

Acta Sesión Ordinaria 33-23

Sesión ordinaria No. 33-2023 a celebrarse el lunes 28 de agosto del 2023 a las 6:00 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
Ma. Eugenia González Alvarado	2-0312-0250	Secretaria	Sala de sesiones
Marilyn Batista Márquez	1-84000450502	Tesorería	Sn Rafael Escazú
Mercedes Quesada Madrigal	1-0703-0066	Vocal I	Sala de sesiones
Aleyda Solano Torres	1-0433-0573	Vocal II	Sala de sesiones
Arles Fonseca Bolaños	1-1376-0417	Analista de crédito I	Sala de sesiones
Carlos Fonseca Bustos	1-0814-0904	Jefe Fondo Mutualidad	Sala de sesiones

La señora Tesorera Marilyn Batista se encuentra de manera virtual por motivos de salud y el señor Fiscal Gerardo García se encuentra ausente por motivos personales, ambos cuentan con la autorización previa del presidente Wilberth Quesada.

El presidente Wilberth Quesada: Bien, buenas noches. Al ser las 6:44 damos inicio a la sesión ordinaria número 33-2023 a celebrarse hoy lunes 28 de agosto de manera presencial en la sala de sesiones del Colper.

ARTÍCULO PRIMERO: CONOCIMIENTO DEL ORDEN DEL DÍA.

El presidente Wilberth Quesada: Someto a votación el orden del día, los directores que estén a favor se sirven levantar la mano. De los directores presentes cuatro a favor, doña Marilyn también, 5 votos a favor.

Acuerdo 01-33-23: Se aprueba el orden del día (Acuerdo en firme y por unanimidad)

El presidente Wilberth Quesada: Voy a emocionar para que una vez aprobadas las actas correspondientes demos paso y reformemos el orden de la agenda al conocimiento del artículo cuarto de los créditos y subsidios y posteriormente, avancemos con el artículo sexto asuntos de la administración en el siguiente orden, estados financieros con corte de julio del

2023, ejecución presupuestaria con corte a julio de 2023 y cotización boletín institucional y posteriormente continuemos con la agenda. En el sentido, del artículo tercero del oficio de la Dirección Ejecutiva y después, el artículo quinto en cada uno de sus ítems para dar finalización a la sesión. Esto por aquello de que no tuviésemos suficiente tiempo para conocer todos los temas.

Los directores que estén de acuerdo con esa moción de este cambio en el orden del día favor de levantar la mano, 5 votos a favor aprobado por unanimidad.

***Acuerdo 02-33-23:** Se aprueban los cambios en el orden de la agenda de esta sesión. (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.

El presidente Wilberth Quesada: Los directores que estén por aprobar esa acta favor levantar la mano, 5 votos a favor ninguno en contra, aprobado.

***Acuerdo 03-33-23:** Se aprueba el acta de sesión extraordinaria No. 12-23 del jueves 10 de agosto del 2023. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

2.2 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 31-23 del jueves 17 de agosto del 2023.

El presidente Wilberth Quesada: Los directores que se sirvan a probar exacta favor levantar la mano, 5 directores, 5 votos a favor, ninguno en contra aprobado.

***Acuerdo 04-33-23:** Se aprueba el acta de sesión ordinaria No. 31-23 del jueves 17 de agosto del 2023. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

2.3 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 32-23 del lunes 21 de agosto del 2023. (Pendiente, Se traslada para la siguiente sesión)

ARTÍCULO TERCERO: CRÉDITOS Y SUBSIDIOS

El presidente Wilberth Quesada: Pasamos entonces en función del cambio de la agenda, al artículo de créditos y subsidios, agradezco a la administración entonces a exponer los créditos.

3.1 Créditos

El jefe del fondo Carlos Fonseca: Sí, buenas noches, muchas gracias. Arles, si gusta nos hace la presentación de los créditos. Aquí es importante, traemos cuatro créditos, uno de los cuales ya habíamos visto y dos son totalmente nuevos, asociados o colegiados que no tenían ningún tipo de producto con el Fondo.

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:

3.1.1 La colegiada, solicita crédito Sin Fiador por un monto de ¢2.825.000.00 a un plazo de 96 meses y tasa de interés del 21% anual.

La recomendación de la administración es positiva.

Los directores no tienen observaciones.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Buenas noches a todos. Básicamente es una reclasificación de crédito. Doña se le complicó un poco el tema del comprobante, desde previo nos dijo, “no voy a conseguir ese comprobante que justifique el uso de los recursos”. Ojo, no es que no lo va a usar en eso, sino que por ser un trámite de ortodoncia ella lo va a tener que desembolsar en tractos, no lo va a desembolsar en uno sólo. Evidentemente, nosotros hipotéticamente le daríamos un desembolso único también, entonces es dinero que ella va a retener en su cuenta y a nosotros no nos sirve porque el dinero es un solo desembolso, es un solo tracto.

Puede ir desembolsándonos a nosotros o ir mandando los comprobantes, pero eso va a ser un tema más de logística, entonces ella dice, “¿no existe un crédito -que si ya sabe que existe-, que nada más me permita a mí darme el monto y yo administrarlo tal cual?”, ese es el crédito de gastos personales o el crédito sin fiador.

Entonces aquí, como dicen, cambiaron totalmente las condiciones porque entonces el otro crédito, la otra aprobación habría que derogarla y considerar un análisis nuevo sobre éste.

El presidente Wilberth Quesada: No sé si de parte de las directoras hay alguna consulta sobre este crédito, primero debemos dialogar el acuerdo anterior y aprobar este si es así, como lo consideran las directoras bajo los nuevos términos que presentan administración, ¿alguna consulta que tengan las directoras?, ¿no? Entonces someto a consideración la derogación del anterior acuerdo. Ustedes por favor, nos la anotan ahí en el acta, cuál fue el acuerdo en que se tomó, puesto que se deroga el acuerdo x en el que se aprobó el crédito de la colegiada Gómez Barrantes y aprobar en consecuencia la recomendación que efectúa la Administración para un préstamo bajo la línea de crédito personal para la asociada Maricruz Gómez Barrantes. Las directoras que estén de acuerdo sírvanse levantar la mano, 5 a favor, ninguno en contra, aprobado.

Acuerdo 05-33-23: Se acuerda derogar el Acuerdo 05 de la Sesión 31-23, sobre la solicitud de crédito de Salud a la colegiada, por un monto de \$2.825.000 a un plazo de 96 meses y tasa de interés del 10% anual. Cumpliendo con lo establecido en el artículo No. 14 del Reglamento de Crédito. Aprobado en ese momento por mayoría ya que las directoras Aleyda Solano y Marilyn Batista se abstuvieron (Acuerdo en firme y por unanimidad).

Acuerdo 06-33-23: Se acuerda aprobar la solicitud de crédito Sin Fiador a la colegiada, por un monto de \$2.825.000 a un plazo de 96 meses y tasa de interés del 21% anual. Cumpliendo con lo establecido en el Reglamento de Crédito. (Acuerdo en firme y por unanimidad).

3.1.2 La colegiada, solicita crédito Salvadita por un monto de \$671.000.00 a un plazo de 5 meses y tasa de interés del 15% anual.

La recomendación de la administración es positiva.

Los directores no tienen observaciones.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Normalmente los colegiados inician sus históricos, nada más de manera informativa, los colegiados no se tiran siempre con el crédito más grande, normalmente inician con créditos bajos como caja chica, salvadita, después van con ¢1.000.000 y así van aumentando.

El presidente Wilberth Quesada: Someto a aprobación el crédito de la asociada Romero Bustos, en las condiciones presentadas por la Administración, las directoras que están de acuerdo en aprobar, sírvanse levantar la mano, 5 votos a favor y ninguno en contra, aprobado.

Acuerdo 07-33-23: Se acuerda aprobar la solicitud de crédito Salvadita a la colegiada, por un monto de ¢671.000 a un plazo de 5 meses y tasa de interés del 15% anual. Cumpliendo con lo establecido en el Reglamento de Crédito. (Acuerdo en firme y por unanimidad).

3.1.3 La colegiada Sofía Bonilla Echeverría, solicita crédito Cancelación de Deuda, con Fiador por un monto de ¢8.000.000.00 a un plazo de 96 meses y tasa de interés del 14% anual.

La recomendación de la administración es positiva.

Los directores no tienen observaciones.

El presidente Wilberth Quesada: Las directoras que estén de acuerdo en aprobar la recomendación de la Administración para la solicitud de crédito de la de la asociada Sofía Bonilla Echeverría, por favor se sirven levantar la mano, 5 votos a favor y ninguno en contra, aprobado.

Acuerdo 08-33-23: Se acuerda aprobar la solicitud de crédito Cancelación de Deuda con Fiador a la colegiada, por un monto de ¢8.000.000.00 a un plazo de 96 meses y tasa de interés del 14% anual. Cumpliendo con lo establecido en el Reglamento de Crédito. (Acuerdo en firme y por unanimidad).

3.1.4 La colegiada, solicita crédito Cancelación de Deuda, con Fiador por un monto de ¢4.057.000.00 a un plazo de 120 meses y tasa de interés del 14% anual.

La recomendación de la administración es negativa, pero lo deja a discreción de los directores

Los directores tienen observaciones.

El presidente Wilberth Quesada: Analizada la solicitud por la afiliada y con fundamento en la recomendación de la Administración, agradezco a las señoras directoras, se sirvan votar la recomendación de la Administración; es negativa en el sentido de que se rechace este crédito. Los directores que estén de acuerdo con la recomendación efectuada por la administración, les agradezco levantar la mano, 5 votos a favor aprobado por unanimidad la recomendación de la Administración y como adicional se le solicita a la administración para que coordiné con la señora Directora doña María Eugenia, para que el oficio que se envíe a la afiliada explicando las razones del rechazo, pueda ser redactado en coordinación con la Administración, con doña con doña María Eugenia.

Acuerdo 09-33-23: *Se acuerda acoger la recomendación de la Administración y dar por rechazado el crédito solicitado por la colegiada Elodia, de crédito Cancelación de Deuda, con Fiador por un monto de ¢4.057.000.00 a un plazo de 120 meses y tasa de interés del 14% anual. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

3.2 Subsidios

Subsidios autorizados por la administración de acuerdo con la política PO-FM-03-2014 aprobada en sesión ordinaria No. 20 del 03 de junio del 2014.

#	Colegiado (a)	Tipo	Familiar	Monto
1		Nacimiento	Hija	¢188.055.01
2		Fallecimiento	Madre	¢300.888.01
3		Fallecimiento	Padre	¢300.888.01
4		Fallecimiento	Padre	¢300.888.01

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: No tiene la coletilla, pero sin embargo son subsidios de conocimiento.

Son 3 subsidios de fallecimiento de familiares en primer grado para colegiado, El monto de los de fallecimiento es de ¢3000.888.01, y el de nacimiento es de ¢188.05501

ARTÍCULO CUARTO: ASUNTOS DE LA ADMINISTRACIÓN.

4.1 Estados financieros con corte a julio del 2023

El jefe del fondo Carlos Fonseca: Yo les envié una presentación, pero voy a hacer la exposición de los estados financieros puros, o prefieren la exposición.

Estados financieros de julio.

Para efecto de que ustedes vean la variación, si tuvieran duda.

Aquí es importante, en estos estados financieros, acá en la primera línea donde está efectivo y equivalentes, que tiene un saldo de ¢75.000.000. Ahí es importante que eso es una inversión que íbamos a hacer en los fondos de inversión, y el día 31 que tuvimos sesión se quedó pendiente por renovar en el Central Directo, pero por un tema ya propio de sistema y que salimos tarde, ya no nos dejó hacer la renovación, por eso es que aparece ese saldo ahí pendiente, pero por lo general ahí lo que hay son como ¢5.000.000 para manejo, eso es únicamente.

En la parte de inversiones, obviamente a este rubro le están haciendo falta esos ¢65.000.000 que estaban ahí, son los que van acá en el territorio, entonces acá les pongo la aclaración porque es importante. Tenemos un crecimiento con respecto al período anterior de 4.83%.

Cuentas importantes, acá el activo circulante tiene un crecimiento de 4.75%, aquí estamos comparando el mes de julio 2022 con julio 2023, hay un error de fórmula, pero sí es positivo porque esto es mayor que este, tenía que hacerlo al revés.

Otra cuenta importante acá si tienen alguna duda con alguna de las partidas que están acá, solo la abrimos, este también es positivo 4.86%, lo que es la colocación de crédito. Aquí hay un crecimiento de ¢64.000.000 de un periodo con respecto al otro.

El presidente Wilberth Quesada: Para ir preguntando de una vez y evacuar, así como muy rápido después vemos ahí en la redacción del acta cómo se hace, porque es muy difícil

tener el Excel a la par uno cuando está redactando. En la parte de mobiliario y equipo hay una disminución de casi ¢500.000 ¿eso es por qué no se ha comprado? Es sobre el tema de la computadora, que no se ha cotizado, eso es urgentísimo.

El jefe del fondo Carlos Fonseca: De hecho, tenemos que meterlo en el presupuesto.

