

Acta Sesión Ordinaria 32-23

Se convoca a sesión ordinaria No. 32-23, a celebrarse el lunes 21 de agosto del 2023 a las 5:15 pm. Sesión presencial en la sala de sesiones del Colper, y virtual bajo la cuenta 57329066 a nombre del Colegio de Periodistas- Fondo Mutualidad y amparados al artículo 10 del Reglamento de Sesiones Virtuales.

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	San Sebastián Centro
Gerardo García Murillo	1-0993-0024	Fiscal	Sala de sesiones
Arles Fonseca Bolaños	1-1376-0417	Analista de crédito I	Sala de sesiones
Magaly Mora Monge	6-0348-0508	Asistente administrativa	Sala de sesiones
Carlos Fonseca Bustos	1-0814-0904	Jefe Fondo Mutualidad	Sala de sesiones

La vocal I Mercedes Quesada: Muy buenas tardes. Vamos a dar inicio a la sesión, es una convocatoria ordinaria, número 32-2023, celebrada el lunes 21 de agosto del 2023 a las 6 pm. Sesión presencial en la sala de sesiones del Colper.

ARTÍCULO PRIMERO: CONOCIMIENTO DEL ORDEN DEL DÍA.

La vocal I Mercedes Quesada: Yo quiero proponerles a ustedes en virtud de que en este momento no se encuentra el señor presidente, tal vez podamos dar inicio específicamente con alguno de los puntos de la administración para dejar posteriormente los puntos de decisión, como los que corresponde a créditos específicamente y otros detalles adicionales.

La vocal II Aleyda Solano: Mercedes, disculpe, quiero identificarme para quedar en grabación por favor.

La vocal I Mercedes Quesada: Bueno, le doy la más cordial bienvenida a todos y cada uno de los miembros. Bienvenida a doña Aleyda que se encuentra en este momento de forma virtual.

La vocal II Aleyda Solano: Buenas tardes a todos. Aleyda Solano Torres cédula 1-0433-0573. Desde mi casa de habitación por motivos de enfermedad.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Bienvenida. Damos la más cordial bienvenida al señor presidente don Wilberth Quesada, quien toma a partir de este momento la dirección de la reunión. Buenas noches.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias doña Mercedes, ¿ya se presentaron? Aquí el suscrito que llegó por la presa, unos minutitos tarde. Buenas noches a todos.

El fiscal Gerardo García: Tal vez para aclarar don Wilberth, según el procedimiento, cuando están los suficientes miembros disponibles, se puede iniciar. No era que no queremos esperar, sino que para cumplir con la norma establecida es que a las 6 y si hay suficiente quórum hay que arrancar. Ahí lo vamos a ir a comando, lógicamente, como usted avisó que venía de camino, pues le dimos el procedimiento como de no ir tan rápido para ajustar a su llegada, pero es para cumplir con los tiempos establecidos.

El presidente Wilberth Quesada: Está bien perfecto. Muy bien, ya le dimos lectura entonces al orden del día, ¿se aprobó ya el orden del día?, ¿no se ha votado? Hay que aprobarlo, entonces lo vamos a votar, los directores y doña Aleyda que está en la casa, los que estén de acuerdo en aprobar el orden del día, se sirven levantar la mano, 5 directores presentes en la sesión, una virtual, aprobado.

Acuerdo 01-32-23: Se aprueba el orden del día (Acuerdo en firme y por unanimidad)

ARTÍCULO SEGUNDO: CONOCIMIENTO, DISCUSIÓN Y APROBACIÓN DEL ACTA.

2.1 Lectura y aprobación del acta sesión extraordinaria No. 12-23 del jueves 10 de agosto del 2023. *(Pendiente, Se traslada para la siguiente sesión)*

2.2 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 31-23 del jueves 17 de agosto 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 analista de crédito 1 Arles Fonseca:

4.1.1 El colegiado, solicita crédito Sin Fiador por un monto de ¢1.000.000.00 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: Muchas gracias Arles, me parece bien. Yo creo que como parte de la política que una organización como el Fondo de Mutualidad debe tener, en el caso particularmente de los mayores, de las personas adultos mayores, y de nuevo considerando que se trata de recursos que son de todos los asociados, es el debido análisis de crédito y en función de ese análisis de crédito y de la póliza correspondiente, y aquí el análisis de crédito que decía anterior naturalmente incorpora el tema de fianzas o no, si son necesarias, siempre estar nosotros anuentes a aprobar este tipo de créditos, es decir, no hacer una discriminación en función de temas de edad que en todo caso igual no correspondería.

Queda abajo el agrado de uno, porque todos vamos para allá si Dios nos lo permite, de ver una persona que tiene una salud financiera, ojalá que también goce de la salud en la parte física, mental y emocional también y en esa línea es como uno debería responder, como lo ha dicho la administración un crédito bajo, un monto pequeño que tiene una póliza que

básicamente lo que se le está dando es continuidad, y con unos indicadores absolutamente positivos.

Así es que, desde el punto de vista mío, en particular de esta presidencia, no hay ninguna consulta adicional ni ninguna objeción para ese tipo de créditos. Si alguna de las señoras directoras tiene alguna observación o comentario, entonces lo sometió a votación. El crédito para el asociado, de conformidad con la propuesta presentada por la administración, si se sirven levantar la mano, por favor. Doña Aleyda, nada más para que conste, tal vez que lo confirme.

La vocal II Aleyda Solano: De acuerdo.

Acuerdo 02-32-23: *Se acuerda aprobar la solicitud de crédito Sin Fiador al colegiado, por un monto de ¢1.000.000 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).*

4.2. Subsidios

No hay subsidios

ARTÍCULO QUINTO: INICIATIVAS

5.1 Iniciativas de la Presidencia:

El presidente Wilberth Quesada:

5.1.1 Les quiero comentar una preocupación, buscándole la manera también de resolverlo fue algo que también en su momento hablé con la presidenta del Colegio y creo que ha sido una preocupación genuina de todo el Consejo y Marilyn particularmente ha hablado mucho de este tema y es el tema del mercadeo y de la necesidad que tenemos, sobre todo, que ya estamos terminando agosto, o sea prácticamente entramos ya en el último empujón del año, de poder trabajar fuertemente ese tema de mercadeo.

Uno aquí tiene que considerar la situación y la condición, posiblemente en la que estamos en función del Fondo como tal, de la organización sobre este tema, que se han hecho esfuerzos, pero que sigue siendo una tarea ahí pendiente no solo para la promoción que ya

habíamos aprobado un cartel que está en camino, del tema de los de los créditos sino la gestión de mercadeo como tal, digamos del Fondo de Mutualidad que requiere de una mayor atención.

Y yo en esa línea quisiera a los miembros del Consejo un poco someterles a consideración una propuesta más bien de que hagamos el esfuerzo por realizar una contratación por servicios profesionales, hacer el cartel obviamente, como corresponde, sería de mayor cuantía sin duda alguna, para que nos generen un plan de mercadeo como tiene que ser el plan de mercadeo que esa persona que se contrate, además de generar ese plan, nos ayude a empujarlo de entrada a correr con esta labor. Y de nuevo que sea un plan de mercado integral, porque repito, ya tenemos algo ahí aprobado, pero es un diseño para hacer una gestión una campañita de crédito.

Estaba, por ejemplo, lo traigo a colación como para ir reuniendo las cosas, por ejemplo el tema de los servicios médicos, que ahora es el siguiente tema que quisiera tocar dentro del tema de la Presidencia, por ejemplo, ahí ha estado también lo del servicio médico que bueno ya corrieron una encuesta que algo se ha promocionado para volver a insistir con el tema de la visitación, para que ese contrato no nos salga más caro el caldo que los huevos, en fin, hay una serie de necesidades, sin duda de carácter, de mercadeo que nosotros tenemos que explotar para el tema de beneficios, aparte de la cartera de crédito también, que me parece que por un tema de recurso humano, posiblemente de que está muy ocupado, no lo hemos podido hacer, no sé si también por qué ha faltado un poquito más allá también de iniciativa, pero yo entiendo, digamos que es que estamos muy limitados porque son 3 personas las que tenemos en Administración.

A mí lo que me preocupa, también, es desde el punto de vista de otra preocupación que yo sé que también ustedes la comparten, que es el tema de una posible su ejecución presupuestaria en la que podríamos caer y de un resultado financiero que eventualmente todavía lo seguimos teniendo ahí con la soga en el pescuezo.

Posiblemente, esto debió haber sido algo una propuesta que esta presidencia o el anterior Consejo desde mucho tiempo antes, es decir, posiblemente desde el primer trimestre del año o yo desde el primer día que llegué, ya han transcurrido unos días o unas semanas y ese tema a mí me preocupa aún más ahora, por dos aristas: uno, porque para poder aumentar nuestros ingresos financieros es sí o sí necesario trabajar más en el tema de la colocación de

crédito. Bueno, ya se están haciendo esfuerzos y vendrán cuando se apruebe, si es que se logra aprobar finalmente y es lo que sucede con el tema de aumentar la base para colocar crédito, pero eso será hasta noviembre que lo apruebe la Asamblea. Y segundo, porque todo lo otro del Fondo que incluye tema de beneficios y otros servicios y la gestión misma integral me parece que sigue un poquito débil.

Yo quiero escucharlos también, no sé doña Marilyn ha tenido esa preocupación siempre, pero sé que el resto de los directores también. Básicamente que yo lo que estoy pensando es alguien que nos trabaje, un profesional que contratado por servicios nos genere un plan de mercadeo integral, nos empuje de entradas el plan de mercadeo integral, dado que no podemos tener una plaza permanente en ese sentido y que esa persona deje a la administración, a quien corresponda en este caso, de los colaboradores de la administración empoderado, capacitado e inducido en el plan de mercadeo y en el manejo de ese plan de mercadeo que tiene varias aristas de nuevo, temas de promoción en redes sociales, temas de telemercadeo, como exponía en su momento también doña Marilyn, en fin, todas las aristas ahí que tiene el tema del mercadeo.

Pero bueno, ese es mi planteamiento, a los compañeros y a la administración, si alguno tiene algún comentario, doña Marilyn y después doña Mercedes.

La tesorera Marilyn Batista: Lo de la estrategia de mercadeo, ustedes saben que ya yo he hablado en infinidad de ocasiones, tenemos una contratación que creo que no ha salido todavía que lo del diseñador. Apoyo bajo protesta su propuesta, ¿por qué razón?, porque creo que esa es la voz, que es competencia del jefe del Fondo, no es que son expertos en mercadeo jamás, pero yo creo que se pudo haber hecho el intento y comenzar a hacer cosas como yo he sugerido, por ejemplo: tener el video del Fondo de las actividades del Colegio, tener un stand del Fondo de las actividades del Colegio, eso no requiere mayor esfuerzo extraordinario y todo eso complementa y ayuda, entonces sí estaría de acuerdo en que se haga esa contratación y que de una vez se cancele la contratación del diseñador porque no tiene sentido hacer entonces una campaña solamente por redes sociales aislada, que a esta altura tampoco ha salido, no sé qué pasó con el banner, por lo menos no lo he visto en Facebook.

El jefe del fondo Carlos Fonseca: Ya para mañana está.

La tesorera Marilyn Batista: Ni siquiera se ha subido.

El jefe del fondo Carlos Fonseca: Sí, es que hubo una serie ahí de salvedades con respecto al cartel que se tuvo que revisar de nuevo, una preocupación, digamos, de parte de la Dirección Ejecutiva, de Proyección y en proveeduría.

La tesorera Marilyn Batista: Imagínese para hacer una contratación que yo creo que es de ¢400.000, llevamos 3 meses, 3 meses, o sea, estamos peor que bueno mejor no voy a decir el nombre de algunas instituciones públicas porque hay muchas veces que son muy eficientes. Pero sí, don Wilberth apoyo su propuesta porque realmente, como usted mencionó, estoy preocupada y ya nos quedan cuatro meses, y diciembre ya se nos fue, estamos hablando que nos quedan 3 meses y medio porque diciembre después del 15 para y vámonos.

Ojalá esa contratación sea por 6 meses, yo recomiendo que sea por 6 meses para no quedar ahí medio huérfanos, lo que me preocupa es no llegar a la meta de colocación, que estamos en creo que un 38% de 100% y eso es lo que más me preocupa, como he dicho reiteradamente, así que yo la apoyaría.

El presidente Wilberth Quesada: Muchas gracias, doña Mercedes.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Yo también estoy en el proceso y definitivamente creo que es necesario apoyar el concepto, sin embargo, hay puntos que a mí me preocupan particularmente. Uno, estamos hablando de una campaña agresiva por contratación externa, si está bien, el asunto es cuando hablamos de campaña agresiva, debemos tener parámetros comparativos para ver exactamente cuál es el servicio que vamos a dar, que sea competitivo con el mercado financiero que en este momento no lo hay realmente. Incluso el otro día le comentaba a don Wilberth, particularmente las cooperativas están prestando hasta ¢30.000.000 sin fiadores, específicamente a un 12.25% para cancelación de deudas para otro tipo de cosas. Una campaña es muy importante, pero debemos tener claro sobre que va a fundamentarse esa campaña, porque no es hacer una campaña para ofrecer lo que

tenemos, es que realmente la gente diga es un concepto de servicio que es atractivo a lo que yo estoy necesitando.

La otra parte, que me preocupa específicamente, es que yo particularmente he estado esperando un plan estratégico de parte de la jefatura del Fondo, que yo no he visto como para tampoco, en ese sentido ,como para decir hacia dónde estamos caminando.

Lo de la base de la colocación de créditos por familiares es excelente. Yo estoy de acuerdo con eso dentro de ciertas condiciones; hay que reglamentarlo, pero hay que esperarse todavía por lo menos hasta el mes de noviembre, y eso es pérdida de tiempo.

Nos falta una plaza por contratar en el Fondo específicamente, yo particularmente me gustaría ver cómo van a quedar constituida esas cuatro plazas, o sea el jefe, la de los dos compañeros que hay y una nueva para ver cuál va a ser la línea específica de trabajo para saber dónde sí y dónde no, porque es que estamos a un punto donde sabemos que tenemos que hacer, pero no estamos llegando a la condición.

