

### Acta sesión ordinaria 30-23

Se convoca a sesión ordinaria No. 30-2023 a celebrarse el lunes 07 de agosto del 2023 a las 6:00 pm. Sesión virtual bajo la cuenta 57329066 a nombre del Colegio de Periodistas- Fondo Mutualidad y amparados al artículo 10 del Reglamento de Sesiones Virtuales.

Nombre	Cédula:	Puesto	Lugar
Wilberth Quesada Céspedes	1-0749-0357	Presidente	San José Centro
María Eugenia González Alvarado	2-0312-0250	Secretaria	Los Robles, Moravia
Marilyn Batista Márquez	1-84000450502	Tesorería	San Rafael, Escazú
Mercedes Quesada Madrigal	1-0703-0066	Vocal I	Sn Antonio, Desamparados
Aleyda Solano Torres	1-0433-0573	Vocal II	San Sebastián
Gerardo García Murillo	1-0993-0024	Fiscal	Sn Antonio, Coronado
Arles Fonseca Bolaños	1-1376-0417	Analista de crédito I	Sala de sesiones
Carlos Fonseca Bustos	1-0814-0904	Jefe Fondo Mutualidad	San Sebastián

El presidente Wilberth Quesada: Buenas noches a todos. Damos inicio con la sesión del Consejo de Administración del Fondo de Mutualidad, sesión ordinaria número 30-2023, del lunes 07/08/2023 a las 6:00 de la tarde, sesión virtual bajo la cuenta 57329066 a nombre del Colegio de Periodistas, Fondo de Mutualidad y al amparo del artículo 10 del reglamento de situaciones virtuales.

Entonces confirmo primero esta asistencia virtual de parte de los compañeros directores y miembros de la Administración y Fiscalía. Entonces voy pasando lista.

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

El presidente Wilberth Quesada: Vamos adelantando con la agenda del orden del día que le ruego a por favor a doña María Eugenia sírvase dar lectura. Continuamos, someto a votación el orden del día, los directores que estén de acuerdo para que se sirvan confirmar esa orden del día.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González: De acuerdo

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. ¿Doña Marilyn?

La tesorera Marilyn Batista: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. ¿Doña Mercedes?

La vocal 1 Mercedes Quesada: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. También de acuerdo. Cuatro presentes, cuatro a favor.

***Acuerdo 01-30-23:** Se aprueba el orden del día. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

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

El presidente Wilberth Quesada: Tenemos un acta que aprobar, que es la sesión ordinaria número 27-23 del lunes 17 de julio del 2023. Solicito a los directores manifestarse conforme esa acta, ¿Doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González: De acuerdo

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. ¿Doña Marilyn?

La tesorera Marilyn Batista: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. ¿Doña Mercedes?

La vocal 1 Mercedes Quesada: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias muy gentil, y el voto del presidente también a favor con cuatro Directores presentes, cuatro votos a favor, aprobada.

***Acuerdo 02-30-23:** Se aprueba el acta de sesión ordinaria número 27-23 del lunes 17 de julio del 2023 (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

El presidente Wilberth Quesada: Las otras 2 están pendientes.

La secretaria María Eugenia González: Perdón, la 28 ya yo la mandé, sólo que seguro no entró porque yo la mandé el sábado, la 29 no me ha llegado seguro todavía están transcribiendo.

El presidente Wilberth Quesada: Entonces entraría para la próxima sesión la 29, don Carlos, tal vez rápidamente nos informa si eso estará para la próxima sesión.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí sería la 29 la deben de estar trabajando, esperaríamos que esté para la próxima sesión, de todas formas, les confirmo.

El presidente Wilberth Quesada: Yo sigo con mi firme promesa de que nuestras sesiones no se demoren más de 3 horas.

*A las 18.20 se incorpora la señora directora Aleyda Solano Torres.*

### **ARTÍCULO TERCERO: CORRESPONDENCIA**

#### **3.1 Oficio No. DE-OF-034-2023 de Dirección Ejecutiva**

El presidente Wilberth Quesada: Esto viene agregado al 3.1.1, que es el Reglamento Institucional de Adquisiciones.

Le agradezco a don Carlos mostrarlo en pantalla y como este oficio ya fue enviado nada más, quería ver la extensión para recordar si hacemos de una dispensa de lectura, en virtud de que además que el reglamento es pues muy grande, muy extenso y muy detallado, si los directores tienen alguna observación sobre el mismo, la podemos realizar, y si no, pues para que lo demos por recibido y cualquier consulta, cualquier observación la podemos hacer en una siguiente sesión. Para efectos de lectura, me ayuda doña María Eugenia.

La secretaria María Eugenia González: Señores, Consejo de Administración, Fondo de Mutualidad, presente. Asunto del Reglamento de Adquisiciones. Buenas tardes, un gusto saludarles en atención al acuerdo JD 15-31-23 en relación con el informe de la Fiscalía sobre el proceso de compras, adjunto del acuerdo y del Reglamento de Adquisición de Bienes y Servicios para que se aplique según lo normado en el mismo acuerdo firme JD 15-31-23.

“Que la Junta Directiva por los medios a su alcance instruya a la Dirección Ejecutiva para que socialice el reglamento de adquisiciones a todo el personal y los órganos, a fin de que conozcan que toda compra que se realice en el Colper sea a través de la Proveduría y las responsabilidades que cada uno tiene sobre la compra, incluye al Fondo de Mutualidad”. Adicional, hay que indicar que toda compra que se solicite según lo establecido en el reglamento al área de Proveduría debe incluir el formulario respectivo con las firmas y sellos necesarios, así como los términos de referencia de la contratación que se llevará a cabo. Cabe mencionar que, sin estos documentos, el área de Proveduría no podrá realizar

el cartel, de igual manera, sobre los términos de referencia, se confeccionará el contrato legal para llevar a cabo el trabajo, toda compra realizada debe tener el expediente correspondiente con la documentación necesaria. Importante tomar en cuenta que la persona solicitante de la contratación será la responsable directa de dar seguimiento al proceso de inicio a fin, es decir, desde la solicitud de la compra hasta el recibo a satisfacción de los entregables contemplados en la compra, incluida la revisión del cartel y el contrato. Cualquier consulta con todo gusto, Maritza Hernández, directora ejecutiva.

El presidente Wilberth Quesada: Muchas gracias, doña María Eugenia. Bueno y como les decía, el reglamento es bastante extenso y detallado y en todo caso, como ustedes ven el acuerdo firme de la Junta Directiva, es para ir instruyendo a la Dirección Ejecutiva para que socialice el reglamento. Yo lo daría por recibido, o me dispongo a que lo demos por recibido, en todo caso, el reglamento en lo que es ya la parte operativa, tiene que ver más con el tema de la Administración propiamente, invitaría a todos los compañeros directores para que hagan lectura del mismo.

Si hubiese alguna observación, que me parece que es la parte importante aquí, que eventualmente podríamos hacerle o no a la Junta Directiva como algo en particular, pues creo que sería interesante que una vez que le hayan hecho la lectura del mismo y el análisis, más análisis que lectura, porque ya el documento venía adjunto desde el día viernes y pues se pueda mocionar a través de este Consejo para que si es necesario se tome un acuerdo haciendo alguna instancia de modificación, ajuste o inclusión dentro del articulado del reglamento mismo.

Así es que, si no hay algún comentario u observación sobre el particular, damos por recibido el documento y reitero, con la instancia de invitar a los Directores para que puedan hacer un análisis a mayor profundidad por si hay alguna observación que quieran hacerle a la Junta Directiva. Veo que doña Marilyn, tiene la mano levantada.

La tesorera Marilyn Batista: No voy a entrar a leer el reglamento porque es un asunto más técnico y no es mi competencia entrar a un asunto meramente técnico, pero sí quiero hacer este comentario, que la Dirección Ejecutiva está descargando sobre quién solicita el servicio la responsabilidad y me parece absurdo, hay un Jefe de Proveeduría, como es posible, hay un Jefe de Proveeduría y hay una Directora Ejecutiva, ¿cómo el que pide el servicio va a asumir la responsabilidad del cartel, de la revisión?, eso no tiene sentido, o

sea, nosotros podemos opinar y obviamente estamos pendientes, pero quienes tienen que asumir esa responsabilidad es la Directora Ejecutiva con el Jefe de Proveeduría, ellos son los que nos orientan a nosotros, o sea, ellos son los expertos, no nosotros, entonces no sé si es la redacción de la carta, pero por lo menos yo no asumo esa responsabilidad porque no es mi competencia, ni siquiera como tesorera, ni revisar un contrato ni aprobar un contrato.

