

Acta Sesión Extraordinaria 13-23

Sesión ordinaria número trece, del jueves 31 de agosto del 2023. Inicio de la sesión, a las 6 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	Guayabos de Curridabat
María Eugenia González Alvarado	2-0312-0250	Secretaria	Los Robles, Moravia
Marilyn Batista Márquez	1-84000450502	Tesorera	San Rafael, Escazú
Mercedes Quesada Madrigal	1-0703-0066	Vocal I	Sn Antonio, Desamp.
Aleyda Solano Torres	1-0433-0573	Vocal II	San Sebastián
Magaly Mora Monge	6-0348-0508	Asistente administrativa	Tibás
Carlos Fonseca Bustos	1-0814-0904	Jefe Fondo Mutualidad	San Sebastián

El presidente Wilberth Quesada: Muy buenas noches a todos al ser las 6 de la tarde con 08 minutos, damos inicio a la sesión virtual número 13-2023, de este jueves 10 de agosto del 2023, sesión virtual bajo la cuenta 57329066 a nombre del Colegio de Periodistas y Fondo de Mutualidad y al amparo del artículo 10 del reglamento de sesiones virtuales y procedo primero a pasar la lista para que confirmemos asistencia.

ARTÍCULO PRIMERO: CONOCIMIENTO DEL ORDEN DEL DÍA

La tesorera Marilyn Batista: No incluyeron ahí la presentación de mi campaña de publicidad. Recuerden que yo dije que la iba a presentar hoy.

La secretaria María Eugenia González: Cierto.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Doña Marilyn esa de publicidad es por lo del tema de mercadeo?

La tesorera Marilyn Batista: Recuerde que yo quedé en que iba a presentar hoy la campaña. De hecho, hoy no dormí para poder terminar la campaña.

El presidente Wilberth Quesada:

Está bien lo incluimos, ¿pero era lo del tema de crédito, lo del tema de mercado?

La tesorera Marilyn Batista:

La campaña agresiva para crédito de vivienda.

El presidente Wilberth Quesada: Entonces lo podemos ver con el estudio comparativo, porque de ahí debería surgir. Yo creí que era otra cosa, pero no, no es de eso, incluido dentro de este tema del estudio comparativo.

Voy a hacer un cambio en el orden de la agenda, si me permiten, porque me parece que en efecto, lo del estudio, este primer tema, el de la campaña y el tema de las tasas de interés, es lo principal posiblemente para hoy o es lo principal, entonces para que veamos con mayor rapidez los otros 3 puntos y podamos entrar de lleno al tema del primero, donde me parece que podríamos hablar primero un poco en off y después este darle continuidad, entonces voy a mocionar para que básicamente le hagamos a la inversa al artículo cuarto pasa a ser el primero, la revisión del perfil del analista financiero, para que el artículo tercero pase a ser el segundo, cartel de contratación de empresas reclutadoras, el artículo segundo pasa a ser el tercero contratación de servicios profesionales en mercadeo, que creo que ese vamos a tener que posponerlo y el artículo primero pasa a ser el artículo cuarto, el estudio comparativo de tasas de interés de créditos hipotecarios y agrego la campaña de crédito. Si están de acuerdo con los directores, se sirven confirmarlo con su voz. ¿Doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿doña Marilyn?

La tesorera Marilyn Batista: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿doña Aleyda?

La vocal II Aleyda Solano: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿doña Mercedes?

La vocal 1 Mercedes Quesada: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, y el suscrito de acuerdo, 5 votos a favor aprobado.

***Acuerdo 01-13-23:** Se aprueba el orden del día con los cambios sugeridos por la Presidencia. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

ARTÍCULO SEGUNDO: Revisión perfil analista financiero

El presidente Wilberth Quesada: Hacemos un cambio en el orden del día y pasamos a ver entonces como primer artículo el perfil del analista financiero, que es la plaza que estamos por contratar. La administración tiene la palabra.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El perfil lo revisamos a profundidad, todas las funciones que tiene esta persona que iría a ser contratada tiene que ser. Es una persona que no tiene personal a cargo, sus labores son de análisis financiero y para la toma de decisiones de estos. La bolsa administrativa es de gran dificultad, debe tener conocimiento de lo que son las diferentes herramientas que se utilizan, así como el perfil para poder analizar a profundidad un crédito y poder saber y discernir cuando es sujeto de crédito y se apeg a las necesidades del Fondo de Mutualidad.

Atender consultas de colegiados en persona, por vía telefónica, vía correo. Atender las diferentes líneas de créditos y subsidios del Fondo, realizar gestión de venta de productos de servicio del Fondo. Este es un agregado que se le hizo con respecto al tema de lo que es la colocación de crédito. Ahí es importante que esta gestión de venta va desde el punto de vista de llamadas, a los diferentes tipos dependiendo de cuál sea la estrategia de colocación que estemos implementando.

Plantear propuestas de los productos en conjunto con el equipo. Son propuestas de posibles créditos conforme a su experiencia, obviamente puede aportarnos algún tipo de idea, en su momento, asistir y apoyar a las sesiones del Consejo.