Luego particularmente la forma de generar la información me parece que ya viene siendo a veces un poco obsoleta a las necesidades incluso de los mismos colegiados, mucha gente ya no es redes sociales porque no es del interés, hay tanta información en algunos casos. Vean yo estaba revisando en redes sociales y me topé que una cooperativa en redes sociales de una vez te ofrece el servicio, te pones llenar los datos y de una vez al día siguiente, dos días, 3 días después lo llaman, es más ,desde Facebook directamente, la persona nada más llena los datos y una persona lo está contactando y nosotros estamos fuera de ese rango que también deberíamos de utilizar, entonces yo estoy totalmente de acuerdo, pero tenemos que tener muy claros los puntos específicos de trabajo. En este momento, para mí y si me equivoco, que me corrijan, nosotros somos un ente con dinero, pero no somos un ente competitivo para las necesidades del mercado y en este caso para las necesidades de los colegiados, porque la gente busca plazo, tasas de interés y menos garantía.

El presidente Wilberth Quesada: Sí gracias doña Mercedes, doña María Eugenia.

La secretaria María Eugenia González: Yo apoyo totalmente lo que están diciendo. Marilyn ha venido desde que está aquí, me consta, promocionando y promoviendo y todo lo que se ha dado, tal vez ha sido un año atípico porque se fue don Roger, el cambio de don Carlos,

pero sinceramente, como lo dijo Mercedes y como lo ha dicho Marilyn, se le han pedido, no veo yo a una dirección y una ejecución administrativa por parte de don Carlos en relación con las cosas que se han pedido. Tal vez está ajustando y no ha podido, pero también ahí está Arles, está Magaly que han llevado el peso de todo lo nuestro, pero sí necesitamos, creo que un poquito más de agresividad y un poquito más de la definición en relación sobre todo con don Carlos.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias doña María Eugenia, no sé doña Aleyda si usted tiene algún comentario.

La vocal II Aleyda Solano: Bueno ya las compañeras creo que han hablado mucho de lo que yo podría indicar y seriamente sí, yo estoy preocupada por la meta de colocación, no puede ser que nosotros estemos solamente con un préstamo, uno por mes, o dos por mes. Yo he estado cuando teníamos hasta cinco préstamos en una sola sesión.

Al menos el plan estratégico que Marilyn ha solicitado y todos hemos aprobado, tenemos cuatro meses esperándolo y no se nos ha presentado, entonces eso sí me preocupa porque yo digo, ya son cuatro meses y no tenemos un plan estratégico, o sea, tengo que contratar a alguien de afuera para que me venga a hacer el trabajo que tenía que haberse hecho adentro, esa es mi pregunta, y no me vengan diciendo que es porque no tenemos funcionarios, porque si no tenemos la cantidad de préstamos, si no tenemos la cantidad de trabajo como estaba antes Roger, él y dos personas y salíamos a flote. Me van a disculpar, pero me siento que mejor contratemos una masa incalculable para que flote el Fondo y nos quedamos sin una meta de colocación y sacamos la plata que tenemos ahí, no la vamos a rendir.

Esa es mi preocupación, y estoy molesta con eso, sinceramente estoy molesta, porque la verdad es que ya hemos dado mucho tiempo y hemos hablado una y otra y otra, y Marilyn ha sido como una gota también y no veo que se sacudan las enaguas como dicen por aquí.

Así, que si hay que hacer esa adquisición lo haría, pero eliminando el otro que estamos haciendo para hacer la campaña y ver qué podemos hacer porque un plan estratégico, si no lo he tenido desde el principio, no sé cómo hace la persona que va a venir de afuera y que no sabe nada, así de fácil.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias doña Aleyda, antes de darle la palabra don Carlos, a la administración.

Para ir partes, en efecto, yo lo que estoy proponiendo aquí es un tema de una contratación de servicios para elaborar un tema de un plan de mercadeo, primero, porque en efecto tenemos una falencia que hay que reconocer eso está claro, o sea, tenemos una falencia en la parte de mercadeo y entonces hay que trabajarla, creo que posiblemente la administración no tiene esa fortaleza ,y de ahí tenemos que buscarla en otro lado y si hay que buscarla afuera pues la buscamos afuera para que se genere ese trabajo, porque aquí lo importante no es al final de cuentas las personas, sino el servicio que nosotros le brindamos a las personas, es decir, no es quienes ocupen los cargos o los puestos y estén desempeñando sus trabajos, sino al final de cuentas, cuál es el resultado, cómo se traduce eso de cara a lo que nosotros más nos importa que son los afiliados.

Entonces, eso ciertamente no lo tenemos, y claro, esto naturalmente pasa por un tema de trabajar en un plan estratégico de hacia dónde va el Fondo, por supuesto que el primer órgano que está interesado y que además es el responsable de generar esa visión es este Consejo, pues es el que tiene que generar las políticas para, yo creo que ahí bueno este doña Mercedes, que acaba de llegar a esta Junta Directiva y ya ha tenido su experiencia aquí en el Consejo como fiscal, también en lo particular mi persona que tiene dos meses de estar aquí, ya he ido aprendiendo también ,un poquito más con el concurso de ustedes dichosamente, para poder tener esa visión y generar qué es lo que nos corresponde a nosotros esa visión y decirle administración vamos por aquí, ahora sí, responsabilidad de la administración, naturalmente, en el caso de los planes pues presentarlos, abordarlos como recomendación a este Consejo para que pueda proceder.

En el caso del mercadeo repito, yo en dos meses no lo he visto yo sé que don Carlos y por eso ahora le voy a dar la palabra, está trabajando con el tema del plan anual operativo, que eso es muy importante para ver ese tema hacia el próximo año cuáles van a ser esos proyectos, cuáles van a ser esas propuestas que tendrán que pasar por este Consejo para su aprobación y para su ampliación también de acuerdo con nuestra misión.

Uno quisiera como siempre es qué está primero, sin cacao no hay chocolate, yo no quiero excusar a la Administración, tengo dos meses de haber asumido esta presidencia y sé que han tenido un problema a nivel de la estructura propiamente administrativa que hasta ahora

recientemente hoy se trae el tema de la plaza, el perfil de esa plaza para hacer finalmente la contratación de esa plaza faltante, que tiene la administración, creo que con eso y esos son los recursos básicamente fijos con los que van a disponer por lo menos por un tiempo y ahí ya les estamos poniendo el cacao para decirle de alguna manera, y que el trabajo camine y esto para que no se mal interprete por parte de muchos, no quiero decir que no camina porque yo entiendo que es un equipo que está diezmado y que con esa pieza vamos a tratar de decirles ahora sí, ya este es el equipo que tienen y trabajemos con eso, entonces yo ahí no quisiera como lanzar una acusación de manera premeditada.

Y de nuevo para no ser muy reiterativo, creo que, dando los elementos suficientes, incluso el tema de crédito vea que importante, tal vez uno dice, crezcamos en crédito, pero crecer en crédito no es solo decirlo, en efecto, ya lo acaba de decir muy bien doña Mercedes, ¿es cuál es la propuesta, que es lo que tenemos en crédito, tenemos que hacer una reestructuración, un rediseño en el tema de las de los créditos que tenemos? A la administración ya le hicimos el encargo para que hagamos estudio en el mercado y revise para ver cuáles deberían ser esas líneas de crédito, bajo qué condiciones deberíamos tenerlos para que este Consejo lo apoye y ahí deberíamos entonces tras esa revisión, tener una ventaja competitiva y comparativa con el resto del mercado, contra el que nos estamos dando de manazos, para decirles que a partir de aquí no debería haber excusa para que las condiciones y los perfiles de esas líneas de crédito sean la excusa que la gente ponga para no asumir un crédito con nosotros. Porque, posiblemente, hay problemas sí, de carácter estructural del tipo de crédito, de las condiciones que damos de competitividad, que no son competitivos y tercero, de promoción, de publicidad de mercadeo de esos productos, entonces si tenemos el peor de esos escenarios que tenemos un producto que no es atractivo y que además no lo promocionamos el resultado, entonces es el que tenemos, es un trabajo complejo, un trabajo estructural que hay que irlo haciendo.

Yo diga, en este momento prefiero no señalar gente, pero sí decir que hay que hacerlo, por eso mi propuesta es en uno de esos puntos medulares que es la parte de mercadeo y de que hay que acompañarlo sí de una revisión de nuestros productos y nuestros beneficios para ver si son los que deberían ser para salir a promocionar y no salir a vender, como decía mi padre, colones a 10 porque nadie se los va a comprar.

El jefe del fondo Carlos Fonseca: Para no extendernos tanto, sí definitivamente conocen el tema de la estructura diezmada. Sí se está trabajando actualmente, sí se hace publicidad, con la publicidad que había, con la que se envía por redes. Si vamos a presentaciones que hace el Colper, por ejemplo, la semana pasada Magaly estuvo en la Universidad Latina, hemos ido al centro de recreo, sí, se han hecho algunas iniciativas, tal vez no constantes, tal vez no planificadas.

Un plan estratégico se elabora desde mucho antes, no a medio camino, yo actualmente estoy trabajando con lo que me encontré del PAO, el PAO es lo que ustedes definieron el año pasado y donde quieren llegar, lo que quieren hacer en la parte de crédito, hacer la revisión dos veces al año, modificar las condiciones de la línea de crédito conforme a los estudios, ya hicieron uno en este año, toca hacer el otro que don Wilberth ya nos lo solicitó y ya estamos comenzando a hacer el levantamiento y la estructura y comparar las condiciones de crédito, las condiciones de crédito son muy ágiles, ellas se cambian constantemente, yo lo he discutido con Arles, el tener una aprobación una vez a la semana a como es de ágil, actualmente el mercado no es razonable.

Entre las cosas que estoy pensando es ver la probabilidad de hacer un “petit comité” donde los de la administración y alguien designado del Consejo se reúnan, y podamos ver el crédito previo a que no pase una semana, sino que cuando llegue al Consejo llegue a conocimiento, ya este pequeño comité se reunió, son prácticas normales que se hacen en todas las entidades financieras.

Definitivamente, líneas pre aprobadas puede ser otra razón, inclusive analizar la manera de cómo formalizamos este que la firma se haga por medio de firma digital puede ser otra opción, o sea, ideas hay muchas, definitivamente yo necesito tener el equipo completo y esto lo vengo diciendo desde hace más de cuatro meses, tenemos una iniciativa, ya nos aprobaron.

Tratamos de hacer algo con el fin de promocionar y fomentar el trabajo en equipo y que la gente que está trabajando adentro se sintiera motivada, no se puede por una u otra razón, tenemos que trabajar con lo que hay definitivamente. Tengo que empezar a trabajar inclusive, para agosto y lo que es el PAO de 2014, hacer el cierre a medio año y el PAO 2014 para mí es un cruce un poco extraño a medio año cerrar un PAO y presentar el otro, pero así es como actualmente lo trabajan ustedes ,y de mi parte yo tengo toda la buena

voluntad, yo soy de ventas, aunque no les parezca, yo soy de ventas y la parte de gestión, la parte de medición de resultados, pero sencillamente con el equipo que tenemos actualmente, y yo los felicito porque hemos sacado la operativa, aunque no sean solo dos créditos a veces han sido más, el trabajo operativo, no solamente la presentación de créditos, la presentación de informes en la presentación de situaciones antes SUGEF, análisis de subsidios, la gestión de cobro que no ha sido la mejor que esa la he dicho siempre porque se ha tratado de trabajar, para no se ha trabajado como se debe hacer. Entonces, el tema del negocio es integral, definitivamente tenemos una cartera grande y podría ser más grande y yo apoyo y estoy de acuerdo con el plan de mercadeo, traer una empresa que potencie, que nos dé una línea, porque ya todos sabemos lo que más o menos se hace, de manera definitiva actualmente es la campaña en redes es lo que se hace, pero tal vez no sea de la manera correcta, pero se trabaja con lo que se tiene.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias don Carlos, para no extendernos en este punto y porque además viene dentro de la administración, la presentación del tema del perfil de la plaza. Creo que ahí podríamos detallar un poquito más y esto es un tema más puntual, yo aquí entiendo a ver que uno dice, un plan de mercadeo, pero si con los productos de crédito, nos atravesamos los caballos y esperamos una cosa u otra, ese es el problema que tenemos en este momento, es complejo porque si uno dice esperemos a que los productos de crédito los cambiemos o los ajustemos a temas de mercado para ver cómo estamos, posiblemente eso nos va a llevar un mes o mes y medio más y entonces, el plan de mercado lo vamos a contratar dentro de 2 meses, es decir, para los dos últimos meses del año, aunque pudiésemos hacer una contratación por 6 meses y habrán cosas que posiblemente tendrán que pasar por un tema de variación reglamentaria, o sea, lo que es más complejo todavía, porque cuesta construir esas cosas.

Entonces, yo aquí diría rememos con lo que tenemos en este momento, porque sí tenemos también, o sea, no es que no tenemos, sí tenemos, posiblemente las condiciones no son competitivamente lo que deseamos, pero es que si tras de eso no le hacemos promoción, que ese es el gran problema, el problema es tal vez lo que tenemos no es lo suficientemente bueno, pero si encima no lo promocionamos, nos quedamos como el jugador de fútbol que es malito pero ahí si sale un buen mercadólogo, un buen representante lo coloca en Europa

en dos toques, pero y el otro que es mejor, no tiene ese representante, no se coloca ni siquiera un equipo de Segunda División.