Yo lo puedo revisar, yo puedo dar un visto bueno general, esperando que los técnicos lo hayan hecho bien, que es lo que hacemos nosotros, es como como si fuéramos nosotros a asumir la responsabilidad de los créditos, nosotros votamos a favor en un crédito porque tenemos a Arles y a don Carlos, que son técnicos y nos orientan, entonces quiero que eso quede claro.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias doña Marilyn. Ahora, doña Mercedes y después el señor Fiscal.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Yo casualmente quería referirme exactamente al mismo punto. Creo que es bueno que lo leamos por conocimiento y para aclarar dudas en ese sentido y saber cómo debería estar el proceso, pero no es la responsabilidad técnica nuestra, porque los conocedores realmente son ellos y no podríamos nosotros dar una aprobación o desaprobación. La responsabilidad nuestra como Consejo es enviar los requerimientos necesarios para la contratación, pero no así la realización del cartel como tal.

Sí sugiero y apoyo el hecho de leerlo, tal vez es tedioso, yo comencé a leerlo pero no pude terminar, pero si en algún momento tenemos el tiempo por lo menos para leerlo, darnos por enterados, conocer que es importante, pero no para que esa responsabilidad sea propia del Consejo, porque la parte técnica para eso tiene que hacer las revisiones o indicar los alcances correspondientes, además de sugerir e incluso interpretar si algo no deberíamos hacer, o si algo no se debería hacer de alguna forma. Esa es mi postura.

La secretaria María Eugenia González: Totalmente de acuerdo yo también.

La vocal II Aleyda Solano: Yo digo que estoy de acuerdo con lo que Marilyn hizo de puntuación y Mercedes. A mí me extrañó, claro, yo lo he estado leyendo, pero doy por un hecho que, si a mí me están dando un reglamento que corresponde al Colper para todo lo que son sus órganos y Junta en general, ya tienen que haberlo revisado las personas que son profesionales en el campo, y a mí nada más me tienen que decir Aleyda, usted tiene que pedir así y así las cosas, punto.

Yo no voy a hacer ninguna observación en este momento, pero estoy totalmente de acuerdo con la opinión de mis dos compañeras y creo que es más que suficiente.

La secretaria María Eugenia González: Yo también estoy de acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, teníamos a don Gerardo en el uso de la palabra.

El fiscal Gerardo García: Gracias, muy amable. Buenas tardes. Sobre este tema, mis observaciones son dos.

Cuando uno tiene un requerimiento en contratación administrativa, uno es el solicitante, uno da de las características técnicas de lo que uno quiere, pero por decirlo así, una parte muy machotera que es la estructura que da el proveedor institucional. Entonces creo que esto puede generar un estira y encoge entre la parte Administrativa del Colper, la Junta Directiva y el Consejo de Administración, creo que este es un tema en el que hay que sentarse y discutirlo, ya no darle mucho tiempo, es un tema aparte de la reunión que va a haber con Junta Directiva.

Este es un tema específico, el Proceso de Contratación Administrativa, porque recordemos que somos un híbrido y ya los híbridos son complicados, entonces en este caso en particular, creo que tenemos que estandarizar cuál es la norma, si hay un proveedor que es el encargado de administrar del contrato, él es el que tiene la máxima responsabilidad junto con la Dirección Ejecutiva y nosotros como solicitantes damos la parte técnica, para dar un ejemplo, si usted pidió lapiceros y no pidió de qué color, porque usted no lo puso, el proveedor en buena teoría debería de alertarle a usted, mire, no puso este detalle, no puso color, no cómpreme los lapiceros, y a usted le llegaron con color verde, anaranjado, rojo y azul eso no es responsabilidad del proveedor, es responsabilidad suya como solicitante, pero es muy diferente a que haya un fallo en el proceso de contratación, ahí el responsable es el proveedor porque hizo algo mal en el cartel y doy el ejemplo de lo que tuvimos que frenar con el tema de la de la contratación de la chapeada del lote.

Creo que este es un tema donde debemos sentarnos y hablarlo con la Junta Directiva, buscando un equilibrio y es más, si es necesario buscar un especialista externo en Contratación Administrativa que nos dé una capacitación a todos, lo hacemos porque es un beneficio para el Fondo de Mutualidad, inclusive para el Colegio y lo dejo ahí sobre la mesa, lleguemos a una reunión de entendimiento con la Junta Directiva, con la

Administración y si es necesario se busca una capacitación con un especialista en Contratación Administrativa, para que nos deje claro este tema. Gracias.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias señor Fiscal. Yo creo y me inclino más, haciendo la lectura, que había revisado el documento y ahora la estaba haciendo una lectura rápida, y honestamente, si ustedes leen esta parte que dice la carta, el acuerdo de la Junta no está en el reglamento. O sea, me parece que hay una mala redacción voy a decirlo de esa manera, no sé y además la Junta tenía ese espíritu, pero no lo incluye en el reglamento, de manera que lo que no está en el reglamento, no es válido en la medida en que el reglamento es claro para lo que se ha elaborado, si ustedes lo leen jamás, o por lo menos de la lectura que yo he hecho, está citado, lo que se incluye dentro del acuerdo de la Junta Directiva.

Yo ,aquí, me inclinaría por de nuevo por dar por recibido el oficio porque es un acuerdo, pero, si es necesario para aclarar y me parece que sí lo es, aclarar con la Junta Directiva el acuerdo como tal, porque una cosa es el acuerdo y otra es el reglamento, es decir, de nuevo, salvo que ustedes hagan una lectura más intensiva y más profunda de lo que yo he hecho, esta parte donde indica que quien lo solicite es el encargado de llevar todo ese proceso a cabo, no está claro dentro del reglamento.

Yo, me inclinaría de nuevo, por dejar claro con la Junta Directiva que esto como tal, y en apoyo a lo que ustedes han indicado, es una responsabilidad de la Administración, y si no, ¿para qué existe una Proveeduría?, y en el caso del Fondo, pues que corresponde a la Administración.

La tesorera Marilyn Batista:

Quiero hacer un comentario, en defensa también de la Junta, ese acuerdo yo no recuerdo y yo no he faltado a ninguna sesión de Junta que nosotros hayamos escrito algo parecido al párrafo final.

Entonces ese acuerdo, o sea, creo que es un asunto de la Dirección Ejecutiva que malinterpretó quizás lo que queremos en la Junta, que es el acuerdo de la Junta, era que queremos socializar el reglamento que se fue, ese fue nuestro único acuerdo, lo otro, eso no lo dijo la Junta Directiva, eso no está autorizado por la Junta Directiva y van a sentir, estoy segura la misma preocupación que estamos sintiendo nosotros, eso no lo escribió la Junta Directiva.

El presidente Wilberth Quesada: Muchas gracias por la aclaración. Marilyn ¿cuánto tienen ustedes Junta?

La tesorera Marilyn Batista: Mañana, los martes.

El presidente Wilberth Quesada: Entonces para tratar de llevar esto en orden, vamos a dar por recibido este oficio con el reglamento y yo entonces aquí más bien mocionaría para que Marilyn, en su doble función de miembro de Junta Directiva y de miembro del Consejo, lleve la inquietud que han externado los Directores miembros del Consejo en relación con esos párrafos, el penúltimo y último del oficio de doña Maritza, que no están incluidos dentro del reglamento que nos han agregado entonces para que quede claro, si esto es un tema que es iniciativa de la Administración, que no quedó incluido en este reglamento o si está en el reglamento, que se nos indique dónde está para hacer nosotros la observación que a tenor con lo que tanto el Fiscal como el resto de los Directores lo ha indicado.

Si a ustedes les parece compañeros, mocionamos en esa línea para que doña Marilyn en esa doble función, lleve esta inquietud de esos dos párrafos adicionales al acuerdo indicado en la carta de doña Maritza, dado que este Consejo, primero no estaría de acuerdo con esos términos, y segundo no es algo que está incluido dentro del reglamento que se aprobó como parte de los procedimientos.

Si les parece, entonces mocionamos en esa vía para tomar el acuerdo. Entonces confirmo la intención de voto de los compañeros directores. ¿Doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González: De acuerdo

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. ¿Doña Marilyn?

La tesorera Marilyn Batista: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. ¿Doña Mercedes?

La vocal I Mercedes Quesada: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña Aleyda?

La vocal II Aleyda Solano: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Y también el voto afirmativo del presidente, los 5 directores presentes, 5 votos a favor, se aprueba la moción de los términos indicados.

***Acuerdo 03-30-23:*** Se solicita a la directora Marilyn Batista para que lleve la inquietud a la Junta Directiva sobre los dos párrafos adicionales al acuerdo indicados en la carta de doña Maritza Hernández, dado que este Consejo, no estaría de acuerdo con esos términos



*y no es algo que está incluido dentro del reglamento que se aprobó como parte de los procedimientos.*

## **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:

**4.1.1** La colegiada, solicita crédito Sin Fiador por un monto de ¢2.000.000.00 a un plazo de 24 meses y tasa de interés del 21% anual.