Aquí se analiza resultados de actividades realizadas, proponer ideas, criterios, problemas, proponer ajustes en diferentes temas a tratar del departamento, valor agregado, crear tickets en el sistema informático de Colper para las solicitudes de cambios, parámetros y actualizaciones. Eso cuando se requiera evaluar consultas de los miembros directivos del Colegio, funcionarios relacionados con temas propios del Fondo, evaluar cuadros, gráficos, diseños, presentaciones en temas que se deberán presentar ante el Consejo de Administración, eso cuando sea requerido, eso se lo apunté yo también.

Atender solicitudes de subsidios y solicitudes de crédito para el trámite respectivo, actualmente los subsidios los está tramitando Magaly, confeccionar carátulas de pago correspondiente de préstamos, subsidios y ayudas de programas, controlar todos los pagos efectuados, debidamente contabilizados y conciliados contra depósitos realizados por el Administrador del Fondo.

Coordinar con el departamento de archivo la actualización de información que determina su historia de crédito y direcciones. Esto, actualmente, no se está haciendo lo que el archivo de lo que es la parte de los expedientes, con el fin de tener información conocida y con registros del Fondo para tramitar casos judiciales con la asesora externa, asegurar y coordinar los proyectos asignados con el fin que sean de acuerdo con tiempos establecidos.

Brindar y registrar información realizando mantenimiento a la base de datos de fiadores externos. Informar al jefe de inmediato cualquier situación anómala donde se requiera de su decisión y atención superior.

Asistir a reuniones con superiores compañeros de bienes y servicios, con el fin de coordinar actividades y evaluar programas de resultados. Asistir a capacitaciones cuando se requiera. Apoyar a la Jefatura en cambios o mejoras, inclusiones de políticas, reglamentos, procedimientos, solicitar criterios legales cuando sean solicitados por el Consejo o la Jefatura, confeccionar informes anuales del Fondo de Mutualidad con corte a septiembre, diciembre, estas funciones las tenía la muchacha que anteriormente estaba en el puesto y esto actualmente lo estoy haciendo yo.

Asesorar a los colegiados, recibir y revisar documentación presentada a los colegiados para trámites, subsidios, ayuda y cotejarse información con el expediente de cada subsidio. Asesorar a los colegiados cuando requieran ayuda económica, cuando en situación crítica, social solidario, llevar control de subsidio de préstamo de sillas de ruedas, acuerdos de

políticas, enviar recordatorio para su prórroga y devolución respectiva, mantener seguimiento, control, proyección de subsidios del presupuesto de cada año es el de los 65 años.

Solicitar al departamento respectivo del Colper las constancias de años de colegiatura para tramitar el subsidio a los colegiados, realizar análisis económico y financiero de posibles criterios crediticios, requisitos cumplidos, nivel de riesgo, análisis de crédito.

Indagar en los Buró de crédito, está dentro del análisis de crédito, realizar consultas en el sistema de SUGEF, documentar y justificar conclusiones de análisis de crédito con la Jefatura.

Realizar cobro permanente de la cartera de crédito, de acuerdo reglamento de crédito vigente desde clientes de 61 a 90, el asesor tiene obligación de negociar cobranza oportuna, dar seguimiento a la cartera de cobro judicial, elaborar informes y presentaciones cuando se requieran, notificar a los colegiados arreglos de pago y a correo electrónico y resolución, condiciones aprobadas por el Consejo de Administración.

Brindar seguimiento de compromisos de pagos ofrecidos a los colegiados para el pago respectivo de las cuotas pendientes pre morosidad mayor a 3 cuotas, solicitar al jefe inmediato información requerida, auditorías tanto externa como interna, coordinar con el jefe inmediato información requerida de los actuarios, registrar el histórico de beneficios de SIU, de subsidios aprobados por el Consejo de Administración aprobados por la política de subsidios vigente, realizar en SIU solicitudes de pago de subsidios, coordinar con la jefatura el flujo de caja para su respectivo depósito.

Actualizar montos de subsidios en cada semestre, de acuerdo con las publicaciones del Ministerio de Trabajo y los salarios actualizados de un periodista del sector privado.

Yo creo que esta parte deberíamos cambiarla, e informar a la Jefatura para su presentación al Consejo de Administración.

Asesorar y brindar la información del colegiado sobre diferentes líneas de crédito que dé el Fondo, lo cual se está en necesidad de revisar la documentación presentada esté completa, legible, con tiempo permitido de emisión, tramitar y coordinar con los proyectos asignados avalúos de propiedades de colegiados que se encuentren gestionando créditos hipotecarios.

Tramitar y coordinar con los contadores públicos autorizados la elaboración de certificados de ingresos de los colegiados independientes que se encuentra gestionando el crédito, tramitar

y coordinar los abogados y notarios, gestiones necesarias para la constitución de créditos hipotecarios, formalizar la aprobación en el sistema de créditos, y gestionar con el colegiado la firma de los documentos de las garantías que reciban, coordinar con la Jefatura del Fondo la fecha del desembolso.

Ejecutar seguimiento post inversión del crédito otorgado para la verificación del destino del crédito. Llevar control de la gestión eficiente del cobro de cuentas por cobrar y lanzando en el módulo de SIU de tareas realizadas para el cumplimiento de notificación de clientes morosos tanto titular como aval en el caso que corresponda, dar soluciones inmediatas como reprogramación del financiamiento, cobranzas, créditos, vencidos y que tienen problemas de flujo de caja e improbabilidad de pago.