Hay que encargarle a la administración que gestione, genere ese cartel, creo que lo podemos ver y aquí no sé si doña Mari nos puede ayudar antes de su salida a hacerlo muy pronto, en las próximas dos semanas, yo también, cualquiera de los directores que quiera colaborar para ayudarle a la administración en la confección de ese cartel, de qué es lo que queremos buscar con esa persona. Básicamente, yo estoy pensando en una persona contratada por servicios profesionales por un periodo de unos 6 meses para que nos genere el plan, pero un plan integral de mercadeo tiene que ser alguien que sepa y básicamente es alguien de medio tiempo y habrá que pagarle como ¢400.000 al mes, ahí la administración tendrá que ver desde el punto de vista presupuestario, con cuánto contamos para eso y hacer el curso está disponible en esa cuantía y nosotros pues, generar de nuevo con la administración, el perfil de esa persona a contratar.

Mi propuesta en concreto sería ,para que se encargue a la administración la redacción de un cartel haciendo la revisión previa necesariamente presupuestaria y otras revisiones, para contratar los servicios profesionales en mercadeo con el objetivo de que establezca un plan integral de mercadeo, una calendarización de las acciones de ese plan con sus respectivas métricas, o sea que lo establezcan, que nos digan vamos a hacer esto y esto, y lo vamos a hacer en esta fecha y con este objetivo, esa sería mi propuesta y yo creo que ahí doña Marilyn si tiene a bien, doña Mercedes, doña Aleyda y doña María Eugenia, si se nos quieren integrar en ese trabajo con la administración para traer ese plan cocinado o esa propuesta de contratación que ya veremos de acuerdo al presupuesto por cuanto pueda ser, yo de nuevo, creo que mínimo deberían ser unos ¢400.000.

Estamos pensando en función de un medio tiempo, y que no se haga mala lectura porque no es que estamos contratando a alguien, sino que es una contratación de servicios profesionales, pues para ver si tenemos esos recursos y lo podemos hacer. Y yo en principio, estaría de acuerdo si es que de verdad podemos correr en esto, además por temas de su ejecución que paremos la que tenemos actualmente del tema del diseño para la campaña de los productos de crédito, porque debería estar dentro del trabajo que desarrolle esta persona y la verdad es que si el retraso va a ser 22 días un mes yo no le vería ahí como un gran efecto.

Y por supuesto, que además, esperaría que en el término de estas semanas siguientes, tengamos el estudio comparativo de los temas de crédito para tomar las decisiones que haya que tomar y posiblemente, cuando ya haya arrancado este plan podríamos integrar esos cambios y que sean parte de esta campaña o de los trabajos y acciones que se generarían a través de esta contratación.

Entonces, si los directores están de acuerdo en la propuesta, primero esta y después yo creo que revertiríamos el tema del acuerdo que se tomó para lo del otro cartel, entonces si están de acuerdo en los términos planteados de la propuesta, les agradezco se sirvan levantar la mano.

Acuerdo 03-32-23: *Se encarga a la administración la elaboración de un cartel para una contratación de medio tiempo de un profesional que elabore un plan de mercadeo para el Fondo de Mutualidad. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

El presidente Wilberth Quesada: Muy bien, 5 directores los 5 pavos aprobado por unanimidad y se encarga de la administración para que desarrolle la redacción de este cartel. Repito, don Carlos, aquí cualquiera de los directores, particularmente yo me ofrezco para ayudar en esa redacción, para que se haga la mayor brevedad por favor.

5.1.2 Entonces a partir de esta propuesta presento también una moción para que se deje sin lugar el acuerdo que se tomó por parte de este Consejo para la realización de un cartel de contratación para promocionar los productos crediticios. Ustedes revisan ahí cuál fue el acuerdo, cuál fue la fecha y el acta, por favor los directores que estén de acuerdo en que se eche para atrás, se deje sin lugar favor, se sirven levantar la mano.

Acuerdo 04-32-23: *Se anula el acuerdo 07 tomado en la sesión 28-23, sobre la contratación de un diseñador para promocionar los productos crediticios del Fondo de Mutualidad. (Acuerdo unánime y el firme)*

El presidente Wilberth Quesada: 5 directores 5 a favor aprobado por unanimidad.

El presidente Wilberth Quesada:

5.1.3 Bien el siguiente punto que tenía en la presidencia es que la semana pasada, el viernes, con don Carlos tuvimos una reunión virtual con el Ejecutivo de Medios del Hospital Metropolitano.

Surgieron cosas muy interesantes de ahí y me parece que una de las cosas interesantes que voy a tratar de resumirlo muy rápido, es que nosotros le manifestamos nuestra preocupación porque la visitación que se está dando no es la esperada y estamos quedando ahí.

El tema es a partir de eso qué podíamos hacer, o sea que, dentro del contrato y otras cosas, qué podemos hacer. El primer punto que nos dijo el Ejecutivo es que dentro de las negociaciones que ellos hacen con convenios de carácter corporativo y eso yo no lo sabía y no sé por qué cuando eso se hizo tampoco se anunció, pero bueno, no sé si se anunció, todos los afiliados más los familiares de primer grado tienen el derecho de hacer una visita médica por ejemplo al servicio de emergencias del Hospital Metropolitano sin que se les cobre esa visita.

La vocal II Aleyda Solano: Eso no lo sabíamos.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, yo no sabía tampoco, me enteré en esa reunión y quedé felizmente sorprendido porque es un tema que solo está porque es el convenio, no es parte del contrato, sino son los convenios corporativos, entonces vean lo importante. Yo le dije a Carlos y le hablamos al muchacho de una vez para que nos pasara eso oficialmente y de una vez para anunciarlo, porque de esto significa que si mi esposa en este momento se siente mal, yo la llamo y le digo, andate el Metropolitano, cualquier afiliado lo puede hacer y eso es una gran ventaja porque no tiene que ir acudir a un hospital público de entrada, por lo menos va a tener un servicio médico que se lo va a estar brindando indirectamente el Fondo gracias a que el afiliado tiene un grado de consanguinidad con esa persona.

Entonces, el primer punto que está allí, que ya eso es ganancia, es que debe promocionarse a la brevedad, yo no sé don Carlos y usted ahora me responderá si ya el muchacho, nos envió los artes y eso porque hay que socarlo.

Segundo punto, dentro de este espíritu de ampliar, una preocupación que tiene o tenía doña Aleyda era el tema y para eso se estaba haciendo el sondeo, de ver si podíamos correr el

tema de los horarios o habilitar un horario en la tarde. Ellos no tienen ningún problema con ese tema de ver si se puede ajustar para que eventualmente la consulta se pueda hacer en días en horarios diferentes a los que están establecidos actualmente. En todo caso, igual a mí me parece que el tema de los horarios si bien influye un difícilmente nos va a dar como para llenar el 100% del cupo porque pareciera que hay otros atenuantes más allá del horario y tiene que ver con temas de que, por ejemplo, en muchas empresas en el caso de los servidores públicos, también o colegas que son del servicio público ya tienen ese servicio médico en sus instituciones o en sus empresas, entonces si ya es un valor que tienen en su compañía, difícilmente lo van a adquirir del Colegio, pero aun así digamos, puede ser que el tema del horario, repito, tenga una incidencia. Ellos están perfectamente en la anuencia de trabajar en ese tema de poder disponer unas horas diferentes al horario actual.

Tercer punto, que lo hablamos con ellos, era el tema de si podíamos incluir algunas otras especialidades médicas, pero nosotros decíamos, puede que para el afiliado no sea tan importante un médico general, como sí lo puede ser un servicio con un odontólogo, pediatra o cualquiera de otras especialidades médicas.

Mi propuesta fue más o menos la siguiente: yo le dije vea, nosotros tenemos un problema, estamos pagando ¢1.600.000, deberían ser 160 consultas al mes, eso quiere decir que cada consulta vale ¢10.000, pero no estamos llegando a eso, ¿cómo podemos hacer para tener algunas especialidades médicas sin que eso necesariamente signifique que el especialista va a venir aquí?, tendría que hacer un especialista de la red que tiene el Hospital para que el afiliado nuestro pueda ir a hacer la consulta allá sacando la cita. ¿Cómo podemos hacer para que a partir de esos ¢10.000 por persona, de esas 160 si yo estoy utilizando apenas 50, qué hacemos con los otros 100 o los que queden?, ¿se puede partir?, ¿puedo decir que hay 80 para eso y los otros 80 cómo los podemos negociar para que entren dentro de las especialidades médicas que son más caras?

Él se dejó la tarea, nos dijo que él veía opciones, que veía posibilidades y que entonces podría ser parte de la negociación ver cuántas citas, de cuáles especialidades médicas nos podrían otorgar que estén dentro de ese presupuesto del convenio aprobado. Es una tarea que queda pendiente que ya esta semana tenemos que preguntarle.

Y el otro punto, también que nos comentó es que igual, gracias al tema del convenio corporativo, existen una serie de descuentos en los temas de citas en general, exámenes y

farmacia que se le hacen también al asociado y que se le hacen a los familiares, que no son del nivel de los que tienen o tenemos un programa Medismart pero que sí son buenos, entonces ,ese es otro tema que quedamos igual en que nos envíe de inmediato la información oficial, porque igual hay que promocionarlo, no se ha promocionado y que me parece que es importante. Si uno dice yo no estoy en ninguno y solo tengo el de la Caja que es lo que pago o incluso vean aún más allá, un afiliado que en este momento incluso esté desempleado, pero que esté al día con Colegio, ahí tiene el servicio médico o puede tener un descuento de un servicio médico, también importante a nivel de una especialización o de unos exámenes que de otra manera seguramente no lo podría tener, ese tipo de cosas hay que promocionarlas, esos son los cuatro elementos de los que hablamos y quedamos, por eso don Carlos para darle seguimiento feroz ya para mañana, que ellos nos envíen la parte oficial, porque eso fue lo que hablamos con él y él nos dijo que sí, entonces que nos escriba y nos pase unos banner que ellos tienen ahí para poder promocionar esto y de una vez salir nosotros a redes y a decirle a nuestros afiliados que, por ejemplo, sus familiares de primer grado de consanguinidad tienen derecho consultas gratuitas en el Hospital Metropolitano, son consultas generales, que tienen descuentos a nivel de servicios médicos, tanto para especialidades como por exámenes médicos y por temas de farmacia, esos son dos temas inmediatos y el tercero ; que es esta otra posibilidad de que las especialidades médicas se puedan canjear dentro de ese contrato que tenemos actualmente y ya ellos nos dirán cuáles y en qué cantidad podríamos canjearlas.

En principio estábamos también pensando o por lo menos fue lo que hablamos ahí, que yo decía, ¿cómo hacemos para que se den cuenta que mi esposa, Patricia es mi esposa, si es la que va a ir a recibir por estar en grado de consanguinidad, y nos decía que usualmente en lo que nosotros hemos estado, aquí se hace con las compañías dos cosas, con el asociado directo, lo que se hace es cercanía, luego el Colegio perfectamente puede levantar un listado de los afiliados y sus grados de consanguinidad, se les pasa a ellos y ellos lo tienen en sus bases y cuando usted llega ahí lo tienen, no nos da como varias opciones porque yo también le decía, bueno si alguien va y dice que es familiar, y nos decía, en ese caso podemos buscar otras opciones, pero generalmente eso funciona con el carné y bajo este listado, porque yo le decía, ¿si no está al día el colegiado?, pero la verdad es que yo era el que estaba haciendo como bolas verdad y la verdad no tiene sentido complicarlo si tiene

una manera fácil de que se pueda ejecutar y que ya ellos tienen el expertis para hacerlo y lo más importante para nosotros es promocionarlo y que al final ese beneficio le llegue al afiliado.

Les quería comentar ese tema de esa reunión que me parece que fue muy provechosa y hacerle la solicitud a la administración, a don Carlos, para que de inmediato y de verdad de manera feroz se le ponga atrás a esas afirmaciones que nos dio el Ejecutivo particularmente, estas dos primeras, el tema de pasarnos ya los artes y todo para poder promocionar nosotros este servicio médico gratuito que tienen nuestros afiliados y sus familiares de primer grado de consanguinidad de manera gratuita en el Hospital Metropolitano y el tema de los descuentos, que también él nos lo señaló, así como también nos dijo, iba, vean que importante, porque es que a veces somos muy de sólo San José, porque él nos decía, si nosotros tenemos un Hospital Metropolitano en San Carlos no tiene por qué sacar una consulta médica para venir aquí al Colegio, absolutamente va para allá, están todas las regionales.

Incluso nos dice, eso también si el afiliado de ustedes es de San Carlos y nosotros tenemos allá, él puede perfectamente ir a hacer la consulta allá o los familiares y con eso ganamos mucho, ganamos mucho porque sí es cierto muchos de los también de los afiliados dicen si yo soy afiliado al Colegio, pero estoy en Guanacaste, ¿para qué me anuncien eso, en qué momento hubiera a San José por una consulta médica?, se me va en la gasolina o en los pasajes de verdad. No tiene sentido. Ese tema de descentralizar el servicio a través como ellos lo ofrecen, a mí me parece también espectacular y es parte de esa información que también tenemos que suministrar a los afiliados.

Eso me parece que son buenas noticias, porque yo creo que todos hemos estado preocupados un poco con el tema de la visitación médica, eso no quita el hecho de que, naturalmente, con ellos también vamos a negociar el tema de doña Aleyda, poder ver dentro de esos horarios, si un par de días a la semana o no se pueden correr y ponerse en la tarde, aunque yo particularmente preferiría que si ellos me dicen, le doy 20 especialidades médicas y déjese la mitad de la consulta, deme las 20 especialidades médicas, y yo no vería ningún punto de comparación, porque no nos costaría un cinco más, esa es la idea, la idea es que entre dentro de ese presupuesto.

Porque yo le dije, vea hay muchas quejas de la gente, no por el servicio que esté mal, sino por el horario, porque se le complica mucho ir, porque nos critican a nosotros por la manera en que, me eché todas las culpas, nosotros acordamos que se hiciera eso ahí porque a la gente le cuesta ir, es una consulta médica nada más y hasta ahí, y esto es lo que me preocupa, le dije y don Carlos estaba de testigo, le digo, es que estamos saliendo por dentro, nos está saliendo muy caro y el afiliado lo que va a terminar diciendo es que es culpa de nosotros estar pagando un montón de plata, sin haber pensado en estas cosas.

