.

El presidente Wilberth Quesada: Estamos de acuerdo, pero tal vez ahí yo diría entonces plazo máximo, como dice el Fiscal, muy bien 360 meses para que se tenga la posibilidad de decir no, a usted se lo prestamos a 220, a lo que sea, a lo que dé.

La vocal 1 Mercedes Quesada: No se si es posible ese financiamiento hasta el 80%, que para el colegiado se suba a un poco más del 90, un 95%

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Habría que hacer un análisis, que el Consejo vea la probabilidad.

La tesorera Marilyn Batista: Si no lo paga nos quedamos con el terreno.

El presidente Wilberth Quesada: Que ya lo teníamos. Lo único es que, usted financia y evidentemente la garantía va a ser la hipoteca sobre eso en primer grado, pero como es del 100%, si el terreno se revalorará, yo no le debería tanto problema, el problema es que ustedes me están diciendo aquí no, que no está muy bonito uno de ellos y que usted diga ese terreno ya no se va a apreciar, más bien se va a depreciar, entonces que uno diga, me quedé corto.

Con los que se aprecian, yo no tengo ningún problema porque ustedes hoy lo dieron en 100, mañana va a valer 120, el problema es que hoy valga 100 y mañana vale 90.

La tesorera Marilyn Batista: En el asunto de que sí es bonito, es lo que vemos, que no es bonito porque está como medio guindo, pero me dijo un arquitecto que esos son los terrenos más bellos para eso.

La vocal II Aleyda Solano: ¿Estás hablando del de Puriscal? Ese es quebrado totalmente, y los de Guanacaste tienen su defecto, pero como dice Wilberth, habría que comprarlo completo porque no creo que alguien le va a gustar un lote, al menos yo no lo compraría, con tener que perder yo 6 metros.

El presidente Wilberth Quesada: Sería que la Administración tome nota que, en el caso de los terrenos de Guanacaste, dada la situación que se presenta, tratar de gestionarlos de manera conjunta, por el tema que es lo que están diciendo aquí las Directoras, en el sentido

de que hay que hacer una servidumbre. Dado que esos terrenos actualmente están a nombre del Colegio, el Colegio podría gestionar para efectos de esa servidumbre, el único problema que van a tener ahí es asumir ese costo, y segundo, que naturalmente, al hacer esa servidumbre, ese terreno ya no va a valer igual, habría que tomar esa consideración.

La tesorera Marilyn Batista: Yo si me uno al primer planteamiento que hizo nuestro Fiscal, porque ya me queda claro, ustedes lo dijeron hace un momento, que es por avalúo, entonces si se pone por avalúo el terreno vale ¢10.000.000, por ejemplo, aunque lo que nosotros requerimos es recuperarse a ¢3.000.000. Entonces que usted revise bien ese precio, a ver si se puede hacer, se puede hacer obviamente para que no se pierda, pero metiendo los costos operativos, lo que se adeuda y venderlo más o menos en ese precio y al contrario, si me dice este terreno vale ¢50.000.000 pero estamos pidiendo 30, que es lo que hace ya yo lo había dicho anteriormente, el Banco Popular, el de Costa Rica, en las pantallas que ahí dice precio de remate y lo pones un lote que vale ¢100.000.000 lo venden en ¢50.000.000 porque quizás lo que le debía el cliente era ¢25.000.000, yo vuelvo a lo que dice, verifiquen a ver si podemos bajar el precio sin tener que perder.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: El reglamento permite que, si existe una oferta, aunque no se salga de los parámetros que ya se han establecido a nivel de x porcentaje del avalúo, si aquí llega una oferta que satisface la opción del Consejo se puede aprobar, entonces ya está abierto.

El presidente Wilberth Quesada: Una pregunta nada más para conocer de los terrenos, ¿los créditos respondían a una garantía de cuánto?

La vocal II Aleyda Solano: El de Puriscal eran ¢50.000.000 el crédito.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Y cuánto vale hoy?

La secretaria María Eugenia González: Aproximadamente, ¢75.000.000, ¢76.000.000 por ahí.

La vocal II Aleyda Solano: Ese es el que no nos pagó nada. El de Guanacaste era de ¢24.000.000

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Ahora están como en ¢30.000.000 cada uno creo.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Relativo por lo que ustedes están diciendo.

El fiscal Gerardo García:

Pero de ¢50.000.000 a ¢75.000.000 es un montón, digamos que hemos invertido unos ¢10.000.000 en ese terreno.

El presidente Wilberth Quesada: Ahí está el valor, ¢76.000.000, serían de ¢33.000.000 y ¢32.000.000

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Ese cuadro que usted ve es una tabla que se aprobó acá, que dependiendo de cómo se fuera negociando se iba bajando el precio, primero un 10%, un 15% y un 20%, y este es el esquema que establecimos para este año que está aprobado. Ahora a partir de agosto o septiembre el precio va a bajar a ¢70.000.000 ese, el otro a ¢30.000.000 y el otro a ¢29.000.000 y así sustantivamente. Otro detalle importante es que en diciembre en la Asamblea, hay que volver a pedir permiso para ampliar el plazo de la venta, hay que tratar de venderla sí o sí.

El presidente Wilberth Quesada: Con el tema de las condiciones me parece que estamos bien, nada más se aumentaría ahí al 90% del financiamiento.

La tesorera Marilyn Batista: Ya se nos fueron junio y julio, entre agosto y septiembre es mínimo. Yo lo que creo es que si estamos tan cerca nos quedan cuatro meses para diciembre, empecemos con el 15%, olvidemos el 10%, empecemos con el precio, por ejemplo, el de Puriscal en ¢66.000.000 y luego en octubre, noviembre nos vamos a ¢62.000.000, ¿para qué empezar por ¢70.000.000?

El presidente Wilberth Quesada: Ya está empezando porque es agosto con ¢70.000.000, con el 10%.

La tesorera Marilyn Batista: Yo eliminaría el de agosto y septiembre y comenzaría con en octubre, noviembre, ¿por qué tiene que ser el 10% primero y así?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Así lo establecieron ustedes.

El fiscal Gerardo García: Más bien yo diría que en la etapa cuatro sería poner el saldo real de lo que era el crédito. Según lo que tenemos para las etapas, la etapa uno es la más alta.

La tesorera Marilyn Batista: Que ya la pasamos, se puso un anuncio, se puso algo. Se puso un banner.

El fiscal Gerardo García: Pero no está presentado en el resto de las etapas, entonces, ¿cuál debería ser la etapa cuatro? No ese precio que está ahí de ¢62.000.000, no es la consideración que yo tengo si lo podríamos lograr modificar, ¿cuál sería la etapa cuatro? El

valor de la deuda original más los gastos operativos que ha tenido, y si sumamos eso y son menos ¢62.000.000, esa debería ser la base de la etapa cuatro.

La tesorera Marilyn Batista: No podemos hacerlo, nos tienen atados, viste el valor contable que es de ¢78.000.000, te apoyo totalmente, pero habría que cambiar el reglamento.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, una pregunta a la Administración, ¿lo mínimo a lo que se puede vender es al 20%?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: En septiembre ya tenemos dos avalúos para las dos propiedades de nuevo por reglamento, puede hacerse cada 2 años.

El fiscal Gerardo García: Podríamos jugar con ese avalúo de septiembre, no importa porque tenemos que volver a sacarlo a concurso en septiembre.

El presidente Wilberth Quesada: El problema es si sale más alto el avalúo.

El fiscal Gerardo García: Pero, ahí entonces sí podríamos aplicar este juego y entonces, en vez de ponerlo desde arriba, mejor desde abajo es que aquí lo están armando en que la etapa 1 es la más alta.

El presidente Wilberth Quesada: Pero es que tenés un valor contable. A ver si te estoy entendiendo bien, vos ahorita tenés un valor contable que es ese, el reglamento dice que usted tiene que sufrir 3 etapas ahí, que es el 10%, el 15% y hasta el 20%, que es lo que está ahí en números, lo tuyo es vayámonos al monto del gasto operativo, más etcétera. El tema es que habría que modificar el reglamento para podernos ir. Tal vez lo que sí estaría de acuerdo aún más es aprovechar en esos avalúos y ahí se hace la modificación para decir, o sea, ahorita tirarlo, ahorita hay que tirarle y apenas venga el avalúo, modificamos el reglamento.

El fiscal Gerardo García: Es más, ahora hago la pregunta, ¿se puede sacar un precio de oferta fuera de esto, el reglamento lo permitiría?, ¿podríamos pautar en nuestras redes un precio de oferta?

La tesorera Marilyn Batista: Por reglamento hasta que salga esto.