El presidente Wilberth Quesada: Pero, así como urgente don Carlos para que tome nota, siga por favor.

Marilyn perdón, yo sé que no la estamos viendo porque lo que estamos viendo es el Excel, igual que usted, cualquier cosa ahí nos dice.

La tesorera Marilyn Batista: Estoy tratando de buscar el correo para poder verlo, porque creo que llegó hoy lo vi muy por encima, pero sí le dio un ojeada.

El presidente Wilberth Quesada: Cualquier cosa para que usted consulte ahí.

El jefe del fondo Carlos Fonseca: Perfecto, entonces tenemos el crecimiento.

Activos disponibles para la venta, un crecimiento de un 28%. Es aquí donde hubo una revaloración de las propiedades y acá la propiedad de Santa Cruz se dividió en dos, una tenía un valor de como de ¢20.000.000 y cada una quedó como en ¢30.000.000

El presidente Wilberth Quesada: Ese es el valor de la revaluación. ¿Y cómo va el cartel de eso? Pero nada más así consulta rápida. Recuerde que habíamos sacado que incluso se publicara para los afiliados.

El jefe del fondo Carlos Fonseca: Sí ya está ahí cocinándose como dicen.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Pero ¿qué es “cocinándose”?

El jefe del fondo Carlos Fonseca: Hacer la publicación con respecto a la oferta.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Cuándo sale esa publicación?

El jefe del fondo Carlos Fonseca: Si quieren para la próxima sesión ya les averiguo porque tenía otros ahí por encima de ese.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Quién está pegando eso, la Proveeduría?

El jefe del fondo Carlos Fonseca: Originalmente yo, y hasta esta semana que pasó empecé a montar todos los que tenía pegadizos.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Ese es el cartel de la limpieza del lote?

El presidente Wilberth Quesada: No, es el de la venta. Se acuerda que habíamos aprobado que se hicieran ahí unas condiciones más favorables.

El jefe del fondo Carlos Fonseca: Igual sí se está publicando con las condiciones que tiene actualmente, igual nadie ha llamado.

Otra cuenta que tenemos interesante por acá es cuentas por pagar, esas son las cuentas que se le deben al Colper.

El presidente Wilberth Quesada: Eso es un montón.

El jefe del fondo Carlos Fonseca: En realidad sí es una diferencia.

El presidente Wilberth Quesada: No, es una súper diferencia. Cuentas por pagar y eso es por pagarle al Colegio.

La vocal 1 Mercedes Quesada: ¿Timbres o qué?

El presidente Wilberth Quesada: Está la póliza.

El jefe del fondo Carlos Fonseca: Las pólizas, cuentas por pagar al Colper, póliza de incendio, póliza de vida.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Y eso está registrado como una cuenta por pagar por qué, ¿cada cuánto se va pagando eso, con qué periodicidad?

El jefe del fondo Carlos Fonseca: ¿Eso lo pagamos Arles, ¿cada cuánto?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Esa cuenta, cuando se carga el pasivo, generan una cuenta por cobrar y una por pagar, cuando pagamos a un instituto, eso fue que seguramente las 2 facturas de los clientes a junio y julio cayeron en agosto.

El presidente Wilberth Quesada: Por eso lo acumuló.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Cuando se paga la factura, ese monto se reversa, sí le debemos al instituto evidentemente, pero se paga y se cobra cuando se va reversando la otra cuenta.

El presidente Wilberth Quesada: Fue porque se pagaron atrasadas, se generaron las facturas atrasadas.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Por cortes o por la boleta, no se envió en forma, cuando se envió hay un mes para hacer el pago, si tomamos la fecha para empezar bien, eso es un tema importante para poder ingresar bien los futuros. Ahora, de eso depende mucho la recuperación.

El presidente Wilberth Quesada: La diferencia no es esa, de esos \$6.000.000 de cuentas por pagar, está claro que está el tema de las pólizas, como decís por el atraso posiblemente de la presentación de las facturas. El tema es nada más tener el cuidado que eso no nos vaya a pasar al cierre del periodo, porque si se nos alarga un pago de esos por lo que sea y pasar lo

que pasó ahora, para noviembre y diciembre va a quedar para enero, febrero y nos vamos a ver feos en la foto de cierre.

Igual que esas cargas sociales, me imagino que igual, vean que pasa de ¢1.072.716 no, lo de cargas sociales es menos porque tenemos una persona menos, entonces me imagino que es parte de eso, pero aun así son ¢300.000.000, ¿no es mucho eso?, perdón ¢355.000.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: En julio, no sé si lo estamos viendo al revés, pero el año 2022 está del lado derecho, el 2020 al lado izquierdo.

El presidente Wilberth Quesada: Sí está al revés.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: El asiento cayó 2 veces en el año pasado. Finalmente los rectificamos en el siguiente periodo.

El anterior, se ajustó al mes siguiente en agosto, y en este presenta un comportamiento natural. La policía siempre oscila entre ¢1.000.000-¢1.500.000, a nivel de póliza.

A nivel de que provisiones laborales y todo eso hay una persona menos, salarios menos.

El presidente Wilberth Quesada: El salario menos de nivel superior y además, la persona menos. Eso sí te impacta ahí ese pasivo.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Y no es una persona menos, son 2 personas, 2½ menos digámoslo así, siendo claros, porque también don Roberto el anterior gestor de ventas estaba incluido en esa provisión.

El jefe del fondo Carlos Fonseca: Y él estuvo como hasta marzo más o menos.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Él estuvo todo el año pasado.

El presidente Wilberth Quesada: Ahí hay un impacto importante a nivel de pasivos, que es ese tema laboral.

El jefe del fondo Carlos Fonseca: Tenemos una revaloración de lo que son los activos que impactan en el capital.

El presidente Wilberth Quesada: El excedente del periodo ahí está 45 contra 6

El jefe del fondo Carlos Fonseca: Exactamente.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Para ver el excedente? Nada más que un segundito el detalle, el aporte de timbre pasó de ¢988.000 a ¢1.000.000 pero eso es percata, 871 a 940. Esos son millones, o sea que estamos hablando que el derriba son ¢17.000.000 y en el de abajo ¢69.000.000 los aportes de cuotas que han aumentado. Ahora ese 25% es igual al que se está trasladando al Colegio, pero nosotros hacemos la contabilidad igual del ingreso. Por mandato de la asamblea.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Comenta las transferencias, los porcentajes de las transferencias.

El presidente Wilberth Quesada: Pero ese 9.40%, pero igual en 22% ya estaba eso porque eso viene del año pasado, viene desde el 21, viene creo eso que se ha prorrogado, mi pregunta es, ¿por qué hay ¢69.000.000 más de aportes de cuotas?, ¿tantos afiliados nuevos tenemos o qué?

La tesorera Marilyn Batista: Aumentó, la aumentaron.

El presidente Wilberth Quesada: Pero ya la cuota ya estaba.

La tesorera Marilyn Batista: No, aumentó la cantidad, paradójicamente, hubo aumento en cuotas, hay un aumento en las cuotas de los colegiados.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Cuánto era para 2022 y 2023?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: ¢8.750 era la cuota de los colegiados y este año son ¢9.250, ya ahí tenemos una pequeña variación.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Entonces ese mil y resto equivale a ese porcentaje? Además, digamos de un crecimiento natural de afiliados, esos son 69 entre 87, quiere decir que esos son...

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Si no estoy claro porque aquí no lo veo. Creo que esas son cuentas 300 perdón que utilice el código contable, pero eso es patrimonio, va contra patrimonio, entonces eso siempre va a ir aumentando año a año.

El presidente Wilberth Quesada: Porque va con el acumulado.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Quiere decir que la variación entre cada periodo es de ¢17.000.000. Eso es básicamente así y siempre va a ir aumentándonos igual con el tema de las colegiaturas, 25% obviamente aumenta más o menos la cuota y, además.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Y se incorporaron nuevas profesiones también.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, lo que aumenta realmente es el aporte de cuotas de los colegiados es un 8% más o menos, que ese 8% se podría explicar por el tema del aumento del monto de la cuota porque obviamente es del acumulado, es patrimonio.

Después sigue aportes extraordinarios que es el superávit del Colegio, ajá reservas de capital y excedentes acumulados estamos igual.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Excedentes acumulados solo va a variar hasta diciembre, hasta el cierre el periodo.

El presidente Wilberth Quesada: De acuerdo. Aquí está la revaloración de inmuebles.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Eso no varía a menos que hagamos otro avalúo y se reclasifique.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Esa revaloración por qué aumentó?, falta verlo reflejado ahora en diciembre porque ahí ya va por 40, ¿por qué en el otro año era cuatro? Hubo una revaloración que se corrió del año pasado, que no está reflejada ahí naturalmente, en el 2022, ¿eso debería quedar en cuanto más o menos Arles, pos su experiencia?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Es que, en la revaloración del avalúo de los bienes inmuebles, aumentaron el precio del inmueble, de ambos lotes.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El otro también aumentó, como en ¢10.000.000

El presidente Wilberth Quesada: Eso es por lo de los lotes.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: El fondo no lo afecta a la depreciación, no tiene construcción, entonces lo que únicamente que podría afectar porque ya de por sí los lotes...

El presidente Wilberth Quesada: ¿Tanto aumentaron?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: De hecho, ahora en septiembre tenemos un avalúo para ambas propiedades, que está negociado previo con el proveedor para que lo hiciera sin costo.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Esos 2 lotes aumentaron ¢36.000.000 cuando se hizo el avalúo?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El de Santa Cruz valía ¢20.000.000 y cada uno lo separaron como en ¢33.000.000, al separarlos, segregarlos, aumentaron el costo.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Valían ¢20.000.000 cada uno, eran ¢40.000.000, ahora ¢36.000.000, la diferencia entre cada uno es más o menos ¢36.000.000
¿Dudas adicionales? Ese era el balance de situación.

El presidente Wilberth Quesada: Veamos el estado de resultados.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Creo que doña Marilyn quería decir algo.

La tesorera Marilyn Batista: Lamentablemente estoy tratando de buscarlo, el Excel que me enviaron y no lo encuentro.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Pero usted lo estaba viendo ahí doña Marilyn?

La tesorera Marilyn Batista: No veo nada. Por eso es que estoy perdida, no veo nada en pantalla.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Lo de compartir la pantalla, ¿qué pasó entonces?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Qué pena doña Marilyn.

La tesorera Marilyn Batista: Ahora sí los veo, ahora sí.

El presidente Wilberth Quesada: Esta es la parte más importante porque es el estado de resultados, el otro era el balance de situación, entonces digamos que aquí vamos, Comisiones sobre créditos pasa de 445 a 408 81.1%, disminución del 9%.
Ingreso sobre inversiones, pasamos de 32 a 56, una ganancia, digamos de 42% no negativo, sino positivo.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Del periodo 21-22, efectivamente, estábamos en pandemia todavía con lo último, las tasas eran bajísimas, 4-3 ya empezaron a incrementar un poco y se llegó a ahorita que están entre 6-7-8 dando una muy buena tasa, entonces ahí

se ve la variación. Además, logramos conseguir el manejo de lo que tenía que ver con Central Directo, que, si bien es cierto, a puros piquillos, los overnight, los certificados a 28 días generan una tasa mayor que el mercado en ese momento, entonces eso nos va dando algo, tener una cuenta de dinero a la vista nos genera un 1.05 tenerlo en overnight nos deja 4-3.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

De hecho, a 28 días estaba pagando como 4.28 no.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, el tema es que ahora ya las tasas empiezan a bajar, así es que eso no lo vamos a ver después, pero yo creo que digo, ay aquí solo como observación, en esa cuenta intereses sobre inversiones en colones este año vas a hablar positiva, porque ya nos comimos, y logramos colocar los vencimientos del primer semestre para decirlo así, a tasas todavía buenas. Lo que queda por verse es lo que viene, pero igual digamos en una suma resta ese tema de inversiones en colones va a cerrar positivo, con un aumento positivo, que ojo tampoco es como para que uno haga fiesta en el sentido de qué felicidad tener ingresos por intereses tan altos cuando realmente nuestro negocio no es tener inversiones, es tener créditos y otras cosas. Intereses sobre inversiones en dólares, ahí está la pérdida de los 42, ¿eso está expresado en colones? O sea, la disminución ha sido un 3%, por un tema del diferencial cambiario, por lo pronto. ¿Ahora que se renovó con qué tasa se renovó versus la tasa que tenía anterior, o sea, cuánto le estábamos perdiendo en tasa?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Las tasas en dólares normalmente están más bajitas.

El presidente Wilberth Quesada: Esa es importante y yo sé que Marilyn a esa le tiene interés también bueno, todos le tenemos naturalmente porque es la famosa inversión en dólares. Vean que a la mitad del año nos ha representado una pérdida de \$42.879, ¿ya ahí estaba realizada esta operación a julio, cuando se hizo la inversión don Carlos?, o sea, ya estaba realizada en el sentido de cuando se hizo la inversión que se registró o no, todavía no.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Es que estos son intereses, todos los intereses se van a ver reflejados dentro de 6 meses.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca:

Sí ahí quedó a la vista en su momento para poder constituirla como ustedes indicaron, pero si ven esa transición perdimos unos días. Ahora, cuando se muestran estados de resultados, no es que se pierda, es que se deja de generar ingresos, entonces, la variación es en el año anterior gané ¢1.400.000, este año percibo ¢1.358.000.