La recomendación de la administración es positiva.

Los directores no tienen observaciones.

El presidente Wilberth Quesada:

Si están de acuerdo con la recomendación de la Administración en el sentido de otorgar el monto solicitado por la afiliada, además es la, pero eso aquí no cuenta y hacerle la instancia a la Administración para que le haga una propuesta a partir de esos números que se manejan, si es de interés de ella para tomarlo de una vez en cuyo caso simple y llanamente se suspendería, si ella lo acoge y la Administración para la próxima traería, esa nueva propuesta crediticia. Entonces repaso aquí a los compañeros. ¿Doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González: De acuerdo con las recomendaciones emitidas, estoy de acuerdo

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. ¿Doña Mercedes?

La vocal 1 Mercedes Quesada: Totalmente de acuerdo, igual que doña María Eugenia, de acuerdo con lo recomendado y estudiado por la administración.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. ¿Doña Aleyda?

La vocal II Aleyda Solano: Estoy de acuerdo con la recomendación que nos acaban de dar.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. ¿Doña Marilyn?

La tesorera Marilyn Batista: De acuerdo con la recomendación dada.

El presidente Wilberth Quesada: Listo, el presidente también de acuerdo con la recomendación de la Administración y para que se le haga la instancia a la y la oferta de crédito a la asociada, 5 directores, 5 votos a favor, aprobado.

***Acuerdo 04-30-23:*** *Se acuerda aprobar la solicitud de crédito Sin Fiador a la colegiada, por un monto de ¢2.000.000 a un plazo de 24 meses y tasa de interés del 21% anual. Cumpliendo con lo establecido en el Reglamento de Crédito. (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Gracias. Aquí, es importante con esta propuesta que estamos analizando, como estamos en la última milla ya corriéndola para cerrar los números, es hacer una propuesta formal al Consejo de condiciones de crédito para compra de hipotecas de este tipo, más o menos de la línea, como la venta de las propiedades de allá de Puriscal y Santa Cruz. Tal vez negociar los gastos administrativos, los gastos de formalización, y ver la comisión, se puede también hacer algo.

Seguimos con los subsidios.

## **4.2 Subsidios**

**4.2.1** Solicitud subsidio de retiro del colegiado, carné, 30 años colegiado, monto ¢2.786.001.00\*

**4.2.2** Solicitud subsidio de fallecimiento de la colegiada, carné, beneficiaria su madre, por un monto de ¢225.666.01\*

**4.2.3** Solicitud subsidio de retiro de la colegiada, carné, 23 años colegiado, monto ¢1.448.720.52\*

\* Cumplen con lo establecido en el Artículo 21 del Estatuto del Fondo de Mutualidad del Colegio de Periodistas

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Estos tres son para aprobación.

El presidente Wilberth Quesada: Muy bien gracias, entonces los votamos de uno en uno, los Directores que estén a favor del subsidio de retiro del colegiado, carné por ¢2.786.001, voy a votar los tres de una vez, perdón, igual que el cuatro 4.2.2 subsidio por fallecimiento de la colegiada, carné, por un monto de ¢225.666.01, y el 4.2.3, solicitud de subsidio al retiro de

la colegiada carné por un monto de ¢1.448.720.52, se sirvan manifestarlo por favor. ¿Doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González: De acuerdo

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. ¿Doña Marilyn?

La tesorera Marilyn Batista: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. ¿Doña Mercedes?

La vocal I Mercedes Quesada: Sí, señor, yo sí estoy de acuerdo en todos los en los subsidios.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña Aleyda?

La vocal II Aleyda Solano: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: El presidente a favor, 5 directores presentes, 5 votos a favor aprobados los subsidios.

Muy bien continuamos entonces.

***Acuerdo 05-30-23:** Se aprueba la solicitud subsidio de retiro del colegiado, monto ¢2.786.001.00 (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

***Acuerdo 06-30-23:** Se aprueba solicitud subsidio de fallecimiento de la colegiada, beneficiaria: monto ¢225.666.01 (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

***Acuerdo 07-30-23:** Se aprueba solicitud subsidio de retiro de la colegiada, monto ¢1.448.720.52 (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

## **ARTÍCULO QUINTO: INICIATIVAS**

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

El presidente Wilberth Quesada: No hay. Nada más quería recordarle la reunión del próximo viernes a partir de las 6:00 de la tarde, presidencial en el Colegio con la Junta Directiva, nada más para que por favor los directores tomaran nota de esta reunión a las 6:00 de la tarde. No sé si hay alguno que se vaya a excusar de previo, porque tenga algún compromiso o algo por el estilo.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Es el próximo viernes?

El presidente Wilberth Quesada: Sí, este viernes correcto, así es.

La tesorera Marilyn Batista: viernes 11.

La vocal II Aleyda Solano: A las 6.

El presidente Wilberth Quesada: Seis de la tarde, ¿verdad don Carlos, está a las 6 de la tarde?

La tesorera Marilyn Batista: Yo la tengo las 5:30

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: A las 5.30 pm si gusta le confirmo.

El presidente Wilberth Quesada: Nada más pasamos después el mensaje por WhatsApp. En realidad, recuerden que esta solicitud nosotros la habíamos hecho o la íbamos a hacer, era un acuerdo que nosotros íbamos a tomar, pero nos robó la vuelta a la Junta e hizo la solicitud primero.

Continuamos entonces con una agenda, por favor, no hay más asuntos de la Presidencia.

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

El presidente Wilberth Quesada: Si alguno de los miembros del Consejo tiene algo que informar o alguna propuesta, agradezco sus ir a levantar la mano para que me lo indiquen.

No hay.

## **5.3 Informe de la Tesorería:**

La tesorera Marilyn Batista: Tengo una propuesta, pero no tiene que ver con tesorería. Yo en algún momento hace meses atrás, había hecho una propuesta, no fue una propuesta, fue un comentario, pero lo hago como propuesta de que el Fondo, una vez al mes, tenga un boletín institucional electrónico que circule a través de correo electrónico, de los colegiados de los 2.500 colegiados que tenga que ver con los productos, los servicios y siempre tener algún pedacito de educación financiera, además de que es una forma de transmitir adecuadamente la imagen, es otra forma también de llegarle a todos los colegiados, porque a través de nuestras redes, lo que es el Facebook del Fondo no tiene la misma cantidad de seguidores que tiene el Facebook del Colegio y de esta manera, nos aseguramos de llegarle directamente.

Como yo sé que estamos escasos de recursos, mi propuesta es que busquemos platita que yo sé que tenemos, hay plata que nos sobra un poquito, pero aprovechemos para pagarle una persona que nos haga ese boletín institucional una vez al mes, de esa manera estamos

generando, dándole también trabajo a un periodista, debe ser un periodista que se encargue incluso del diseño, hay periodistas que trabajan un boletín institucional y sus diseños.

Prácticamente es eso manejar un presupuesto, yo no creo que sea muy alto, ese boletín institucional que básicamente sería una pantalla cuando uno abre, vendría abierto y adjunto, que lo podamos cotizar a ver cuánto nos cuesta.

El presidente Wilberth Quesada:

Muy bien, excelente iniciativa doña Marilyn, totalmente de acuerdo y usted lo acaba de decir bien en virtud de que no tenemos el recurso también en este momento, tal vez para hacer eso que se pueda contratar y además importantísimo que podamos darle la posibilidad a alguien que pueda ganarse ese dinero, yo lo que creería nada más es que deberíamos tener una propuesta, como bien usted lo ha señalado, de contenido. Porque incluso me parece que de alguna manera la labor que hace este Consejo con ciertos acuerdos que se toman de pronto no se ve reflejada en ningún lado, queda muy en el acta, nada más y es bueno informarles a los afiliados algunas de esas cosas.

Entonces que haya un espacio donde diga no sé, “El Fondo al día”, cuáles son las noticias del mes, las 2-3 más importantes y una parte de educación financiera que creo absolutamente también convencido de que así debe ser, esta es un área en la que nosotros, en principio por la naturaleza del Fondo, debe gestionarla también debe apuntarse en esa línea.

Y tercero, en la parte de los productos de crédito, cuestiones de subsidios, otros importantes que tengan que ver, como cambios a los reglamentos, propuestas para el Estatuto, en fin, ese tipo de cosas sean consideradas así es que absolutamente de acuerdo.

Si les parece, yo propondría a la Administración, armar un bosquejo de iniciativa de lo que puede ser la estructura de ese boletín, que es algo muy puntual en esta línea que lo he conversado, ya por parte de la Administración que se haga una propuesta de contratación a este Consejo, o sea un borrador de esa contratación, que como usted dice, sería por mes un par de paginitas, un boletín y un par de páginas donde esa persona se encargue tanto del tema del diseño como de obviamente la fotografía; y por supuesto, lo más importante que es el contenido que tendría que coordinar naturalmente con la Administración.