El fiscal Gerardo García: Yo diría que ahí modifiquemos el reglamento para poder hacer los procesos como los recomendados, y ya en ese plazo modificamos e incluimos el reglamento de que antes de sacar esto, sacamos inicialmente un concurso oferta, un precio de oferta.

¿Y cuál es el precio Oferta?, insisto, el precio más los gastos operativos y cuidado y va a ser muy atractivo porque el precio va a bajar.

El presidente Wilberth Quesada: Primero modifiquemos el reglamento y de una vez nos tiramos abajo.

La secretaria María Eugenia González: Exactamente.

El fiscal Gerardo García: Quitémonos este problema de encima. Esa es más imagínese, que tenemos 5 o 6 años de escuchar este cuento de este terreno.

El presidente Wilberth Quesada: Entonces yo mocionaría más bien perdón, para ir por partes. Primero es el tema del procedimiento, las condiciones que en eso estamos de acuerdo poniéndole el 90%, lo primero sería entonces que esta propuesta se apruebe con la modificación del 90%, en el tema del financiamiento y hasta el plazo de 360 meses, para que la Administración pueda ir caminando con esto, esas son las condiciones y lo segundo sería entonces encargar a la Administración para que efectúe una propuesta de ajuste del reglamento que permita que se puedan efectuar unos términos de venta para que se haga un ajuste en esos términos, de modo que se pueda incluir una quinta etapa en la que se pueda considerar el valor del activo y sumarle los gastos operativos y que se pueda ofertar en esos términos.

Porque como eso no tiene plazos, me parece bien, uno podría decir mire, vamos a darle cuatro días al 10%, al 15% y al 20% tres días 3, ya llegamos al 20 así y el entramos a eso.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: En cada venta de esto el encargado es el representante legal de la institución. Si pasa diciembre, tiene que ir a Asamblea y la Asamblea ya había delegado que no tenía que ir a Asamblea, valga la redundancia, que ella ya podía nada más decir si les parece al Fondo, listo nada más firmo y vámonos. Si no se da esa prórroga tiene que ir a Asamblea y la Asamblea es la que tiene que aprobar la venta y en ese trajín pueden darse hasta meses.

La tesorera Marilyn Batista: Entonces hay que aprovecha también la próxima Asamblea, tenemos que tener el reglamento y 2 pendientes para meter eso, para pedir permiso, que de no venderse diciembre que aprueben dar un aumento del plazo.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Eso es del Reglamento también?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: El que prueba administra legalmente, el que administra los bienes de la institución es la Asamblea que lo delega al representante legal.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Pero por qué por un periodo?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Así lo aprobó la Asamblea cuando se presentó.

El presidente Wilberth Quesada: Lo amarró demasiado.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Pero ahí mismo lo pueden ampliar, lo lógico sería que se amplíe al periodo completo.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Solamente se presenta una moción y ya.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Es más, se copian y se pegan los acuerdos que fueron aprobados.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Esta parte de acá ustedes mismos fueron los que aprobaron por acuerdo esos plazos, entonces podrían por acuerdo tirar a los plazos a una semana.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Esos plazos están aprobados? Pero como es un acuerdo nada más se toma otro acuerdo nada más.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Se toma otro acuerdo y entonces ya eliminamos esa tablita.

El presidente Wilberth Quesada: Para efectos de la elaboración, Arles y don Carlos con el tema de la redacción del artículo uno podría pensar de una vez que dejar algo tan abierto, siempre eso 10%, 15%, 20%, pero incluso establecer que por conveniencia que esos plazos no, sino que va con una oferta por conveniencia, a criterio del Consejo, puede de una vez promocionarse la oferta, y que la oferta lo que va a considerar es el valor de la deuda más los gastos operativos correspondientes, entonces que se vea de una vez porque le entramos a todo, nos lo podemos volar, sin volarlo, nos lo volamos porque por conveniencia podemos brincar de una vez a la súper oferta.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: De hecho, en el tema aquí de las ventas es que la persona sea se asoma al lote, dice vale ¢70.000.000 pero yo le doy ¢50.000.000, y entonces hacer el análisis trae la propuesta al Consejo y que el Consejo diga, estos son los gastos, esto es el costo de oportunidad que tengo, que lo vendo ya o me lo dejo otros 4 años más.

El presidente Wilberth Quesada: Con esa cronología no lo podríamos hacer, con esa cronología ya el que te ofreció ¢60.000.000, no es que, hasta diciembre, espérese.

Entonces que sea en esos términos la redacción, que, por conveniencia administrativa, el Consejo podrá aprobar de una vez una oferta que considere el valor de la deuda más los gastos operativos.

La tesorera Marilyn Batista: Y podemos modificar ahora, por ejemplo, que la de agosto y septiembre, que sea agosto la tercera etapa, septiembre y luego octubre, eso sí podemos modificarlo ahora que en vez de dos meses sea un solo mes.

El presidente Wilberth Quesada: La idea es aprobar el reglamento más bien cuanto antes y ya con eso le entramos, aprobamos el reglamento y de una vez le entramos, de por sí ahorita con lo que van es con el tema de las condiciones, sí es más bien que nos traigan esa redacción, eso sí, cuanto antes.

Someto a consideración de las directoras y de los directores la propuesta de la Administración para la venta dirigida a los colegiados, en los términos en los que se ha planteado por parte de la Administración y con dos ajustes puntuales en cuanto al plazo que se indique que es hasta 360 meses y con respecto al financiamiento que se indique que es hasta el 95% del monto del avalúo para los colegiados.

El fiscal Gerardo García: No considero que haya ningún riesgo ahí.

El presidente Wilberth Quesada: Los directores que estén de acuerdo con la propuesta se sirvan levantar la mano, 5 directores presentes, aprobado.

Acuerdo 06-29-23: Se aprueba la propuesta de la Administración para la venta dirigida a los colegiados, en los términos en los que se ha planteado y con dos ajustes puntuales en cuanto al plazo (360 meses) y al financiamiento (hasta el 95% del monto del avalúo para los colegiados) (Acuerdo en firme y por unanimidad).

El presidente Wilberth Quesada: Y entonces, la segunda propuesta es:

Acuerdo 07-29-23: Se encarga a la Administración para que elabore la redacción del artículo 16 del reglamento de Bienes Adjudicados, con el propósito de que se consideren siempre las etapas de descuento del 10%, 15% y 20% en los valores de venta, pero se agregue una a conveniencia del Fondo se podrá establecer un valor de venta igual al valor de la deuda, más los gastos operativos correspondientes y que esta súper oferta podrá ser anunciada de primera. (Acuerdo en firme y por unanimidad).

6.2 Presentación encuesta: Bono y Subsidio de cuido

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: En realidad se trató de maximizar una encuesta con 2 productos que el Consejo tenía la intención de hacer. Participaron 361 colegiados,

considera Proyección que es un muy buen resultado, aquí lo importante es determinar, qué porción fueron hombres que porción fueron mujeres y el 68% es de la fuerza femenina.

La tesorera Marilyn Batista: Para propósito de Mercedes y don Wilberth lo del bono de vivienda y lo de la red de cuidado es para niños y adultos mayores. No lo había hecho para la Junta Directiva, yo era la presidenta de la Comisión de Género, queríamos saber si muchas personas tienen niños menores de edad, y el gran problema es que no tenemos quien cuide ni a los niños ni a los adultos mayores, por eso no podemos ir actividades durante el día, se hace difícil la Semana de la Comunicación, etcétera.

Yo propuse hacer un subsidio que se llamara el subsidio de cuidado que sería yo creo que el único que haría un Colegio muy moderno, pero la pregunta de rigor fue bueno, pero realmente será interesante?, ¿tendrán hijos?, ¿a quién le puede interesar? y lo del bono no fue propuesto por Betania que fue que siempre quiso impulsar un modelo de vivienda, pero queremos saber también cómo son los ingresos, porque si todos tienen ingresos mayores de ₡4.000.000 nos olvidamos de un bono de vivienda, entonces por esa razón se hizo la encuesta que quedó muy buena porque hubo excelentes resultados, ese tipo de respuesta no es común en este Colegio, lo máximo es 150-175.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Se le hicieron bastantes envíos y se movió a nivel de redes, entonces, en la distribución es importante, hombres y mujeres, porque tenemos una porción grande de colegiadas, de mujeres o que son más activas en el tema de participar en las encuestas. Eso se es eso se hizo sobre los 2600.

Importante la proporción también de cómo está compuesta la base asociativa de los colegiados, entonces un 41% están casados, un 8.6% está en unión de hecho, un 19% son divorciados, una pequeña porción son viudos y un 27% están solteros, es una proporción tomando en cuenta lo que son los solteros y divorciados, es casi como un 48% de esa proporción que lo vamos a ver más adelante en el siguiente gráfico.