El presidente Wilberth Quesada: Sí es sólo intereses y ahí lo importante está abajo en el 18, que es el ingreso por diferencial cambiario, por eso quería preguntar por el tema de los intereses, si ya ahí estaba cuando se hizo el cambio, porque obviamente el cambio, no recuerdo cuando fue creo que en julio.

Después ingresos por intereses simples sobre créditos estamos de ¢93.000.000 a ¢95.000.000, o sea, ahí hay un aumento del 4%, está apenas así, cómo vegetativo.

Intereses moratorios sobre préstamos, igual de ¢1.200.000 ¢740.000, pero esos son moratorios.

Intereses bancarios, ¢19.000, otros ingresos, cobro judicial pasamos de ¢3.000.000 a ¢538.000, eso supongo es que, porque las operaciones que teníamos en cobro judicial en julio 22 eran mayores a las que tenemos ahora, en julio 23 ¿es así?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Y la gestión.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Eso tiene que ver como dice don Carlos, cuando usted pasa a una operación por incobrable desaparece, pero cuando la recuperamos porque desaparece a nivel contable con nosotros, pero a nivel judicial ella sigue trabajando. Cuando viene un colegiado, pues no voy a decir el nombre y quiere honrar la deuda, eso se nos devuelve totalmente entonces por eso es, eso significa que fue una operación completa que ingresó como ingreso.

El presidente Wilberth Quesada: Por eso sí, ese tema de los ¢3.000.000 fue porque en ese momento alguien o algunos arreglaron y pagaron, eso no ha sucedido en el 2023 y más bien ahí la pregunta sería, ¿cuál es la cartera nuestra en cobro judicial a julio 2023?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Haría que mostrarlo en la próxima vez.

El presidente Wilberth Quesada: Nada más como para saber, porque ahí como decís, la recuperación es importantísima, pero hay que ver la magnitud de la cartera también, nada más para que tome nota ahí para que nos presenten eso.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Digamos la cartera atrasada mayor a 90 días creo que está en un 4.38% que está dentro del rango que se tiene.

El presidente Wilberth Quesada: El rango está bien.

Ingresos por diferencial cambiario. Bueno, ahí es donde la mula botó a Genaro, de ¢9.000.000 a ¢4.000.000, tenemos ¢5.000.000

Veán cómo está el tema cambiario, o sea, el tipo de cambio está en su histórico bajo que uno no esperaría que siga bajando, pero ahí está. De eso no nos vamos a dar cuenta hasta que saquemos la bola de cristal el 31 de diciembre para saber cómo cerramos, porque ya no hay bola de cristal, va a ser una realidad, ahí nosotros, y francamente, eso es un tema que otra vez seguro va a aparecer ahora cuando haya que ver el tema de la asamblea en noviembre, ese es un tema que hay que explicarlo con meridiana claridad. Se tomó una inversión en aquel tiempo, luego pasó esto y este año se tomó la decisión de parte de este Consejo de permanecer eso para no realizarla y a ver si los afiliados tienen la amabilidad de entendernos que eso es una pérdida contable y que no es una pérdida real pero que evidentemente en los estados financieros se ve así de fea, hacerlo de forma técnica, técnicamente sencillo.

Tenemos un total de ingresos que han incrementado no disminuido, de ¢146.000.000 a ¢164.000.000, es decir ¢18.000.000 a mitad de período.

Servicios personales, pasamos de ¢46.000.000 a ¢36.000.000 eso es salario, la disminución es por el tema de que no tenemos eso que ya sabemos.

Servicios no personales, pasamos de ¢8.000.000 a ¢2.000.000, lo del 50 Aniversario porque no se han ejecutado esos recursos todavía, ya ahí se equipararía porque son ¢6.000.000 y resto.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Es que aquí solo había en junio, en julio solo había una actividad, en este año son 2.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, ahora se va a registrar y eso va a ir nuevamente problema.

Con horarios profesionales de 8 a 6. ¿Por qué eso disminuye perdón?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Servicios de informática.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Se contrató algo el año pasado?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, había una implementación.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Un módulo que dejamos de utilizar.

El presidente Wilberth Quesada: Subsidios de 70 a 55. Ahí tenemos una disminución de ¢15.000.000, ¿por qué?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Consultorio.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Pero por qué el consultorio?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Y los subsidios que tal vez no se han cobrado como los de 65 años.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: En realidad, perdón, tiene que ver con el subsidio, el servicio médico es un subsidio, no remunerado, pero es un subsidio, entonces en el primer

semestre, primer cuatrimestre, no hubo la ejecución que hubo en el año anterior porque la factura del anterior proveedor era muchísimo más baja.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Eso es un subsidio? Subsidio de retiro

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Véalo aquí en la fila 67.

El presidente Wilberth Quesada: Pasa de ¢8.000.000 a ¢983.000, son ¢7.000.000. Esto ahora es lo del tema del Metropolitano, y eso del Metropolitano, se está pagando ¿cuánto por mes?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: ¢1.651.000

El presidente Wilberth Quesada: O sea ceteris paribus de aquí a lo que resta el otro semestre estamos hablando de que seguiría en ¢6.600.000-¢6.800.000 más o menos por ahí.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Hay que meter la factura de junio a julio que es ¢1.600.000

El presidente Wilberth Quesada: Entonces serían 7 meses más, o sea, estamos hablando de que sí vamos a llegar a ¢8.000.000 y resto más o menos.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Pero el comparativo el año anterior, evidentemente la otra factura de agosto contra agosto.

El presidente Wilberth Quesada: O sea, el tema es que vamos a tener una diferencia, vamos a hacer una diferencia que va a andar por ahí de los ¢6.000.000-¢7.000.000, eso ya no nos lo vamos a quitar.

Y una pregunta, es porque este año se empezó con lo del tema del consultorio y eso recientemente, porque desde el punto de vista del registro del gasto, el problema que tenemos fue que los primeros meses eso no existió en comparación con el año pasado.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Había una cuestión con Asembis, pero no fue tan grande.

El presidente Wilberth Quesada: Pero no pegó, pero digo más allá de que no pegó es un tema de que no se registraba el gasto, porque una cosa es el registro del gasto y otro la eficiencia de ese gasto. En este caso es porque no se registró durante el primer semestre porque no existía punto, en comparación con el año pasado, ¿fue así?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: No, es porque el servicio anterior, el servicio médico en el semestre anterior fueron muy pocas citas las que los colegiados participaron en el año anterior, como era un servicio ya preestablecido con otro hospital, había que pagar la factura sin importar cuanto a cambio, pero Asembis nos cobraba por demanda.

El presidente Wilberth Quesada: A mi no me parece tan ruidoso, lo hubiera preferido como estaba como está ahora que pagamos para no ofrecer nada.

La vocal II Aleyda Solano: Hablando de eso del sistema médico, dicho sea de paso, ¿en qué quedó la encuesta?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: ¿Es cierto que le iban a meter otra pregunta? No quedamos en nada la sesión pasada.

El presidente Wilberth Quesada: Digamos que se le iba a meter algo, pero bueno, a partir de lo que se negoció con ellos, el tema era ver lo de los servicios médicos especiales, que eso todavía está pendiente de que ellos nos digan cuáles como para poderle decir a la gente, y el tema de que si se podía hacer la consulta que ellos dijeron que sí, variar el horario y sí.

La tesorera Marilyn Batista: ¿No está lista la encuesta, no se ha aplicado?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: No, yo sí se las envié para que la vieran.

El presidente Wilberth Quesada: La encuesta la única pregunta que tenía era un tema de que, si se cambiaba el horario, pero lo que habíamos hablado, recuerden, era a ver si íbamos más allá del cambio de horario y se metía el tema de las especialidades médicas, que fue parte de lo que se habló con ellos. Que eso me parece que, como decía a doña Aleyda, para no tal vez hacer mucho enredo, lo único que podríamos meter, me parece, son esas 2 cosas, el tema del servicio, la variación de horario, a ver qué tanto nos da y el tema de servicios especiales, qué tan de acuerdo está y qué tipo de servicio.

Porque eso sí nos sirve para negociar con ellos, porque de pronto por decir algo, los afiliados dicen, lo que requerimos son los servicios odontológicos y ellos no lo ofrecen por decir algo.

La tesorera Marilyn Batista: Eso ya lo habíamos dicho y, o sea, se supone que se haya incluido que ya se esté aplicando la encuesta entonces que quede claro que eso es lo que queremos para que a ver si por fin arranca.

El presidente Wilberth Quesada: Sí la tenemos que aplicar.

Subsidio de retiro, entonces pasa de ¢38.000.000 a ¢29.000.000, digamos que ahí vamos debiendo ¢9.000.000 y eso cómo va contra el comportamiento normal para ver si esos ¢8.000.000-¢9.000.000 que hay ahí se supone que en el último semestre se van a compensar o no.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Está como muy bien mapeado el asunto, porque se tiene la lista de las personas que se retiran.

El presidente Wilberth Quesada: Hay personas que se retiran más en el segundo semestre.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Y hay algunos que inclusive se tiran hasta el año siguiente.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Normalmente la mayoría de las personas o los colegiados cumplen septiembre y noviembre, y ya esa es la única partida de todas que tenemos casi un 95%.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, porque esa la puedes tener mapeada, naturalmente hay que tenerla mapeada. Lo único que le llama la atención a uno es que hay una diferencia ahí, pero bueno, si es que están en esos meses concentrados, pues está clarísimo. El de fallecimiento, ahí vamos bien. En el tema del comparativo del subsidio de nacimiento un poquito menor, hay que apurar ahí a las cosas, más nacimientos. El subsidio del programa social no reembolsable, ahí sí tenemos una diferencia fuerte, ¿por qué?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Sí y no, porque recientemente acaban de aprobar un subsidio de 2, 1½, el que vieron la semana antepasada, eso va a ser como por 6 meses, entonces la partida va a bajar casi un 50% de lo que hay de variación, esto sería importante revisarlo contra presupuesto.

El presidente Wilberth Quesada: Totalmente de acuerdo, para ver cómo va a cerrar por si hay saldos ahí.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Porque sí o sí vamos a tener que hacer un ajuste. El subsidio de retiro y si o si vamos a tener que hacer un ajuste en incapacidades temporales.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, de hecho, hicimos todo el análisis de cada una de estas partidas.

El presidente Wilberth Quesada: Es importantísimo para ver qué partidas hay que corregir.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: La siguiente partida que tiene la variación más grande es la que dice “comisiones”.

La tesorera Marilyn Batista: Perdón, el de incobrables y otros créditos es extremadamente alto en comparación con el 2022.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, ¿por qué aumenta eso? Pasa de ¢478.000 a ¢3.850.000 los gastos por incobrables a otros créditos, que ahora son otros créditos.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: En ese momento nosotros lo que incluimos como otros créditos era un porcentaje de los créditos no asegurados, es una prevención, es una manera de decir está bien, ya no se puede pasar por incobrables porque tal vez no tiene fiador porque no se quiere llevar un proceso judicial, etcétera, etcétera, entonces la posición es llevarlo a ese monto, para tener un colchón más tranquilo, solo un crédito que no esté asegurado que sume ¢5.000.000, por ejemplo, no recuerdo si hay uno así a ciencia cierta, pero uno o dos que sean ¢1.500.000, ¢5.000.000 se nos llevó esa partida, por decirlo así, porque eso va directamente a la estimación, al otro lado, a la cuenta que vieron allá en los activos.

En este mes si no me equivoco esa partida ya no debería seguir aumentando, lo voy a coordinar con la contadora, porque ya llegamos a una estimación sana.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, porque ahí lo que extraña es porque el año pasado era por ¢478.000 en este mismo periodo, ¢3.350.000

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Porque esos fueron los meses donde se tomó el acuerdo para iniciar, recién llevaba apenas 3, cuatro meses.

El presidente Wilberth Quesada: No tenía todavía la estimación a los niveles adecuados. En diciembre del 22, debió haber cerrado en unos ¢3.500.000 una cosa así.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Menos de ¢3.500.000 porque la varita está en ¢3.305.000, pero por ahí.

El presidente Wilberth Quesada: O sea que supuestamente se equipararía en el momento en que esa estimación esté ajustada a lo que también se hizo el año pasado más o menos.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: No era para siempre que había que hacerla, una vez y hasta ahí. Lo siguiente eran gastos financieros o lo que tenía que ver con el diferencial cambiario.

Ven que lo que nosotros cobramos por cargos o lo que nos cobran por cargos automáticos, muchísimo menos pagamos en gasto, lo que implica que hay más mayor cantidad de aplicaciones, manuales y el diferencial cambiario. El año anterior se habían registrado sólo ¢3.000.000.

El presidente Wilberth Quesada: Ahí es donde está el registro, el registro total.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: El canon no existía, no estábamos en ese periodo, según lo que don Wilberth acaba de ver, el canon no existía, pero ahora sí, ya cada año nos van a cobrar un canon por estar inscritos en su país.