Yo estoy totalmente de acuerdo y por ser una iniciativa suya doña Marilyn, yo no me robo la vuelta a la moción, la moción es suya, para que se solicite la Administración la confección de un cartel de contratación previo investigación de mercado de en cuánto puede salir, para la elaboración de un boletín digital a ser enviado a todos los miembros, a todos los afiliados al Fondo vía correo electrónico como un newsletter, y que de previo se elabore una estructura para lo que se delega a la Presidencia con la Administración para que hagan esa propuesta de estructura y se repito, se elabore el cartel y se presente a este Consejo para la contratación de un profesional que se dedique al diseño, la fotografía y la redacción de dicho boletín informativo.

Entonces, esos serían los términos de la moción mejor redactados posiblemente lo que lo que he dicho, pero en esa línea, así es que someto a consideración de los compañeros directores, la propuesta de la directora Batista en esa línea, ¿doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González: De acuerdo

La vocal I Mercedes Quesada: Antes de todo no es contratación, son servicios, pero por servicios profesionales.

El presidente Wilberth Quesada: Así es, contratación de servicios profesionales. Me parece que podría ser de menor cuantía, pero como no estoy estableciendo un monto todavía, porque eso lo debería establecer la Administración previo al estudio de mercado que hagan de cuánto costaría eso, entonces ahí es establecerá en ese momento si es de menor cuantía o no y qué es lo que procede. ¿Doña Aleyda?

La vocal II Aleyda Solano: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias y la Presidencia también está de acuerdo con la moción presentada por la directora Batista. Entonces se delega la Administración en los términos acordados para que proceda y presente esa propuesta de contratación.

***Acuerdo 08-30-23:*** *Se acuerda delega a la Administración que prepare una propuesta de estructura, se elabore el cartel y se presente a este Consejo para la contratación de un profesional que se dedique al diseño, la fotografía y la redacción de un boletín informativo mensual.*

#### **5.4 Asuntos de la fiscalía**

Gracias. Asuntos de la Fiscalía. ¿Don Gerardo?

El fiscal Gerardo García: Don Wilberth, de momento no tengo nada muy amable, muchas gracias.

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

### **6.1 Reporte del Servicio Médico**

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Arrancamos el 21 de junio, ya a julio tenemos prácticamente 2 meses. Esta es más o menos la cantidad de personas que nos han visitado, al 31 de julio nos visitaron 51 personas, de las cuales 29 fueron colegiados, 12 familiares y 10 colaboradores, es un promedio de 3 personas más o menos por día, hay que tomar en cuenta que en julio hubo un feriado.

Teníamos una promoción para incentivar el uso del servicio médico. Se hicieron publicaciones tanto en las redes del Colegio como en las redes del Fondo, tenemos una rifa de un hemograma completo.

Aquí tengo la idea y si ustedes me lo aprueban, es hacer vía Facebook live, desde el consultorio hacer la rifa de este hemograma completo que tiene un costo más o menos de ¢54.000, entre las personas que participaron, hacerlo con la misma maquinita de rifa y todo lo demás para seguir incentivando esta cuestión, vamos a seguir con la publicidad en redes sociales.

Estamos para este mes de agosto, vamos a arrancar con una campaña de lo que es el Papanicolau, pero por recomendación de Proyección que nos hizo la salvedad, muchas veces el tema de poner el Papanicolau en el día de la madre podría generar algún tipo de malestar, entonces esta campaña la vamos a arrancar del 16 de agosto al 16 de septiembre. Dicho sea de paso, el costo que tiene el Papanicolau es bastante bajo con respecto a lo que tiene el mercado, con esta campaña vamos a tratar también de incentivar la visitación, que no es del mes de julio, pero el mes de agosto sí ha aumentado un poquito con respecto a la cantidad de personas que nos visitan.

Eso sería grosso modo, lo que es el reporte del servicio médico. ¿Tienen alguna consulta?

El presidente Wilberth Quesada: Ya casi le doy la palabra doña Mercedes, perdón, nada más una consulta don Carlos, si puede pasar a la primer pantalla. Esto empezó, ¿qué fecha perdón?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Esto empezó el 21 de junio.

El presidente Wilberth Quesada: O sea esos son 40 días un poquito más de un mes.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, pero esto solamente es julio, aquí ya no estamos tomando el dato que les presenté del 21 al 30 de junio, obviamente ahí hay un poquito más de eso, o sea que es todo el mes de julio.

El presidente Wilberth Quesada: Eso al 31 de julio, ¿cuántos días hábiles hubo ahí?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: 20 días hábiles.

El presidente Wilberth Quesada: 20 días hábiles con 51 personas, ¿cuál era la capacidad diaria de atención?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Son 8 diarios. Está un poquito bajo todavía.

El presidente Wilberth Quesada:

Debimos haber tenido 160 y tuvimos 51, eso es menos de una tercera parte del rendimiento.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí se ha movido mucho la parte de redes sociales para tratar de motivar.

El presidente Wilberth Quesada: Colegiados son 29, familiares de colegiado 12, y los colaboradores son los empleados.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Con los empleados hay que tomar en cuenta don Wilberth que lo que el Colper reconoce es un 15% de la factura de un subsidio, entonces el costo es un poquito más bajo. Ahora sí, yo creo que ya estos números ya los tenían presupuestado previamente el Consejo, porque cuando se puso el horario por la mañana porque cuatro meses después está para negociarlo.

Igual, tenemos el tema de la Feria de la Salud que tal vez por ahí podamos empezar a mover un poquito, lo que es también la asistencia.

Tengo entendido que el servicio del consultorio es algo el que colegiado espera mucho y es como un subsidio de los más importantes, aparte del retiro.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, para no abusar del tiempo de los directores que ya tienen también levantada la mano, yo nada más voy a hacer una observación que ya había hecho.

Para mí es cuestión de tiempo, porque entiendo que sí, posiblemente habrá que promocionar hacer, como decía doña Marilyn, también un tema más de telemercadeo más directo, etcétera, etcétera. Es decir, hay que aumentar ese tema de nuestras capacidades, en



este caso de promoción, usted ya indicó que se va a seguir usando redes sociales, creo que es importante el tema del correo, incluso llamadas, en fin, eso es un tema de la Administración que es importante promover. Yo particularmente esperaré hasta el tercer mes de cierre de esto para observar los resultados, porque quiero reiterar lo que ya había dicho en el sentido de que este subsidio, es recurso de todos los afiliados al Fondo, en la medida en que esta rentabilidad sea negativa, como en este caso, no es un buen negocio.

Aquí pareciera que a la fecha sigue siendo, como lo dije la vez pasada, mejor negocio hacerle el pago al afiliado para que vaya directamente al Hospital Metropolitano en lugar de tener nosotros el lugar abierto esperando que nos lleguen porque no nos están dando los números, pero de nuevo yo tengo mis reservas y me esperaré todavía un mes más para ver si eso se vuelca o no, si esa cifra se vuelca y sino pues para que se haga un análisis en línea con lo que he comentado.

Doña Mercedes me pidió primero la palabra y después doña Marilyn.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Gracias don Wilberth, dos cosas yo también tengo la duda referente al consultorio, no del servicio, sino del horario, yo creo que sería interesante al ser ya el tercer mes poder hacer una encuesta a todos los colegiados indicándole del servicio como recordatorio, pero que, si tuviesen que visitarlo cuál horario preferirían, si en la mañana o en la tarde.

Yo estoy casi segura de que hay mucha gente que preferiría que sea en la tarde, sobre todo las personas que trabajan en instituciones o en empresas, es más fácil decir que voy a sacar una cita a las 3:00 de la tarde, me voy y ya no regreso a la oficina que tenía que sacarla durante el día.

Entonces no es quitar el horario de la mañana porque de ese horario no se ha hecho ningún estudio de los colegiados, pero podría ser gente que sea adulta mayor, gente que no tenga un trabajo o que tenga su trabajo propio, por ejemplo, o que tenga facilidades para poder hacer más ágil el poder ir. Yo sugiero que en algún momento se haga una encuesta para consultarlos, porque podría ser que tengamos mayor afluencia en la tarde.

Eso por un lado y la otra, yo quería también solicitarle que la campaña de Papanicolau sea no sólo para mujeres, también sea para los caballeros, porque existe un examen en relacionado con ese tema con los caballeros precisamente, y eso es una cuestión de cultura

que tenemos que aprender y aparte de eso podemos promocionar ese servicio médico también.

El presidente Wilberth Quesada: Muy bien doña Mercedes, gracias. A la Administración para que tome nota por favor, ¿doña Marilyn?