El rango de edad, los que están de 20 a 35 están en un 20%, de 36 a 45 años son un 32%, de 46 a 55 un 22%, y de 56 a 65 en 17% y más de 65 un 7%; aquí lo importante es el dato de los que están en la edad de 36 a 45, que posiblemente sean los que están casados, los que están activos.

La tesorera Marilyn Batista: Y los de 20 a 35, los de 20 a 45 son los que tienen menores de edad.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Exactamente, pero ya vamos a darnos cuenta en el siguiente porque es simpatiquísimo cómo está compuesto el núcleo familiar y el 33% tienen niños y adolescentes, un 23% adultos mayores, un 19% tienen familiares, tíos, abuelos, hermanos, después una porción bastante grande que no tienen hijos son 34%, después acá los discapacitados, hago la salvedad acá que en la encuesta se puso personas con “capacidades disminuidas”, pero un colegiado me hizo la salvedad que no, que son “discapacitados” y entonces para que quede en actas por si él revisa que por un tema de cómo se hizo, ya habían contestado, entonces no pude cambiarlo.

La secretaria María Eugenia González: Personas con alguna discapacidad, es más.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: “Discapacitados”, me dijo él así. Después, ¿cómo abordan en el núcleo familiar el cuidado de niños? Súper bajo una red de cuidado, un 10%, por medio de servicio privado, un 12%, por medio de un familiar un 30% y ninguno de los anteriores un 57.9%. Entonces aquí me hace pensar cómo abordan las familias este tema, ¿quién se los cuida, será que la esposa está en la casa?

La tesorera Marilyn Batista: Yo pensé lo mismo, pero es que hay una población grande que ya es adulta mayor de 55 años.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Entonces son los que cuidan, pero diría ahí “por medio de un familiar”, posiblemente sea ese 30%, pero “ninguno de los anteriores” es un 57%, o no tienen hijos, esa proporción de los que son divorciados o ya tiene los hijos grandes, entonces eso suma más o menos esa proporción.

¿Cómo abordan el cuidado de los adultos mayores?, a través de la red de cuidado igual un porcentaje muy bajo en 2.2%, por medio de servicios de cuidado privado un 9.7%, por medio de un familiar un 38% y ninguno de los anteriores un 52% puntos. Otro dato que me llama la atención, tal vez no tiene adultos mayores. Entonces aquí es donde me hago la pregunta y se las hago a ustedes, ¿será que el subsidio irá a tener salida desde esa perspectiva? Porque ya tendríamos que presupuestar un subsidio nuevo, tenemos el solidario que muchas veces puede venir a ayudar, ¿qué tanto lo voy a poner?, ¿realmente el subsidio vaya a tener salida o no?, posiblemente sí, porque ya la gente cuando le dan algo, según estos porcentajes.

Venimos con la parte del ingreso bruto. Este es súper interesante porque lo que es la parte verde, el 13% es de ¢480.000 a ¢750.000, y después tenemos un 16% que es de ¢750.000 a ¢1.000.000, esos 2 rangos todavía entran en la parte de bono, de ¢1.000.000 a ¢1.500.000,

el 26% todavía entra en la parte de bono, y de ¢1.500.000 que es la parte verde que es un 21% a más de ¢2.000.000, que es casi un 48% esos quedan fuera de la parte bono.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Y el ingreso familiar?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Hicimos las dos preguntas para conocer. El neto de ¢380.000 a ¢650.000 un 16%, de ¢650.000 a ¢950.000 un 19% y un 29% de ¢950.000 a ¢1.400.000, esos 3 rangos todavía entran en el monto de lo que es para bono, y de ¢1.400.000 a ¢1.900.000 un 19.1% y la parte más alta, un 14% ya estarían fuera de lo que es bono, entonces para participar o ser parte de bono, ¢1.800.000 más o menos.

Es importante que también hay diferentes tipos de modalidades de préstamos para remodelación, para compra de vivienda con bono que eso vine en la última pregunta. El 92% de la población nunca ha pedido bono, es alto, sólo lo ha hecho un 8%.

Esta sería la encuesta de bono y de la parte de subsidios.

La tesorera Marilyn Batista: Sugiero dos cosas, primero que se lo hagamos llegar a la Junta Directiva, es información bien importante para analizar, lo segundo, yo fui la que propuse la posibilidad de hacer esto, de investigar por un subsidio de cuido tanto a menores de edad como a adultos mayores o incluso a personas con algún tipo de discapacidad.

Si bien es cierto que es un subsidio que pocos utilizarían, pero es como si hiciera una encuesta preguntando ¿habrá alguna persona en tu familia que se morirá este año?, ¿quién va a contestar? O sea, mientras que aquí tenemos más certeza de los que van a morir, y un 30 y algo por ciento, de hecho me sorprende la parte de adulto mayor 38%, eso es más que niños, más que de menores de edad, claro, es un subsidio que yo dije que después que tuviera estas estadísticas iba a ponerme a analizar bien y hacer una propuesta, que es trabajo asignado para yo presentarle a ustedes para ver si es viable, porque la idea mía era que si la colegiada se enferma o el esposo se enferma, puede pedir el bono o el subsidio por enfermedad, pero el subsidio de enfermedad cuando se pide, el asunto es que supongamos que se enferma una colegiada, le da cáncer y tiene chiquitos menores de edad, el subsidio sí le da para cubrir lo básico, pero ¿quién le cuida los chiquitos?, ahí están esos chiquitos brincando encima de una mamá que le operaron un seno, que está enferma, pero igual resulta que le pasó lo mismo y quien le cuida al papá, el adulto mayor que está con ella, lo que nosotros le damos es un subsidio que ayuda a enfermedad y es valioso.

Mi propuesta es un subsidio que ayuda al problema de cuidado porque está ya el problema universal que tienen las mujeres, sobre todo las mujeres jefas de hogar que le impide realmente poder acceder a puestos importantes de trabajo que le impide incluso empoderarse y hay estudios de más sobre eso. En Costa Rica se gradúan más mujeres que hombres de la Universidad, las mujeres dominan más idiomas que hombres, pero ¿qué pasa?, las profesionales se meten a trabajar, salen embarazada y muchas no regresan porque es un problema de cuidado.

Y para colmo, ¿quiénes nos resuelven el problema?, las madres que ya cuidaron a sus hijos, eso es así, ¿y los adultos mayores? Entonces, sí, yo creo que debemos considerarlo, yo voy a trabajar un anteproyecto lo voy a presentar aquí y bueno ojalá no se pida mucho, obviamente tendría que ser para el año que viene porque para esta ocasión no tenemos, podemos comenzar con algo incipiente este año.

El asunto es que sí me parece que podríamos hacerlo y sería tan impactante como para un comunicado de prensa para que el Colegio, incluso la Junta Directiva se ponga, no solamente nosotros, una flor en el ojal, porque yo desconozco que existan subsidios de cuidado. Ese subsidio que yo sepa existe, por ejemplo, lo da Amazon, da el subsidio de paternidad 1 año completo le da a los papás cuando la esposa sale embarazada y hay países como Holanda donde la pareja decide, les dan 1 año y deciden yo me quedo 6 meses y tú te quedas 6 meses, pero queremos un subsidio para que esta mamá, incluso ese papá, el papá soltero también, y por qué no, un papá que se enferma, que ese papá o esa mamá puedan tener a alguien por un periodo, un mes, dos meses y que se le pague porque ahí viene la importancia de la retroalimentación, el dinero no es para dárselo a la mamá y el papá es para dárselo a la persona que va a cuidar al niño para evitar desvíos extraños. Hay que hay que blindarlo bien, hay que dárselo a la cuidadora o al cuidador, es un pago de trabajo hay que pensarlo bien.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Podría irse a la página donde estaban los subsidios, nada más un segundito?

Perdón que les interrumpa que tenemos ahorita incapacidad permanente, temporal fallecimientos del colegiado, familiar, nacimiento, adopción, por retiro al cumplir los 65 años, el social solidario y el de silla de ruedas. ¿Puedo ver el social solidario nada más?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: No está dentro del estándar de subsidios, pero el servicio médico es un subsidio, no remunerado.

El presidente Wilberth Quesada: Es un tipo subsidio porque al final de cuentas no lo estás pagando, pero en efecto, no se le paga al socio, no directamente.

Lo que estaba viendo es que el solidario y este eventualmente se empatan, aunque el que propone doña Marilyn es muy puntual, es muy específico, hay que ver hasta dónde le podría o no cobijar este social solidario.