El presidente Wilberth Quesada: Ahí la cuenta que duele evidentemente es el diferencial cambiario, es la que golpea, ¢11.000.000 de más en gastos financieros por diferencial cambiario. Regresemos a estado de resultados.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Ya solo nos queda ver el balance. Tenemos un excedente de ¢45.000.000 en comparación al periodo anterior sería una variación de ¢39.000.000

El presidente Wilberth Quesada: Y ese excedente se estima que cierre en diciembre.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Falta por ejecutar partidas, falta lo de la mayor diferencia.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Falta lo de las actividades que son como ¢15.000.000, falta ejecutar lo del consultorio, falta ejecutar también las platas que hay, si se hace lo de la contratación y ahí sí va bajando, los subsidios de retiro.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: No tanto el servicio médico porque no se va a ejecutar todo lo que estaba presupuestado.

El presidente Wilberth Quesada: No porque es sólo medio periódicos. No sé si doña Marilyn o alguno de los directores tiene alguna consulta sobre los estados de resultados, sino para ver el presupuesto que me parece que el presupuesto nos cierra las dudas que pudiésemos tener particularmente con el estado de resultados, pero no se doña Marilyn si usted tiene alguna consulta a la administración sobre estas cifras del estado de resultados. ¿No? ¿Entonces algún otro director? ¿No? Veamos entonces el presupuesto por favor.

4.2 Ejecución presupuestaría con corte a julio del 2023

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: ¿Doña Mary sí ve la pantalla?

La tesorera Marilyn Batista: Sí, gracias.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: La meta para estos 7 meses es 58.33%, con respecto a lo que son timbres, está en un 57%, cuotas a un 62%, los ingresos financieros están a un 50%, aquí cabe mencionar que hay algunos que se van cobrando conforme los intereses se van recopilando, los ingresos operativos que son sobre créditos que estamos en un 53%.

Y en la partida que tal vez estamos un poquito más en deuda con el presupuesto, es la de gastos no personales en un 45%, gastos personales en un 18%, gastos generales en un 44%, gastos no personales en un 30%, subsidios al 45%, patrocinios del Colper no hay, gastos financieros en un 42%, ingresos e inversiones en un 38% y mobiliario y equipo en un 28%, esa partida es relativamente pequeña.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Sólo para agregarles, todo número igual o superior a 58.33% en el ingreso es positivo, bajo no es que esté mal, simplemente nos falta llegar. Y cualquier número inferior a 58.33% en el egreso podríamos definirlo como gasto, también sigue siendo positivo, entonces de toda la partida son 39, porque esa inversión que vimos allá en el balance de situación que la cuenta de activos salió con un 57% fue porque no la colocamos.

Entonces, eso lo que quiere decir es que no se ejecutó esa salida para que eso se reversara, porque hubiera dado 90 y algo más o menos a nivel de eso, ese pequeño ajuste que se vería hasta agosto tiene que ver con esos 57 quedaron en cuenta corriente básicamente.

El presidente Wilberth Quesada: Servicios personales, egresos, eso es planilla, estamos en un 45% por la razones que ya sabemos. Eso, digamos eventualmente, a partir de que se contrate la otra persona, va a subir un poquito ahí, pero vamos a quedarnos siempre un poco cortos. Habría dinero que uno podría estirar para los otros cambios que necesitamos.

Servicios no personales, lo que tenemos es un 18% ¿qué había en servicios no personales, perdón?,

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Los no personales son específicamente electricidad, agua, mensajería e impuestos, póliza.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Esto que tenemos es la partida más grande.

Atención de colegiados es lo que tiene que ver con las actividades. Está pendiente de ejecutar un monto considerable porque el saldo es como de ¢8.000.000 más o menos.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Y esas sesiones de actividades del Consejo que aparece ahí entre ¢155.000 y ¢2.700.000?

La vocal 1 Mercedes Quesada: ¿Las dietas se incluyen ahí, ¿no?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: No, creo que eso está arriba en servicios personales. Ahí pueden incluirse servicios que ustedes hayan pedido etcétera.

El presidente Wilberth Quesada: Va por ¢3.000.000 y faltan ¢7.000.000, va contra lo presupuestado.

¿Esos ingresos operativos son los de las cuotas?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Ingresos financieros tienen que ver con los resultados, ingresos por tasas de interés, intereses por inversiones. Los ingresos operativos tienen que ver con otros ingresos y la recuperación de cartera.

El presidente Wilberth Quesada: Porque ese impuesto ahí era de 3.31 y en el otro 13. O sea el ejecutado tenía 3.39, 8.61 contra 13.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Esto de los ingresos operativos tiene que ver, si estamos ahí es porque nos están pagando muchos créditos anticipados, y si los ingresos financieros no se mueven, si vemos allá arriba la partida, vamos a ver que son las tasas que se mantienen de, o sea, no cumple la meta de inversiones, hay un repunte más alto de las tasas de inversiones y también la colocación de crédito.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: De hecho, este yo estaba revisando con Arles la ejecución de periodos anteriores y cuesta un poquito que se llegue.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Normalmente lo que se genera a final de año, es de créditos promocionales para que vengan a tirar la casa por la ventana. Creo que yo había generado un cuadro, pero no sé dónde lo puse con el comportamiento de la colocación en los últimos 3 años.

El presidente Wilberth Quesada: Habría que revisar eso, esperaríamos de aquí a allá tener el tema, ya de bien bacheado el mercado.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Las tasas están por el suelo.

El presidente Wilberth Quesada: Están bajando y siguen bajando, y nosotros vamos a tener que hacerlo y ya porque si no nos vamos a quedar ahí. Incluso voy a decir de las cooperativas, es cierto, ya ni siquiera tienes que ser afiliado cooperativo y ahora las cooperativas antes tenía que ser socio de la cooperativa, le dan una figura como que es un socio de crédito.

La vocal I Mercedes Quesada: ¿Por qué ahí en patrocinios del Colper, no se incluye lo del Aniversario?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: No se presupuestó.

La tesorera Marilyn Batista: Recordemos que el 50 Aniversario del Fondo no del Colegio, entonces por eso no aparece como gasto o patrocinio del Colper.

La vocal I Mercedes Quesada: Es cierto, está dentro de la Semana de la Prensa.

El analista de crédito I Arles Fonseca: En los últimos años entre pandemia y ceder patrocinio para la Semana de la Comunicación, se dejó de realizar, por eso existía la partida de patrocinio.

La vocal II Aleyda Solano: Hay que tomar en cuenta que eso únicamente con una excepción en este año porque es el 50 Aniversario. El próximo año hay que agendar un jueves de la Semana de Prensa.

El presidente Wilberth Quesada: Sí para hacer lo tradicional. Perdón, ¿esos ¢6.000.000 contra los ¢21.000.000 de servicios profesionales era por lo del tema de aquella contratación de TI, una cosa así de servicios informáticos, servicios profesionales? Revisemos un poco nada más para ver por qué es que hay una diferencia de 6 a 21

El analista de crédito I Arles Fonseca: Perdón, perdón, está pendiente de ejecutar esa partida grande.

El presidente Wilberth Quesada: Ahí es donde está la diferencia. ¿Y cómo vamos con el actuarial? ¿Para cuándo está don Carlos?, 2 de setiembre nos habían dicho.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Esperemos que sí.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Hay diferentes escenarios que no están muy definidos por la Administración, creo que ya los definieron, ya los aterrizaron un poco.

El presidente Wilberth Quesada: Eso es importante para nosotros para el tema de la Asamblea. Es importantísimo, quiero verlo primero con la Junta, pero es importantísimo. Ya entendí, ahí están, es que son esos ¢5.000.000 donde se da el salto. ¿Y ese otro ahí con ¢4.000.000 de diferencia?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Son del libro.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Y eso es del software?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Aquí se modificó porque era del Reglamento que dejamos de utilizar. Entonces, se dijo modifiquémoslo y pasémoslo, aquí estaba en cero para levantamiento de actas porque no se presupuestó desde el principio.

El presidente Wilberth Quesada: Se hizo el traslado. Bueno, el ejercicio que hay que hacer ahora para el cierre de año es ese con el tema de las ejecuciones. Por eso hay que ejecutar todo lo que se pueda.

La tesorera Marilyn Batista: Aquí en crédito e inversiones es que estamos lejos de la meta.

El presidente Wilberth Quesada: 189 de 495.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: La partida fue así, egresos, cuando son créditos e inversiones, es una salida efectiva de nuestros movimientos, en ese momento eso es una partida de ¢67.000.000 que quedó en cuenta corriente, cuenta corriente no está incluido en créditos e inversiones, y precisamente fue ese único día, el día 31, sí el día 31 lo hubiéramos tirado en overnight, entonces esos ¢67.000.000 reversan esos ¢34.000.000 y más bien da una diferencia superior, pero igual tiene que ver con baja colocación de créditos, porque aunque yo lo haga y lo reverse va a quedar a ¢200.000.000 apenas y estaba presupuestado ¢405.000.000, entonces no hay un efecto así como que digan, no, lo que pasa es que cambia el número negativo eso es todo, pero no hay un efecto así como que voy a elevar el egreso, el egreso en esa etapa quiere decir que se estaba colocando crédito, inversiones sí, pero crédito he estado un poquito bajo.

La tesorera Marilyn Batista: Ese es mi punto. Mi preocupación es la colocación de crédito que vengo hablando desde hace meses.

El presidente Wilberth Quesada: Porque falta el efecto de los ¢77.000.000 que fue el registro de un día de la inversión, esa fue la inversión en dólares. Que no pasó a overnight, ustedes lo tenían en cuenta corriente y no lo pudieron registrar, pero esos serían ¢189.000.000, más ¢77.000.000, por decirlo así, ¢190.000.000, o sea estamos hablando de que son ¢250.000.000 por ahí más o menos, hubiera quedado eso si se hubiera registrado cierto. Más o menos por ahí de ¢250.000.000 contra una de ¢495.000.000, igual nos deja muy bajos, estamos hablando de básicamente la mitad.

Y ese otro efecto, si es un tema de crédito, o sea de colocación, es muy fuerte, es un impacto muy fuerte y estamos hablando a mitad del periodo que estamos con la mitad de la mitad, a la mitad de la meta y eso es mucho, eso es mucho.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Pero usted sabe don Wilberth que paradójicamente, la cantidad de créditos que se han colocado con respecto de un periodo a otro, en un periodo fueron como ¢90.000.000, y en este periodo llevamos ¢99.000.000, aquí la diferencia que yo le preguntaba a Arles, que cuál era es que el Ejecutivo que estaba se dedicó a colocar crédito hipotecario, entonces por ahí fue el salto, tal vez en la diferencia, no en la cantidad.

El presidente Wilberth Quesada: Eran menos, pero eran por montos mucho más altos.

La tesorera Marilyn Batista: Señores, cuando yo tenga mi intervención de tesorería, voy a demostrarle con los datos que me envió a Arles, que poco o nada tiene que ver la persona que estaba y que ahora no está, no hay correlación entre cantidad de empleados y generación de crédito y se los voy a demostrar con una tabla que, con base a lo que me envió Arles, yo quiero presentársela en mi informe de tesorería porque tenemos que ver dónde está el problema, pero poco nada tiene que ver con que antes había 5 personas y ahora tenemos 3.

El presidente Wilberth Quesada: Hay una preocupación natural en el sentido al ver el presupuesto, ver que sí estamos muy lejanos a la meta en esa parte de crédito, ya sabemos el impacto de los ¢73.000.000 y resto por el registro en la parte de la inversión, pero sí naturalmente estamos hablando de que estaríamos como en la mitad de la mitad, o sea, ¢250.000.000 de ¢496.000.000, básicamente.

Y ahí tenemos que pensar, tenemos que ponernos realmente creativos y más que creativos con manos a la obra porque ya estamos cerrando agosto, ya se nos fue agosto para pensar entre septiembre, octubre y noviembre. Básicamente tenemos 3 meses, por no decir los cuatro, porque casi que son 3, ya sabemos diciembre cómo funciona para que esa cifra aumente considerablemente, y ahí la Administración tiene una gran responsabilidad, sin duda de parar esos números de crédito.

Yo entiendo todo el tema de personal, etcétera, pero bueno, ya se están tomando medidas en el tema del personal para tener a por lo menos a esa persona que ha venido haciendo falta, si es que es un tema que se justifica por el lado de la falta de personal y si no igual con lo otro que se le ha solicitado que es el tema de la comparación. Porque posiblemente una parte de eso también responde al hecho de que no tenemos las condiciones tan competitivas como a lo mejor nosotros creemos que por eso también la gente no está llegando.

Puede ser una suma de males, y voy a poner males entre comillas, en el sentido de que tras de cuernos palos en cuanto a que no tenemos las mejores condiciones de crédito y tras de

eso no las anunciamos, porque ahí sí hay que ser insistente en que en el tema de la promoción hemos fallado y ya por eso hablamos aquí y se tomó un acuerdo para el tema de la generación de un plan de mercadeo. Porque es urgente este tema de atender, si no eso nos va a poner en problemas de cara a la ejecución presupuestaria de este año y también al financiamiento, digo el Fondo como un todo presupuestariamente para el otro año, por un tema de regla fiscal.