Gestionar, usar y gestionar el trámite directamente, con el colegiado sobre posibles arreglos de pago de operaciones morosas, dar seguimiento a arreglos de pago aprobados por el Consejo de Administración de acuerdo con los compromisos planteados, informar mensualmente a la Administración el estado de morosidad de las gestiones efectuadas de aquellos colegiados atrasados.

Llamadas de cobro a los colegiados y fiadores cuando corresponda, manteniendo una adecuada bitácora que permita el control, respaldo y gestión de cada una de las políticas de cobro, establecidas en el reglamento de crédito. Aplicar a los cargos masivos en el sistema de cobro de manera individualizada y la operación de crédito en ausencia del encargado de notificar a los colegiados, vía correo electrónico, de acuerdo con el Consejo de Administración que autoriza el traslado de la operación judicial.

Coordinar con el abogado externo trámites de expedientes que se envíen a cobro judicial, incluyendo; firmas de demandas y embargos de poderes especiales. Llevar a cabo la gestión de entrega de pagarés que se envían a cobro judicial coordinando con el abogado externo el retiro de dicha garantía, coordinar el proceso administrativo contable de todas las operaciones que salgan a cobro judicial, trasladar al sistema automatizado el estatus de las operaciones que entren en cobro judicial cambiando la condición del sistema de operación, de modo que incluya la leyenda “cobro judicial”.

Llevar una gestión de seguimiento y de cobranza de los casos de la cartera personal y concretar cancelaciones de arreglo de pago, de forma que se logre la recuperación de las deudas e instancias judiciales, cuando se concretan arreglos de pago deben ser presentados

al Consejo de Administración una vez aprobados, llevar un control y seguimiento sobre el pago y afectar el deudor para su cumplimiento. Llevar un control estricto de todos los casos de cobro judicial y su gestión legal mediante reportes trimestrales que se envían al asesor externo e informar a la Jefatura para que puedan ser presentados al Consejo de Administración que realiza el seguimiento correspondiente a las operaciones que el asesor legal valore para que puedan pasar por incobrables, asistir a sesiones ordinarias, en el levantamiento de actas y asistencia al administradora en ausencia de la persona encargada y semestralmente recopilar información sobre tasas activas, pasivas de las líneas y condiciones de crédito de todos los bancos públicos y algunas instituciones financieras previamente definidas.

Esos es en general casi que todo el perfil, algunas de las funciones se asemejan a las que hace Arles en este caso, pero en ausencia de él debe tener la capacidad de poder hacer ese tipo de cosas, pero sí eso sería el perfil. Yo lo revisé y está bastante aterrizado. Si pueden ver aquí el fuerte es la parte, también aparte de la de crédito, la de cobro, que es una parte que no debemos descuidar.

Y el perfil bachillerato en Administración de Empresas, experiencia de 2 años en funciones relacionadas en área financiera, créditos, subsidios, cobro, manejo, Junta Directiva y servicio al cliente. Requisitos, manejo de Office, condiciones tiempo completo y teletrabajo. Este perfil lo revisó también la gente de Factor Humano y nosotros le hicimos algunos ajustes, entonces está muy acorde con el que ya se tenía anteriormente.



Nombre del puesto	Analista Financiero Fondo de Mutualidad.
-------------------	--

Área	Fondo de Mutualidad.
------	----------------------

RELACIONES

Supervisor directo	Jefe Fondo de Mutualidad.
--------------------	---------------------------

Reportes directos	No tiene personal a cargo.
-------------------	----------------------------

Relaciones internas	Todas las áreas.
---------------------	------------------

Relaciones externas	Colegiados, Proveedores, Municipalidades, Asesores Externos, Abogados, Peritos, Contadores, Auditoras, Actuarios.
---------------------	---

OBJETIVO GENERAL

Ejecutar labores de análisis financiero para la toma de decisiones, así como realizar labores administrativas de gran dificultad, complejidad, resguardando la confidencialidad para la jefatura inmediata y el Consejo de Administración del Fondo de Mutualidad.

FUNCIONES DEL PUESTO

- Atender las consultas de los colegiados, en forma personal, vía telefónica o vía correo electrónico, sobre los requisitos y obligaciones del Colegiado para acceder las diferentes líneas de crédito y subsidios que ofrece el Fondo.
- Realizar gestión venta de los productos y servicios del fondo.
- Apoyar la gestión de servicio al cliente.
- Plantear propuestas de productos en conjunto con el equipo de trabajo (créditos y subsidios).
- Asistir y apoyar al Consejo de Administración y a la Administración del Fondo, en la coordinación y realización de logística.
- Analizar los resultados de las actividades realizadas; proponer ideas y criterios; de problemas y proponer ajustes en los diferentes temas a tratar del Departamento.
- Crear los tiquetes en el "sistemas informáticos Colper", para solicitudes de cambios de información o parámetros, actualizaciones y demás gestiones que se realizan en el departamento.
- Evacuar consultas de miembros directivos, colegiados y funcionarios del Colegio relacionadas con el accionar del Fondo.
- Elaborar cuadros, gráficos y el diseño para las presentaciones de los temas que deban presentarse ante el Consejo de Administración, Dirección Ejecutiva, Junta Directiva, y la Asamblea General cuando sea requerido.
- Atender las solicitudes de subsidios o solicitudes de crédito para el trámite respectivo.
- Confeccionar las carátulas de pago correspondientes a los préstamos, subsidios, y ayudas del Programa Social Solidario.
- Controlar que todos los pagos efectuados, estén debidamente contabilizados y conciliados contra depósitos realizados por el administrador del Fondo.
- Coordinar con el Departamento de Archivo la actualización de información de los colegiados que tramitan

solicitudes de crédito (dirección, teléfono, correo electrónico) con el fin de que la información coincida con los registros del Fondo, para tramitar los cobros judiciales con la asesora legal externa.