La tesorera Marilyn Batista: La anticipo que no cubriría porque lo que se le pide son recibos de agua. Pero es que es de “cuido”, los seres humanos pensamos que nos toca a nosotras punto, nos toca cuidar a los adultos mayores, nos toca cuidar a nuestros hijos y es una obligación nuestra, punto.

El presidente Wilberth Quesada:

Estoy totalmente de acuerdo con ese tema y a mí me gusta porque además creo que va con el espíritu de lo que debe ser el Fondo.

Yo ahí lo que tendría son dos consideraciones. Una tiene que ver con el tema de que todo subsidio cuando se entrega tiene un carácter temporal, o sea, no pueden ser a perpetuidad, sino viviríamos las cosas que ha vivido el Estado en el pasado por hacer ese tipo de barbaridades, entonces no puede ser a perpetuo, no tiene que haber una condición de temporalidad, y dentro de esa temporalidad, naturalmente el chequeo necesario para que se siga otorgando como suele suceder con los subsidios, porque las condiciones pueden cambiar en cualquier momento, naturalmente.

Y lo otro, también tiene que estar claramente presupuestado para conocer el impacto, para mí, hacia dónde vamos, es que esta sociedad en cuestión de muy pocos años, y cuando hablo de pocos años, son un par de décadas, estará llena de gente ya viejita, vamos a ser viejos eso está clarísimo y cada vez con menos hijos, entonces eso lo que significa es, por un lado que posiblemente todo el sistema de beneficio para niños se va a ir disminuyendo porque cada vez son menos y el sistema, por el contrario de los adultos mayores es el que va a necesitar que se fortalezca, digo eso como sociedad.

Si nosotros creamos un subsidio que no lo creamos para hacerlo ahora y el otro año eliminarlo, necesitamos pensar en eso, en que posiblemente lo que más va a haber que

potenciar es la red de cuidado de los adultos mayores y menos la de los menores de edad, porque las hay, pero cada vez van a ser menos, habría que pensar un poco en esa línea.

Porque de pronto también hay un tema de temporalidad. Los adultos mayores y uno dice vamos a establecer que el adulto mayor empieza a los 65 años con una expectativa de vida que lo va a llevar hasta los 83, posiblemente vamos a tener ahí que dar ese subsidio, no sé por 18 años, 20 años posiblemente, podría darse.

Y en el caso de los menores de edad a los 18 ya no lo son, o hasta que lleguen al colegio, no sé, aquí lo mío es más bien, ahora como vas a hacer ese ejercicio que me parece muy valioso para ver hacia dónde podemos coger, es ver ese tema de hacia dónde vamos, que es más adulto mayor y menos menores de edad, ver en función del tiempo, cómo lo podemos establecer, porque es un poco jodido dar un subsidio que uno diga, bueno, usted está cuidando a un adulto mayor, ¿qué edad tiene?, 65, ¿cuánto tiempo lo va a cuidar?, hasta que muera seguramente.

La tesorera Marilyn Batista: Debe ser un subsidio de 2 semanas o 1 mes. Los otros subsidios, por ejemplo, son hasta 6 meses, no puede ser para toda la vida, tiene que ser que algo le ocurrió al colegiado o a la colegiada en donde no va a tener la capacidad de poder cuidar a sus hijos o a sus padres, pero solamente se lo podemos dar por 1 mes, 2 meses máximo, porque no podemos asumir esa responsabilidad, el adulto mayor va a ser adulto mayor hasta que muera.

El presidente Wilberth Quesada: Hay que analizar esas consideraciones, porque, lo que vos decís, puede ser en un caso de emergencia, no necesariamente, porque con un subsidio que le digan, le voy a dar 3 meses mientras usted se cuadra y a ver cómo puede hacer con su papá para que lo cuide, etc, ¿será lo suficiente?, ¿o yo preferiría tenerlo por más tiempo, pero que sea un subsidio menor?

Con esa visión estaría interesante cuadrarlo, yo coincido con vos, o sea, para eso estamos, este es el tipo de cosas que al final de cuentas de verdad impactan al afiliado, y hacia eso es que debemos ir. A mí me gustaría ver más de eso, yo todavía no me he puesto a pensar, yo les conté que estaba pensando en el tema de emprendedores y más por el lado de crédito tengo que ponerme y sentarme a hacer eso, porque hay que hacerlo y es una tarea que corresponde.

La tesorera Marilyn Batista: Ya hemos hablado de créditos no retornables para pymes, pero ese es otro tema.

El presidente Wilberth Quesada: Hablando de no hablar más de la cuenta, entonces nada más ahí te dejaría como esas inquietudes ahora que vos lo vas a dibujar para que las tengas en consideración. ¿Doña Mercedes?

La vocal 1 Mercedes Quesada: Dos cosas, acordémonos que los subsidios del Fondo en general que actualmente maneja el Fondo en su gran mayoría son subsidios que se dan a partir de una condición de beneficio que tienen las pólizas del INS, no es del capital, específicamente del Fondo.

Sacar este tipo de subsidios yo no digo que esté mal, está bien, lo único es que tiene que estar muy bien reglamentado, muy bien presupuestado y les voy a decir por qué hay que tener mucho cuidado, porque en el momento que se le da a una persona o se le da a varias y se nos acaba el presupuesto de 1 año, vamos a tener condiciones de reclamos por igualdad, equidad de Derechos Humanos, entonces hay que tener mucho cuidado por ese tipo de cosas. Yo no digo que esté mal, son geniales, porque cualquier persona nos puede necesitar, pero tenemos que ver exactamente cómo se van a generar esos fondos, no es de los que solamente están porque eso se gasta y no son retornables, esa condición de no retornable impide ese capital para colocaciones, para otro tipo de inversiones.

Hay que tener mucho cuidado, entonces yo estoy totalmente de acuerdo y ver cómo se va a manejar en el momento en que se vaya a hacer, porque mucha gente, ustedes saben, muchas personas van a tener la necesidad y si se nos acaba créanme que mucha gente va a decir bueno, pero si tienen dinero y no nos dan es porque no quieren, entonces vamos a tener recursos, vamos a tener otro tipo de cosas, pero tenemos que manejar esa situación con una visión muy específica y ver cómo vamos a alimentar ese capital, no se va a gastar, tiene que crecer en algún momento por alguna forma, para poder dar el servicio a muchas de las otras personas. ¿Cuáles son los beneficios que se obtienen a partir de las cuotas del INS?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: La póliza del instituto por las renovaciones que ha tenido, generaban comisiones, o sea, ganancias, por decirlo así, luego que tuvimos pérdidas ese esquema se murió, desapareció hace 3 años, pero eso no era un fondo propio, era por la rentabilidad que generaba el flujo de negocio de la póliza, nosotros pagábamos, no había indemnizaciones, entonces había alguna utilidad.

La utilidad de nosotros hace años no existe y no va a existir porque ya de por sí renovamos los contratos sin ese esquema, ya el Instituto lo desapareció y el único que se otorgaba así era “Excelencia Académica”, era el único que existía en ese tiempo, porque ya no hay remanente en pólizas, entonces era un dinero que nos entraba de pólizas y ¿cómo lo utilizamos?, se daba ese subsidio de excelencia académica, de hecho, ya el colegiado creía que era obligatorio.

Para los subsidios según lo que establece el Estatuto, hay que fundamentarlos bajo estudios actuariales antes de poderlo establecer, sin eso es lo que dice ya el Estatuto para cualquier nuevo subsidio tiene que ser fundamentado técnica, financiera y económicamente por los alcances del Fondo, a ver cuántos años para establecerle un monto, etcétera y va a Asamblea y la Asamblea lo tiene que aprobar para que vuelva, y tiene que darle contenido presupuestario y todo, o sea, es un esquema a mediano o un poquito más largo plazo.

Ya estamos en ese estudio actuarial y ya debería salir a finales del otro mes, empezó a finales de marzo, tuvimos algunos problemas a la hora de alimentar la base de datos porque pidieron algo muy específico, pero ya viene el estudio actuarial, eso les va a dar números reales a ustedes. Entonces más, más o menos por ahí va la historia de los subsidios

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Hay una empresa que quedó adjudicada, Dinámica Actuarial se llama.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Es de cuántos años para atrás?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Ellos se alimentan con 5 años, más o menos es la cronología que se debe seguir para establecer o modificar subsidios.

La tesorera Marilyn Batista: Y para Wilberth, el último estudio actuarial que se hizo fue en el 2018, fue el que determinó que estaba tan mal económicamente, ahí fue cuando se determinó que se reducía un porcentaje de timbres y de cuotas al Fondo para que el Colper pudiera sobrevivir y a partir de eso ya llevan 5 años en que el Fondo ha recibido una reducción.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Ese acuerdo fue permanente?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Hasta el otro año.