Esa sería mi preocupación y hacerle la observación a la Administración, la necesidad de contar con esos requerimientos que se han hecho y un plan también de parte de la Administración con respecto a este tema de la colocación de crédito. Yo no sé si alguna de las directoras tiene algo más que agregar con respecto a esto. Doña Marilyn se va a referir ahora en el informe de tesorería, pero no sé las otras compañeras. ¿No? entonces sigamos viendo el resumen.

El total de egresos ejecutados son ¢282.000.000 contra ¢719.000.000, ahí hay una subejecución alta, por lo que ya se ha hablado también, ahí hay que sumarle los ¢77.000.000 a esos ¢282.000.000, pero aun así naturalmente igual nos está dejando con un monto muy por debajo del de la meta, eso está clarísimo ahí en la misma vía. Eventualmente eso significaría un superávit déficit ahí con lo que hay ahorita de más o menos el 13% no ejecutado, pero falta mucho eso está muy en el aire, sobre todo la parte de créditos e inversiones, que es la que más nos está afectando. ¿Qué más hay ahí? ¿Perdón? Dentro de ese cuadro, ya con eso cerramos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, ya con eso cerramos.

El presidente Wilberth Quesada: Igual don Carlos hay que coordinar con doña Yanancy para presentarlo a la Junta Directiva.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Creo que es el, según la sumatoria mía es el de agosto el que le tocaría que son 3 meses.

El presidente Wilberth Quesada: Pero mejor preguntar a doña Yanancy porque ella me dijo ¿ustedes van a ver el presupuesto y van a haber estados financieros?, yo le dije sí, entonces

me dijo que la Junta quiere verlos, le digo está bien, apenas lo veamos yo también te aviso para que usted coordine con doña Maritza para hacer esta esta presentación a ellos en la próxima sesión, apenas la Junta le diga en qué momento lo puede presentar, que me imagino que será muy próximo.

Entonces aquí yo, pues la única observación, o particularmente la observación puntual que tendría para la Administración es con respecto, fundamentalmente al tema del comportamiento de crédito, la colocación de crédito, en los términos que he referido y dado que hay varias iniciativas que este Consejo ha acordado que están pendientes de ser atendidas por la Administración, reiterarles la importancia de que se atiendan tanto el tema de ese plan para la colocación del aumento de la colocación crediticia en virtud además del estudio que se está haciendo y la urgencia de que ese estudio cuando lo tengamos cuanto antes, ese estudio de las condiciones de crédito, para cambiar lo que haya que cambiar de una vez, vía reglamento, que se pueda cambiar y ajustarlo al mercado, porque eso debe ser parte de la piedra en el zapato.

La vocal II Aleyda Solano: Disculpe, usted acaba de mencionar el tiempo más cercano.

El presidente Wilberth Quesada: Ya tenemos acuerdos de esos temas tomados, acuérdate de un acuerdo que se tomó la semana pasada, y sí se le puso fecha. Lo que estoy es recapitulado los acuerdos que tenemos para que la Administración los cumpla.

Ese el tema del estudio de la situación de crédito que es importante para ver que de esas condiciones hay que cambiar si se pueden cambiar vía reglamento para ajustarlas al mercado.

El tema de la persona, el profesional que hace falta en la administración que va a atender labores de estas, de mercadeo, de colocación, de crédito y de análisis, entonces igual ya ese un acuerdo que está tomado también, el cartel de eso y la contratación, el cartel no, pero ya el perfil para la contratación sí.

El tema de mercadeo. El tema de plan de mercadeo que va muy en función de esto, también de hacerle bulla entre comillas en el buen sentido de la palabra, a los productos del Fondo. Me parece que esos 3 acuerdos que ya ha tomado este Consejo y que están pendientes de la

Administración podrían en buena medida atender este déficit que tenemos en el caso de esta línea en concreto, que es la parte de créditos que se ha reflejado aquí en el presupuesto.

Ya esos 3 acuerdos tienen su fecha de cumplimiento y yo lo que estoy haciendo es como la instancia a la Administración para que se cumplan esos acuerdos en el tiempo establecido o a la mayor brevedad inclusive para poder resolver esto.

Yo creo que aquí hay que tomar nota todos de que de verdad lo que nos quedan son tres meses, septiembre, octubre y noviembre y septiembre ya se nos va también, cuidado porque en 15 días estamos hablando de que estamos a mitad de septiembre, entonces aquí básicamente de verdad que lo que tenemos son 3 meses y si no actuamos en esos flancos en estos 3 meses lamentablemente vamos a ver esto en números negativos, y eso va a ser de algo que nos va a traer consecuencias a todos y a todas.

Pero bueno, lo voy a dejar ahí, yo no sé si hay algún comentario adicional de los compañeros. ¿Doña Marilyn, ¿sí?

La tesorera Marilyn Batista: Obviamente ,me uno Wilberth a su preocupación, pero recuerdo mi refrán que me decía mi abuelita a Dios rogando y con el mazo dando, tenemos 3 acuerdos que incluso el de contratación de la estrategia para mercadeo puede tomarse un mes, mes y medio con los tiempos que maneja el Colegio, esa licitación como rápida puede salir en supongamos que en 2 semanas, pero lo que se contrata a la persona se nos fue todo el mes de septiembre, entonces indistintamente de esos acuerdos hay que trabajar ya, o sea, hay que trabajar ayer. De verdad yo llevo meses hablando de esto y estoy sumamente preocupada porque no veo que hay arranque, no veo que hay arranque y ya me cansé de dar propuestas, entonces si necesito que la Administración haga algo de inmediato hasta que se puedan cumplir los otros 3 acuerdos, porque si no se nos va a ir septiembre completito y vamos a tener octubre y noviembre y no creo, a menos que hagamos a de una campaña tan extraordinaria para noviembre y diciembre, y bajemos tasas, etcétera que podamos ser tan competitivos que en octubre y noviembre hagamos lo que prácticamente no se ha hecho en 10 meses.

Entonces, ojalá don Carlos, Arles que está aquí presente, que ustedes puedan hacer algo a corto plazo en lo que se pueden cumplir las otras cosas de las que hemos hablado.

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

La vocal 1 Mercedes Quesada: Yo quiero unirme a la condición que está exponiendo doña Marilyn, porque desde que yo estoy aquí hace 2 meses, ella ha venido siempre hablando específicamente de lo tardado que se van haciendo las cosas, y a mí particularmente me preocupa porque si ya han pasado tantos meses y no se ha podido y no se han gestionado acciones, ¿cuáles son las razones específicas que han atrasado los procedimientos?

Si bien es cierto se va a contratar, se va a hacer una contratación, ¿por qué eso no se trabajó desde antes o no se comenzó a trabajar un proceso desde antes?

Eso, por un lado, por otra parte, el otro día yo hablaba precisamente de los servicios que están brindando otras entidades y sugerí incluso, un estudio comparativo para ver qué podíamos hacer nosotros con las cooperativas y otros bancos, y no lo veo hoy, no lo pedí para hoy, pero se pudo haber hecho un cuadro comparativo para ver algunas condiciones.

Me preocupa mucho lo que doña Marilyn dice en ese sentido y me preocupa más que a nivel de la Administración no se hayan hecho gestiones anticipadas a solicitudes que vienen desde hace meses.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias doña Mercedes, doña María Eugenia.

La secretaria María Eugenia González: Me uno a lo de Marilyn y me uno a lo de Mercedes, sobre todo lo de Marilyn, porque es demasiado lo que se pide, demasiado lo que se ha dicho, demasiado el retraso en las cosas, o sea, nosotros no estamos bien, yo siento que no estamos bien, que nunca ha pasado tanto como ahora, o sea, tal vez la palabra desidia, no es o lerdura, no sé, pero no debe ser.

Nosotros no podemos continuar así y tenemos que tomar una decisión, se solicitan las cosas y no se dan en el momento que se necesitan, que se solicitan o con la rapidez que deberíamos. Nosotros no debemos sinceramente continuar en estas condiciones.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿doña Aleyda?

La vocal II Aleyda Solano: Hay una de las cosas que a mí me preocupa también es el hecho de que por ejemplo, cuando nosotros quitamos las actas para que doña Magaly pudiera tener el 50% que ella nos había explicado, es que ella nos había explicado que el 50% de su tiempo era trabajar en las actas, cosa que a mí me tocó ser la secretaria en ese tiempo y entonces yo sabía que eso era cierto, mi pregunta es básicamente, si nosotros le quitamos a Magaly el 50% y ella tenía que hacer los boletines, lo que es el sistema, todo lo que es información, redes sociales, y todo eso tenía que ocuparlo Magaly, ¿qué está pasando con ese 50%?, porque ya contratamos los servicios de una persona para que haga lo de las actas, entonces yo como persona de esta Junta estoy esperando a ver qué es lo que a Magaly le está tocando hacer en ese 50%, ¿en qué está gastando esa 50%?, yo pregunto y ella me dice que tiene otros trabajos que atender de la Jefatura.

Ahora bien, nosotros la semana pasada estábamos aprobando este servicio para que nos hagan un programa de trabajo, digámoslo así, para nosotros desarrollarnos durante este tiempo, pero antes de que llegaran ustedes dos ya eso sea solicitado y yo repito, ¿qué es lo que estamos haciendo o en qué nos están ayudando?, porque yo no siento que me están ayudando, más bien yo siento que ellos están recargados, ellos quienes son Arles y Magaly, ¿qué hago yo con traer otra persona que en realidad no me va a dar ninguna garantía?, porque si yo contaba un 50% con Magaly, por ejemplo, yo estoy poniendo a Magaly, jamás la estoy poniendo en mal porque esa muchacha me quito el sombrero como ha trabajado igual que Arles, pero, ¿qué pasa con ese 50%?, ¿estamos pagando un salario 50% para quién o para qué y por qué?

Entonces, si vamos a comenzar a contratar para que hagan o servicios, entonces apague y vámonos, porque entonces mi pregunta es ¿qué tenemos en Administración?, lamentablemente yo lo tengo que ver así, yo lo veo así y no como miembro del Consejo, sino como como colegiada, que yo sé que, si esto lo tiro, como dicen afuera, la misma pregunta, nos la van a hacer, es la misma pregunta, es la misma interrogativa. Entonces, yo no puedo estar contratando, ya no pienso y se los digo así claramente, no pienso aprobar ninguna contratación más. ¿Por qué? Porque al menos el estudio que se ha hecho claramente doña Marilyn nos ha dado un cuadro muy claro, antes estaban 3 personas, y me va a perdonar don Carlos, yo no estoy contra usted ni yo a usted no le tengo nada así, pero eran 3 personas, íbamos sobre ruedas, fue contratando a la cuarta persona y a la quinta

persona y hemos venido para el suelo. Vea que estamos ahora con problemas económicos pensando, ahora estoy escuchando, yo me quedo callada y pongo a analizar ¿qué vamos a hacer en 3 meses van a aumentar eso, por favor?, si no lo hicimos en el arranque olvídense, vamos ahora a poner la cara y perdonen atollada de barro, ¿por qué?, porque no creo que lo que no se lo hizo desde el principio se vaya a hacer al final, tendría que ser un súper milagro, y yo no creo en eso. Las cosas financieras yo no las creo así.

La tesorera Marilyn Batista: Wilberth si me permite porque yo tengo, quiero mostrar la tabla que ya se la envié a su correo y también a Arles, yo quería darle un informe de tesorería, pero como tiene que ver con esto, me gustaría si es posible que alguien la pueda presentar es muy rapidita, por eso he insistido en tantos meses en esta información porque van a ver claramente lo que he repetido durante meses, en lo que Arles va buscando el correo, que tienes que ver con la correlación entre colaboradores, utilidades, colocaciones, ustedes se van a dar cuenta que hay otros factores que yo no puedo determinar, y no estoy en contra de que se contrate la persona, si estoy a favor de que se contrate a una persona, por supuesto, porque yo espero que esta persona nos ayude a mejorar el desempeño del Fondo ojalá y sea así, sin embargo, vamos a ver con estos 2 cuadros que yo hice y que los analicé por 10 años, no existe correlación ni vínculo entre cantidad de empleados y aumento de utilidades o aumento de colocación.

Hemos tenido los mejores años del Fondo con 3 personas, y que conste, insisto, no estoy en desacuerdo en que se contrate a la persona que hace falta, entonces cuando nos dice don Carlos que es que hay mucho trabajo y que no tenemos personal, los números que le voy a enseñar demuestra todo lo contrario y más con lo que acaba de decir doña Aleyda, tenemos a una Magaly, que se le quitó el 50% del trabajo, pero resulta que seguimos con mucho trabajo y con las cosas que no se hacen, entonces ese pequeño análisis que yo hice no les va a decir ustedes qué está pasando, pero sí les va a decir que no tiene que ver nada con que hay 3 personas y antes habían 5.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Ya ahí usted lo logra ver doña Marilyn?

La tesorera Marilyn Batista: No, no lo estoy viendo.