Yo le dije, y si eso resulta así, en unos meses vamos a tener que echarle ese convenio para atrás porque no lo vamos a poder justificar, y me dijo, no jamás, nosotros estamos aquí para servir y con todo gusto le buscamos aquí la comba al palo y vinieron esas propuestas, entonces, desde ese punto de vista creo que para nosotros es como el desinflar un poco esa olla de presión, pero bueno, me callo aquí si hay algún comentario, alguna consulta de los señores directores, del señor fiscal.

Bien no hay. Entonces nada más don Carlos solicitarle por favor para que lo más pronto posible tengamos esa información de manera oficial para poderla subir a nuestras a nuestras redes y de inmediato igual darle seguimiento porque ya él quedó con la tarea esta semana de ver el tema de las especialidades. ¿Doña Mercedes?

La vocal 1 Mercedes Quesada: Solamente una observación. A mí me parece muy bien, pero yo sí quiero pedirle a Wilberth un asunto, usted nos dice lo más pronto posible, yo creo que hay que ponerle fecha a todo eso, porque si no nos vamos quedando en el mercado y esa parte sí me preocupa. Entonces no sé hablar de 15, 22 días, un mes, pero que sean plazos específicos para que las cosas vayan caminando, porque de lo contrario podríamos quedarnos ahí en el limbo.

El presidente Wilberth Quesada: El tema de este muchacho de la información que nos quedó de pasar para oficializarla es esta semana, porque él nos dijo que esta semana, así es que yo le solicitaría a la administración que esta misma semana se hagan esos anuncios a los afiliados tanto del tema de que pueden visitar para una consulta médica cualquier sucursal, oficina o al Hospital Metropolitano, en el servicio de emergencias, por ejemplo, y que eso es extensivo a los familiares de primer grado de consanguinidad y el tema de los

descuentos. Para que lo tengamos claro, son dos cosas que él nos dijo de inmediato que eso ya está, no hay que negociarlo, o sea, eso ya está.

Perdón, eso sí, se lo pedimos, por eso le estoy dando a don Carlos para que esta misma semana lo tengamos por escrito y esta misma semana nos envíen los banner, de una vez para promocionarlo. ¿Doña Aleyda?

La vocal II Aleyda Solano: ¿Si bien le entendí es que el Metropolitano tiene otras sucursales?

El presidente Wilberth Quesada: Sí, ellos tienen servicios médicos en diferentes puntos del país.

La vocal II Aleyda Solano: Entonces también, eso sería importante pasarlo porque los compañeros de Limón dicen nosotros qué, y los de San Carlos también y así sucesivamente, darles la buena noticia y a dónde pueden recurrir o que llamen para que se le saque en x lugar la cita que necesitan, ¿le parece?

El presidente Wilberth Quesada: Sí gracias doña Aleyda. ¿Doña Mercedes?

La vocal I Mercedes Quesada: Bueno, mi tema con respecto a esto, a mí me parece perfecto aquí lo que debemos tener es un control cruzado específicamente con el Hospital, precisamente en caso de situaciones que se presenten, por ejemplo, una persona que ya no sea afiliada, que no esté al día o condiciones de ese tipo, porque las condiciones reglamentarias así lo piden, entonces para tener las condiciones de control interno. Además de eso, el que una persona se pueda poner al día e inmediatamente use el servicio, yo no le veo ningún inconveniente, además de que sería un incentivo, pero si tal vez tener ese cuidado para evitarnos situaciones posteriores en condiciones de conceptos de auditoría o algo más.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, nada más un segundito, porque yo sé que don Carlos tiene una observación sobre ese punto.

El jefe del fondo Carlos Fonseca: Sí, aquí lo complicado es, por ejemplo, una persona va un domingo, el Colper está cerrado, o un sábado, por ahí el día que lo hablamos en la reunión, yo no lo quise decir para que él no se diera cuenta de ese pequeño detalle, podríamos compartir un listado, pero eso es como darle información clasificada del sector.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón el fiscal tiene la palabra.

El fiscal Gerardo García: Tengo un inconveniente con esto, lo recuerdo porque ya nos pasó con la empresa anterior, la gente se quejaba, que llegaba a los centros médicos de la empresa que estaba y tenían un desconocimiento y nosotros recibíamos quejas constantes de la gente que llegaba, que no lo atendían con privilegios así lo digo por porque así se habló en esta mesa, porque no se les trataba como se trataba aquí, sin privilegios y los médicos trataban mal, no había un feedback de parte de la empresa realmente para solucionar los problemas, entonces a mí lo que me preocupa aquí es que se nos presente lo mismo, porque lamentablemente la persona con la que ustedes hablen les puede poner todo de color de rosa, y hay que ser crítico, igual es una empresa privada y su negocio es hacer dinero y la secretaria que lo recibe en la clínica X o Y de donde estén ubicados si no tiene un conocimiento claro usted tiene que pagar porque es un negocio y ya nos pasó, no quiero que vuelva a pasar eso, no quiero recibir aquí honestamente una queja de ese tipo, entonces esto hay que valorarlo muy bien porque tendrían ellos que ofrecernos unas garantías reales y demostrarnos de que van a tener las personas preparadas en todos los lugares donde tienen sedes para dar el servicio, porque en eso soy muy realista, son muy directos, somos clientes muy difíciles ,honestamente.

A mí me dio mucha pena escuchar varias historias de personas que fueron mal atendidas en los centros de salud que eran privados y así lo dijeron literalmente peor que en el servicio público.

La secretaria María Eugenia González: Se sentían muy humillados esa fue la verdad.

El presidente Wilberth Quesada: Muy posiblemente. O sea, yo creo que hay una gran oportunidad y en efecto yo tal vez por esa experiencia anterior no quisiera creer que necesariamente este proveedor sea igual, pero cabe la posibilidad de que se dé, porque sí hay algo que es importante, que es el hecho de que usted pueda verificar en todo lugar donde ellos atiendan, ojo, que este tema es básicamente para las consultas en el servicio de emergencia, tampoco es que uno diga voy a sacar una cita con el cardiólogo del Hospital Metropolitano, estas que son extensivas a los familiares, que son gratuitas y para la sociedad también es para ese servicio de emergencia, que es el de la consulta general, por decirlo de alguna manera.

Yo sí creo, como dicen, que los papelitos hablan, que eso hay que formalizarlo con un correo, cuáles son las condiciones, si ellos nos van a pedir una base de datos que sea con el tema del nombre de las personas, comprometerlos, por ejemplo, al tema de que no es para que les envíen información porque no les vamos a dar correos o cosas de ese tipo, verdad, sino para que lo tengan ahí para efectos de consulta, si eso funciona, genial, no desaprovechar la oportunidad.

Yo entiendo que hay riesgos y por supuesto que los hay, cuando uno dice como acaba de decir Gerardo, viene gente después y nos dice, yo fui usted anunció que mi esposa podía ir y le fue peor, no llevaba ni plata y la pobre en una angustia, porque el final de cuentas tuvo que pagar los ¢15.000 de la consulta, y yo sé que puede suceder y la idea es tratar de minimizar ese riesgo. Les damos la base de datos, nos confirman, como digo yo así con sangre, a que usted de verdad la van a tener en los lugares donde deben tenerla.

El Hospital Metropolitano es una cosa grande, me parece que bien organizada donde comparten sistema, no es un tema que te van a sacar una hoja Excel ahí en una computadora, eso no existe ahí, pero sí hay que tomar la previsión, estoy totalmente de acuerdo para evitar que entremos en un tema de reputación y, como dijo alguien, que tratando de hacer una gracia nos sale un sapo, totalmente de acuerdo.

El jefe del fondo Carlos Fonseca: Ellos van a verificar con el carné del colegiado.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, ese es el más sencillo y es el directo y ahí no hay problema.

El jefe del fondo Carlos Fonseca: Ahí no se filtra cualquiera.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, pero el problema es que si uno dice el carné de colegiado porque yo le pregunté cómo lo hacen y me dicen que, en el caso de las empresas con el carnet de la empresa, en el caso de ustedes tenemos un carné de colegiado.

Ahora sí, claro, como dice doña Mercedes, puede ser que Wilberth hace dos meses se desafilió que ya no está el día, lo que sea puede ser, cuántos casos de esos habrá versus, porque esa parte no nos la están cobrando, como para decir que llegó Wilberth y hace dos meses no estaba afiliado y nos lo cobraron, no se está cobrando eso porque es parte, es un tema ahí que nosotros tenemos que valorar para de nuevo no dispararnos es pararnos nosotros mismos.

Ahora, me preocupan más en el caso de los familiares, los afiliados somos relativamente pues los que somos y hay algunos que ya no están, lo que se han inactivado lo que sea, me preocupan más los familiares y darles un mal servicio porque creo que es donde está el valor agregado realmente, que yo diga el familiar llegó y no lo tenían ahí y aunque dijo yo soy la esposa de Wilberth Quesada, la persona no va a entrar al Tribunal Supremo de Elecciones a ver si es cierto o no, en esa parte totalmente de acuerdo con que tenemos que trabajar.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Tal vez a manera de ampliación, si es importante que los familiares de primer grado de consanguinidad tengan el carné del Colegio, yo lo tengo con mis papás y con mis hijas específicamente, por ejemplo, cuando ellos llegan al centro de recreo lo pueden presentar y dicen cuál es el colegiado de referencia, ahí está mi número de carné. Ese es un punto que podría ser interesante en cuanto a eso, porque la persona llegaría con su propio carné, específicamente donde está su fotografía y dice cuál es el colegiado.

El presidente Wilberth Quesada: Eso podría ser muy importante para que lo tomen en cuenta don Carlos.

El fiscal Gerardo García: Eso sí estaba de requisito, siempre ha estado, se supone que todos los colegiados y los familiares tienen que presentar el carné cuando vienen a cita, entonces igual habría que hilar muy bien, sentarse a negociar muy bien con la empresa, para ver si realmente pueden dar la talla a nuestros requerimientos y viceversa, porque obviamente no es solo pedir, también hay que dar y porque sé que se pueden venir problemas, porque lo que la historia nos dice, no se olvida la historia, se mantiene para aprendizaje realmente.

El presidente Wilberth Quesada: De ahí lo que podemos hacer, lo que me parece que sí es importante, es promocionar cuanto antes es directo lo del servicio para nosotros que somos los afiliados, porque además ahí sí tenés el carné, o sea, básicamente todos los colegiados somos afiliados al Fondo, otra cosa es que estemos activos o inactivos, pero ya eso es un enano de otro cuento, o que estemos al día o no estemos al día, pudiendo estar al día con el Colegio y no estándolo con el Fondo o viceversa, pero repito, es un enano de otro cuento, es decir, nosotros sí tenemos un carné y eso lo podemos presentar y funciona como ellos lo tienen ahorita que es con el tema de como lo hacen con las empresas, ahí lo que habría que ver es esa segunda parte, tal vez ahorita no meter a los familiares, como para hablar con ellos y decirles, ¿qué te sirve, una base de datos? No, me sirve más el carné de donde viene el afiliado, entonces trabajemos en eso primero y después lo tiramos sin que se duerman en los laureles porque digo, es un servicio que tendría nuestros familiares. Don Carlos y después doña Mercedes.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, en la conversación con Diego se les solicitó la posibilidad de poner generar un listado de las personas que habían llegado para efectos de datos y ahí se podría dar una idea de quién vivillo fue y tal vez no estaba, eso como dato. El segundo punto y el que sí voy a incluir en el correo que le voy a enviar mañana es que tengo entendido que cuando uno va, yo soy afiliado a Medismart también, cuando usted va y se atiende por consulta general usted tiene que poner la tarjeta ahí por aquello que se tenga otro tipo de servicios.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Pero en el servicio de emergencia?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: En emergencias sí, eso es por aquello que lo manden a hacer otras cosas.

El presidente Wilberth Quesada: Pero digamos que eso es parte, perdón doña Mercedes ya le doy la palabra, eso es parte del tema de divulgación, que si hay que hacer verdad, decirle al afiliado, si es así me estoy adelantando nada más, sepa que usted puede y tiene libre, pero lo que tiene libre es la consulta, si ahí le pusieron una insulina, esto incluye solo el servicio de la consulta de emergencias, ya eso no incluye radiografías, medicamentos y hospitalización, eso tiene que quedar muy claro pero yo creo que es sincero, eso es un tema de que uno se lo diga a la gente y le diga ¿usted va a ir al Metropolitano? Sí. ¿Va a emergencias? Sí, ¿qué es lo que le incluye? La consulta, pero lo que le pongan, en el resto vendrán los descuentos que también tiene opciones, pero nada más. Pero bueno, es un tema cómo lo publicitan. Perdón a Mercedes.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Nada más para efectos de ampliación. Yo sugiero que en el momento que se hable con la gente del Metropolitano también es importante solicitarles a ellos que internamente en las diferentes oficinas o infraestructuras que ellos tengan, puedan capacitar e informar sobre este plan de servicio de emergencia a los colegiados para así evitar que la gente llegue y que le diga no sabemos nada, entonces sugerirlo para que en el momento que se hable con ellos sea un punto que esté ahí para evitar malas condiciones de comunicación y después más bien nos llevemos una sorpresa nosotros con alguien más.

El presidente Wilberth Quesada: De acuerdo. Entonces, para terminar este punto, si les parece, entonces encargamos a la administración para que coordine con el Hospital Metropolitano a tenor del convenio que existe con ellos, lo que se ha conversado con esta presidencia y la administración el viernes anterior y avancemos esta misma semana con el tema de la publicidad de la atención gratuita a los afiliados, presentando el carnet en los diferentes puntos que tiene el Hospital Metropolitano y esta misma semana quede en firme la propuesta oficial por parte del Hospital Metropolitano y cómo puede abordarla el Fondo para que este servicio se haga extensivo a los familiares de primer grado de consanguinidad del afiliado.

La vocal II Aleyda Solano: Perdón Wilberth que el hospital nos brinde una lista de los lugares donde los compañeros y compañeras, para saber nosotros en qué lugar localizarles.