El presidente Wilberth Quesada: De acuerdo al estudio actuarial, ¿por cuánto tiempo se determinó, la aprobación de la Junta Directiva de que estos dineros iban a dejar de ser referidos al Fondo?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: El Estatuto que existe, porque en teoría es temporal, en su momento recibíamos el 50% de las colegiaturas y el 15% correspondiente al timbre, en el 2018 se aprobó por 2 años, en el 2020 se prorrogó por 1 año más y ahora hasta 2024 en la misma proporción. De hecho, es vital porque los actuariales estaban proyectando que siempre íbamos a recibir el 15% y el 50%, claro también existe un estudio actuarial que dice que el Fondo de Mutualidad puede subsistir por sin timbre, pero sin la colegiatura no, por ejemplo, el estudio actuarial nuevo que viene va a decir cuál fue el efecto que ocasionó esa disminución y qué pasaría si se mantiene porque el que ya tiene va hasta el 2024, y se ha ido prorrogando y prorrogando y prorrogando cada periodo cada vez que llega cerca de vencimiento se amplía otra vez.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Un punto aclaratorio, siendo yo el Fiscal del Fondo se solicitó cada dos años y la Junta Directiva nunca quiso hacerlo específicamente y en mi último informe del año pasado está que este año sin falta tenía que realizarse ese estudio actuarial, porque era definitivamente el mecanismo para poder visualizar y extender condiciones a futuro, de lo contrario no se podían hacer.

La tesorera Marilyn Batista:

Y sobre ese tema, yo como tesorera en la Junta Directiva sacrifiqué el actuarial del Colegio para que lo tuviese el Fondo, que de todos modos ustedes lo pagan, pero yo fui la que dije hay que hacerlo, porque tenemos que velar por los dos lados.

El presidente Wilberth Quesada: Ahí está, esos porcentajes se iban a mantener hasta el 31 de mayo del 2024. Hablando de temas de temporalidad, eso sí es problema, era temporal por 2 años y se ha vuelto temporal como por 6 ya, por suerte vamos a tener el estudio actuarial de este año por fin y eso nos va a permitir tomar una posición ya de verdad muy firme en el sentido de si eso se puede o no mantener y hasta cuándo se puede o no mantener y en qué porcentaje, ahí como decía mi abuelito, voy a tener que sonar la mesa porque no podríamos seguir manteniendo en esa línea al Colegio por un tema de sacrificio del Fondo, con todo y la solidaridad que tenemos y la buena voluntad.

La tesorera Marilyn Batista: Es un tema porque les comento sí el actuarial del 2018 determinó que bajo ese porcentaje el Fondo podía sobrevivir normal hasta 25 años prospectivos, pero bajo las mismas condiciones, pero cambiaron las condiciones con la llegada del COVID.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Exacto y también había que existía un esquema de aumento de cuotas y se mantuvo, porque curiosamente también, y no es algo curioso se vino el COVID y la Junta Directiva tomó la decisión de mantener la colegiatura, no estaba mal, pero eso afectaba directamente a las transferencias porque había que estarles haciendo incrementos para pegar con el estudio actuarial que se hizo en ese año.

El presidente Wilberth Quesada: ¿El último estudio actuarial del Colegio, de cuándo es?

La tesorera Marilyn Batista: 2018

El presidente Wilberth Quesada: Lo que hacen es que lo van variando cada 2 años.

La tesorera Marilyn Batista: De hecho, era en conjunto.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Y este que se está haciendo, el de este año van los 2, tanto el Colegio como Fondo? Mucho mejor, quedó como anillo al dedo.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Fue como en el 2018, fue una carambola, ya estaba presupuestado del Fondo del para el presupuesto de 2018, fue que hubo cambio de Junta, se dio la situación que el Colegio no iba a llegar, a avanzar por mucho tiempo, económicamente hablando, entonces cómo el estudio actuarial ya se había terminado para nosotros, se hizo la contratación por el 50% adicional y se complementó para tomar las decisiones que tomaron en su momento.

El presidente Wilberth Quesada: Pero bueno, este sí es conjunto.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Es conjunto y ellos también hicieron varias, porque los estudios actuariales son a razón de hipótesis, qué podría pasar si se disminuye el 25, el 30, entonces ya ellos también hicieron sus observaciones.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Cuándo se hace la Asamblea?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: La ordinaria es para noviembre.

El presidente Wilberth Quesada: Hay que hacer una naturalmente antes para elegir el puesto tuyo, que es la que va a ver que aprovechar para meter lo del tema de los estatutos, hay que meter todo eso es un combo, y ahí va a estar esto esa es la ventaja. Va a estar tallado, por lo tarde se tiene que hacer en septiembre esa Asamblea.

La tesorera Marilyn Batista: Wilberth súper importante hay que decirle a la Junta Directiva desde ahora, que se considere la revisión, porque si no se metía el estudio actuarial, ya se envió la carta, es más, ya tenemos reunión la próxima semana con el presidente del

Tribunal de Elecciones Internas, porque quien dice la logística de cómo se elige, entonces mejor desde ahora enviemos correspondencia, porque si no nos quedamos.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Yanancy ya está por llegar?

La tesorera Marilyn Batista: Yanancy llega creo que la semana que viene.

El presidente Wilberth Quesada: Hay que hablarlo con ella, aprovechar que esto esté ahí, hay que sentarse y hacer las propuestas, hay que reunirse con la Junta Directiva, sentarse y ver eso muy seriamente para decir qué es lo que tiene que ir en esa Asamblea.

La tesorera Marilyn Batista: Como dijo Arles, estaba sujeto también eso sujeto a aumentos de cuota y se hizo aumento de cuotas en el 2019, pero no se hizo en el 2020 ni en el 2021 ni en el 2022. Se hizo en el 2023.

El presidente Wilberth Quesada: Y lo otro sí permaneció. Ciertamente lo del tema de los timbres, no va a tener mayor impacto, pero si la cuota, está clarísimo que sí, bueno, perdón, este ya me perdí y vamos entonces por el tema de la presentación.

La tesorera Marilyn Batista: Perdón con lo del bono, era porque queremos hacer esta sinergia que finalmente nos reunimos con los de Mucap y Mutual Alajuela y Mutual Alajuela fue quien más se interesó, pero ¿en qué quedó el contrato?

El presidente Wilberth Quesada: Yo lo estoy revisando. Yo lo tengo todo mapeado, pero vieran que sí tengo mis reservas con respecto a eso y más viendo eso ahora. ¿Eso era nada más para darlo por informado? Ahí lo importante es si al final de cuentas vamos a crear esos subsidios o no, pero dada toda la dinámica que hay que hacer y tenemos que esperar el estudio actuarial mejor para ver si eso nos permite o no. Además, tiene que ir a Asamblea, y como lo vas a presentar a la Asambleas sin idea de qué impacto tendría.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Y sin una proyección.

El presidente Wilberth Quesada: Imposible, menos en este momento que tenemos un déficit actuarial.

6.3 Rifa

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Esta rifa la vamos a hacer con los que participaron en la encuesta y con un programa que toma todo el todas las personas que participaron.

El presidente Wilberth Quesada: Para que quede costando en actas que somos testigos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Son testigos y que mañana se envía el comunicado al colegiado. Creo que la máquina de capuchino hizo buena publicidad y la publicidad que hizo Proyección estuvo muy bonita y también el seguimiento. Aquí nada más se mete toda la lista de los colegiados que participaron en la encuesta, se realizaron que no estuvieran repetidos, se sacaron algunos que hicieron la encuesta varias veces para efectos de darle claridad y transparencia al proceso de la rifa.

El presidente Wilberth Quesada: Nosotros somos testigos, nada más.

La tesorera Marilyn Batista: Yo no sabía que eso estaba bien sofisticado, yo esperaba la tómbola con las bolitas y los papelitos.

La vocal 1 Mercedes Quesada: ¿Cuántas personas participaron?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: 361.

La tesorera Marilyn Batista: Ahí está. Emily Paniagua López, no sé quién es pero felicidades.

El presidente Wilberth Quesada: Entonces que conste en actas que la ganadora del sorteo realizado de manera automatizada es la asociada Emily Paniagua López, para que mañana mismo se le genere el comunicado y se haga la publicidad correspondiente en las redes del Colegio.

6.4 Presentación Ejecución Presupuestaría

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Si quieren voy a hacerles la presentación donde están los que suben y los que bajan y si hay dudas, ahí viene el Excel para poderlo ver también.