La vocal II Aleyda Solano: Perdón Marilyn, yo me puse a analizar cuando se contrató a la otra muchacha que era la que iba a ayudarnos en todo el sistema de cobro y etcétera, lamentablemente no dio resultado, yo no vi resultados ahí, más bien vi pérdidas y con don Roberto, por lo consiguiente, más bien fueron más gastos y menos ingresos.

La tesorera Marilyn Batista: Arles, fue un correo que yo le envié hace un momento, hace 15 minutos yo le envié un correo a Wilberth con copia a usted.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Si quiere pásamelo a mí porque estamos en mi máquina.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Es el que dice “análisis, colaboradores y el Fondo”?

La tesorera Marilyn Batista: Ese mismo, ¿lo tiene ahí Wilberth? Gracias, porque ahí yo hago 2 cuadros y con la información que me envió Arles les hago el análisis y con eso puedo demostrar que no se trata de que hay 2 personas que faltan, se trata de que quizás nos falte estrategias, por eso no puedo determinar qué es lo que está pasando y por qué en otros años, con 3 personas se rompió récord. Pero por lo menos sí puedo demostrar que el vínculo y la razón o la excusa de que no se tiene personal completo no es cierto y de hecho les recordamos y sobre todo que Wilberth no estaba, la persona que se piensa contratar, cuando estaba que se contrató el año pasado, se contrató para colocar créditos de facturación, de descuento de facturación y en 8 meses que estuvo no colocó un crédito, o sea, para lo que se contrató fue para colocar un nuevo producto que era el descuento de facturas, y en 7 meses no colocó nada.

Una persona más es para que esto se levante y yo he repetido siempre el Fondo no está mal, tenemos ₡3.000.000.000 ahí pero no podemos seguir cuesta abajo bajando las colocaciones, bajando las utilidades.

Ya lo veo, mira que es sencillito, yo lo hago porque así era como yo lo tenía, hago un paréntesis, por 18 años fui asesora del Banco de Costa Rica y era asesora de prensa, y tuve que aprender a agarrar los estados financieros y convertirlos de manera que el periodista común y corriente pudiera entenderlo, eso es lo que yo hice.

Mire la primera tabla, son los últimos 12 años. La tabla uno refleja que los años 2016, 17 y 18 son los de mayor utilidad incluso dejando atrás todos los demás años, en esos 3 años solamente existían 3 personas en el Fondo de Mutualidad, 3 personas. Luego en contraste, el 2021 y 2022, me estoy solamente concentrando de utilidades, en el 2021, cuando el Fondo tenía 5 personas y el 2022 son las utilidades más bajas en toda la historia del Fondo. Vuelvo y repito, yo no estoy diciendo por qué se da eso, estoy diciendo que no hay vínculo entre la cantidad de trabajadores de empleados del Fondo y tener utilidades, porque aquí se demuestra si fuera por ese factor, demuestra todo lo contrario.

El año de mayor gasto y aquí me voy a la línea del gasto, el año de mayor gasto del Fondo fue el 2022 en el que se contaba con 5 personas en plantilla. Entonces, estos datos establecen que no hay correlación entre aumento de utilidades ni tampoco aumento de ingreso y la cantidad de personas en planilla, no existe ninguna correlación, son otros factores que debemos verificar, a lo mejor en 2016, 2017 y 2018, no sé si se hizo una campaña de mercadeo, se colocaron más préstamos, entró más dinero de algún lado, no sé, pero no se debe a que hubo más personas.

Luego en la tabla de abajo. La tabla 2 muestra que en los últimos 10 años la mayor colocación de crédito de Fondo fue 2013 y 2014, época en que solamente asistían 3 personas, posteriormente, en el 2018 hay un pico bastante importante en donde hubo un momento interesante en lo que es la otorgación de crédito. Y en el 2022 del año pasado aumenta destacadamente la colocación de crédito, pero coincide este año con la otorgación de 8 créditos con el artículo 14. Si yo le rebajo esos 8 créditos que son ₡24.000.000, me queda entonces en el 2022 un monto inferior al 2013 y 2014 y muy similar al 2018, en donde solamente había 3 personas con esto yo dejo bien claro y de una forma muy sencilla de comprender que no existe y repito, correlación entre la excusa de que me faltan 2 personas y que por eso no puedo colocar crédito.

Y por eso, que no se ha dicho, pero no se puede justificar que no hay utilidad, que las autoridades baja y tampoco se puede justificar que bajaron los ingresos, hay 3 variables, ingreso, colocación de crédito y utilidades que nada tiene que ver con el personal. Por esa razón, con todo el respeto, no es de recibo que digan que no se ha podido hacer nada porque le falta personal, porque con menos personal el Fondo fue más eficiente y repito, y con esto cierro, si la contratación de esa persona es para realmente ayudarnos a crecer yo apoyo

totalmente, pero si es para distribuir el trabajo no, porque no vamos a tener un mayor gasto para tener el mismo resultado y con esto termino este grafiquito, ¿hay alguna comentario?

El presidente Wilberth Quesada: Sí, gracias, gracias doña Marilyn, además, por el trabajo de que se tomó para desarrollar eso que me parece muy interesante, mi único comentario del análisis que usted hace, tal vez con respecto al 2020, recordemos que fue el año de pandemia y fue un año que no es comparable, tal vez desde el punto de vista tanto del Estado de resultados como de la colocación de crédito, porque véase que el periodo 2018-2019 en colocación pasó de ¢430.000.000 en el 2018 a ¢388.000.000, baja a ¢334.000.000 que es bastante, son ¢54.000.000 en el 2020 que me parece que eso es influenciado por un tema de pandemia, que aquí tal vez Arles que ha estado aquí en la Administración tanto tiempo nos lo pueda aclarar, que esa colocación me imagino se vio muy disminuida en el 2020 producto de ese tema, 2021 apenas estaría regresando, otra vez levantando, ahí hay claridad en eso y 2020-22 como usted dice, hay ¢456.000.000, o sea, hay un momento importante, sólo que este como usted bien destaca ahí, hay unas colocaciones al amparo del artículo 14 del reglamento que habría en igual sentido que hacer que cambien esa reducción en los del 2021 o 2020.

La tesorera Marilyn Batista: El artículo 14 no podemos aplicarlo a otros años y si usted se fija Wilberth el 2014 supera al 2022, ¿qué pasó en 2013 y 2014 cuando había 3 personas?, ¿se hizo alguna estrategia?, ¿me entiende? Es que no hay correlación entre las personas y la colocación.

El presidente Wilberth Quesada: Yo entiendo su análisis Marilyn y me parece muy valioso, y no es lo que estoy rebatiendo porque en absoluto lo estoy rebatiendo. Digamos mi comentario es, con respecto repito al 2020 que es un año de pandemia, que hay que tener esa anotación ahí, cuando uno hace cualquier comparación en cualquier cosa, porque fue el año de la pandemia y ahí vemos que hay una reducción importante, me llama mucho la atención sin duda como usted lo está diciendo, no sólo el 2014 y el 2015 me llama más todavía la atención en el 2013, ¿qué estaban haciendo, clavos de oro en el 2013?, porque estaban en ¢707.000.000 Yo no sé si en el 2013 eran 3, 4 o 5 personas, porque no estoy

estableciendo esa relación, pero exactamente hay una colocación realmente importantísima, de ¢707.000.000 que baje a ¢478.000.000 es muy agresiva, habría que ver también qué pasó el 2013 al 2014, porque ojo estamos hablando de 200 y resto de millones, después baja otra vez a 50 de ¢478.000.000 a ¢428.000.000 y se descalabra para no utilizar otra palabra de ¢428.000.000 a ¢294.000.000, entre 2015 y 2016.

Si uno establece esa relación y a mí no me gusta hacerlo por personas, pero entiendo su enfoque y es válido, podría decir también ¿qué pasó si antes del 2020 eran 3 personas?, ¿qué les pasó entre el 2013 y el 2017 que se les cayó de ¢707.000.000 a ¢237.000.000?, fue brutal, o sea, no sé cómo explicar ¢500.000.000 de colocación menos entre 2003 y 2018 y por eso sería interesante oír tal vez a Arles que sí estuvo aquí a ver qué fue lo que pasó en ese periodo.

Con respecto a los ingresos y gastos, yo prometo que no me voy a demorar porque ya es tarde y el análisis de la directora está muy interesante. Igual, 2020 de nuevo lo eximo por el tema de la pandemia. Si uno quiere regresar a datos comparativos, si han venido los ingresos incrementándose, ojo ¢227.000.000, ¢229.000.000, ¢255.000.000 en pre pandemia si estamos bajos, porque en pre pandemia son ¢295.000.000 y ¢294.000.000 viendo 18 y 19, entonces no hemos alcanzado, estamos hablando de diciembre, en ese cierre no se han alcanzado los niveles todavía, hubo una disminución y consecuentemente también evidentemente en el tema de las utilidades que naturalmente, pues sí se han visto impactadas, si usted vuelve a ver 2016, 2017, 2018 como usted dice, con la misma cantidad de personas, se generaron utilidades de ¢102.000.000, ¢128.000.000 y ¢106.000.000, pero ojo, que con esa misma cantidad de personas en el 2019 que todavía no era año pandémico, de ahí se llega a ¢57.000.000, o sea, hubo un bajonazo.

Mi observación aquí es a nivel general y más bien me gustaría, tal vez Arles, que sí estuvo aquí todos esos periodos, nos pudiese explicar un poquito de lo que él recuerde, qué fue lo que se dio, porque es que hay cifras que si son muy abismales.

La tesorera Marilyn Batista: Por eso Wilberth, yo digo que no puedo explicar, yo no puedo decir qué fue lo que pasó, pero que lo que sí puedo decir en forma categórica es que no tienen que ver nada los recursos humanos, o sea en forma categórica, aumentemos, bajemos lo que sea, había 1, 3 personas al final, 5 personas. Lo que sí puedo decir categóricamente

es que no, no es de recibo que me digan que no están colocando préstamos porque le faltan 2 personas porque no se demuestra en esos números que haya un vínculo entre la cantidad de personas.

Hay otras cosas que como muy bien usted señala Arles nos podría decir, pero no tiene que ver con el personal, eso estoy segura.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿don Arles?

Yo voy, perdón, por un tema de hora, para que podamos agotar este tema de presentación de los presupuestos y terminemos con esto, no sé si hay alguno de los puntos adicionales que sea urgente ver si no los trasladamos para jueves, dado que es jueves de esta semana la sesión extraordinaria por cualquier cosa para que me lo aclaren.

Arles, tal vez si nos ayudas un poco a entender eso.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Vamos a tratar de amarrarlo porque en el periodo 2012, 2013, 2014 y 2015 yo no estaba, yo tengo el libro, me contaron la historia evidentemente en lo que tenga que ver con ingresos, ahora en lo que tenga que ver, pero sí me contaron la historia repito.

Aquí pasó el efecto “cambio de Jefatura”. Aquí en el 2012 al 2013, hubo un cambio de Jefatura, pero también un cambio de mentalidad a la hora de colocar créditos, porque yo también lo analicé antes, los créditos que brinda el Fondo de Mutualidad eran de ¢500.000, ¢400.000 y pasó a brindar créditos de hasta ¢6.000.000, ¢8.000.000 en un período muy corto, entonces eso tenía que depender, siempre lo he dicho, depende mucho del apetito de riesgo del Consejo que esté en función, si queremos ir alegres a colocar crédito, pues hay que sensibilizar ciertas condiciones, si queremos ser más conservadores colocando un crédito menos riesgoso, pues también hay que sensibilizar ciertas condiciones.

Repito aquí el Consejo, además del cambio de Jefatura, asumió un apetito de riesgo muchísimo más grande y por eso es que se dispara la colocación.

La tesorera Marilyn Batista: Perdón Arles, ¿el cambio de Jefatura fue cuando entró don Roger a eso se refiere?

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Correcto. Anteriormente en el Fondo se trabajaba no con 3, trabajaba con una persona y media, eso era lo que había, una persona y media, una vez que se da el cambio de Jefatura en el 2012-2013, además, las personas que estaban en el Consejo porque a mí me lo cuentan, no estuve presente.

La vocal II Aleyda Solano: Yo estaba en la Junta Directiva como vicepresidenta.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Entonces ellos dijeron, asumamos riesgo, dejemos de dar créditos de ¢500.000, de ¢600.000 y empecemos dar créditos grandes, fuertes ¢3.000.000, ¢4.000.000, ¢5.000.000 fue la primera vez que el Colegio, el Fondo, salió de su zona de confort y se arriesgó, se tiró a la calle. Hubo riesgo y por eso fue por lo que la Jefatura que entró también venía muy preparada para dar eso. Vean que después de eso, en 1 año, el año en donde se dispara todo porque evidentemente una estrategia bien montada de colocación era la moda seguramente, era el boom colocar crédito y se dispara.

Después de ahí se ve el descalabro casi un 50%, 60%, 45%, porque ya se había colocado, ya desde ahí más o menos se venía viendo un patrón, la base desgastada. Nosotros le decimos base desgastada cuando ya alcanzamos en nuestro cuerpo, alcanzó todo, todo lo que los contactos alcanzaron, todo lo que podía agarrar, entonces ya ahí se veía un patrón que va bajando ya va bajando y bajando.