El presidente Wilberth Quesada: Es básicamente donde están ellos como sede hospitalaria.

La vocal II Aleyda Solano: Sí exactamente.

El presidente Wilberth Quesada: Entiendo que el Metropolitano además están en Liberia, en San Carlos, en Lindora, creo que afuera de San José lo vamos a verificar, creo que fuera he visto Hospital Metropolitano en Liberia y en San Carlos, pero hay que preguntar cuáles son para que quede bien detallado todo eso, oficialmente va un correo, una carta, lo que lo que corresponda. Gracias doña Aleyda, y don Carlos también de una vez promocionar que eso sí, ya lo tenemos el tema de los descuentos, igual que ellos nos digan cuáles son los descuentos por ahora para nosotros y después, muy rápido la otra semana posiblemente, ya cuando acordemos lo de los familiares hablamos con ellos a ver si necesitamos una base de datos, como la necesitan, porque si es así o lo hacemos a través del carné a ver qué les queda mejor, porque ahí sí habría que decirle a los afiliados que vengan a sacar ese carné si quieren recibir ese servicio.

Muy bien, estos eran los temas de la presidencia.

5.2 Iniciativas de los miembros del Consejo:

La vocal 1 Mercedes Quesada: Yo ahora escuchando el tema del asunto de la colocación de créditos y no habiendo campaña, yo no sé si se podría don Carlos, ver la posibilidad de hacer selectivamente llamar a algunos colegiados que nunca han tenido créditos, ponerse a la meta de 2 o 3 personas por día o no sé cómo están para ofrecerles los servicios crediticios y decirle cuáles son los beneficios que podrían adquirir, para ver si eso podría ir compensando momentáneamente una situación.

La secretaria María Eugenia González: Más que mucha gente ignora y desconoce los servicios nuestros, muchos colegas, parece mentira. La parte mía es informativa en relación con lo que hemos llevado hasta ahora de las actividades tanto del 50 Aniversario como del Colegiado de Honor. Ya nosotros tenemos prácticamente el menú, estamos a la espera de carteles que ya salieron y estamos en eso, estamos trabajando, pero ya tenemos el diseño más o menos de cómo van las mesas, la decoración, los centros de mesa.

¿La comida es 28 o 29?, tenemos que definir porque 28 me parece que es lunes que es como muy a trasmano, podría ser tal vez martes que podamos ir, pero lo vamos a definir en estos días para ir a ver, usted nos acompaña.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias doña María Eugenia, tal vez ahí nada más como un elemento adicional que en su momento lo habíamos conversado, creo que era, si mal no recuerdo, que en el cartel original de contratación del hotel, no se incluyó por un tema ya de tiempo y porque entonces no saldría y ya Magaly me lo había hecho saber, lo del tema de las pantallas de video y el sonido, pero bueno, creo que el sonido ahora ya se resolvió con el tema del grupo musical, pero lo de las pantallas no, y recuerden que vamos a ocupar pantallas.

Entonces, yo lo que le sugerí en ese momento a Magaly, que fue lo que hablamos ahí fue que eso lo hiciéramos a través de una adenda a ese contrato para que ustedes en la comisión lo valoren, porque para que no se les olvide nada más y lo tengan ahí apuntado, por favor.

Muy bien, ¿hay alguna otra directora con algún punto a tratar? ¿No?, ¿doña Aleyda usted?

La vocal II Aleyda Solano: No, estoy bien gracias

El presidente Wilberth Quesada: ¿Don Carlos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Yo soy amigo ferviente de la parte de la tele llamada, del telemercadeo, si se tienen resultados, pero yo vuelvo a ver para un lado y vuelvo a ver para el otro y día a día pasan atendiendo colegiados que llaman para pedir información. No es que no entra información en la página, sí se ha desarrollado el tema del WhatsApp, que la gente viene y nos escribe a dos teléfonos de WhatsApp, Arles no me deja mentir, ellos

pasan atendiendo colegiados con referente a información, se les da, se les comparte, se le envía este por la página, entran por el por el correo electrónico entran también, presencialmente también llegan entonces la gestión sí se hace, tal vez no tan fervientemente agarrar la base de datos, separarla, ver cuántos colegiados actualmente tengo, a cuales nunca se les ha llegado con información, eso es parte de la idea que yo manejo con la persona que vaya a entrar, por supuesto que va a tener cierto grado de preparación con el tema, porque tiene que primero meterse en lo que es toda la parte de análisis, de conocimiento del Fondo, de los productos, aunque una persona sepa de crédito, cada entidad tiene su manera de cómo matar las pulgas como dicen, pero sí se hace esta parte de telemarketing, si hacemos caso, no es que sencillamente nos metemos en la operatividad todo el día y no se hace nada, no porque esas consultas que entran sí se atienden a diario y a veces una consulta sencilla de un crédito sin fiador, lleva un montón de consultas, la cuota, requisitos, qué pasa si saco este crédito para esta cosa, o para esta hora y esa consulta a veces lleva hasta media hora, usted los oye, hasta que cierra la conversación.

El presidente Wilberth Quesada: Don Carlos, ahora con el tema de la propuesta para efecto del analista financiero, podemos abordar un poquito más eso, que usted nos indique los trabajos que va a tener esa persona en virtud de la consulta que hizo doña Mercedes, qué tanto a través de ese profesional que va a ocupar esa plaza se va a abordar eso. ¿Vamos con el informe de la tesorería, doña Marilyn?

5.3 Informe de la Tesorería:

La tesorera Marilyn Batista: Son varios puntitos, la mayoría relacionados con nuestro jefe administrativo. El primer punto, casi todas son preguntas, sobre el diseñador ¿a qué se debe el retraso de la contratación del diseñador para la campaña de productos del Fondo? Ya sabemos que lo eliminamos, pero creo que esta es una alarma, o sea, estamos hablando que antes de que usted haya entrado aquí y lleva dos meses, a esto se le había dado el visto bueno y es increíble, increíble que todavía no haya salido un banner.

Lo próximo, no he recibido los datos de los históricos de los últimos 10 años de colocación de crédito, a pesar de que dije que no era aceptable que no me diera la información a pesar

de que usted dijo que era el 10 de agosto, Arles con mucho gusto me envió una información que no fueron los datos específicos que yo pedí, él me lo dijo en el correo, incluso el correo dice que se va a enviar después, nunca lo recibí. Recuerde que yo lo que pedí fueron los 10 años de colocación de crédito, los últimos 10 años y nunca lo recibí.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Estaba seguro de que ya esa información ya se había dado.

La tesorera Marilyn Batista: No. Arles me envió una información muy buena, pero no fue esa y tampoco he recibido el estatus de pago, de los 14 créditos otorgados bajo el artículo 14. No sé si me lo enviaron, siempre pregunto porque puede ser que yo no la haya visto, pero yo le pedí y no lo he recibido tampoco.

La estrategia de mercadeo que ya la discutimos, ¿qué acciones ha implementado con la estrategia de mercadeo para la colocación de créditos?, videos en pantalla, está en actividades del Colper, llamadas diarias a los colegiados y lo que usted acaba de mencionar que atiende llamadas, eso no es telemercadeo, eso no es estrategia, es la obligación del trabajo cotidiano. En cuanto a por ejemplo, las visitas que acaba de mencionar de Magaly, a la Universidad Latina es perder el tiempo porque ninguno son colegiados, es una estrategia que está haciendo el Colegio para buscar nuevos colegiados que están a punto de graduarse para el año que viene. No está mal, pero ustedes tienen que buscar los que están ahora, ese es nuestro público cercano.

Lo otro es ¿cuál es el estatus de Grupo Mutual, del acuerdo?, no sé, no sabemos nada y eso fue aprobado por la Junta, por deferencia a nuestro presidente quisimos que lo leyera, pero eso lo aprobamos nosotros, o sea, eso no se puede echar para atrás, puede tener mejoras, ¿pero ¿qué pasó con eso?

Y lo último, ¿el informe actuarial cuando se presenta? Hay que poner fecha a todo, el actuarial que es contratado por nosotros, ¿tenemos fecha?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí ya se le entregó toda la información. Ahora nos piden ciertos ajustes, pero ya en el camino, él tiene fecha para entrega en la segunda semana de septiembre, más o menos.

La tesorera Marilyn Batista: Y se había hablado de que hoy por otras razones, me reuní con doña Maritza y me hizo el comentario de la auditoría. Ella lo que me dijo es que ella había entendido, que con el dinero no se va a hacer auditoría porque el dinero se va a usar para los procesos, pero yo le estaba diciendo que iba a llevar los dos a la Junta, porque a las dos cosas se pueden hacer porque tenemos el dinero, o sea, ya me dijo que la auditoría no se hace desde hace dos años y por eso me preocupa. Puede costar máximo ¢1.000.000 para el Fondo, ¢800.000 o ¢1.000.000, como máximo exacto. Entonces, para que quede claro, independientemente de que se pueda contratar, porque recordemos que tenemos el dinero, no es que tengamos un montón, pero tenemos el dinero del servicio médico y también de la persona, de la empleada, así que podemos sacar ¢800.000 o ¢1.000.000 podríamos sacarlo.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña Mercedes?

La vocal 1 Mercedes Quesada: Que dicha que toca ese tema, porque precisamente en la reunión que estuvimos presentes físicamente, don Wilberth y yo, una de mis propuestas casualmente, era que estaba muy bien el hecho de hacer el estudio actuarial, pero que también conjuntamente era necesaria la auditoría, porque nada hacíamos con una sin tener la otra, más que teníamos bastante tiempo de no hacerse el actuarial que fue algo con lo que este Consejo, porque a mí me conste siendo yo la fiscal, definitivamente se pidió en varias oportunidades y no se hizo, entonces ahorita que se está haciendo, se requiere la auditoría para la toma de decisiones y casualmente ese momento, y don Wilberth me puede confirmar si lo que yo estoy diciendo está exactamente como lo dijimos, es que en virtud de que no se había contratado la persona del Fondo, específicamente ese dinero podría ser parte del proceso de la auditoría que es necesario después de 2 años.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, concuerdo con doña Mercedes, pero lo que hay que revisar es el tema de la disponibilidad presupuestaria. Como usted bien lo indica, es un tema de que vale ¢800.000 o ¢1.000.000, ahí lo que la administración debería hacer, porque también está el tema de los procedimientos, y ahora estamos hablando de una contratación de servicios de mercadeo, es revisar a la luz del presupuesto y las asignaciones qué hay que

hacer, ya digamos las reasignaciones presupuestarias que hay que hacer para no caer en temas de sub ejecución hasta donde nos da la cobija, quiero decir, si nos sobran ¢5.000.000, pues no sobran, voy a decir que si tenemos ¢5.000.000 disponibles que podemos pasar a lo de los procedimientos, a mercadeo, a auditoría, que la administración nos diga si están esos ¢5.000.000 y esto vale ¢5.000.000 y ya no se comprometan en más, pero que si nos lo diga para saber y priorizar; y que es al Consejo al que le corresponde y diga, prioricemos, si sólo hay ¢2.000.000 que nos van a quedar haciéndole reasignaciones, ¿qué agarramos los procedimientos, la auditoría o el servicio de mercadeo?

Eso sí es importante porque nosotros podemos tener muy buenas intenciones de que sean muchas cosas para que además no sub ejecutemos, pero la administración nos debe indicar cuál es el presupuesto real que tenemos disponible.

La tesorera Marilyn Batista: Como habrán visto son varios puntos importantes en donde yo he pedido reiteradamente información, no se me ha dado y por esa razón quiero que quede en acta que no asumo ninguna responsabilidad sobre el desempeño y los resultados del Fondo de Mutualidad y quiero que quede en acta porque ya me cansé de pedir cosas que no se me dan, ya me cansé de las excusas, me voy como ustedes saben todo un mes y no voy a volver a pedir absolutamente nada, porque como no se me da, no se me respeta la voluntad de una directora y más que es la tesorera no me voy a consumir del coraje, no me voy a dar ahí un ataque al corazón o no me interesa enfermarme, entonces que quede en acta, no vuelvo y no asumo responsabilidad ni de lo bueno ni de lo malo que ocurra.

La vocal II Aleyda Solano: Yo me uno a lo que doña Marilyn está diciendo, yo me uno a esa a esas palabras tampoco me voy a responsabilizar por los resultados, en vista de que tanto ella como la compañera María Eugenia y yo que somos desde el tiempo de inicio, hemos esperado esos resultados y no se nos ha dado, yo no soy sé María Eugenia qué va a decir, pero de mi parte que no quede responsabilidad sobre mi persona tampoco.

La secretaria María Eugenia González: Igualmente yo Wilberth, yo no quiero ninguna responsabilidad porque hemos dado un apoyo, hemos manifestado desde hace mucho las tres el apoyo a Marilyn, en lo que Marilyn ha insistido, ha reiterado y todo es para el bien

de este Fondo, de este Consejo, del Colegio y para salir adelante con las cosas, con propuestas muy buenas y con una gran cantidad de inquietudes y no se le ha dado una respuesta, y yo pienso igual que ella que debe haber un respeto, somos directores no tanto porque Aleyda y yo tengamos tantos años de estar aquí, que tenemos los años de la vida, Mercedes también ha estado, pero todos, ella también fue Directora Ejecutivo, tiene un conocimiento de este Colegio, sabe cómo es todo, cómo es el Colegio en un todo. Tiene doble sombrero como reiteradamente lo ha dicho, que es de la Junta Directiva y del Consejo de Administración como tesorera y creo que eso es una falta de respeto y me van a disculpar, pero quiero que quede así ese apoyo. Reitero, falta de respeto hacia las compañeras o directoras cuando se les solicita o cuando se pide algo que no se dé una respuesta, por lo menos una respuesta para indicar cómo está la solicitud que se hizo.