El presidente Wilberth Quesada: Esa era la ejecución, que fue lo que no vimos la vez pasada.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Esto es historia pasada, entonces es la ejecución de junio 2023, Es de conocimiento por aquello. Acá tenemos el tema de los timbres, se tenía presupuestado ¢74.700.000 y a junio llevamos ¢38.000.000. En este caso lo esperado porque es la mitad del periodo sería un 50% en caso de timbres y cuotas se lleva un 51%.

Ingresos financieros ¢303.000.000, se llevan ¢132.000.000 lo esperado es un 50% y actualmente llevamos un 43%.

Ingresos operativos, ¢339.000.000 y llevamos ¢165.000.000, el 50%, llevamos un 48%, pueden ver que estamos bastante cerca, dependiendo esto, depende mucho de los créditos. Ahora, con este crédito que aprobamos le va a dar un golpe duro que tal vez no se vea en julio porque se va a entrar hasta agosto. También los ingresos financieros dependen mucho de las tasas de interés, hicimos una buena colocación ahora en inversiones que teníamos a la vista y a plazo, pero esa colocación tampoco se va a ver inmediatamente porque depende del pago de los cupones, y los cupones por lo general los pedimos de manera semestral o trimestral, entonces es ahí donde se va a ver el efecto tasa, entonces si hicimos inversiones en julio, agosto, septiembre ya se va a ver ese efecto.

Importante también que las tasas que se tenían negociadas, algunas estaban a muy buen plazo, entonces ahí lo importante, como dice don Wilberth es tratar de lograr las mejores negociaciones de tasas.

Importante también para tomar en cuenta que nuestro plan operativo, en el cual estamos actualmente, tenemos que podemos invertir un 80% en sector público y un 20% en sector privado. Aquí lo que se trata es de tener entidades que tengan bastante músculo, y en el caso de los fondos que tengan también cierta rentabilidad ya hoy por dicha nos firmaron la documentación que nos hacía falta, se envió al BAC y ya a partir de mañana, me dijeron, y voy a corroborarles porque me lo enviaron ahorita tarde, a ver cómo va la apertura, pero ya está.

También hicimos una actualización de datos importante en ese término porque estábamos un poquito amarrados porque no aparecíamos ahí entonces nos pusimos, Arles, Doña Ana y yo para hacer un poquito más ágil el asunto.

La tesorera Marilyn Batista: Una pregunta lo de no invertir en cooperativas, ¿es Reglamento o es Estatuto?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Eso está en Estatuto, entonces hay que llevarlo a la Asamblea.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Puedo mostrar lo que dice el Estatuto, pero no habla específicamente de cooperativas, de hecho, tiene un punto que dice hacer inversiones estratégicas.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón que interrumpa en sentido de la necesidad de reformar ese Estatuto, la política de inversión que no nos amarre como nos amarró esta.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, porque ahí teníamos una negociación de buenas tasas y buenas tasas negociadas. Igual las mutuales tampoco están incluidas.

La tesorera Marilyn Batista: Para mí son más confiables.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Esto con la parte de ingresos.

Egresos, tenemos servicios personales, presupuestado ¢91.000.000, ejecutado ¢32.000.000, de servicios generales ¢25.000.000 hemos gastado ¢5.6 millones.

Subsidios, acá es importante este tema, lo pueden ver un poquito bajo, pero el en el periodo anterior teníamos lo que era el consultorio médico, hasta ahora y empezamos tarde, en julio empezamos a pagar la primer factura de lo que es el consultorio médico, entonces ahí se va a ver un poquito más impactado en la parte de gasto. Yo les decía a ellos que tal vez a mí la parte de ingresos no me preocupa, sí me preocupa, pero me preocupó más un poco la parte de gasto por el tema presupuestario, tenemos que gastar lo que tenemos que gastar para no tener problemas a la hora de hacer la regla fiscal y no tener problemas a la hora de hacer el presupuesto. Vamos a lo que son los porcentajes que son los bonitos.

Servicios no personales y personales, tenemos un 27% ejecutado de un 50% servicios generales y profesionales un 20% de un 50%, subsidios un 37% y ahí después va a entrar lo del consultorio, entonces él se va a ir equiparando, está la parte de los colegiados que retiran el subsidio del 65 Aniversario, eso ya está presupuestado y ya está mapeado.

Gastos financieros, créditos e inversiones, un 45% y equipo y mobiliario, esta es una partida muy pequeña, en general ejecutado tenemos un 41% de un 50%

El presidente Wilberth Quesada: ¿Qué nos pega ahí gastos generales y servicios profesionales?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Básicamente sí, digamos en la parte de la planilla que se rebajó y el personal que no hemos completado, eso hay que completarlo definitivamente porque está el aguinaldo, vacaciones.

La tesorera Marilyn Batista: Podemos moverlo, la regla fiscal no nos imposibilita hacer movimientos horizontales, plata que nos sobra de un lugar, podemos ponerla en otras, es que de eso no tengo que preocuparme.

El presidente Wilberth Quesada: El problema no es en dónde lo pones, el problema es gastarlo.

El fiscal Gerardo García: Ahí es donde la solución está, ahora casualmente pasé a ver cómo iban avanzando con algunas particularidades, ahí hablé con Magaly sobre los reconocimientos, le dimos un presupuesto reducido para los recuerditos, ¢2.000, ella estaba toda preocupada y me dice es que no encuentro nada con ese presupuesto y tiene razón, o sea, con ¢2.000 si acaso un llaverito que diga 50 Aniversario, igual yo me puse un poquito con ella a buscar, encontramos unos vasos ahí muy bonitos, térmicos, que en sí estoy seguro que no valen ¢2.000 van a costar más caro, pero si estamos teniendo subejecución presupuestaria, esos vasitos que se les puede poner el logo del 50 Aniversario, negros muy bonitos ahí para gastar.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Y es un tema de imagen también.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón nada más que interrumpa, lo que voy a decir es importante, porque a partir de ahora que uno ve eso y estamos todavía con un semestre por delante, con 5 meses ya, hay que revisar esas cosas porque las partidas que se puedan mover, yo me imagino que las tiene que terminar aprobando la Junta Directiva.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: No, aquí las partidas se van ejecutando.

El presidente Wilberth Quesada: ¿No tiene que ir a la Junta Directiva del Colegio, sólo del Fondo?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Se las presentamos, pero conforme se van ejecutando las partidas, por ejemplo, ahí hay ¢4.000.000 del libros que esa va para las actividades que tenemos, esa se tiene que mover.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Nada más la tiene que aprobar el Consejo?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, nada más no, yo vengo se las presento y ustedes las aprueban.

El presidente Wilberth Quesada: Mi observación a la Administración nada más es para que nos tenga muy informados de estos, de las necesidades que hay, como decía el Fiscal ahora, por ejemplo, de financiar otro tipo de gastos que sabemos que hay presupuestos y se mueve para poderlo hacer nada más.

Perdón, ¿ese gasto financiero, por qué vamos apenas por el 36%, en lugar del 50%? Por eso el Excel me gusta más.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Por eso les traje los dos. Esas son partidas lo que son las tarjetas, como cuando se hace cobro de comisiones.

El presidente Wilberth Quesada: Ah, sí la datafono.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Muchos créditos no están en cargo automático, entonces no entran dentro del esquema de cargo, pero si los incluimos en el esquema de cargo automático, la rentabilidad podría bajar, la tasa efectiva nos puede bajar, es un manejo ahí que hay que llevarlo de forma apropiada. Lo que se puede hacer eventualmente es modificar, hacerle un ajuste, una modificación presupuestaria para que pegue con lo que se va proyectando.

El presidente Wilberth Quesada: Hacemos un barrio así de arriba para abajo, nada más para no demorar mucho.

Este es el original y este es el ajustado, que es el que vale para la práctica, ¿esa ejecución es contra el ajustado? Por cuotas, estamos con un 52%, está un toquecito por arriba.

Esos intereses por inversiones que son 43, ¿te han quedado por debajo por tasas más bajas? Pero ese 23, ese ejecutado que son los ingresos han tenido por inversiones, cuando se hizo el ajustado que es el mismo del presupuesto original, ¿por qué lo tira tan alto?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Es que la tasa efectiva o la tasa con la que se hizo la proyección estaba en 7.25%, estaba muy alta, entonces mataron un poquito la proyección.

El presidente Wilberth Quesada: Sueldos y salarios claro, hay una diferencia, de 7% básicamente, por el tema de reducción de planilla. Horas extras si están bien, por supuesto, horas extras es conforme a lo presupuestado, no está tan bajo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Se reajustó. Hicimos una modificación presupuestaria.