El presidente Wilberth Quesada: Pero el 2016 ya es mucho lo que bajó.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Exacto. Ahí entro yo, pero yo entro en noviembre de 2016. Sí, entonces no veo qué pasó anteriormente, pero sí pasó algo. En ese año y son efectos indirectos, son causas indirectas, en ese año hay movilidad de personal, hay fuga de conocimiento, aunque sea diferente, entonces cuando hay fuga de conocimiento del personal como Administración uno tiene que decidir, o se sienta y dice, ¿qué es más difícil colocar o recuperar?, ¿recupero o coloco?, tengo las condiciones. Si coloco, ese es el efecto que no está ahí, pero está en el informe, la cartera de crédito salió muy sucia ese año, precisamente en el 2016, la cartera de morosidad, ¿por qué?, porque entonces digo me fui a tratar de recuperar todo en un plazo muy corto, porque en un plazo muy corto se fueron 3

personas, en un plazo muy corto tengo recuperar lo que pueda de crédito, porque si no mi recuperación me afecta e impacta totalmente el ingreso y evidentemente el gasto porque tengo que hacer mayor estimación porque la cartera que cae más sucia se tiene que estimar mayor.

Sin embargo, entonces entran en estado vegetativo. Eso sí, hay que decirlo claro, nunca de todos los periodos hasta el 2020 ha existido un Ejecutivo de ventas, hasta ese momento; todo lo demás era vegetativo.

Pero sí hubo períodos en que se montaron estrategias de ventas, en el 2017-2018 se contrató una empresa, creo que doña Mercedes estaba.

La tesorera Marilyn Batista: Yo me acuerdo en el 2018 se contrató una empresa, para una estrategia de mercadeo, porque yo era directora ejecutiva del Colper y mire cómo subió con la estrategia vieron.

El presidente Wilberth Quesada: Ahí está afecto, casi ¢200.000.000

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Pero en eso se llevó un periodo, lo que yo llamo “proceso”, o sea, se llevó una contratación a principio de año para que a mediados se sostuviera, para que eso tuviera un efecto a mediados, o sea la colocación. Sí, en esos ustedes y yo, creo que todos en esta sala coincidimos que ya el tiempo nos ganó para colocar crédito a menos de que tiremos la casa por la ventana, es la única manera.

Sí, se contrataron 2 empresas, de una no me acuerdo, pero la otra más o menos me acuerdo del nombre, pero sí hubo 2 empresas en este periodo del 2017, don Roger, ya dije nombre, perdón, no toque la cartera se estaba cayendo, hay un periodo donde se cae, él lo nota y dice hay que poner campaña de promoción y divulgación y se le tiró fuertísimo a las redes sociales, eso fue, bombardeo en redes sociales que se gastaron lo que tuviera que gastar, pero que el crédito se colocara y ven que su efecto causó porque en el 2018 vuelve a crecer.

La vocal II Aleyda Solano: Y gastamos bastante dinero en promocionar.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: También nuestros créditos son cíclicos, no vamos a llegar más a 2500, cuando digo que son cíclicos es que, disculpe la voy a usar como ejemplo, doña Mercedes tenía un crédito a 5 años que lo solicitó en el 2013, lo está cancelando, en 2018 vuelve a pedir otro, en el 2019, son cíclicos.

El presidente Wilberth Quesada: Es un crédito revolutivo, eso es una tarjeta.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Entonces lo vuelve a solicitar, entonces usted dice, la voy a volver a incentivar a que venga a pedir créditos, igual dependiendo del apetito de riesgo, qué crédito quiero dar, que sea el que reviente. El año antepasado, nosotros reventamos con créditos para cancelar deudas, hasta en cierto modo sin fiador porque era lo que la gente quería ver, salía en las noticias, nos servía que las noticias decían que el costarricense está recontra endeudado, que había que promocionarle mentalmente por ahí, había que entrarle por ahí, había entrarle por el neuromarketing para que él dijera que el Fondo es una opción y ahí voy, y venían; de hecho, se dio el efecto.

Pandemia 2020-2021 porque la pandemia no sólo fue el 2020, apenas vamos saliendo en el 2022, como después de junio, mayo, por ahí. Ahí entonces se colocan, en eso tiene razón doña Marilyn que los créditos, a apetito de riesgo y repito, el artículo 14 está en que el Fondo genere alguna rentabilidad y si hay que hacer excepciones que le van a beneficiar al Fondo desde la manera, pues podría siempre y cuando se analicen factores, yo digo que, en un diálogo de un análisis integral, existe una rentabilidad y así lo vemos nosotros, cuando vienen aquí es porque existe algún costo o beneficio para la institución.

Hubo bastante hipotecario, cancelación de hipoteca, un par de compras de propiedad y claro, no es lo mismo colocar 10 créditos de ₡5.000.000 en un periodo de un mes a colocar un crédito de ₡50.000.000.

Ahorita colocamos un crédito de ₡80.000.000 y ya podemos relajar la presión de la meta, pero es un hipotecario, o sea, ningún hipotecario es menor a ₡10.000.000, no menos ni siquiera, ningún hipotecario es menor a ₡20.000.000, entonces esos son los efectos que han pasado otros. La pandemia es algo que nadie esperaba, ni siquiera nosotros.

La tesorera Marilyn Batista: Subió, pero la pandemia no es tan, bueno bajó, pero no mucho.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Sí. En un escenario conservador, recuerde de la gente entra en un escenario conservador, entonces la campaña fue traigámoslos los créditos porque los bancos lo que hicieron fue, lo voy a decir así, nosotros regalamos intereses. Los alcances que tiene el Fondo de Mutualidad en su artículo 1 lo dice.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Hay que tomar en cuenta que en esa gráfica de años la cantidad de oferentes de crédito ha ido en ascenso, o sea, ya Importadora Monge, Gollo, Instacredit, todos esos no estaban hace un tiempo y no eran tan agresivos como son ahora.

El analista de crédito 1 Arles Fonseca: Eso es el factor externo. Antes solo se hablaba de Banco Nacional, el Banco Popular y Banco de Costa Rica, de hace 5 años para acá Banco Nacional o Banco en Costa Rica ya no son la competencia, la competencia son Coopenae, Coopeservidores, Coopealianza, esa es la competencia, Coopemep, Coopeande todas las cooperativas, incluso se llevan todo lo que encuentran, incluso las asociaciones solidaristas se pueden considerar ahí, porque prestan por ahorro y ahora ya no quieren prestar ni por ahorro, ahora quieren prestar a la libre.

Es decir, yo voy a ir a colocar una inversión a un 4%, pongo créditos a 8% que sigue siendo favorable para una asociación menos si no tiene ningún costo hundido o no tienen gastos.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón aquí en el ánimo de no cortar, pero tampoco de ampliar mucho el tema de tiempo. Muchas gracias a Arles por la explicación. O sea, yo entiendo el punto de nuevo de doña Marilyn, y naturalmente ahí está también demostrado que con el personal, etcétera que se tenía se gestionaba bajo esas cifras, yo creo que es importante no aislarlo un poco de esta explicación que nos ha hecho Arles, porque hay condiciones que claramente inciden no solo en los resultados, sino en la misma colocación, o sea, me parece que no es sólo un tema de si había 3 o cuatro personas, si no aprender de esto, que hubo momentos donde se tomaron decisiones que naturalmente impactaron, tomaron decisiones que naturalmente impactaron decisiones que competen a la Administración y decisiones que competen también a este Consejo, eso no lo podemos obviar y que no se tomaron durante el primer semestre de este año, por los motivos que

fuesen, ya no importa ya ha transcurrido ese tiempo y ya vamos por finales ya de agosto. Decisiones que no se han tomado y que hay que tomarlas que, como bien dice Arles, y ahí yo coincidido, difícilmente nosotros en los últimos 3 meses, salvo porque casi que ya tomemos una decisión muy puntual, por poner un ejemplo, vamos por los créditos hipotecarios y vamos a salir con una tasa del 5% a 300 años y todo, salvo que salgamos con algo así muy volado que uno diga, sí puedo recoger en estos 2 o 3 meses que vienen, veríamos cambiar esas cifras sustantivamente.

A mí no me gusta ver, y mucho menos en la gestión donde uno esté aquí, números bajos, a mí no me gusta por supuesto que no, pero tampoco me gustaría cometer alguna imprudencia por tratar de ser muy creativo, sin tener una base de estudio, para decir que voy por eso.

Por eso yo diga, vean que parte de los acuerdos que hemos tomado han sido en el tema de hacer ese estudio comparativo de mercado para ver de verdad que tenemos, es que yo sí siento que uno de los grandes problemas que tenemos es que nuestras condiciones no son las competitivas. Por otro lado, sí hay que abonarle, aunque yo sé que voy Marilyn. Parte de su demostración con este cuadro es que es independiente de si fuesen 3 o 4, si hay que abonarle que la Administración, don Carlos tiene que 5 o 6 meses, prácticamente es menos de lo que lleva este año, cuando uno quiere que algo dé resultado debe tomarlo desde el año anterior, para que eso se vea reflejado en el siguiente periodo, eso no ha sucedido.

Para resumir, deberíamos tomar decisiones en el corto plazo, pero sustentadas, yo me atrevería a lanzar una campaña feroz de algo que uno crea que le va a resultar como parece que el resultado en ese 2013, cuando brincaron de ¢78.000.000 a ¢707.000.000 y lanzar una campaña feroz para atraer crédito, y que tenga una base técnica, o sea que no sea un tema ahí que eventualmente se nos pueda más bien devolver, sobre todo tomando en consideración como está la competencia. Pero si les voy a ser muy honesto, o sea, me quedaría casi en parte que resignarme con los resultados de este año, sabiendo que se trabaje en lo que resta de este periodo para que a partir del otro año tengamos realmente el resultado que si vayan conforme lo esperado.

Aquí no quiero mostrarme conformista, lo que quiero, sí, es alertarlos a todos de que yo bien voy con una campaña feroz de algo que se sustente técnicamente pero no como algo que eventualmente no tengo un sustento técnico solo por tratar de generar las cifras que

esperábamos para este 2023, pero que de nuevo, porque tal vez no se planearon con tiempo de no se van a obtener, menos en un cierre de año y eventualmente pagar ese costo que prefiero, si me ponen a escoger entre esos costos, pagar el costo de ver una cifra baja siendo responsable yo de presidir ese Consejo en el último semestre de ese periodo, que eventualmente cometer alguna irresponsabilidad por no hacer el análisis apropiado.

La tesorera Marilyn Batista: Wilberth aquí intervengo en algo, lo entiendo perfectamente y hay que ser cauteloso y comparto esa idea de tener esa cautela, pero yo no puedo asumir la responsabilidad de este fracaso. No, no lo quiero asumir, no lo quiero asumir porque tengo esta cantaleta desde febrero y tengo la evidencia, entonces yo, aunque me vaya el mes que viene, qué puedo decir, después de mí el diluvio, me voy ya se acabó.

Pero no, no debemos asumirla, entonces yo lo que creo es que hay que seguir con la idea, ya está aprobada, de hacer la estrategia, pero hagamos algo Wilberth y aquí se lo digo también a todos los compañeros en donde no caigamos en riesgo. Mire qué fácil, podemos proponernos cuatro créditos de vivienda de un mínimo de ₡50.000.000, con eso ya salimos y cerramos con categoría porque a mí me da vergüenza decir que fui tesorera del Fondo y que terminemos con una utilidad mínima y con este desaire profesional para mí, porque a mí me da vergüenza, porque yo he insistido en esto y las compañías lo saben, entonces aquí no tenemos que entrar en riesgo, que la meta sea para Arles, para nosotros, para don Carlos, cuatro créditos y aquí en voz alta, eso hay que verlo bien, cuatro créditos podemos bajar un punto de la tasa y eso no nos va a causar y podemos hacer una alianza por ejemplo con Monge, no sé, y que la campaña sea obviamente tirándola, pero esto hay que analizarlo, pero analizarlo para tenerlo en dos semanas, “Inaugure su casa en Navidad”, y le damos los electrodomésticos, buscamos una tienda de electrodomésticos, damos la casa que compre con la refrigeradora lavadora y la cocina, ahí obviamente todo hay que sumarlo, pero hagamos entonces una campaña bien agresiva.

Arles acaba de decir que 2022 subió por los créditos hipotecarios, entonces la meta puede ser 3 créditos hipotecarios y manejarlos bien manejados y no vamos a entrar en riesgo, pero démosle el plus de darle algo adicional. Obviamente estoy tirando esto así no analizado, pero tiene que ser algo bien a corto plazo porque yo no me quiero resignar a irme del Fondo

y pasar por el dolor y la vergüenza, por la pena de que este fue un año que no llegamos a ninguna meta, ni nos acercamos a la meta en colocación.