La tesorera Marilyn Batista: Sí, yo entiendo que el consultorio médico probablemente es el servicio más apreciado de los colegiados y yo fui una de las que han luchado porque se mantenga en el Colegio. Sin embargo, coincido con Wilberth, a nivel de rentabilidad en estos momentos, si hubiéramos pagado por las 51 personas que asistieron, nos hubiese costado un poquito menos de ¢700.000 y nos está costando el doble.

Coincido con Mercedes en que los días sea por la mañana debe variarse, debe variarse antes de tomar decisiones, debemos variar por lo menos que se atienda una tarde y los otros en la mañana, el contrato creo que es por 1 año no vamos a poder salirnos ese contrato hasta después de 1 año, pero en ese caso Wilberth igual estamos amarrados por un contrato de 1 año, no nos queda otra.

Pero sí, con mucha pena, si no mejora y esos números siguen siendo constantes, yo creo que este contrato no se debe renovar y es mucho más fácil pagar directamente al Hospital Metropolitano que de todas maneras no es tan distante al Colegio y podemos negociar otro tipo de cosas, pero solamente estamos haciendo campaña, que esa es otra debilidad, campaña como tal campaña no hay, son posts que se ponen en el Facebook del Colegio, yo creo que tenemos que hacer Tiktok, no lo hemos hecho aunque el Tiktok está muy incipiente en el Colegio para que sea exitoso, hay que hacer Instagram y hay que hacer al menos correos masivos, los correos ni modo, correo electrónico hay que poner algunas alternativas más allá de Facebook, porque realmente la asistencia es baja.

Recuerdo que en momentos buenos, que fueron más o menos normales, estaba sobre por encima de las 80 personas que visitaban como mínimo el Colegio, entre 80-90-100, estoy hablando hace 3 años atrás, y yo no dudo que de esas 51 personas que la visitaron algunas haya ido 2 veces, o sea quizás sean menos personas, no 51 personas que hayan sido 51 consulta y quizá hayan sido 49 personas, hay que estar ojo al Cristo con eso, y si desde ahora podemos negociar el cambio de horario, hacerlo desde ahora.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias doña Marilyn, perdón don Carlos voy a decirlo de nuevo, no se los términos del contrato, quisiera que por favor me los comparta y se los

comparta a los directores, porque naturalmente no ha sido en el término del tiempo que he estado como Presidente, que ese contrato se aprobó y los términos del mismo, para revisarlo y poder opinar con propiedad.

Nada más quiero hacer observación de que esté muy vigilante del comportamiento y de la necesidad que esto tiene que promoverse, como dice también doña Mercedes, incluso de hacer una encuesta, un sondeo, para ver el tema de los horarios, de si se pueden acomodar de manera diferente, que tan pronto se puede hacer eso o no porque me temo que si los resultados no varían en poco tiempo, voy a decirlo así con su honestidad, esto habrá resultado un fracaso, en términos financieros particularmente, y de gestión para el Fondo. Pero bueno, lo voy a dejar hasta ahí. Le pido a la Administración que tome nota de las observaciones que están haciendo las señoras directoras. Don Gerardo tiene la mano levantada, así es que adelante.

El fiscal Gerardo García: Gracias muy amable señor presidente. Nada más dos detalles sobre el consultorio médico.

Una de las observaciones que yo hice cuando se hizo la contratación y quedó en el acta fue que me parecía, insisto ,que es un problema para el tema de proveedores ya únicos, y suena muy mal, pero son únicos porque hay un grupo de invitados al cartel y eso es algo malísimo porque tal vez hubiéramos conseguido hasta inclusive un contrato bajo demanda, entonces se van programando las citas, si mañana sólo hay 2 citas programadas, el médico llega a atender esas 2 citas y nos cobra esas 2 citas teniendo el consultorio, pero no lo hicimos. Muchas empresas lo trabajan así y es un buen negocio, bajo demanda, igual sigue atendiendo al paciente en el Colegio, pero el médico llega según la demanda de pacientes.

Como yo se los había dicho, no tiene que ser necesariamente una clínica u hospital el que asuma el servicio, hay conglomerados de médicos que hacen estos trabajos porque lo hacen como médicos de empresa, entonces tienen 4 o 5 empresas y entonces son 2-3 médicos y se acomodan los horarios, atienden a todos y dan un buen servicio, lo he visto y he visto que es algo funcional y es muy económico también para la contraparte, en este caso, para nosotros es un ganar-ganar.

Número 2, me parece que deberían de mandarse mensajes por WhatsApp. Desde el Fondo me han llegado mensajes de otras cosas, creo que deberíamos de lanzar unos cuantos muy agresivos por lo menos dos por semana durante un mes, recordar a la gente, no le digamos

que está, digamos “aproveche el servicio de médico sin filas”, o sea, tenemos que venderlo como es, “a una llamada ya tiene una cita con el médico”, “va a tener medicina mixta”, o sea, poner un mensajito y tenemos en WhatsApp la ventaja que podemos mandar un mensaje ahí, bien bonito, sin imágenes, sin nada, es una lectura, “Estimado colegiado, recuerde que puede sacar su cita en el consultorio médico sin filas, medicina mixta reciba sus medicamentos por medio de la Caja, evite perder tiempo, sabemos que su tiempo es valioso”.

Ejemplo, yo soy un colegio desconocido, no tengo conocimiento en eso y me llegó un mensaje así, yo diría, tengo que ir a hacerme exámenes, ocupo los medicamentos, pero qué pereza ir a la Caja. Cuidado y más bien vamos a tener problemas de saturación, creo que es darle un feeling a la venta del producto. La gente no quiere hacer fila en la Caja, vendámoslo así. Gracias.

La vocal II Aleyda Solano: Considero que está muy buena la recomendación, en relación con la recomendación que hizo doña Mercedes, me parece que no es para más tarde, hagamos esa encuesta, debemos hacerla desde ayer. Entonces insto a que la Administración nos ayude por favor para hacer esa encuesta, una encuesta fácil, sencilla, es nada más conocer qué horarios necesitan, porque si yo me quedo esperando de aquí a fin de mes voy a ver otros 50-51 o tal vez menos de asistencia para el mes de agosto. Entonces me parece que deberíamos instar a la Administración de que ya a más tardar de hoy en 8, nosotros ya comencemos ese lunes a promover esa encuesta de inmediato para tener un conocimiento en 15 días por lo mínimo, ¿qué les parece?

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, doña Aleyda. En la misma línea, creo que la Administración está tomando nota, en el sentido de que sí hay que hacer cuanto antes ese sondeo a nivel de los colegiados para ver el tema de los horarios a la luz de lo que el contrato tiene, a ver si es posible y qué tan pronto se puede o no hacer una variación de esos horarios, porque le entendí a don Carlos que es hasta el cuarto mes, algo así, entonces no esperarnos hasta el cuarto mes, en este caso para tener ese resultado y saber qué tenemos que cambiar, totalmente de acuerdo con doña Aleyda, y a la Administración para que tome nota y lo pueda hacer.

Lo otro es revisar los términos del contrato, porque yo honestamente no los conozco, agradezco que me los hagan llegar y a todos los Directores para que los podamos revisar y

por supuesto también la solicitud que están realizando el resto de los Directores a la Administración en el sentido de gestionar desde el punto de vista de la promoción del uso del servicio a todo dar, es decir, en todos los canales, con todas las opciones posibles, y como dice don Gerardo, que vendió muy bien la idea con el mejor discurso posible de venta. Es un tema de hacerlo atractivo, más que le llegue a uno “recuerde el servicio médico del Colper”, sino algo que también sea muy atractivo ahí yo sé que los administradores del Fondo son administradores y no son necesariamente publicistas o mercadólogos, como tal vez algunos otros compañeros de aquí, pero creo que ahí pueden pedir el apoyo y con todo gusto se les puede brindar desde el punto de vista del mensaje y qué tan atractivo pueda hacer o no. Don Carlos adelante, por favor.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Me parece muy atinado lo de la encuesta, porque de arranque no se hizo y estaban puestos los horarios. También creo que la Administración del Metropolitano, ellos son los más interesados de que nos visiten, porque al tener una baja afluencia va a pasar lo que pasaría, que tenemos que cancelar el contrato, aquí sería tal vez negociar con ellos a ver si se puede hacer un mix después de la encuesta, si podemos hacer antes, tal vez el cambio de horarios, tener ya claridad de qué es lo que se puede hacer.

La encuesta es sencillita, pero tal vez pensarlo un poquito más para aprovechar las preguntas que le vamos a hacer a los colegiados y ver qué más les podríamos preguntar para no solamente preguntarles el horario si no o algún otro tipo de información, no se me ocurre ninguna, pero ya cuando me sienta ahí podría hacerlo.