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

La vocal 1 Mercedes Quesada: Yo a pesar de que me fui y regresé yo me uno en el sentido de que es necesario establecer los plazos y establecer las responsabilidades. Tal vez en ese sentido, porque si bien es cierto que el Fondo ha estado diezmado por condiciones propias de las personas y sabemos el mucho trabajo que tenemos, pero los datos que hasta el momento doña Marilyn ha pedido y teniendo conocimiento del trabajo que ella hace, porque hemos venido trabajando mucho tiempo antes, el proceso de información que ya necesita no está dado. Entonces, si me preocupa en términos de que se nos va doña Marilyn, que podían quedar muchas cosas inconclusas que aparte de eso muchas de las recomendaciones que ella pudo haber dado hasta la fecha no están, a raíz de la falta de información. Yo entiendo la posición de ustedes, pero también en el sentido de que la información es prioritaria para la toma de decisiones, me uno a esta causa específicamente porque me parece que es una falencia muy grande el proceso de información.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias doña Mercedes, bueno, yo hice la instancia a la administración y en efecto, por respeto a doña Marilyn y a todos las compañeras directoras me parece que es importante que todas estas solicitudes de información queden como un acuerdo, no sé si en el pasado han quedado como acuerdo o no, pero creo que sería muy

importante porque en la medida en que esos acuerdos no se cumplan o la administración y los plazos, como bien señala también doña Mercedes, no se establezcan, es difícil solicitarle a la administración esto, no porque lo pida un director, es porque no es un acuerdo y aunque está el respeto que se le debe al director por las solicitudes de información que haga, creo que nos respalda más y lo hacemos como cuerpo colegiado. Y porque además asume la responsabilidad la administración por no cumplir un acuerdo.

Sólo quiero decir de nuevo para que no se mal interprete, que la solicitud de un director no tenga validez, en absoluto para que no se me interprete, no es lo que estoy diciendo, estoy diciendo es que queda mejor respaldado si tomamos como un acuerdo, no sé si en todo caso todas estas informaciones que doña Marilyn ha solicitado, todas han sido de acuerdo, yo de hecho le pedí a la administración que me levantara un listado de todos los acuerdos, porque es imposible que uno los lleve en el día a día, todos los acuerdos que se han tomado, particularmente ahora desde que yo he ingresado este para poder llevar yo ese monitoreo y ese control también, de qué acuerdos no se están cumpliendo.

Porque eso es funciona en dos vías, una del lado nuestro de que se estén cumpliendo y del otro lado ,que debe ser una responsabilidad para la administración el cumplir esos acuerdos, que tal vez a alguno no les hemos establecido un tiempo, me parece que sí ha sido un yerro, deberían tener tiempo y eso es algo que tenemos que corregir, básicamente eso, yo sí le pediría a la administración que en el caso de las solicitudes que ha hecho doña Marilyn y dado que me parece que es información relevante, sobre todo la financiera que ella ha solicitado que le sean entregados a la brevedad, y si fuese el caso, tomamos hoy el acuerdo para que toda esa información sea entregada con fecha y de manera formal.

La tesorera Marilyn Batista: Wilberth, yo creo que algunos tienen acuerdo y otros no, sin embargo a mí la ley ni siquiera es reglamento, la ley del Colegio de Periodistas me faculta a mí como tesorera a subir y a tener acceso a esa información, yo sé y coincido en que hay mucho trabajo, etcétera, etcétera, pero que a una tesorera no se le dé un trato, yo puedo entender que no me den la información del 50 Aniversario, pero que no me den información, o sea, yo envié un correo sin necesitar de acuerdo, le envié un correo a doña Maritza, a doña Ana y en 24 horas yo tengo la información, incluso a veces a las 2 horas porque aquí el famoso sistema SIU es amigable y permite una recuperación de datos muy

interesante. De todas maneras, como dije, no quiero molestar, no quiero desgastarme más, esa es información que, si quiere enviarla, envíela pero yo no voy a asumir ninguna responsabilidad sobre eso, de verdad ya me cansé con todo el respeto.

La vocal II Aleyda Solano: Hay que tomar en cuenta lo que dice Wilberth, que hay que tomar un acuerdo y que hay que poner fecha, Marilyn en dos oportunidades puso fecha y la tercera la puso el mismo don Wilberth que era el 10 de este mes y yo tampoco he visto nada, ¿entonces, para qué ponemos fecha?

El presidente Wilberth Quesada: Adelante doña María Eugenia.

La secretaria María Eugenia González: Perdón, con todo respeto, yo no justifico que se diga que sea porque solamente por acuerdos, eso no lo justifico yo, y quiero que así quede en actas y además aquí estamos fallando porque hace muchísimo tiempo no se da el control de acuerdos que existía hace mucho tiempo. Hace mucho tiempo existía el control de acuerdos, lo veíamos y los revisábamos y no lo estamos haciendo, no entiendo qué pasó, ahorita estaba yo recordando, ¿y el control de acuerdos?, si nosotros eso lo teníamos y lo desarrollábamos, entonces deberíamos retomar nuevamente eso para aclarar, para no tener nosotros que traer a una cuestión de memoria, ¿para qué?, ¿qué hemos tomado, ¿dónde está?

El presidente Wilberth Quesada: Yo creo que es importante en este tema y considero como usted que hay que llevar ese control de acuerdos porque lamentablemente a uno se le pierde, yo sé qué procedimiento tenían si la Secretaría lo levantaba, si algún director, si se encargaba sólo la administración, en fin, perdón, ¿cómo lo trabajaban? También me parece importante el seguimiento, yo se lo pedí a la administración, pero estamos hablando de los 2 últimos meses. Bueno, entonces como para decir, revisemos en qué estado está, yo estoy esperando que don Carlos pronto traiga sus acuerdos, él me dijo que ya los estaba sacando. Pero no sé qué mecanismo empleaban, ¿quién lo levantaba?

La secretaria María Eugenia González: La administración.

El presidente Wilberth Quesada: A la administración, está bien, ¿Arles?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Tres detalles nada más. El primero sí, efectivamente existía un control de acuerdos, hace 3 años se suprimió de las actas o de las sesiones, incluso por un tema de agilizarlas, evidentemente nada más es de retomarlo e incluirlo en las agendas, porque siempre se llevaba. Yo creo que don Gerardo incluso estaba en las sesiones que se llevaba un control de acuerdos como para más o menos acordarme en la época fue suprimido.

Lo segundo, esto es más directamente para doña Marilyn. ¿Ustedes van a hacer auditoría en qué corte?, para tener una noción presupuestaria si va a salir del presupuesto de este 2023 o hay que presupuestarlo para el 2024.

La tesorera Marilyn Batista: La idea que fuera para este 2023, para este año.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Sólo hay un año que está en el aire, que es 22, solo es el 22.

La tesorera Marilyn Batista: Sí, el año pasado, por eso que es importante hacer este año, porque ya serían dos años. Y como pareciera que hoy hablé de eso de casualidad con doña Maritza, ya Doña Ana ha cotizado y generalmente el Colegio paga el 60% y el Fondo el 40% y le han llegado, creo que dos cotizaciones y ha sido por debajo de los ¢2.000.000 algo así, porque se quiere también calidad, no puede ser cualquiera.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: No puede aplicar el mismo.

La tesorera Marilyn Batista: Ya hay uno que lleva 3 años, ya ese se eliminó.

El presidente Wilberth Quesada: Pero entonces si son ¢2.000.000, ¿¢1.200.000 son nuestros o el 40%? El 40% es nuestro y ellos el 60%.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Es al revés porque es por volumen de horas, más bien es el Fondo el que implica más horas.

La tesorera Marilyn Batista: Yo entendí que 40% era el Fondo.

El jefe del fondo Carlos Fonseca: Aquí es importante recordar que de la partida de salarios cogimos para lo que era las actividades del colegiado.

La tesorera Marilyn Batista: Pero tenemos los ¢4.000.000 del libro.

El jefe del fondo Carlos Fonseca: Esos también están presupuestados, ese ya lo habíamos cogido.

La tesorera Marilyn Batista: Ya sabemos cómo está la situación, ya sabemos, la ventaja es que ya sabemos lo que nos va a costar las dos aspirinas, ahora sí podemos aterrizar.

El jefe del fondo Carlos Fonseca: De hecho, a Magaly le dije que hiciera un estado de cuenta de cómo íbamos.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón ahí para que no nos confundamos. Yo diría en concreto, con este punto de la auditoría, lo que ya habíamos comentado encargar a la administración para que a la luz del presupuesto y los requerimientos que ya han sido particularmente acordados, como el caso de los procedimientos ahora que estamos hablando de este tema, de los servicios de mercadeo, lo de la auditoría ya está como dicen las compañeras, el tema también de las actividades del 50 Aniversario y del Colegiado de Honor, ahorita son las que yo tengo mapeadas, que me estoy recordando en este momento veremos si en algún otro acuerdo había otra que implique un tema de carácter presupuestario, pero si no es así, por lo menos a la luz de esas que ustedes se sienten verdad la brevedad y hagan ese análisis de decir de qué partida se pueden tomar y si los recursos son los suficientes para nosotros establecer las prioridades, ahorita que se puede y que es importante a la luz de la sub ejecución presupuestaria también don Carlos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: De hecho, para la otra sesión tenemos la revisión de estados financieros y ejecución presupuestaria, entonces ahí lo podemos ver.

El presidente Wilberth Quesada: Les pido de una vez que nos lo traigan identificado. Ya doña Marilyn dijo que más o menos de la auditoría nos toca ¢1.2000.000

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: A mí ya me llegó una cotización de los procesos.

El presidente Wilberth Quesada: ¿En cuánto anda eso?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Esa me llegó por ¢1.500.000, los procesos son todo lo que se hace, por ejemplo, son 19 procesos de créditos que tenemos y tenemos como 10 subsidios más o menos, eso para iniciar con algo, porque si metemos todos los procesos del Fondo van a ser más. Entonces originalmente le pedí lo más top que se ocupaba, lo más sustantivo.

El presidente Wilberth Quesada: Hay que revisar eso, vamos a revisarlo bien y ver varios oferentes porque hay variedad de oferentes en el mercado.

Perdón doña Marilyn, no me quiero quedar atrás con la solicitud suya de nuevo, porque usted está también próxima a irse, me parece que la información que ha solicitado es valiosa y la deberíamos tener. Se debería analizar, así es que yo le solicito a la administración por favor a la brevedad, y a la brevedad es que ya estamos a mediados de agosto nos suministre esa información, le suministre esa información a la directora para que la podamos conocer aquí en el seno de este Consejo. Perdón Arles, le faltaba un punto.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Sí y el tercero, ofrecerle disculpas porque eso era responsabilidad mía de enviarle los históricos de hace 10 años, creo que cuando le envié los otros, trasapelé los otros 10 históricos y ya la brevedad, mañana se los enviamos, qué pena, disculpé por favor.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Yo me disculpo también doña Marilyn, todo el respeto a su investidura. Y yo me comprometo esta semana de sacarle todos los pendientes que tengo, yo creo la parte de los créditos y esta parte que Arles le va a pasar a la mayor brevedad y parece que ya estaba listo, pero ya yo le había le había dado check al tema, discúlpeme vas bien y la idea es su información es muy valiosa y sus aportes son muy valiosos, inclusive para el Consejo y para el Fondo, porque nos da una claridad de temas que usted por su experiencia nos puede orientar y ayudar.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. Perdón y aprovechando lo indicado por doña María Eugenia, y en virtud de que yo también había hecho una solicitud en esa línea a la administración y prefiero que sea por acuerdo, entonces la propuesta sería para que periódicamente que puede ser en la última sesión del mes, independiente si es ordinaria o extraordinaria, la administración presente, y vamos a tener que retomar eso, presente en la agenda del Consejo, igual que de por sí la tiene que ver con la presidencia, un listado del cumplimiento de acuerdos para retomar ese control sobre los acuerdos.

Mi moción a las directoras, perdón para que se le solicite a la administración que la última sesión del mes, independiente de si es ordinaria o extraordinaria, presente a conocimiento de los directores el estado de situación de los acuerdos tomados por este Consejo.

Le podemos dar cierta periodicidad porque no vamos a traer los de 1 año atrás, yo diría que podríamos empezar con los de los últimos 3 meses, no sé hace cuánto perdieron o perdimos esa práctica. Entonces diría que por lo menos el último cuatrimestre, no sé si ustedes lo puedan levantar estamos hablando de que serían mayo, junio, julio, agosto, ya viene septiembre, de mayo a la fecha, que nos hagan un levantado del listado de todos los acuerdos, incluso no habíamos llegado en ese tiempo todavía los dos directores nuevos, pero no importa, es un mes atrás, sería por lo menos el tiempo que usted ha estado, cuatro meses.

El jefe del Fondo, Carlos Fonseca: De hecho, Magaly ya me lo está levantando, yo estaba viendo muchos de los acuerdos donde se aprobó crédito, y cosas similares.

El presidente Wilberth Quesada: Que sean solamente de carácter administrativo, es decir que no incluyan y subsidios créditos, básicamente yo por ahora excluiría nada más subsidios y créditos, por ahora y después podemos revisar, porque yo sé que a veces aquí tomamos 10-15 acuerdos perfectamente en una noche, pero ahora créditos y subsidios no. La moción está en la mesa para que los señores directores se sirvan a probarla si se sirve en levantar la mano.

***Acuerdo 05-32-23:** Se le solicita a la administración que la última sesión del mes, independiente de si es ordinaria o extraordinaria, presente a conocimiento de los directores el estado de situación de los acuerdos tomados por este Consejo de mayo a la fecha y excluyendo créditos y subsidios. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

El presidente Wilberth Quesada: 5 directores, 5 a favor aprobada por unanimidad.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: La última sesión puede que sea el lunes.

El presidente Wilberth Quesada: Ya sería para el de septiembre, pero arrancarían los cuatro meses.

5.4 Asuntos de la fiscalía:

El fiscal Gerardo García: Ninguno de momento, señor presidente.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias Gerardo, voy a dar un receso de 5 minutos y regresamos con los puntos de la administración. Gracias.