El presidente Wilberth Quesada: Esas dietas a los directivos, está por debajo, es un 35% a julio y ¿eso por qué?, ¿cómo se explica eso?

La tesorera Marilyn Batista: Por las sesiones virtuales.

El presidente Wilberth Quesada: Las dietas se pagan virtuales o no, se pagan iguales, ¿se presupuestó más de la cuenta?

La tesorera Marilyn Batista: Aún no se han cumplido.

El presidente Wilberth Quesada: Lo que me llama la atención es el presupuestado, ¿por qué tan alto? Bueno, porque son cargas sociales.

Comisiones, eso estaba en cero, ¿por qué tiene esa diferencia de ¢600.000?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Dos meses de comisiones.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Qué es “atención a colegiados”?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Eso es lo de las fiestas o lo de las actividades del colegiado.

El presidente Wilberth Quesada: Eso es el presupuesto que tenemos para la fiesta.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Eso y otro poquito más que tenemos que coger del libro.

El presidente Wilberth Quesada: Eso no se ha trasladado ahí, hay que trasladarlo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Conforme se vayan ejecutando las partidas y se vayan acabando.

El presidente Wilberth Quesada: Cuando están en cero de una vez hacen la modificación o se puede alimentar antes.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Yo tengo tarde o temprano que traerles una aprobación de un cartel porque nuestros folders, estos de crédito, se nos agotaron, entonces hay que hacer el proceso de compra de unos.

El presidente Wilberth Quesada: ¿En la partida hay dinero?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: No, hay que hay que alimentarla

El presidente Wilberth Quesada: Ahí está el mantenimiento de propiedades.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Ya hicimos otra chapia a lo que son las propiedades la de Santa Cruz y falta la de Puriscal que son como ¢550.000.

El fiscal Gerardo García: Papelería y útiles de computo, no sé a qué se refiere con útiles de cómputo, número uno y número dos, la otra que me preocupa es el mantenimiento de equipo de cómputo, ¿de dónde sale ese mantenimiento?, ¿quién hace el mantenimiento?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Por ejemplo, una de las computadoras se dañó, entonces Jorge nos hace la revisión.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Se pagan de caja chica?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, pero se envían a una empresa para que ellos primero la revisen, ¢20.000 de la revisión. Si hay que hacerle algo, entonces ya ahí se haría la valoración, primero que nada, si vale la pena pero son equipos muy nuevos.

El fiscal Gerardo García: Esto lo digo como es en mi casa, 7 años no importa ahí aguanta porque es para uso doméstico, pero para el Fondo los equipos no deberían de tener más de 3 años. Eso hay que sentarse más adelante y que ustedes lo valoren. Usted va a un Banco y usted pregunta por el equipo de cómputo de más de 3 años y eso ya no sirve. Recordemos que volvemos a lo mismo que hablamos de dineros y que falle una computadora, se pierde

algún archivo que no esté en un servidor o no esté en la nube, es un problema entonces yo creo que es un tema que hay que valorar, inclusive si se puede adelantar y hay presupuesto este año de renovar los equipos de cómputo sería bueno.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Hay que hacer la valoración.

El presidente Wilberth Quesada: Pero eso debería hacerse de todo el Colegio.

El fiscal Gerardo García: Pero para efectos prácticos, hay una directriz del MICITT, por ejemplo, a nivel de Gobierno de que todas las instituciones tienen que abocarse al leasing para los equipos de cómputo, porque alguien más se va a comer la depreciación y qué es lo que pasa, que se hace un contrato bien adecuado donde se le dan tiempos de respuesta ante una afectación, voy a dar el ejemplo, la institución en la que yo trabajo tiene que ser en menos de 24 horas que den una respuesta si hay un problema con un equipo, obviamente es por la naturaleza de la institución en la que estoy, pero nosotros todos los equipos están en leasing, o sea, al final creo que sería valorarlo acá de inmediato.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, nada más para interrumpirte, y no durar mucho, yo creo que sí, es importante valorarlo, en efecto, totalmente de acuerdo, si vamos solos o vamos en conjunto, hay que hacer obviamente la revisión, pedir las cotizaciones, etcétera, porque si me parece y ahí concuerdo completamente, los equipos que debe tener una unidad operativa como es un Fondo, tienen que ser buenos y lamentablemente sale muy caro el tema de estarlos comprando cada 2, 3 años. Pero si se hacen en leasing tenemos una economía real, pero bueno, dejémoslo ahí. Yo creo que para efectos presupuestarios del próximo año, que tiene que aprobarse ahora en la propia en la Asamblea de noviembre de noviembre, deberíamos pensar y ahí yo le hago la solicitud a la Administración que piense en esta figura, por lo menos para efectos del Fondo, lo hablaremos con el Colegio para ver si al colegio le es rentable también meterse o no, pero por lo menos el Fondo debería hacerlo y tener ese presupuesto asignado para el próximo año para que los equipos se contraten por leasing. Es un tema de seguridad.

En promoción y divulgación, ¿cuáles son los requerimientos que habría para el segundo semestre?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Hay que hacer un ajuste presupuestario.

El presidente Wilberth Quesada: Levantamiento, ¿eso es lo que se iba a pagar, lo que se había contratado?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Es lo que está pagando ahorita.

El presidente Wilberth Quesada: O sea, ahorita se han pagado ¢332.000, pero es muy poquito, ¿por qué tan poquito?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Porque se empezó hace como 2 meses y creo que ella lleva una factura atrasada.

El presidente Wilberth Quesada: Y tenemos hasta ¢3.000.000,

La tesorera Marilyn Batista: ¿Son ¢200.000, ¿verdad?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: ¢226.000, más el IVA.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Y las actas van a seguir generando el pago, el pago para las actas o había un momento a partir de que contamos con la otra persona, donde ya eso lo vamos a parar, ¿verdad?

La tesorera Marilyn Batista: Wilberth la propuesta es indefinida precisamente porque como había 5 personas y la idea que se queden con 4 es liberar a Magaly de ese trabajo para que Magaly pueda aportar en otras áreas, entonces indefinida y no hay que pagar cargas sociales.

El presidente Wilberth Quesada: Igual hay plata y está presupuestado. ¿Qué es “campana de publicidad”?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Es el libro.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Esos son los ¢4.000.000 que se van a trasladar?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Me le voy a adelantar a don Carlos, perdón. En el servicio médico creo que también se le puede raspar algo más.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Se va a estar presupuestando más?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Sí, porque empezamos tarde por tiempos, pero estaba ajustado más bien.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Precisamente, a raíz del servicio médico. Yo lo que creo es que en algún momento sugiero que se haga una combinación con el servicio en la mañana y otros días en la tarde, porque las personas que vienen en la mañana tienen ciertas características por lo general y los que podríamos venir en la tarde nos es como más fácil eventualmente. Entonces para aumentar precisamente la visitación dentro del servicio médico para tener una mejor condición en ese sentido, porque si se hace sólo en la mañana,

me parece a mí que hay una situación que podría más bien aumentar el costo por cada una de las personas que necesitan, etcétera.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: De hecho, contractualmente está planteado así, después de cuatro meses, analizar la visitación para ver si se hace un mix de tarde, mañana, tarde.

El presidente Wilberth Quesada: Mi única sugerencia fue la misma que tuve la vez pasada, en el sentido de ver que no nos vaya a salir más alto el costo per cápita por tener aquí la atención médica que pagar el subsidio para que yo vaya al Hospital Metropolitano.

La tesorera Marilyn Batista: Eso es claro, es más alto aquí.

El presidente Wilberth Quesada: Pero claro, era por la cantidad de gente que teníamos por lo pronto, pero si en cuestión de 4, 5 o 6 meses, eso no ha adelantado y a mí me siguen mostrando los números que el costo per cápita de aquí es superior al de pago del subsidio al Hospital Metropolitano, yo le digo, tenga la plata y vaya al Hospital Metropolitano, es más, no ve la plata, se lo pago al Metropolitano. A mí me gustaría ver los números, yo sé que los acabamos de ver, así es que no los voy a pedir en este momento, pero posiblemente en un par de meses para que estemos claros los vamos a tener que volver a ver.

Gastos por patrocinio Colegio de Periodistas, ahí estamos bajillos y ese subtotal que está en 37%, básicamente está explicado porque obviamente son las cuentas de arriba, particularmente la parte del subsidio de retiro.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Y el del consultorio.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: El subsidio de retiro es el único subsidio donde sabemos con un alto grado de certeza que se va a entregar porque se proyecta quienes cumplirían años y quienes tendrían derecho este año es el más cercano, que no esté así en un 39%, no significa que no se dispare en estos meses. Pero lo que es fallecimiento de familiares por ejemplo para colegiados, el presupuesto sólo es de ¢836.000 y ya estamos por encima de un 3% a cómo puede ser que no se generen ni un sólo subsidio más en lo que resta del año, porque ese no es tan lineal.