La vocal II Aleyda Solano: Perdón don Carlos, quiero ser directa. Si voy a hacer una encuesta a lo que a mí me interesa que es saber qué horario, mejor vámonos solamente en eso y luego si queremos otro tipo de preguntas, hagámoslo en otra encuesta, pero ahora lo que pasa es que se nos está quemando la casa es hay que echarle el agua, entonces creo que deberíamos hacer esa encuesta sencilla, nada más queremos saber el horario que le queda mejor a los colegiados y estoy de acuerdo si usted desea hacer otro tipo de preguntas, pero hagámoslo en otra encuesta, si es posible, pero en esta vamos con una línea directa única y exclusivamente yo en lo personal quiero que sea saber qué horario le queda mejor a los colegas.

Porque yo he escuchado ya a algunos colegas que dicen, qué tirada, ¿por qué atienden en la mañana?, tenemos que ir a buscar esto y aquello y no puedo llegar en la mañana.

Acordémonos que al menos en lo que es el área de periodismo, todos están en la calle, la mayoría están en la calle o están redactando en la oficina porque urge pasar a mediodía las noticias y después a las 6, entonces lo que tal vez sería más conveniente, Carlitos y no así, de un solo tiro.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: No hay problema, lo que quería era aprovechar el viaje, pero no importa, es importante focalizarnos en el tema, lo que pensaba era ver qué más les puede interesar en el tema del servicio, pero si se puede hacer en una encuesta posterior, no hay problema.

El presidente Wilberth Quesada: Yo sólo voy a hacer una reflexión muy breve, y de nuevo es que uno cuando piensan en esos proyectos, se pueden tener muy buenas intenciones, igual que el tema del bono, vean lo importante que es hacerse las preguntas antes y hacer los estudios incluso antes de, porque esto tiene un costo y es un costo que nosotros no pagamos, lo estamos pagando todos, cuando digo todos es todos, los afiliados y es una lástima, digamos que un buen servicio y hasta necesario, como es el caso de la atención médica, se desperdicie porque hay que decirlo como es, se desperdicia por un lado el servicio, que no es lo que buscamos, y segundo tiene un costo, un costo que pagan todos los afiliados.

Insto a todos los compañeros, directores y a la Administración para que el futuro estas buenas ideas, estas buenas intenciones se traduzcan de previo en una buena asesoría para que nos hagamos las preguntas necesarias cuando queremos dar ese paso, pues viendo este tipo de riesgos que podrían suscitarse, para no incurrir en los mismos y no tener unos costos asociados de nuevo, que reitero no son sólo de esta Junta, de este Consejo, sino de todos los Directores.

Incluso mucho antes de firmar un contrato, yo no sé si ese contrato como dice don Carlos, es hasta a partir del cuarto mes que se puede cambiar de horario o se podrá negociar con el Metropolitano mucho antes para ajustarlo, incluso pensando en voz alta, por ejemplo, uno podría decir, bueno es que este contrato fue hecho para una consulta médica de una consulta básica, pero a lo mejor le hubiera agregado valor si es que se podía hacer o no una consulta odontológica, y decir de las 4 o 5 consultas diarias que vamos a tener en una semana, un día va a ser de citas odontológicas o van ser oftalmológicas, eso es pensando de nuevo en voz alta de lo que tal vez en ese momento tuvo muy buena intención y sigue

siendo una buena intención, sin duda alguna, pero que tal vez habiéndolo formulado con un poquito más de pensamiento uno podía visualizar los riesgos y ver cómo podía administrar esos riesgos.

Pero bueno, es solo una nota al margen, nada más como una instancia a la Administración y a los directores para lo que lo que corresponda.

Ustedes pidieron nada más hacer el tema de la rifa, don Carlos, ¿hacerlo ahí en el consultorio?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Exactamente sí, como una estrategia, como la gente ve tanto a veces el Facebook, si no lo ve ahorita lo ve después y pueda ver que ahí está el consultorio médico, tal vez no lo haya visto. Entonces se me ocurre hacerlo de esa forma como como estrategia, aparte de eso tenemos otro examen de estos también que nos regalaron el día de la inauguración, que le habría que buscarle también algún tipo de estrategia, tal vez diferente a esta que se hizo, no sé si regalarlo en el día del 50 Aniversario, por ejemplo.

El presidente Wilberth Quesada: Lo que pasa es que estamos muy largo para el 50 Aniversario, eso hay que hacerlo antes para promover, pero yo le diría que desde el punto de vista de la Administración piensen y aprovechen a esta parte de compañeros que si están más vinculados a temas mercadológicos y de publicidad para ver cómo hacer atractiva esa invitación utilizando todos los canales, correo, WhatsApp, Facebook, utilizar todo con un contenido que sea muy atractivo, que ya don Gerardo le dio algunas ideas y hacer esta rifa también aprovechando esa dinámica, incluso como usted bien dice, con un like si es que realmente se presta para eso o no.

Siempre tratando de garantizar que el que vaya a verse beneficiado de eso sea una persona que cumpla con todos los requisitos naturalmente, además, para acceder al servicio médico, pero sí que ustedes en esa línea lo piensen bien que se vaya haciendo este sondeo, que lo vayan pensando de una vez, como dice doña Aleyda muy dirigido al tema, a la pregunta qué es lo que necesitamos enfocarnos ahorita, cuál es el horario que más les conviene, y ver dentro de los términos del contrato qué es posible, qué no, incluso dentro de este tema de administración de riesgos que estamos hablando, visualizar ese contrato en término de 2, 3 meses, ¿qué pasa si esto sigue así?, ¿de verdad nos vamos a poder salir o no?, o ¿qué cosas eventualmente podríamos modificarle?, y bajo qué condiciones como por ejemplo esto que

yo he señalado, puede ser que a las personas no les resulte atractiva una consulta médica base porque ya los compañeros colegiados trabajan en empresas e instituciones que tienen el servicio médico, entonces no les interesa, pero a lo mejor repito, si un día a la semana se da una consulta odontológica, que no necesariamente tiene que hacerse en el consultorio ahí en el Colegio, naturalmente, u oftalmológica o de alguna otra naturaleza puede que si resulte más provechoso, pero eso se lo dejo a usted para que tome nota la Administración y más bien nos pueda informar en muy corto plazo sobre esas posibilidades a la luz del contrato.

## **6.2 Portafolio de inversiones con cierre a julio.**

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tenemos dos inversiones de vencimiento en el mes de agosto que les había informado. Una por ₡30.000.000 pactada a una tasa de 4.73% y vence el 7, el día de hoy, y una inversión de ₡50.000.000 pactada al 6.16% en el Banco Popular, la de arriba es del Banco Nacional, estas son las tasas de interés.

Se hizo un bench de todas las diferentes entidades con las que trabajamos, e incluimos una nueva este en este caso que sería Banca Promerica.

La Administración, para estas 2 inversiones, recomendamos que para los ₡30.000.000 invertirlo en el BAC San José a una tasa del 7.06% neta y a 12 meses plazo, tomando en cuenta que primero que nada necesitamos las mejores tasas para efectos del bajonazo de tasas que tenemos, y es la que presenta actualmente el mejor rendimiento.

Después tenemos los ₡50.000.000 que vencen el 24, a 9 meses a una tasa del 6.85% con Banca Promerica y tendríamos hacer todo el trámite de inscripción ante ellos, pero ambos bancos privados son bancos muy sólidos, muy buenos y que está muy bien ranqueados a nivel de bancos.

También, aquí a manera de cuadro comparativo, o no sé si vemos primero don Wilberth lo de las inversiones o vemos el cuadro comparativo.

El presidente Wilberth Quesada: No hagamos uno sólo de una vez, es importante hacer un sólo ejercicio para que lo visualicemos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Aquí hice el ejercicio de la tasa de los ₡30.000.000, ¿qué pasaría si la invirtiéramos en el Banco de Costa Rica con un sólo cupón a 12 meses plazo?,



¿qué pasaría si lo hiciéramos en el Nacional, Popular, San José, Banca Promerica?, e incluí Coopenae que si bien es cierto no podemos invertir actualmente, se está trabajando en una propuesta para modificar lo que es el término del Estatuto, como podemos ver si hiciéramos la inversión en el Banco de Costa Rica y la comparamos con un Coopenae que está abajo, la diferencia en monto serían ₡423.000 que recibiríamos de menos al año, si la hiciéramos con el Nacional serían ₡331.000, si la hiciéramos con el Popular ₡190.000 con BAC San José que ya se va acercando un poquito más a la tasa, la diferencia o lo que ganaríamos de menos serían ₡75.000 y con Banca Promerica ₡63.000. Obviamente Coopenae no porque sería la tasa más alta que tendríamos en este momento.