- Asegurar y coordinar que los proyectos asignados en proceso sean finalizados de acuerdo con el tiempo establecido.
- Brindar asistencia registrando información y realizando el mantenimiento de la base de datos de fiadores externos.
- Informar al jefe inmediato de cualquier situación anómala que requiera de una decisión u orientación superior.
- Asistir a reuniones con superiores, compañeros, proveedores de bienes y servicios con el fin de coordinar actividades, evaluar programas y resultados.
- Asistir a capacitaciones cuando así se solicite o se programen.
- Realizar el seguimiento para el cumplimiento del procedimiento del otorgamiento de citas médicas, así como la estadística de asistencia y la presentación con la jefatura para la retroalimentación ante el Consejo de Administración.
- Apoyar a la jefatura en los cambios, mejoras e inclusiones para las políticas, reglamentos, así como los procedimientos del Fondo de Mutualidad.
- Solicitar los criterios legales de acuerdo con las solicitudes que realice el Consejo de Administración y comunicarlo a la jefatura para su presentación en la próxima sesión.
- Confeccionar los Informes de gestión Anuales del Fondo de Mutualidad con corte a setiembre y diciembre de cada año.
- Recibir y revisar la documentación presentada por los colegiados para trámites de subsidios y ayuda social, y cotejar esa información en un expediente de subsidios por cada caso.
- Asesorar a los colegiados que requieran ayuda económica y se encuentren en una situación crítica y deseen optar por el Programa Social Solidario.

- Llevar el control del subsidio de préstamo de silla de ruedas de acuerdo con la Política, y enviar el recordatorio para su prórroga o devolución respectiva.
- Mantener el seguimiento y control de la proyección de los subsidios de retiro de acuerdo con el presupuesto del año en curso, así como enviar el recordatorio a cada persona colegiada de la solicitud que debe realizar al Consejo de Administración cuando cumple 65 años adquiriendo el derecho a este.
- Solicitar al departamento respectivo del Colper, las constancias de años de colegiatura para el trámite de subsidio de retiro de los colegiados.
- Realizar el análisis económico y financiero de las posibles operaciones crediticias con los requisitos cumplidos, para determinar el nivel de riesgo al que se expone el Fondo en caso de aprobar un crédito, verificando que el monto y condiciones de pago guarden una relación razonable con la situación económica – financiera del colegiado.
- Indagar en los burós de créditos y otras entidades que generan información pública, sobre el historial y comportamiento crediticio que pueda tener el colegiado.
- Realizar la consulta en el sistema de la SUGEF El Centro de Información Crediticia para Oferentes de Crédito (CICOC) para el reporte CIC de historial de pagos de los posibles sujetos de crédito.
- Documentar, justificar y discutir la conclusión del análisis crediticio con la jefatura del Fondo.
- Realizar el cobro permanente de su cartera crediticia, de acuerdo con el Reglamento de Crédito vigente. Desde que el cliente tiene 61 a 90 días de atraso, el asesor tiene la obligación de realizar la cobranza oportuna.
- Dar seguimiento a la Cartera en Cobro Judicial
- Elaboración de informes y presentaciones cuando se requieran.
- Notificar a los colegiados en arreglo de pago vía correo electrónico, la resolución de condiciones aprobadas por el Consejo de Administración.
- Brindar seguimiento a los compromisos de pago ofrecidos por el colegiado para el pago respectivo de las

- cuotas pendientes previos a la morosidad mayor a tres cuotas.
- Coordinar con el Jefe inmediato la información requerida por las auditorias, tanto externa como interna.
 - Coordinar con el Jefe inmediato la información requerida por los actuarios.
 - Registrar en el histórico de beneficios de SIBU, los subsidios aprobados por el Consejo de Administración o aprobados por la política de subsidios vigente.
 - Realizar en SIBU las solicitudes de pago de los subsidios y coordinar con la jefatura el flujo de caja para su respectivo depósito.
 - Actualizar los montos de los subsidios en cada semestre de acuerdo con la publicación del MTSS de los salarios actualizados de un periodista en el sector privado e informar a jefatura para su presentación en sesión de Consejo de Administración.
 - Asesorar y brindar la información al colegiado, sobre las diferentes líneas de crédito que ofrece el Fondo y cual se ajusta a sus necesidades.
 - Revisar que toda la documentación presentada esté completa, legible y en el tiempo permitido de emisión.
 - Tramitar y coordinar con los peritos asignados, los avalúos de propiedades, de colegiados que se encuentren gestionando créditos hipotecarios.
 - Tramitar y coordinar con los contadores públicos autorizados, la elaboración de las certificaciones de ingresos de los colegiados independientes que se encuentren gestionando créditos.
 - Tramitar y coordinar con los abogados o notarios, las gestiones necesarias para la constitución de créditos hipotecarios.
 - Formalizar la aprobación del crédito en el sistema SIBU y gestionar con el colegiado la firma de los documentos de garantías que se reciban.
 - Coordinar con la jefatura del Fondo, la fecha del desembolso.