ARTÍCULO SEXTO: ASUNTOS DE LA ADMINISTRACIÓN.

El presidente Wilberth Quesada: Retomamos la sesión.

¿Qué puntos tenemos pendientes?, analista financiero, revisión de cartel de maestros. Ceremonia, revisión cartel de música, propuesta de inversión. Voy a mocionar para que cambiemos el orden a eso porque me parece que el primer punto nos va a llevar mucho

tiempo. Sí fuese necesario lo podríamos trasladar, consulta: ¿este mes, ¿cuántas sesiones extraordinarias llevamos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Una.

El presidente Wilberth Quesada: Podríamos eventualmente trasladar ese tema.

Pero voy a mocionar para que los veamos en el siguiente orden, los asuntos de la administración: primero la propuesta de inversión porque es de suma importancia. Segundo, los temas del cartel de la música y el maestro de ceremonias y dejamos de último el del analista financiero, por si es necesario para hacer una sesión extraordinaria y ver ese tema.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Aquí lo importante del analista financiero es el cartel que hay que hacer porque hay que hacer el cartel, entonces yo diría que tal vez ustedes aprueben hacer el cartel para yo hacerlo y empezara a darle agilidad al tema de la contratación porque ya me pasaron las personas que anteriormente concursaron. Sólo en un proceso se ha utilizado una reclutadora, el mío, sí, nada más, entonces los demás salen por la cuestión del Colper, pero hay que sacarlo a cartel, hay que hacer a cartel con la reclutadora.

La tesorera Marilyn Batista: Al cartel se le hacen modificaciones y hasta que no tenga modificaciones no lo pueden aprobar.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Aquí sería aprobar el cartel.

El presidente Wilberth Quesada: Esta semana todavía nos queda y la siguiente que eventualmente podríamos hacer una sesión extraordinaria y obviamente la ordinaria, podría ser virtual, se hace corta con sólo este tema.

La secretaria María Eugenia González: Todavía el jueves próximo es 31.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, sí podemos hacerlo así.

La vocal II Aleyda Solano: Don Wilberth disculpe, no se escucha.

El presidente Wilberth Quesada: Disculpe. Presenté una moción para que hiciéramos, en el orden del día, una variación con respecto al artículo sexto de asuntos de la administración es que primero veamos la propuesta de inversión hasta ¢50.000.000 que vence el 24 de agosto como el 6.2 resolución del cartel de la música, 6.3 revisión del cartel maestro de ceremonias, y como 6.4 el analista financiero, porque si no nos da tiempo incluso podríamos verlo en una sesión extraordinaria para esos efectos.

Entonces repito la votación, porque no quedó constando y doña Aleyda no escuchó. Los directores que estén a favor de esa moción para iniciar el punto 6 de asuntos de la administración, variar el orden de la agenda, se sirven manifestarlo poniendo su mano en alto. ¿Escuchó doña Aleyda?

La vocal II Aleyda Solano: Sí, perfecto, sí, ahora sí, muy bien.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias entonces 5 directores, 5 a favor, aprobado por unanimidad.

Acuerdo 06-32-23: *Se acuerda cambiar el orden de los puntos a tratar en Asuntos de la Administración. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

6.1 Propuesta de reinversión hasta de ¢50,000.000.00 que vence el 24 de agosto.

El presidente Wilberth Quesada: Pasamos a la propuesta de inversión hasta por ¢50.000.000 que vence el 24 de agosto.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Eso es una reinversión, un vencimiento que tenemos del Banco Popular que estaba al 7.25% y vence el 24 de agosto. Según se nos instruyó en la sesión número 09, el acuerdo donde nos da la facultad de buscar las mejores condiciones en el mercado para poder hacer la inversión. Esta actualmente, y como estamos haciendo un

mix por un tema de lo que es el PAO donde debemos tener un porcentaje de un 80% del sector público y un 20% el sector privado, todavía tenemos muy bajo ese porcentaje ahora que estoy haciendo el cálculo de esto, entonces aquí la propuesta es reinvertirlo a una tasa de un 7.23% en un banco privado, Banco Promérica es el que nos ofrece las mejores opciones, ya hicimos todo el proceso de inscripción y esa es la propuesta.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Tiene ahí el cuadro comparativo don Carlos? Debe ser algo parecido el que habían presentado la última vez, porque esa venía incluida ahí.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Ese es el porcentaje, 80% en sector público y 20% en sector privado?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Así es, y ahorita estamos ni a un 10% en el sector privado, estamos como a un 7% y al finalizar el año con las inversiones que tenemos, tampoco vamos a llegar a ese 20%.

El presidente Wilberth Quesada: Y eso ni siquiera debería ser 60-40 sino 50-50. ¿Esos son los vencimientos? Está en un 4.73%

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: No, ese es el segundo.

El presidente Wilberth Quesada: \$50.000.000, está a un 6.16% para vencer el 23 de agosto, está con un banco y la propuesta es ajustarla a una tasa de 7,06%, ¿es así?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: No, a un 7.23% Promerica, ya varió 7.23% ya subió, y bajó en el BAC, en el Nacional y bajó en el de Costa Rica.

El presidente Wilberth Quesada: El banco último que está en esa línea es 7.23%, actualmente a 12 meses plazo.

El jefe del fondo Carlos Fonseca: A 12 meses plazo, buscando el mejor rendimiento.

El presidente Wilberth Quesada: Y eso, además de tratar de buscar con el PAO 80-20 de inversión, nos deja en cuanto a las inversiones de largo plazo, en este momento ¿cuál sería el porcentaje de inversiones a 12 meses plazo sobre el total de la cartera de inversiones?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Casi que la cartera que tenemos está casi constituida a 12 meses plazo, sólo este último a las últimas inversiones que hicimos unas a 6 y 9 meses.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Qué porción está a 12 meses del total de la cartera de inversión?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Si gusta le averiguo el dato porque no lo manejo aquí, pero no lo tengo a mano.

El presidente Wilberth Quesada: Es importante que en función del acuerdo que se había tomado, esa distribución de las inversiones se dé en función del acuerdo de diversificación, porque ya habíamos hablado de que la de liquidez no, porque ya la tenemos cansada, por decirlo de alguna manera, entonces de a partir de ahí eran inversiones en el mediano y largo plazo, ya las de mediano prácticamente se han visto afectadas por las anteriores y quedaba la de largo plazo.

Pregunta a la administración, ¿en los próximos 3 meses hay más vencimientos y por cuál cuantía?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí.

El presidente Wilberth Quesada: Sí creo que es importante verlo para ver en función de eso a qué plazos se puede invertir eso, sobre todo por el tema de expectativas de tasas de interés.

Incluso dólares, vean paradójicamente, aunque el dólar y el colón están en su momento más bajo, es el momento idóneo para invertir en dólares por un tema de tasa, así es el mercado.

El fiscal Gerardo García: Se iba a tratar de empezar a invertir más esos \$200.000 para ver si podíamos recuperar.

El presidente Wilberth Quesada: El problema es que está en su bajo histórico, ya llegó en ¢532, o sea, está bajísimo, lo curioso es ya las tasas internacionales empiezan a subir, mientras que las de colones a la baja.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tenemos ¢360.000.000, vence uno el 2 de noviembre y uno en diciembre.

El presidente Wilberth Quesada: ¿En qué plazo estaban esos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Esos estaban a 1 año plazo.

El presidente Wilberth Quesada: Son ¢260.000.000 en noviembre.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Son ¢260.000.000 en noviembre y ¢100.000.000 en diciembre, eso es del de diciembre, tiene un vencimiento del 28 de diciembre.

El presidente Wilberth Quesada: Tiene que irse a largo plazo, el tema de las inversiones estratégicas, vamos a perder porque si las hacemos en CDP todavía no va a estar el tema del estatuto y vamos a tener que optar por lo que dice actualmente y ese es el tema de esas inversiones, les vamos a perder plata, para que todos sepamos de una vez.

La tesorera Marilyn Batista: Se podría convocar una Asamblea Extraordinaria de todas maneras.

El presidente Wilberth Quesada: No porque es que Yanancy dijo que la única opción que teníamos era noviembre, o sea que la única opción quiero decir la más cómoda era verlo en noviembre, porque antes está lo de la elección, esa ya está convocada, y vendría exactamente a hacerla en la Asamblea, incluso por un tema de promoción.

La tesorera Marilyn Batista: Deberían considerarlo porque nosotros podemos hacer la Asamblea cuando queramos.

El presidente Wilberth Quesada: Sí se puede hacer una convocatoria, ahí el tema es ver si gastamos eso, ¿cuándo está ese vencimiento don Carlos, de 200 y resto de millones? Y no lo podemos hacer en mutuales ni cooperativas. ¿Cuándo está la Asamblea, en la última de noviembre está la Asamblea? ¿Más o menos coinciden?, nada más una pregunta informativa.

La tesorera Marilyn Batista:

La Asamblea normal es en octubre

El presidente Wilberth Quesada: ¿No es la primera semana de noviembre? Yo creo que sí nos da chance con esa ve, por eso es importante lo del Estatuto. Perdón, todo esto es en off, no es para que lo, porque si no cuesta mucho redactarlo.

Este año los vencimientos son ¢477.000.000, igual todo eso está a 1 año.

Eso era meramente informativo, ya habrá que tomar decisiones. Por lo pronto, el tema sería entonces hacer la colocación a la mejor tasa a 12 meses plazo de acuerdo a la fecha de vencimiento.

La vocal II Aleyda Solano: Aquí estoy.

El presidente Wilberth Quesada: Doña Aleyda, no sé si usted vio o nos escuchó, la propuesta de la administración es de conformidad con el acuerdo que se tomó de diversificación del 9 de julio, que se haga una reinversión de este monto por ¢50.000.000 a la mejor tasa posible en el sector bancario privado, en razón de cumplir también con los objetivos del PAO 2023.

Entonces, dado que es la recomendación de la administración, procederíamos a votarlo. Los directores que estén de acuerdo para que se sirvan levantar la mano, 5 directores presentes, 5 a favor.

Acuerdo 06-32-23: De conformidad con el acuerdo que se tomó de diversificación del 9 de julio, que se haga una reinversión de este monto por ¢50.000.000 a la mejor tasa posible en el sector bancario privado, en razón de cumplir también con los objetivos del PAO 2023

6.2 Adjudicación Cartel Música

La tesorera Marilyn Batista: ¿Ese cartel ya nos lo enviaron? Yo no lo no lo recibí.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Yo creo que no, este entró hoy.

El presidente Wilberth Quesada: El que entró fue el del maestro de ceremonias.

La tesorera Marilyn Batista: Tratemos de que se envíen para no tener que leerlo todo.

El presidente Wilberth Quesada: Hay que leerlo todo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Es para que se adjudique a Erick Sánchez y su Orquesta en las 2 líneas. Se presentaron cuatro ofertas, de los cuales Erick Sánchez y su Orquesta por un monto de ¢2.100.000 y Son de Tikizia por ¢2.113.000, en cada una de las líneas.

En la línea uno, Erick Sánchez por precio que es el 100%, Son de Tikizia en un 95%. Entonces en la línea uno queda adjudicado Erick Sánchez y su Orquesta.

En la línea 2 en lo que es para la actividad del Colegiado de Honor, Erick Sánchez por ¢960.000 a un 100% y Son de Tikizia ¢1.117.000 a un 94%.

La recomendación es Erick Sánchez y su Orquesta.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Para los dos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Si para los dos.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Pero por qué?

La secretaria María Eugenia González: Están muy altos los demás. Por eso está bien porque están demasiado caros todos, pero demasiado caros. Juan Pablo quería a Son de Tikizia, que tenía su razón, pero no podíamos, es que se nos va demasiado.

La tesorera Marilyn Batista: Pero lo que pasa es que, para la música, es una de las pocas excepciones donde se puede nombrar a dedo porque es arte. Se puede nombrar a dedo.

El presidente Wilberth Quesada: Es diferente en el sentido de que se es arte.

La tesorera Marilyn Batista: Exacto, no hay que cotizar.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Cuánto cobraba La Kuarta y Marfil?

La secretaria María Eugenia González: La Kuarta creo que como ¢3.000.000

El presidente Wilberth Quesada: ¿En serio? Está súper caro.

La tesorera Marilyn Batista: El que se seleccionó, ¿cuánto fue lo que cobró en la primera línea?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: En la primera actividad ¢1.039.600

La tesorera Marilyn Batista: ¿Y en la segunda?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Y en la segunda, Son de Tikizia ¢1.096.100.

La tesorera Marilyn Batista: Pero no hay mucha diferencia.

El presidente Wilberth Quesada: Por ¢60.000

La tesorera Marilyn Batista: Pero no es mucha diferencia.

El presidente Wilberth Quesada: Lo que pasa es que nosotros establecimos como parámetro el precio, yo sé que uno se puede separar.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Nos pueden apelar

La tesorera Marilyn Batista: A eso iba, ¿pero se hizo cartel?

El presidente Wilberth Quesada: Sí.

La tesorera Marilyn Batista: Pero se acuerda que yo dije que esas son las excepciones y que no había que hacer cartel, ¿por qué hicimos cartel? Son de las pocas cosas en que no se hace cartel, el arte, si yo quiero comprar una obra de arte, no tengo por qué, porque como tú vas a comparar por ejemplo si quieres un periodista, ¿vas a comparar a Ignacio Santos con Chu García?, no hay comparación.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Pero acordamos hacer carteles.

La tesorera Marilyn Batista: Yo sí recuerdo haber dicho que no era necesario para lo que era música hacer cartel. A lo mejor no estuve porque anteriormente lo había dicho, yo había dicho que esos son las excepciones, lo que es artístico, porque ¿cómo comparar un grupo con otro?, como comparar a Marfil con “Agujito y su combo”, no hay comparación. Pero bueno ya se sacó.

La secretaria María Eugenia González: Pero todo va a salir bien.

El presidente Wilberth Quesada: La ventaja es que Erick te puede hacer música muy movida como música menos movida.