Podemos ver que en tema de rendimiento actualmente las cooperativas son las que pagan un poquito mejor, hay que tomar en cuenta que ellos retienen de renta menos, igual que el Popular, pero aun así la tendencia de las tasas es hacia la baja, a manera de ilustración y la propuesta nuestra sería entonces, los ₡30.000.000 en el BAC a 12 meses y los ₡50.000.000 a 9 meses en Banca Promerica con un 6.85% neto. Eso sería don Wilberth.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias don Carlos, aquí nada más, y siguiendo el acuerdo que habíamos tomado la vez anterior sobre el tema de cómo diversificar el portafolio a partir de la realidad que habían mostrado los números y que la siguen mostrando aquí naturalmente, la idea es me parece a mí que dado que nosotros estamos atendiendo a nuestros requerimientos de liquidez, con lo que ya se había aprobado la vez pasada, es decir, con la distribución o la diversificación de plazos que habíamos la vez pasada conocido y aprobado, aquí no tiene ningún sentido distribuir recursos dentro de la liquidez, es decir, aportarle a corto plazo porque ya estaban siendo atendidos esos recursos conforme lo habíamos visto la última vez.

De manera que con estos nuevos vencimientos por ₡50.000.000 y ₡30.000.000 debemos apostar hacia medianos y largos plazos más en largo que mediano, y cuando hablo de medianos y largos plazos, estamos hablando de entre 9 meses y 12 meses, donde debería estarse apostando este dinero y digo cuando mínimo esos plazos o ser vez en que las tasas como ustedes saben, ya empezaron a disminuir, y por lo menos por los próximos meses, uno no visualiza que haya un cambio de rumbo, salvo que se presente algo extraordinario, pero no lo habría porque primero la tasa o la meta de inflación del Banco Central, que es 4+-1 en este momento, se está cumpliendo, la tendencia es que si va a alcanzar esa meta

hacia fin de año y eso quiere decir que no va a tener que ejercer ninguna presión sobre las tasas de interés, aumentándolas. Y así, se evidencia con la tasa de política monetaria, además que ha venido disminuyendo también de manera que uno no esperaría en los próximos meses, repito, que haya un momento de tasas, lo que hay que aprovechar y se pueda tomar ahora, hay que tomarlo ya porque en lo sucesivo lo que va a observar uno es una mayor disminución.

Me parece que estas son las tasas que ha analizado la Administración y que son pues las mejores desde el punto de vista de lo que podemos tomar. Y aquí de nuevo, una reflexión que ya la había hecho, pero la reitero, porque es parte del argumento que uno tiene que sostener, ahora que llevemos lo del tema del Estatuto por lo menos en cuanto a lo que esto corresponde, es que vean el costo de, por ejemplo, invertir en el Banco de Costa Rica o el Banco Nacional o el mismo Banco Popular que ahorita sí podemos hacerlo, versus hacerlo en Coopenae, que es una cooperativa como ustedes saben tan supervisada y regulada como lo son cualquiera de esos tres bancos, pero que por algún motivo, en algún momento se tomó la decisión de que las cooperativas igual que las mutuales, no estuvieran dentro de esas opciones de inversión.

Observen, o sea, son miles de colones, no es una diferencia ahí de ₡5, o sea es plata, de nuevo. Yo creo que ese ejercicio es importante conservarlo para efectos de cuando vayamos a exponer el Estatuto en los cambios propuestos, antes naturalmente aprobados por este Consejo, revisados, porque esa es la cara de la verdad, esa es la mejor muestra de cómo una política de inversión en este caso traducida en un reglamento que no visualizó el futuro ni siquiera tan corto, no sé por qué nos metió en una camisa de fuerza como Fondo donde en vez de estar ganando plata lo que estamos haciendo es más bien perdiendo la verdad.

¿Y la distribución don Carlos, tal vez era mi pregunta, de esos ₡50.000.000 y ₡30.000.000 si está conforme con los porcentajes de diversificación en plazo de los que habíamos hablado en el último acuerdo?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, señor, todavía estamos por debajo del 20% del sector privado y sí, están de acuerdo con la distribución.

El presidente Wilberth Quesada: Yo nada más agrego una cosa, perdón, porque don Carlos me ha comentado el tema, por ejemplo, como ustedes saben habíamos acordado de incluir una parte de liquidez dentro de un fondo de inversión, en este caso la Administración había

recomendado el BAC, que todavía no se ha logrado hacer por un tema de firmas, o sea, increíble, verdad lo que habíamos hablado una vez pasada como la Presidenta de la Junta Directiva, no había estado hasta ahora, ya regresó, las posibilidades de materializar eso prácticamente se esfumaron por un tema de que el Apoderado Generalísimo y la interpretación que se hacía de eso no nos permitía hacer la firma al final de cuentas para poder hacer esa inversión, vean el tiempo que hemos perdido y digo, hemos perdido porque hemos estado, tengo entendido que esta inversión ha estado parqueada en Central Directo, pero las tasas ya empezaron a bajar y aunque trasladándonos al mercado de dinero, a un fondo de inversión la tasa se ve que es superior, pero la que vamos a obtener es hasta que se redima la operación, entonces eso desde ese punto de vista no nos ha afectado, si lo hubiéramos ocupado ayer o anteayer o pasado, anteayer, el rendimiento que le hubiéramos sacado era mejor que tenerlo en Central Directo, entonces es plata que en el fondo o está posicionada en liquidez también estamos perdiendo este por un tema de carácter logístico, no voy a decir administrativo porque no es administrativo, es un tema de que no ha estado doña Yanancy, de que los papeles que se han solicitado para hacer la gestión de la firma, etcétera, según me ha explicado don Carlos.

Yo, espero que esto se pueda resolver cuanto antes, y me parece bien que en el caso de cualquier nueva posibilidad de institución para poder invertir, si se visualiza con tiempo esta gestión se haga también anticipadamente, como el caso que se propone aquí para no toparnos con eso de que vence y nos vamos a llevar 7, 8 o 10 días formalizando la operación, pero eso es mi comentario, mi observación, ¿si algún Director tiene alguno?, doña Aleyda por favor.

La vocal II Aleyda Solano: Don Carlos aclárenme un momentito bueno, la administración, vamos a invertir ¢30.000.000 si usted recomienda en el BAC San José, ahora bien, ¿está de ¢30.000.000 de nuestra venciendo hoy?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, señora.

La vocal II Aleyda Solano: Ahora, ¿esos ¢50.000.000 cuándo se nos vence?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El 23 de agosto. La estoy trayendo antes para verla igual la idea es acá si hubiera algún cambio de la tasa para abajo volver a plantearles el mismo cuadro, si la tasa se mantiene o va para arriba, no habría problema, pero difícilmente vaya para arriba.

La vocal II Aleyda Solano: No, es que yo no veía, o sea es hasta el 23.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, aquí era para agilizar el tema de venir y enviarle los documentos, firmar toda la parte logística que es a veces un poquito engorroso con los bancos.

La vocal II Aleyda Solano: Sí, correcto, entonces para mi concepto sería hasta el día antes del 23, pues nosotros tomar una decisión, sea Banca Promerica a hoy, pero si como dice usted, veámoslo entonces el 22, en cuanto estamos en la tasa o días antes para ver si tenemos no sólo Promerica, sino que tal vez el BAC San José se mantenga en un mismo tipo de interés y nos convenga más hacer inmediatamente el cambio.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Hay que verlo como el 21, que es el día que tenemos.

La vocal II Aleyda Solano: Sí, el 21 por lo menos, porque aquí en Promerica estamos en 7 días, está fabuloso, pero ¿por qué no metemos en Promerica más bien esos ¢30.000.000, que si estamos hablando de eso hoy estamos con 4 puntos de diferencia?

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, doña Aleyda y don Carlos, a mí me parece un poco peligroso, voy a decirlo, así que este Consejo, recomiende el tema de instituciones en lo particular.

Yo creo que nosotros lo que adoptamos es una política de la distribución de esos recursos, de diversificación por plazo de esos recursos y concentración, para las mejores opciones de mercado que encuentre bajo esa política la Administración. Naturalmente, aún Carlos cuando nos la presenta aquí en blanco y negro pone el nombre de las de las instituciones, porque son los emisores que él ya ha revisado y que están con las mejores tasas, entonces yo aquí más que tomar un acuerdo por un tema de la institución x, en materia de la política, de que se continúe con el acuerdo o la política de acuerdo de diversificación de recursos por plazo, que la vez pasada aprobamos y que en esa medida estos ¢80.000.000 que vencen en los próximos días, bueno ya venció uno hoy y el otro vence en los próximos días se haga esa distribución; que en este caso no aplica el tema de la liquidez, la inversión en plazo de liquidez, es decir de corto plazo porque ya están saldadas las necesidades de corto plazo y entonces no tiene ningún sentido hacer inversiones en liquidez.