- Efectuar el seguimiento post inversión del crédito otorgado para verificar el cumplimiento del destino del crédito.
- Llevar un control y gestión eficiente de cobro de estas cuentas por cobrar completando en el módulo de cobro de SIBU las tareas realizadas para su cumplimiento.
- Notificación a los clientes morosos tanto al titular como aval según en caso corresponda.
- Dar soluciones inmediatas como reprogramación, refinanciación o cobranza judicial de los créditos vencidos que tienen problemas en su flujo de caja o improbabilidad de pago.
- Asesorar y gestionar el trámite directamente con el colegiado (a) sobre posibles arreglos de pago de las operaciones de crédito morosas.
- Dar seguimiento a los arreglos de pago aprobados por el Consejo de Administración de acuerdo con los compromisos de pagos planteados.
- Informar mensualmente al Administrador el estado de morosidad y las gestiones efectuadas a aquellos colegiados atrasados.
- Ejecutar las llamadas de cobro a los colegiados y fiadores (cuando corresponda), manteniendo una adecuada bitácora que permita el control y respaldo de dicha gestión, de acuerdo con la política de cobro establecida en el Reglamento de Crédito.
- Aplicación de los cargos masivos en el Sistema de Crédito de manera individualizada y por operación de crédito, en ausencia del encargado.
- Notificar a los colegiados vía correo electrónico, el acuerdo del Consejo de Administración que autoriza el traslado de su operación a cobro judicial.
- Coordinar con el abogado externo del Fondo los trámites de expedientes que se envían a cobro judicial, incluyendo firmas de demandas de embargo y poderes especiales.
- Llevar a cabo la gestión de entrega de los pagarés de créditos que se enviarán a cobro judicial, coordinando

- con el abogado (a) externo (a) el retiro de dicha garantía.
- Coordinar el proceso administrativo contable de las operaciones trasladadas a cobro judicial.
- Trasladar al sistema automatizado el estatus de las operaciones que entran en cobro judicial, cambiando la condición en el sistema de la operación, de modo que se le incluya la leyenda "Cobro Judicial".
- Llevar una gestión y seguimiento en la cobranza de los casos en esta cartera para tratar de concretar cancelaciones, arreglos de pago de forma que se logre la recuperación de las deudas en instancias judiciales.
- Cuando se concreten arreglos de pago deben ser presentados ante el Consejo de Administración y una vez aprobados llevar un control y seguimiento sobre el pago que debe efectuar el deudor para su cumplimiento.
- Llevar un control estricto de todos los casos de cobro judicial y su gestión legal mediante los reportes trimestrales que envía el asesor (a) externo (a), informar a la jefatura para que puedan ser presentados ante el Consejo de Administración.
- Realizar el seguimiento correspondiente a operaciones que el asesor legal valore se pueden pasar por incobrables.
- Asistir a las sesiones ordinarias y extraordinarias del Consejo de Administración en el levantamiento de actas y asistencia al administrador del Fondo en ausencia de la persona encargada.
- Recopilar información sobre tasas de interés activas, plazos, líneas y condiciones de crédito en todos los Bancos Públicos y algunas otras instituciones financieras previamente definidas.

FORMACIÓN ACADÉMICA
Bachillerato en administración de Empresas.
EXPERIENCIA
Dos años de experiencia en funciones relacionadas con el área financiera, créditos, subsidios, cobro, manejo de juntas directivas, servicio al cliente.

OTROS REQUISITOS
Manejo de OFFICE.
IDIOMAS
Español (nativo).
CONDICIONES DEL CARGO
Tiempo completo. Teletrabajo.

El presidente Wilberth Quesada: Muy bien, muchas gracias, Carlos, yo solo una observación ahí. En ese último, de las funciones, “semestralmente recopilar información”, yo le pondría “recopilar”, no le pongamos el periodo porque puede que eso sea a como está el mercado, hay que estarlo haciendo, digamos con una menor intensidad. Me parece que está bastante completo. Naturalmente yo no sé a qué horas hace todas esas cosas esa persona.

La vocal II Aleyda Solano: Perdonen, a mí eso me suena que es el gerente que vamos a contratar.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: No en realidad son temas muy operativos.

La vocal II Aleyda Solano: Está muy específico y ampliado, veo que es un asistente a la gerencia, es un asistente y otras cosas, o sea por favor no me calza en la cabeza. ¿Y cuál es el departamento de Recursos Humanos que revisó eso?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Eso lo revisó Factor Humano.

La vocal II Aleyda Solano: ¿Quién es Factor Humano perdón?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Factor Humano es una empresa consultora que levantó todos los perfiles de los puestos del Colper, tomando en cuenta el insumo que nosotros le brindamos y si doña Aleyda, ahí hay mucha información que se tiene que hacer, la parte de cobro, la parte de colocación y otros dicen que son requerimientos que se solicitan en un momento dado, por ejemplo como la recopilación de tasas, como dice ¿en qué momento hace todo eso?, eso se hace en todo momento, no es que todo eso lo va a hacer el mismo día, eso lo hace a lo largo de la semana, del mes y es un proceso que está muy acuerde con lo que es el movimiento financiero y sí, en realidad ninguna de estas funciones se parece a la de un gerente, en realidad son bastante operativas.