Mi propuesta es el jueves, pues yo me comprometo el jueves a llevar, y aquí no quiero ser pedante, pero bueno, tengo una licenciatura en mercadeo, algo sé, yo me comprometo a llevarle el jueves a la sesión extraordinaria, esa campaña para la meta, colocar 3, 4 casas y con eso Wilberth y miembros del Consejo vamos a salir bien y con orgullo porque ustedes se quedan para el año que viene, pero yo me voy, y yo sí tengo un asunto de ego, de orgullo sí, ¿cómo yo con mi experiencia en la banca no he podido ayudar al Consejo?, no he podido ayudarlo porque no me han oído, punto; y no porque no quiera, sino por un montón de cosas que no vamos a entrar a discusión, pero ya sabemos que no hay vínculo entre que falta personal, entonces hagamos eso, el jueves pongámoslo como un tema, yo llevo una propuesta, la validamos y una propuesta que sea cero riesgo, porque ahí comparto totalmente con usted, no vamos a hacer locuras, lo que necesito es que para el próximo jueves don Carlos nos tenga por lo menos una tablita con 5 o 6 bancos a como están los créditos hipotecarios, las tasas para ver cuánto podemos bajar.

Esa es mi propuesta para tratar de quedar bien este año.

El presidente Wilberth Quesada: De acuerdo doña Marilyn, muchas gracias por la propuesta y por ese encargo que usted misma se hace. Yo estoy totalmente de acuerdo, cuando he dicho el tema de algo agresivo, yo me apunto, algo agresivo que tenga técnica, las técnicas son 2 cosas, el efecto que ofrece el mercado, por eso yo he estado tan interesado con el tema de ese estudio que tenemos que hacer de la competencia y lo otro es el costo de verdad, es decir, qué pasa si nosotros decimos, ¿en cuánto está la tasa de vivienda en este momento?

La tesorera Marilyn Batista: Creo que 9%.

El presidente Wilberth Quesada: En este momento está en 9%, entonces que la Administración, por ejemplo, dentro de eso, que ya vamos a tomar el acuerdo para que lo haga para este jueves, de su estudio que va a hacer, considere una tasa de un 7% y cuál es el

costo financiero que implica para nosotros también porque eso sería tasa fija durante todo el periodo.

La tesorera Marilyn Batista: Él juega con el 7.5% y 8%

El presidente Wilberth Quesada: Está bien, incluso puede ser una tasa que uno diga los primeros 4 años, o sea, es parte del ejercicio que hay que hacer, pero digo de nuevo, eso tiene un costo, tiene un costo para nosotros desde el punto de vista del Fondo y recuerden que nosotros somos aquí depositarios de la confianza de los afiliados, entonces tampoco hay que decir demos tasa 0 el primer año, después nos cuelgan por tasa 0 el primer año, entonces es dependiendo del mercado, por eso que yo creo que es tan importante y aquí apoyo a doña Marilyn para que don Carlos nos haga por favor ese adelanto del encargo que ya de por sí tiene, pero adelante en vivienda, y aquí es muy bueno, no es que es muy fácil, quiero decirlo, los más agresivos en vivienda aquí son las mutuales y las cooperativas, hacer entonces un comparativo que nos diga bajo estas condiciones, estas son las tasas que ofrecen estas 4, 5 o 6 entidades y como doña Marilyn iba a venir ahí también con los números para efectos de la promoción, y decir podemos verlo desde ahora, decir, podríamos tirar una tasa de 7 puntos los primeros cuatro 5 años, versus el mercado, si podríamos hacerlo con el tema de formalización, incluir gastos de formalización que no se incluyen, porque ya no los incluyen la competencia, eso sí, ya lo sabemos.

La tesorera Marilyn Batista: Wilberth también podemos dar el 90%.

El presidente Wilberth Quesada: El 90% del avalúo, en crédito a tasa fija hay que sacar el costo financiero, esa tasa fija de los primeros 4 años y después ajustarla 2 puntos porque nosotros no vamos contra la base.

La vocal II Aleyda Solano: Nosotros lo hemos hecho con el convenio de la Mutua.

La tesorera Marilyn Batista: Esa es otra, aunque no coloquemos nada de bono de vivienda, Wilberth me parece importante que para el jueves usted le de esa revisada final.

El presidente Wilberth Quesada: Lo que pasa es que yo, perdón Marilyn por interrumpirte, yo sí lo estuve valorando y lo he estado analizando y les voy a decir, ese convenio, voy a utilizar las palabras más bonitas que pueda, puede ser lesivo para nosotros, porque le estamos dando a la competencia, que es una Mutual para que obtenga nuestra información y pueda ofrecer créditos, y aunque no es parte de, porque yo sé que el interés con el que se hizo fue de un bono, ya nos dimos cuenta que nuestros afiliados no califican para bono, es decir, ese no es nuestro mercado. Entonces, ¿qué le puede interesar a la Mutual?, más bien colocar los créditos y ellos en eso sí son súper agresivos y nos van a tener a nosotros como enlace, entonces cuidado y nos estamos disparando nosotros solos.

Honestamente yo lo vi y yo dije, pero es que uno no se mete a hacer acuerdos con los lobos, porque puede terminar mordido, entonces yo ahí y con gusto el jueves ya puedo terminar de hacerles un resumencito y dárselos, creo, lamentablemente con aunque tuvo una muy buena intención para que fuese con los bonos, dado que no calificamos para bonos, dejar esa apertura para que ellos, a través de nuestro puedan colocar es totalmente contrario a lo justo lo que estamos hablando, totalmente contrario, o sea, cuando queremos hacer un préstamo para vivienda y firmamos un convenio con la Mutual para que le pueda ofrecer a nuestros a nuestros asociados en este momento bajo mejores condiciones, un crédito.

Igual yo le voy a traer un resumencito yo porque ya yo lo analicé, ya yo lo valoré, yo dije, nos disparamos.

La tesorera Marilyn Batista: No sé si lo que usted leyó ya lo incluía, porque eso yo lo incluí después que vi el convenio, una de las cosas que yo he incluí de recomendación era que solamente se le podía llevar a Mutual a aquellos créditos superiores a ¢80.000.000 precisamente por lo que usted acaba de decir, o sea, yo no le voy a dar a ellos gratis mi cliente, o sea a como nosotros el tope es de ¢80.000.000, creo que era, lo hicimos ¢80.000.000. La propuesta, lo que yo escribí era que solamente se le podía dar a ellos cualquier crédito superior a ¢80.000.000 porque nosotros no podíamos colocar, porque si no estoy de acuerdo totalmente como usted, ¿a cuenta de que vamos a darle nuestros clientes a ellos?, no tiene sentido totalmente de acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Ahí es por un tema de ese cruce de información es que incluso los ¢80.000.000 nosotros podríamos eventualmente, llegar ahí también, entonces, para qué firmas un convenio si mañana decidimos variar esas condiciones, yo creo que primero uno debería tener como muy claras cuáles son sus condiciones. Pero totalmente de acuerdo, entonces si les parece perdón, doña Mercedes quería hablar hace rato, entonces le doy le doy la palabra.

La vocal 1 Mercedes Quesada: Es un tema de un poquito diferente.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Es diferente?, digo porque después de esto voy a cerrar la sesión para trasladar los siguientes temas, entonces mejor si usted gusta, si no es muy muy diferente, bueno le abro el espacio en directores entonces.

¿Doña Aleyda o doña María Eugenia, ustedes tienen algo más sobre esto? ¿No?

Entonces retomando la moción presentada por doña Marilyn para que en la sesión inmediata de este próximo jueves, sesión extraordinaria virtual, la Administración presente un adelanto del acuerdo en el que se le solicita el estudio de la competencia de mercado de crédito exclusivamente para la colocación de créditos en el sector de vivienda, y traiga un estudio comparativo con al menos 5 o 6 competidores de las condiciones de crédito para vivienda que se están ofreciendo actualmente en el mercado, a efectos de que este Consejo pueda determinar las condiciones de crédito para cierre de año en esa línea de vivienda, ¿esa sería la moción, el espíritu de la moción, doña Marilyn?

La tesorera Marilyn Batista: Sí, sí, de acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Para efectos de la Administración. Los directores que estén de acuerdo por favor se sirvan levantar la mano, 5 directores a favor aprobado.

Acuerdo 10-33-23: Se acuerda que en la sesión inmediata de este próximo jueves, la Administración presente un adelanto del acuerdo en el que se le solicita el estudio de la competencia de mercado de crédito exclusivamente para la colocación de créditos en el sector de vivienda, y traiga un estudio comparativo con al menos 5 o 6 competidores de las condiciones de crédito para vivienda que se están ofreciendo actualmente en el mercado, a

efectos de que este Consejo pueda determinar las condiciones de crédito para cierre de año en esa línea de vivienda. (Acuerdo en firme y por unanimidad)

El presidente Wilberth Quesada: Entonces voy a cerrar este tema aquí, los estados financieros realmente ya los hemos recibido, era dar los datos por recibido, aquí no hay nada que aprobar y nada más le queda pendiente a don Carlos para que con la Junta Directiva sea este un tema que puedan ver cuanto antes y lo coordine con doña Maritza. Vamos a posponer varios temas porque ya la hora nos ganó ya van a ser las 10.

ARTÍCULO QUINTO: INICIATIVAS

5.1 Iniciativas de la Presidencia:

No hay.

5.2 Informe de la Tesorería:

Ya se trató en el punto donde se expuso la tabla comparativa de doña Marilyn.

5.3 Asuntos de la fiscalía:

El Fiscal Gerardo García se encuentra ausente con justificación.

5.4 Iniciativas de los miembros del Consejo:

La vocal 1 Mercedes Quesada: A raíz del asunto del cambio de funciones de Magali, quiero solicitarles a ustedes una descripción de las funciones que cada uno tiene en este momento para hacer una evaluación específica de dónde estamos viendo alguna falencia o algún sobrecargo de las condiciones, porque se supone que esto no debería ser.

Una descripción de cada uno específica, qué hace don Carlos, qué hace Arles y qué hace Magaly y qué tareas se comparten, porque si en este momento Magaly dejó de gestionar lo que corresponde a actas, ¿entonces qué está pasando? Yo no he vuelto a ver muchos cambios en redes sociales, honestamente, entonces eso me deja a mí una incógnita de qué está pasando.

Quiero un informe completo de cada una de las gestiones que cada uno de ustedes realiza para ver si tenemos que reestructurar algo, mejorar algo, eliminar algo o gestionar alguna otra condición, a no ser que yo me esté equivocando, pero tengo un poquito de dudas respecto a eso, pero quiero ver esa información. Sí fuera posible para el jueves en sesión extraordinaria, me encantaría si no a más tardar el lunes.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias doña Mercedes entonces me parece que el lunes que tenemos sesión ordinaria mejor, ¿le parece? Es un listado que levanten por favor a la Administración de las funciones y que en todo caso les sirve también por el tema de procesos, un listado detallado de cuáles son las funciones que están ejerciendo, básicamente por favor.

La tesorera Marilyn Batista: Wilberth ya existen los perfiles porque el Colegio trabajó con una asesora, con Sol Chavarría y los perfiles ya existen, los perfiles de las personas del Fondo.

El presidente Wilberth Quesada: Sería como verificar el uso a partir de ahí que ustedes lo revisen y nos digan es esto o no, hay cosas de estas que no están o si hay que agregarle, pero que ustedes nos las traigan, a partir de esos perfiles pueden consultarlos con doña Maritza, porque creo que el espíritu de doña Mercedes es qué es realmente lo que están haciendo, porque un perfil puede decir que yo manejo bus, pero en el Fondo no manejo bus, entonces como que ustedes lo revisen y digan, bueno, este perfil que está aquí hago esto y esto, más esto y esto, pero estas otras cosas no. Entonces, por favor, para la sesión del próximo lunes, que la Administración tome nota.

El presidente Wilberth Quesada: Vamos a posponer la cotización del boletín institucional. Se traslada para la próxima sesión.

El jueves nos dedicaríamos entonces a ver esta cotización de institucional, el tema que ha propuesto doña Marilyn y que ya se ha acordado para ver lo del tema de crédito para vivienda y poder hacer una campaña para el Fondo para lo que resta del año, y veríamos lo del perfil del recurso humano, y si nos da tiempo vemos el tema también de la contratación

del cartel de contratación de mercadeo que ya don Carlos tiene la versión que envió doña Marilyn, la versión que yo envié a los directores también por si tienen alguna observación para que la puedan completar, porque si tenemos una diferencia de visión de la tarea entre doña Marilyn y yo en cuanto a los documentos, porque yo lo que hice fue que don Carlos me pasó del perfil para efectos de la contratación del cartel que se utiliza aquí, yo lo ajusté. El de doña Marilyn es como más concreto en el sentido operativo qué se le pediría a la persona. Yo creo que va a haber que hacer una fusión de los dos para efecto del cartel.

La tesorera Marilyn Batista: Eso es lo que yo propongo, Wilberth, porque lo que usted escribió me pareció bien y yo le añadí cosas que son más específicas.

El presidente Wilberth Quesada: Exacto, eso es lo que me refiero. Las suyas son más más específicas. Creo que es como una fusión, hay que hacerle ahí a eso.

Damos por concluida la sesión al ser las 9 horas con 52 minutos de la noche. Muchas gracias a todos. Nos vemos entonces el jueves virtualmente.

Wilberth Quesada Céspedes
Presidente

María Eugenia González Alvarado
Secretaria