Lo que hace sentido es en los otros plazos, es decir, en los plazos más largos, que son básicamente los plazos de 9 a 12 meses, en este caso, y que la Administración aproveche ya tomando en consideración esa política de invertir en plazos de 9 y 12 meses estos dineros,

distribuirlos de manera uniforme o proporcional al acuerdo referido, se encargue de seleccionar el emisor que cumpla con esos requisitos, que de las mejores opciones de mercado, eso me parece que más por ahí que hablar de instituciones.

La vocal II Aleyda Solano: Perfecto, pero entonces si estamos hablando de la cartera de 12 meses plazo para los ¢30.000.000, ¿no podemos hablar del que me está dando 7.10% en vez de 7.6% a 12 meses?

El presidente Wilberth Quesada: Es que yo no recuerdo si el acuerdo anterior lo que teníamos era proporcional en los últimos 2 tractos en los de mediano y largo plazo, era más o menos equitativo.

La vocal II Aleyda Solano: Sí, pero el mediano y largo plazo entre los 2 tractos, este es de 12 meses y lo voy a meter a un 7.6%, yo en lo personal lo metería al 7.10% porque estoy perdiendo ahí cuatro.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Yo lo metí en BAC San José hablando de instituciones, porque ya tenemos abierto el cliente y todo lo demás, pero haciendo la dinámica, si mañana se pudiera invertir al 7.10% en Promerica usted tiene razón en ese punto de vista, pero es un tema de operatividad.

La vocal II Aleyda Solano: Es que nosotros todavía no tenemos una relación con este banco.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Por eso fue que lo puse.

La vocal II Aleyda Solano: Ya te entendí.

El presidente Wilberth Quesada: El tema es que estos ¢50.000.000 no han vencido, están por vencer, pero el problema tal vez doña Aleyda es que, si por ejemplo uno tuviera que fraccionar esto porque son ¢80.000.000 y dijera 40 a 40, nos van a hacer falta ¢10.000.000 o van a sobrar ¢10.000.000, como uno lo quiera ver por temas de fecha, entonces como esto es un CDP al final de cuentas, uno tiene que decir bueno está dividido en 50 a 30, hagámoslo en esa proporción de 50-30 me parece a mí.

Como usted dice, aquí creo que se está cumpliendo de igual manera con el tema de la política aprobada la vez pasada, con este tema de 50-30, si considerando los requerimientos de liquidez que ya fueron cubiertos y si la Administración, observando que en estos próximos 6, 9, 12 meses no deberían haber variaciones sustantivas desde el punto de vista de los requerimientos de los recursos, pues yo tararía la mayor cantidad también al mayor

plazo y la otra, a un plazo menor, pero está dentro de las posibilidades. Doña Mercedes, perdón tiene levantada la mano.

La vocal I Mercedes Quesada: Qué pena era para referirme a eso, que era una cuestión de flujo de caja precisamente.

El presidente Wilberth Quesada: Muy bien, sí, el tema de flujo de caja exactamente.

No sé si hay alguna otra observación, si no hay observaciones, entonces la propuesta a la Administración sería invertir los ¢30.000.000 en un plazo de 12 meses, bajo las mejores condiciones de mercado y el mejor emisor dentro de ese plazo, considerando las condiciones de diversificación en plazo y emisores acordada la vez anterior.

Y como segunda recomendación de parte de la Administración, invertir los ¢50.000.000 que vencen el día 23 de agosto, efectuar la inversión de esa cartera en un plazo de 9 meses, también considerando el tema de la diversificación por emisor.

Esa sería básicamente la propuesta a la Administración para que, conforme a esos 2 plazos, considere las mejores opciones de mercado en ese momento, repito, como bien dice doña, Aleyda, la idea que a lo mejor el que hoy está con la mejor tasa para el 23 no sea el que la tenga precisamente para esa fecha, entonces si es así someto a votación la propuesta a la Administración en los términos referidos. ¿Doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González: Estoy de acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. ¿Doña Aleyda?

La vocal II Aleyda Solano: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. ¿Doña Marilyn?

La tesorera Marilyn Batista: De acuerdo

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. ¿Doña Mercedes?

La vocal I Mercedes Quesada: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias y este suscrito, el presidente totalmente también de acuerdos, 5 Directores presentes, 5 votos a favor, aprobado.

***Acuerdo 09-30-23:*** Se acuerda proponer a la Administración invertir los ¢30.000.000 en un plazo de 12 meses, bajo las mejores condiciones de mercado y el mejor emisor dentro de ese plazo, considerando las condiciones de diversificación en plazo y emisores acordada la vez anterior. Igualmente, invertir los ¢50.000.000 que vencen el día 23 de agosto, efectuar la inversión de esa cartera en un plazo de 9 meses, también considerando el tema de la diversificación por emisor.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Ese sería el último punto.

El presidente Wilberth Quesada: Muy bien, entonces nada más quiero recordarles que el próximo viernes tenemos la reunión con la Junta Directiva, por favor para que estemos presentes. A mí me gustaría tal vez compañeros que para poder tener un orden con lo que le vamos a presentar a la Junta Directiva, que, si ustedes tienen algunas observaciones, algo puntual que quieran tratar, yo estoy levantando una listita, lo podamos hacer, me lo pase o lo compartamos ahí en el chat que tenemos de los miembros del Consejo para tenerlos y armar una agendita, un listado para ese día que nos sentemos a conversar con ellos.

Yo particularmente, el tema del Estatuto, que ya lo vamos a tener pronto aquí como Consejo es un tema que tengo por recomendación para tratar naturalmente la parte administrativa, o sea la parte de recursos humanos estructural también del Fondo. Es otro tema que además también lo tenemos como Consejo que ver.

Pero como esta reunión es tan inmediata porque es el viernes, yo sí les pediría que, si hay algo puntual ahí, por favor que ustedes quieran conversar en aras de que no se nos haga muy grande la reunión ni muy larga con la Junta, que también tendrá sus temas de interés, me los hagan saber sobre todo como para llevar ahí un orden y apuntarlos y que los podamos seguir exponiendo, esa sería la instancia que les hago de cierre.

Doña Mercedes, usted tiene la mano levantada.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Un punto que yo creo que es interesante, hay que saber plantearlo o no sé si se puede dejar para otro momento, es el asunto de que en caso de que los chicos tengan que ayudarnos en algunos procesos les puedan reconocer sus horas extras, que eso es una situación, pero si hay que justificarlo en los casos en que se requiera que no va a ser siempre ni que van a tomar ni van a hacer horas extras por hacerlas, yo de eso estoy completamente segura con ellos, pero sí es importante ver si por en algún momento se puede tocar el tema con la justificación adecuada porque es una condición que si no a nosotros nos va a alterar eso.

Y la otra, es el nombramiento de la persona que hace falta para terminar de estructurar el grupo de trabajo profesional del Consejo del Fondo de Mutualidad. Por ahorita serían mis dos sugerencias en ese respecto voy a darle mente algunas otras a ver y cualquier cosa, yo se las paso por el chat.

El presidente Wilberth Quesada: Muchas gracias. Nosotros tenemos sesión en todo caso el próximo jueves, me parece que hay uno de esos puntos que es la parte del recurso humano que lo veríamos de previo y eso nos caería como anillo al dedo para el día siguiente que tengamos esta reunión. Perdón doña Aleyda.

La vocal II Aleyda Solano: Acaba usted de decir que tenemos sesión el próximo jueves.

El presidente Wilberth Quesada: La sesión de Junta extraordinaria la tenemos este jueves y el viernes tenemos la reunión con la Junta Directiva, la de este jueves si es presencial.

La secretaria María Eugenia González: Son dos días presenciales, el jueves y viernes.

El presidente Wilberth Quesada: Exacto, porque la del viernes no es sesión. La del viernes recuerden que no es sesión, es una reunión, no es una sesión, entonces este jueves hay extraordinaria.

La tesorera Marilyn Batista: Perdón, ¿la del jueves es para el reglamento?

El presidente Wilberth Quesada: ¿La del jueves es para el Estatuto don Carlos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: La del jueves es para el Estatuto, y para el lunes sería lo del tema de recursos.

El presidente Wilberth Quesada: Es que el Estatuto está grueso. Entonces la del juez, bueno, hoy estamos rompiendo récord, no duramos 2 horas, así es que acá hay felicitarnos y yo espero que el jueves que básicamente es Estatuto eventualmente lo del tema de este crédito que vivimos ahora, si es que la afiliada acepta algo diferente, sería, pues básicamente digamos lo que veríamos este jueves de manera presencial, yo esperaré que no saliesen tarde y el viernes bueno, la reunión con la Junta, que es reunión, esa no es sesión y que es presencial.

Sin más asuntos por tratar, yo agradezco a todos por su presencia, les doy las buenas noches y al ser las 7:54 se levanta la sesión. Buenas noches a todos, muchas gracias.

Wilberth Quesada Céspedes  
Presidente

María Eugenia González Alvarado  
secretaria