La vocal II Aleyda Solano: No sé no me parece.

El presidente Wilberth Quesada: Ahí, yo le pondría 1 año más de experiencia también me parece que el mercado tiene en este momento bastante subgerentes y debemos aprovechar eso, sobre todo en estos temas de carácter administrativo, financiero. Yo, doña Aleyda creo que más bien está como muy detallado y en efecto es porque esta empresa ya había levantado el tema de los perfiles, y recordemos que este además este procedimiento, nosotros vamos a hacer a través, que es parte de lo que viene hoy, de una empresa que contrate, igual como se hizo con el procedimiento que se ejecutó con una reclutadora con el caso de la Administración del Fondo, entonces entre mayor detalle lleve mucho mejor.

La vocal II Aleyda Solano: Perdón, disculpe que lo interrumpa. Aquí estoy viendo entre lo que nos pusieron “contratación de empresas reclutadoras”, ¿quién autorizó eso? Perdónenme, porque yo no lo he autorizado.

El presidente Wilberth Quesada: Claro, nosotros lo hicimos la vez pasada.

La vocal II Aleyda Solano: No, el lunes pasado yo no lo probé porque yo estaba ahí, pero yo no he probado nada de eso.

La secretaria María Eugenia González: Yo tampoco, yo no recuerdo, será que estoy no sé dónde.

La vocal II Aleyda Solano: No quiero que se tomen decisiones bilaterales y unilaterales.

La secretaria María Eugenia González: Dios libre jamás, eso no podría darse.

La vocal II Aleyda Solano: Soy muy franca, no quiero que aquí se me haga lo que pasó en anteriores oportunidades en que se ponían de acuerdo dos personas y nosotros” detrás del palo”, como decimos aquí.

El presidente Wilberth Quesada: Recuerden, perdón para poder dar la palabra, recuerden que la vez pasada aprobamos, y lo aprobamos, un perfil para efecto del cartel y aquí me corrige la Administración si es así, un perfil para efecto de la contratación del profesional que se iba a hacer y también hablamos del tema de hacer esa contratación vía empresa oferente, esto que se está probando ahorita es el perfil propiamente digamos que es como los que ha venido aprobando la Junta Directiva que este no estaba aprobado todavía y de hecho, doña Marilyn me corrige, si este perfil ya había sido aprobado o no por la Junta Directiva del Colegio.

La tesorera Marilyn Batista: Este perfil no ha sido aprobado porque recordemos que nosotros no lo habíamos aprobado hasta que lo hagamos nosotros, lo que sí coincido es que sí sabemos qué hace falta la persona, yo creo que estamos claros en eso, pero no se había hablado de contratar una empresa para este puesto, no por lo menos nadie y yo no lo recuerdo tampoco, sí se habló del puesto, pero para contratar una empresa para elegir a esa persona, no que yo recuerde.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sería revisar el acuerdo de la semana pasada porque cuando se vio el perfil, sí se dijo que se iba a hacer por medio de reclutadora.

El presidente Wilberth Quesada: El problema es que esa acta no la tenemos a mano porque todavía no estaba lista, o sea, no está lista. Pero ahí lo dijimos, lo que pasa es que las sesiones se vuelven tan cansadas que se nos hace un poco difícil.

La vocal II Aleyda Solano: Bueno yo no sé, somos tres personas que no escuchamos lo mismo.

La secretaria María Eugenia González: Ni siquiera pasando las actas lo recuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón para poder ir dando la palabra para efectos de grabación, para que no se interrumpan, doña Mercedes adelante.

La vocal I Mercedes Quesada: Lo que quería decirles es que a mí me parece que son demasiadas funciones. Específicamente, hay algo que sí me preocupa y es, por ejemplo, es una persona que está abarrotada de informes y de atenciones entonces, ¿cuál va a ser la forma de gestión y de cooperación?, porque ahí dicen que incluso ahora asistencia a la Administración, o sea, ¿va a ser también un asistente de administración más? Esa parte me preocupa y yo creo que nosotros no deberíamos de pensar en una reclutadora hasta tanto la Junta no apruebe el perfil.

La vocal II Aleyda Solano: Correcto.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias doña Mercedes, doña Marilyn adelante.

La tesorera Marilyn Batista: Sí coincido con Mercedes, la parte de esa línea de que dice “asistente de la Administración” porque es peligrosa, se le puede recargar demasiado trabajo. En lo otro, si bien es cierto es mucho, es porque está muy detallado, y sí, a mí me gusta que tenga mucho detalle para que después la persona que venga cuando se le diga que haga algo no diga, “a mí no me toca” porque esta es la palabra de moda. Yo prefiero que tenga todo ese detalle, pero ya decir que se brindará asistencia si queda extremadamente abierto y siempre

hay tentación de que algunas personas se conviertan en algo así, como un secretario o una secretaria, eso debemos de verlo bien.