La secretaria María Eugenia González: Eso fue lo que nos recomendaron, lo que nos dijeron, que se adaptaban a esas cuestiones.

La tesorera Marilyn Batista: Ya no se puede cambiar.

El presidente Wilberth Quesada: Es un tema de precio y así se habían sacado el cartel y así salió y entonces hay que aprobarlo. Sometemos a consideración, entonces la votación, el resultado de la adjudicación del cartel para la música en las dos actividades, el 50 Aniversario, como la del Colegiado de Honor, para que se adjudique conforme la recomendación de la administración y el resultado del cartel, los directores que estén a favor, me ponen por favor a doña Aleyda para poderla visualizar, 5 directores presentes, 5 a favor, se aprueba por unanimidad.

Acuerdo 07-32-23: *Se adjudica el cartel para la música del 50 Aniversario como del Colegiado de Honor a Erick Sánchez y su Orquesta. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

6.3 Revisión de cartel: Maestro ceremonias

El presidente Wilberth Quesada: No es adjudicación, es la redacción del cartel lo que vamos a ver. La propuesta de cartel para la contratación de un maestro de ceremonias para ambas actividades, entonces, tanto la del 50 Aniversario como la del Colegiado de Honor.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Van a aprobar el cartel para presentación a Proveeduría. No sé si lo vieron previo, yo creo que se agendó a la sesión, entonces lo que vamos a hacer es evidentemente verlo por encima y si eventualmente quieren hacer una observación, la cual ya previamente quieren agregar, pues ahí nos detenemos.

Ahí está la invitación, todo lo que tiene el formalismo del cartel como tal, quienes pueden concursar, la presentación, la oferta, todo lo que debe hacerse en español, sin tachaduras, que puede presentarse vía digital o vía física.

El objetivo: contratar bajo la modalidad de servicios profesionales a una persona con experiencia previa desempeñándose como maestro de ceremonias para que sea el o la responsable de desempeñarse durante la cena bailable del 50 Aniversario del Fondo de Mutualidad como maestro de ceremonias en la sección de apertura de tal actividad y demás secciones protocolarias durante el desarrollo de esta.

Disponibilidad presupuestaria, si se cuenta con disponibilidad presupuestaria. Bueno, evidentemente tiene que estar previamente inscrito y se puede inscribir durante el proceso o que ya estuviera previo.

En los alcances técnicos, dice evidentemente dónde se va a realizar la actividad y dónde se debe eventualmente presentar. Se estima el tiempo efectivo para maestros de ceremonias.

La tesorera Marilyn Batista: Creo que ahí falta una recomendación, una línea que diga que se debe participar en un ensayo.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: ¿Un ensayo previo de la actividad?

La tesorera Marilyn Batista: Puede ser el mismo día no importa, llegar 1 hora 2 horas antes y hacerlo porque la experiencia nos dice que aún los profesionales meten las patas, porque hay cosas que no saben, porque el guion no lo dice absolutamente todo, debe incluirse que tiene como requisito, tiene que participar en un ensayo que oportunamente le dirán el día y la hora, puede ser el mismo día.

El presidente Wilberth Quesada: La persona que se contrate, deberá estar dispuesto a realizar un ensayo previo a coordinarse con el contratante.

La vocal 1 Mercedes Quesada: En algún momento se hacían rifas, pero es para dejar en claro que no habrá rifas.

El presidente Wilberth Quesada:

Entiendo la idea, es que cuando va a estar más activo es de previo y posiblemente como a la mitad, pero de pronto si lo requerís para algo.

La tesorera Marilyn Batista:

Para que alguien mueva el carro que está atravesado.

La vocal 1 Mercedes Quesada:

Lo de las rifas no lo propusimos nosotros, lo hablamos, lo hablamos y no estuvimos de acuerdo con las rifas y esas cosas.

La secretaria María Eugenia González:

Patético es eso, que van a rifar el arreglo, patético.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca:

Lo voy a marcar para que ellos tengan referencia que tienen que quitarlo.

Monto de evaluación es 100%, se va a ir por precio.

La tesorera Marilyn Batista:

Y sobre eso como sugerencia, dado que es un 5% si es colegiado, que la oferta sea 95% y si es colegiado un 5%.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Un colegiado con experiencia.

La tesorera Marilyn Batista: Obviamente.

El fiscal Gerardo García: Perdón, yo lo pondría diferente. Si empiezan a pedir gustos, nos va a pasar lo mismo que el anterior, entonces, monto de la oferta, precio 80%. Un error que hay muy común en los procesos de contratación pública, es que las empresas para no complicarse ponen un 100% y después de ahí ese es el castigo, si usted pone solo precio, solo va a recibir precio no necesariamente ser calidad, y el otro 20% que sea experiencia.

La tesorera Marilyn Batista: O 15% de experiencia y 5% precio al colegiado.

El fiscal Gerardo García: Bájeselo al precio entonces. En la experiencia lo que se pone es que en los últimos 2 años al menos haya sido maestro de ceremonias, experiencia 2 años mínimo no, porque mi último evento como maestro de ceremonias pudo haber sido hace 7 años y sí cumplió la experiencia, debe decir, al menos 2 eventos en los últimos 2 años y le pone un asterisco.

La tesorera Marilyn Batista: Y, que quede claro que sea incorporado al Colper, sino hasta yo puedo participar.

El fiscal Gerardo García: Quítele el asterisco, eso ya nos da el panorama, yo veo que algunos carteles y no estoy criticando, pero aquí a mí me da risa. De hecho, hay que tener cuidado con esto porque si yo tuviera una empresa de garaje que usted van a SICOP y hay un montón de estas, aquí se ganan todo porque es por precio, le bajo un colón porque yo hago el estudio. ¿Cómo funcionan estas empresas? Uno dice hay que comprar un teléfono, yo voy y cotizo, pero sé que Mercedes lo va a cobrar en ¢100, que Marilyn lo va a cobrar en ¢98, que don Wilberth lo va a cobrar en ¢80, yo lo voy a cobrar en ¢75 y el aparato vale ¢60 y siempre voy a ganar, eso pasa montones.

La tesorera Marilyn Batista:

Y yo creo que en todo lo que se pueda, pongamos un porcentaje si es colegiado en todo lo que podamos, incluso en lo de la estrategia de mercadeo, igual si es colegiado también a todo pongamos ese porcentaje por verdad, claro.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca:

La formalización, habla de las obligaciones, es el machote que se maneja.

Responsabilidad de fiscalización, forma de pago, multas y sanciones, rescisión del contrato, resoluciones del contrato y nada más.

Eso sería todo, no sé si quieren agregarle algo más, alguna otra observación.

De hecho, este es de menor cuantía, entonces creo que se va por aprobación de la administración como tal, entonces no irá a Junta, irá a Junta de conocimiento, nada más, a quién se le otorgó. Ustedes recomiendan la adjudicación como Consejo y la directora ejecutiva termina de finalizar el proceso adjudicando y posterior va a la Junta directiva informando a quién se adjudicó.

El presidente Wilberth Quesada: Eso debe ser publicado en redes porque eso lo hace transparente.

Entonces está presentada la propuesta del cartel para que se haga el debido proceso para contratación del profesional que fungirá como maestro de ceremonias en ambas actividades.

Quienes estén de acuerdo con la propuesta de la administración del cartel redactado, favor de levantar la mano, 5 directores, 5 votos a favor, aprobado.

Acuerdo 08-32-23: Se aprueba la propuesta de cartel para la contratación del maestro de ceremonias para las actividades, 50 Aniversario del Fondo y el Colegiado de Honor. (Aprobado en firme y por unanimidad)

El presidente Wilberth Quesada: ¿Cómo están ustedes para este jueves o el otro jueves para ver si esto lo metemos este jueves?

La secretaria María Eugenia González: Yo no tengo problema el jueves.

La tesorera Marilyn Batista: Hagámoslo virtual.

El presidente Wilberth Quesada: Entonces aprobamos eso y el perfil lo vemos después. Dejaríamos la sesión extraordinaria para el jueves. Y el lunes tiene que ser presencial.

Sería entonces buscar los servicios de la empresa que hace la contratación, bajo las condiciones que están en el cartel en la actualidad y que anteriormente se habían aprobado, solo que aquí sería para el perfil de la persona que se va a buscar.

Y nosotros en la sesión extraordinaria, la que la había el jueves 31 aprobaríamos el perfil para efectos de la contratación.

La vocal 1 Mercedes Quesada: ¿La del 31 sería virtual?

El presidente Wilberth Quesada: Sí, y la del otro lunes sería presencial.

El fiscal Gerardo García: Gracias, nada más para efectos prácticos, yo el próximo lunes no voy a estar presente en la sesión por un asunto personal, me disculpo de antemano.

El presidente Wilberth Quesada: Muy bien adelante la administración. Perdón para no perder tanto tiempo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Esto es como se presentaría el anuncio del analista financiero que estaríamos buscando, perfil requerido y competencias técnicas de manejo de sistemas informáticos, Excel avanzado Word, power point y de preferencia SIU que utilizamos para lo que es el análisis, si conseguimos un perfil con el SIU ya nos estamos ganando un montón de tiempo.

Bachiller en Administración de empresas, eso es lo que dice el perfil, finanzas en entidades financieras, contabilidad y carreras afines, experiencia laboral, experiencia deseable en gestión de cobro y crédito 2 años, experiencia demostrable en gestión y análisis de crédito, bancario, fiduciarios hipotecarios y otros 2 años, conocimientos avanzados en contabilidad, tesorería, presupuesto de ejecución presupuestaria, sector público, preferentemente experiencia en la colocación de productos financieros, deseable manejo de instrumentos financieros locales, experiencia demostrable en Atención al Cliente 2 años, incorporado al Colegio de Ciencias Económicas como requisito.

El fiscal Gerardo García: Un momentito ahí disculpe, en la experiencia laboral hay un montón de cacofonías que deben de corregir experiencia, experiencia, o sea experiencia demostrable en: gestión de cobro administrativo y cobro judicial.

Eso es complicado, la gente desearía estar en el sector público, difícilmente alguien sale del sector público al privado, no digo que no se dé, pero son los menos, realmente es al revés y más en estos temas.

El presidente Wilberth Quesada: Por lo que estás diciendo, es que un exfuncionario del Banco Nacional, el Banco de Costa Rica, básicamente serían esos que son del sector público.

El fiscal Gerardo García: Sí, es muy difícil. En cambio, usted me dice que de otros bancos privados es más fácil.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Por eso dice “de preferencia”.

El fiscal Gerardo García: Siento que eso lo va a cortar y mucha gente tal vez con un buen currículum no lo va a enviar solo por ese detalle.

La tesorera Marilyn Batista: Bueno, se puede quitar y ya sabemos que va a ser de preferencia.

El fiscal Gerardo García: Porque tal vez aparezca uno que tal vez no tiene esa especialidad en el sector público, pero es muy bueno el resto, corta mucho la oportunidad de encontrar buenos currículum.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Don Carlos ahí no le falta un poco ese tema de la venta de los productos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Aquí está en la parte de arriba “colocación de productos financieros”.

Aquí es importante valorar también que cuando usted pone alguien a exclusivo en ventas, usted tiene que pagarle una base variable atractiva.

El presidente Wilberth Quesada: Entonces debería ser “experiencia laboral en asesoría y colocación de productos” para que no sea solo colocador.

La tesorera Marilyn Batista: Puede ser atención al cliente y asesoría financiera.

El presidente Wilberth Quesada: Sí es como para saber que es alguien que sabe.

La tesorera Marilyn Batista: Alguien que haya sido plataformista en un barco, porque da servicio al cliente y también asesoría financiera, tiene que saber vender los productos del banco, podría ser así atención al cliente y asesoría financiera.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Y si yo le pongo “deseable en el manejo de instrumentos financieros locales e internacionales”? Ya si le estoy exigiendo mucho, puede tener no necesariamente un bachiller en administración posiblemente pudo llevar algunos cursos interesantes de mercado de valores, por ejemplo, que aquí hacen falta y ver qué experiencia tenga, que si uno le dice usted sabe qué es la Bolsa de Valores, por lo menos que sepa.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Ya con eso terminamos?

El presidente Wilberth Quesada: Cualquier cosa de forma igual se tiene que ver con la dirección, si no hay nada de fondo y sólo hay que corregir algo de forma, se ve con la Dirección Ejecutiva.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: De hecho, con esta información ya se monta el cartel fácilmente, si nada más se ajusta cuando ya lo traigo para que lo veamos y para probarlo.

El presidente Wilberth Quesada: Damos por aprobado este perfil porque es para efectos de la elaboración del cartel, entonces no vamos a tomar un acuerdo porque tendrá que venir en su momento ese cartel, que sea a la mayor brevedad, ¿estará listo para el otro lunes?

La tesorera Marilyn Batista: Es que Dennis con todo lo relacionado a la Semana de la Prensa, difícilmente que para el lunes esté.

El presidente Wilberth Quesada: Pero estaría el jueves, nosotros vamos a ver el perfil el jueves porque el lunes vemos la parte financiera, entonces que esté para el jueves, para de jueves en 8 que esté listo el cartel.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Ya tengo el insumo más importante.

6.4 Analista Financiero

El presidente Wilberth Quesada: El último punto el analista financiero, lo pospondríamos entonces para el jueves, para la sesión extraordinaria a realizarse el jueves 31 de agosto, los directores que estén de acuerdo en posponer este punto, favor levantar la mano.

***Acuerdo 09-32-23:** Se traslada el tema del analista Financiero para la sesión extraordinaria del próximo jueves 31 de agosto. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

Gracias, 5 directores a favor, ninguno en contra aprobado.

Sin más asuntos que tratar al ser las 9 horas con 21 minutos damos por finalizada la sesión.

Buenas noches hasta mañana. Quedamos entonces para el próximo lunes que esa sería presencial porque es aquí en el Colegio para ver los estados financieros casi que exclusivamente y algún punto hay adicional.

Wilberth Quesada Céspedes
Presidente

María Eugenia González Alvarado
Secretaria