O estamos sobrepasados en la incapacidad temporal y lo mismo, puede ser que ya no pase ni un solo evento de incapacidad temporal, pero esa, al fin y al cabo, si hay que llegar y ajustarlo en su momento.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Como el permanente también.

La vocal II Aleyda Solano: Hablando de incapacidad, ¿cómo va con el caso de don Carlos?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: ¿En qué sentido?

La vocal II Aleyda Solano: Que si ya llegó la atención de don Carlos.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Hoy precisamente nos dijo Magaly que ya ese programa social solidario era el último programa social solidario, pero ya hoy llegó la pensión.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Ahora hablando con doña Marilyn muy por encima, y le decía que, y eso va también con el estudio actuarial, ver la posibilidad, viendo todo lo de los subsidios para no tomar de los fondos específicos, ver si en algún momento se puede pensar en que un porcentaje de la tasa de interés que se recupera de los créditos pase a los fondos de subsidios, un 0.25%, no sé estoy pensando en eso. Es una idea loca que podría ser una proyección que se podría hacer como para no comprometer el resto del capital. No todo el capital, lo podemos comenzar a alimentar, pero lo dejo nada más ahí en la mesa para en algún momento hacer el análisis correspondiente y hacer las propuestas en el caso.

El presidente Wilberth Quesada: Me parece muy bien, que actualmente uno pueda creer que, en un fondo como estos, un porcentaje de los rendimientos de los dineros obtenidos por tasa de interés, va a destinarse para financiar un subsidio específico, como por ejemplo el tema del adulto mayor, no lo veo descabellado.

Pero ese 37% estamos claros que el comportamiento se explica básicamente por el tema de los subsidios de retiro, es como el grueso, 22 contra 58, como vos decís, en efecto, ese sí es el que está más planificado, porque uno ya sabe de antemano quiénes son los que se van.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Hay un ejemplo del tema de incapacidad permanente, este año no se ha otorgado, entonces todos los subsidios menos el de retiro son los que tienen más comportamientos atípicos. Aun así, se llega normalmente a cerrar con un alto grado de 100% de cumplimiento.

El presidente Wilberth Quesada: Ese no me preocupa porque es ¢1.200.000, que el de arriba así porque es 58 contra 22, ahí hay mucha plata, pero claramente es el que está más alineado, ahí ya uno no se preocupa tanto.

Comisión bancaria, ¿ese es el del procesador de las tarjetas? Se ha pagado ¢1.000.057 y se habían presupuestado ¢3.500.000 básicamente, la idea es reducirlo solo que el uno el este da garantía.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Y la comisión bancaria que ya está ahí pueden ser dos, sinpes que hagamos sobre transferencias o desembolsos a cuentas fuera del Banco Nacional y Banco de Costa Rica y si no me equivoco, el canon de SUGEF que ya se pagó, ya nos cobraron el canon anual.

Artículo 15 y 15 bis para ser oferentes de crédito, eso es lo que somos.

El presidente Wilberth Quesada: Esos nuevos créditos, tenemos un 31% a la fecha, a julio contra lo presupuestado, ahí es donde hemos colocado menos, estamos casi un 20% por debajo en la colocación de créditos con respecto al presupuestado, una pregunta, ¿ese presupuesto, el ajustado naturalmente, ¿cómo era en relación con el año anterior esa cifra?

Ahí básicamente es tener cuidado en el sentido de no tener que colgar a nadie de aquí a diciembre, por un tema de una ejecución presupuestaria que nos deje sobre todo por el tema de regla fiscal, muy jodidos para el próximo año, eso yo creo que es vital y ustedes lo tienen clarísimo, la Administración en septiembre tiene que sentarse ahí, hacerse un mea culpa, si hay algo que uno ve que se está quedando, porque no es beneficioso para nada.

Y del lado de los ingresos necesariamente hay que llevarle el pulso a ese tema, particularmente la parte de ingresos financieros, que es lo que nosotros podemos, porque en los operativos parece que la cosa va bien, más bien a nivel de cuotas veo que hay un poquito más, pero eso también exige además que naturalmente sí veamos un poquito más ahí nos obliga a, desde el punto de vista de los gastos, también a meterle un poquito el acelerador.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Los operativos corresponden a amortización, o sea, recuperación de capital, intereses y los financieros son los intereses como tal. Significa que nosotros en la propuesta, aunque coloquemos, tenemos tasas muy accesibles que al fin y al cabo se convirtió en un beneficio para el colegiado. Eso es nada más a manera de observación, de que esa es la gran diferencia, tenemos créditos, pero tienen tasas sumamente competitivas y en pro del colegiado.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: La colocación ahí es colocar más hipotecario para poder llegar, se llega más rápido a la meta, también hay que colocar hipotecario y sin fiador, aunque sea un poquito más riesgoso, tiene una tasa de un 21%, ese me empuja los ingresos.

El presidente Wilberth Quesada: Los servicios personales se pagan con las cuotas, ¿es correcto?, o sea no tenemos que estar pensando en esa parte.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: En realidad la relación que siempre se ha hemos tenido es que lo que se paga con los subsidios es con las cuotas.

El presidente Wilberth Quesada: O sea uno no tiene que estar pensando ahí, más bien hace mucho mayor razón en el tema de que si lo tuyo, al final de cuentas es en efecto darle un beneficio al afiliado y no estamos soportando la parte administrativa porque esa ya se financia con timbres y cuotas, podemos con mayor sacar mayores, pero con buenas tasas, mientras no se nos caigan los ingresos financieros por inversiones que ya sabemos que van para abajo.

Esto era para darlo por recibido, entonces lo damos por recibido.

6.5 Resultado cartel Hoteles para evento: 50 Aniversario y Colegiado de Honor.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El último punto es el de los resultados del cartel de los hoteles del 50 y del Colegiado de Honor.

Aquí es importante que se cerró la recepción de ofertas se enviaron 12 solicitudes a 12 diferentes hoteles, sólo se recibieron 3 el Radisson, el Tenis y el Hilton.

Se hicieron en el cartel dos líneas, una línea para el 50 Aniversario, y otra para el Colegiado de Honor. En la línea uno que es el 50 Aniversario, el hotel Radisson quedó como número uno y en la línea 2 el Tenis Club. El problema que tiene el Tenis, según nos dijo Magaly y Denis es el espacio de parqueo.

La línea 2 es la organización de cena bailable del Colegiado de Honor. Igual en la línea uno, el Radisson quedó de número uno con ¢1.800.000, el Tenis quedó por ¢2.700.000, quedó por arriba de lo presupuestado y el Hilton Garden ofertó \$5.645 al tipo de cambio ¢3.080.000, este Hilton no es el que está aquí, sino uno que está en Santa Ana, que no sé cuál será.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Y de esos nosotros aprobamos la adjudicación?, ¿y para el otro caso?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Para el primer caso tenemos el hotel Radisson, con el monto ofertado de ¢5.091.180 y el Tenis por ¢6.290.500 que quedaba fuera del presupuesto. Y es importante que ya la Comisión también vio los temas.

Y, en este caso, quedaría adjudicado el Radisson por tema de precio y según la recomendación.

El presidente Wilberth Quesada: La recomendación de la Administración es que eso lo adjudiquemos al Radisson, que además es que, de acuerdo a la contratación, al cartel que se publicó, es el que cumple con los requisitos y obtuvo la mejor calificación superior en precios. ¿Hay algún comentario?

¿Hay alguna observación?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Aquí el tema importante es que la segunda actividad se hizo la cotización para una fecha, pero por un tema ya de la hora que entregaba el hotel se cotizó en otra fecha. Aquí lo importante es que ustedes pongan en firme de que aprueba esa fecha, la el 20 por 1 tema también de actividad logística para poder hacer todo, aprobarla el 20 de octubre.

El presidente Wilberth Quesada: Los que estén de acuerdo, 5 presentes, 5 a favor, aprobado en firme.

***Acuerdo 08-29-23.** Se aprueba la propuesta de la Administración con respecto a publicar el cartel para la organización de las actividades del Colegiado de Honor y el 50 Aniversario, al Hotel Radisson. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

El presidente Wilberth Quesada: Sin más por tratar, al ser las 9:04 se da por finalizada la sesión. Muchas gracias.

Wilberth Quesada Céspedes
Presidente

María Eugenia González Alvarado
Secretaria