En cuanto a la empresa reclutadora, yo creo que este tipo de puesto no amerita una empresa reclutadora porque no es jefatura, ahora me declaro ignorante si es un puesto que es bien difícil de conseguir, por eso digo que me declaro ignorante, quizás una empresa reclutadora nos ayude, no sé cuán difícil es conseguir un puesto como ese, pero generalmente lo que se hace que se pone un anuncio en las redes del Colegio, eso es lo que se hace este, pero para un puesto para este que me parece que no es de alta jerarquía, me parece que no debería este utilizarse una empresa reclutadora, pero dejo claro si es que es un puesto que no es muy fácil de conseguir, entonces que los expertos se dediquen a buscarlo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias doña Marilyn, don Carlos levantó la mano, entonces después se la doy a usted doña Aleyda.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tal vez la palabra “asistente” se podría variar por “apoyo”, porque aquí la idea es que la persona que llegue sea “multitasking”, no es que solamente venga y que esté el perfil así de completo, o sea es demasiado bueno porque nos permite poder hacer una distribución de funciones en dado momento, si alguno está cargado, bueno se hace, se hace el balance, pero eso nos da la posibilidad de poder manejar ese tema.

¿Por qué por reclutadora? Yo lo pensé yo le pregunté a Meli que es la que hace la contratación como es que ella contrata, en qué páginas pública, me dice no yo público solamente en las redes del Colper, y ahí están periodistas, diseñadores, lo que estamos buscando es una persona de finanzas y banca, una persona que conozca de crédito, una persona que conozca, tal vez tenga algún conocimiento en subsidios, que sepa utilizar la página de SUGEF, que sepa interpretar los Buró de crédito, entonces sí es un perfil un poquito más especializado. Por otro lado, me han dicho que el perfil ha tenido mucha rotación, ese puesto en sí ha tenido mucha rotación y puede ser porque tal vez no se está buscando, y sí, también es complicado conseguir estos perfiles porque cuando usted tiene un banco, una financiera, una cooperativa tiene un perfil de esos que sabe, porque aquí lo importante del tema es que esa persona va a hacer el análisis y va a venir donde ustedes a darle la recomendación y decirles por qué, o

nos va a hacer todo el análisis y entonces tenemos que tener claridad que es un perfil que sí conoce.

Entonces desde esa perspectiva, si lo veo por reclutadora, ahora sí, también, utilizaran otros medios, que pudieran postear links de encuentra 24, elempleo.com, tecoloco, todas esas páginas que son de corte gratuito y que se pueden hacer, pero también el tema de reclutamiento, ¿qué más trae el cartel? Que yo le estoy solicitando pruebas psicométricas y con ellas yo puedo medir cuál es el desempeño a esa persona, le estoy pidiendo pruebas técnicas, entonces que la reclutadora me haga la función de verificar si esa persona sabe ese tipo de funciones, por ahí digamos que tenemos dos pluses que no podamos tal vez encontrar en la manera tradicional, obviamente si ponemos en la balanza el costo versus el hacerlo en casa o contratar a alguien, en el caso más extremo, me cobra un 100% del salario de contratación, pero a como está el mercado que todo el mundo está viendo cómo hace para tomar negocios y poder colocarlos, en el sondeo que hice las reclutadoras me percaté que una reclutadoras que son muy buenas y con ganas de trabajar con el Colegio, nos ofrecieron un 40% del salario de contratación y con una garantía de 3 meses también; que si la persona se va o se quiere hacer el cambio, nada más uno le dice necesito que me cambie el recurso porque no me está funcionando, eso sería tal vez la razón técnica que yo daría.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón un segundito doña Marilyn, doña Aleyda está primero, y después le doy la palabra a usted. Vean, estamos con el tema del perfil, no estamos con el tema de la reclutadora, por supuesto que tienen que ver, pero estamos hablando del perfil, entonces yo agradecería para que no se nos haga un desorden que podamos hablar sobre el perfil, aprobar o desaprobamos el perfil y después entremos a ver el otro punto. Doña Aleyda tiene la palabra.

La vocal II Aleyda Solano: Gracias, me queda una gran duda, ese puesto se ha reclutado dos veces desde que yo estoy.

Y la persona que lo ocupaba antes, la joven que se fue a otro banco la habían reclutado sin empresa y era una excelente profesional. La conoció Mercedes y yo. Se ha reclutado y sin estar en eso de empresa y psicoanálisis y todas esas cosas, no sé ahora, cómo es que lo están fusionando porque yo tengo ya años que no trabajo en recursos humanos, pero lo que me

preocupa es, insisto, si se tomó un acuerdo para contratar me gustaría que me lo muestren, donde yo voté, que eso estaba aprobado por mi persona, estoy hablando por mi persona, pero yo no estoy de acuerdo de que a mí me vengán poniendo que se va a contratar una empresa así y asá y el Consejo no lo conoce, todavía tengo la laguna, tengo la duda porque tres compañeras estamos con la duda, así que yo solicito con todo respeto se me muestre donde yo voté, que se estaba probando la contratación de esa empresa.

Por otro lado, ¿cómo se hizo la vez pasada? Hay que preguntarle a la Administración porque doña Maritza estaba, ¿cómo se contrató a la otra persona?, nosotros como Consejo vimos varios currículos que se nos presentó y de ahí escogimos, gracias a Dios escogimos personas muy buenas, y lamentablemente se tenía que retirar por lo mismo, por lo económico, porque en otros lugares les ofrecían mejor cantidad de dinero por sus servicios. Ese es mi caso.

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

La tesorera Marilyn Batista: No, sólo que para lo que dice don Carlos que le hicieron una oferta de un 40%, solamente recordar que para seleccionar a la empresa tenemos que hacer un cartel, porque la comisión que nos va a cobrar por probablemente supere los ¢200.000.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Yo lo que hice fue buscar para el tema de tener claridad de cómo anda el mercado.

La tesorera Marilyn Batista: Se lo aseguro que no podemos, para contratar hay que hacer cartel, entonces otra vez más tiempo de pérdida, pero si digo que se lo aseguro es porque ya sabemos que si pasa de ¢200.000 la comisión, y va a pasar porque generalmente me imagino que es el equivalente a un salario y si la aplicamos el 40% a ese equivalente, probablemente se pase de los ¢200.000 más impuestos de ventas.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, gracias doña Marilyn, vamos a ver porque estamos con el tema del perfil, repito, para no desviarnos verdad, a mí el perfil me parece bastante completo, salvo por la observación hecha, realizada por alguna de ustedes, con el sistema de asistente y que le cambiemos entonces como apoyo a la Administración, me parece que

estaría bien, le quitamos el tema de la palabra “asistente”, este es el perfil para aprobarlo, para que luego la Junta Directiva también lo apruebe, porque con base a este perfil es que esa persona desarrolla las funciones independientemente si lo contratamos directamente o se contrata a través de una agencia, entonces si hay alguna otra observación con respecto al perfil, particularmente agradezco levantar la mano y hacérmelo saber. ¿Nadie? Entonces discutido el tema se somete a aprobación el perfil presentado por la Administración para el puesto en cuestión, los directores que estén de acuerdo, a voz para que lo manifiesten en cámara. ¿Doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González: No sé, tengo mis dudas todavía, me abstengo.

El presidente Wilberth Quesada: Se abstiene, gracias, ¿doña Aleyda?

La Vocal Aleyda Solano: Me abstengo también.

El presidente Wilberth Quesada: Se abstiene doña Aleyda, ¿doña Marilyn?

La tesorera Marilyn Batista: Lo apruebo con el cambio que se acaba de decir que dice Administración y aprobar eso significa que no tiene que ver nada lo de la empresas reclutadora, el perfil solamente.

El presidente Wilberth Quesada: Es el perfil, estamos votando el perfil. Gracias doña Marilyn. Sí, en efecto, que se incluya el tema de apoyo a la Administración, no asistente de Administración, ¿doña Mercedes?

La vocal 1 Mercedes Quesada: Yo sí, nada más, la duda que tenía era con respecto a donde dice asistente a la Administración, porque me parece que son muchísimas tareas, muchos informes, mucha atención pública, tanto telefónica como virtual y presencial, que es lo que yo eventualmente le veo crítica al respecto a eso, pero por lo demás, el perfil como tal creo que está bien, pero sí tomar en cuenta eso porque me parece que podría traer algunas dificultades en algún momento.

El presidente Wilberth Quesada: De acuerdo, y como he indicado en lugar de “asistente de la Administración”, sería “apoyo a la Administración”, para que no quede como que estamos poniendo ahí a un asistente. De acuerdo con eso. El suscrito también lo vota a favor, 3 votos a favor, 2 abstenciones se aprueban.

***Acuerdo 02-13-23:** Se aprueba el perfil presentado para la contratación del analista Financiero, con la observación de que no será “asistente de Administración”, sino “apoyo a la Administración”. (Aprobado por mayoría, se abstienen las directoras, María Eugenia González y Aleyda Solano)*

El presidente Wilberth Quesada: Ahora entonces vamos al siguiente punto y aquí podemos analizar lo del tema de la contratación, creo que es el siguiente punto, por favor me pone la agenda don Carlos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Es el de la empresa reclutadora, pero yo diría que, si tienen duda con respecto al acuerdo, no sé si lo vemos, o lo pasamos para el lunes.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Pero el siguiente punto es ese, lo de la reclutadora?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, yo creo que sí es el siguiente punto.

El presidente Wilberth Quesada: Está bien, no importa, abordémoslo mejor de una vez porque no quiero hacer la sesión que se nos haga cansada, porque nos queda lo más importante que es el tema de lo del crédito. Antes de hacer cualquier lectura, cuando hablamos de este tema casi que yo preciso, pero ya ustedes me pusieron en duda de si se habló o no el tema de hacer un cartel, yo casi que recuerdo que cuando lo hicimos, por lo menos yo debí haber hablado de eso, pero bueno, no es que me esté brincando aquí absolutamente a nadie, por supuesto ese no es mi estilo, además, eventualmente de tratar de meter algo que no sea consensuado o que por lo menos no lo haya conversado con ustedes antes.

Razones por las que yo creería que sería bueno en efecto tener una contratación, como había consultado doña Marilyn y lo indica don Carlos, creo que en estos casos, sobre todo este tipo de perfiles que no son los perfiles necesariamente nuestros, es decir, de quiénes contratamos

y aquí me refiero en general al Colegio, es decir, de este Consejo, de la misma Junta Directiva y de la Dirección del Colegio, no son financistas, no son administradores en sustancia y mucho menos, con un perfil de análisis de crédito y financiero.

Yo creo, que cuando uno quiere contratar a una persona, así sin demérito, a quienes se ha contratado antes y cómo se hizo y si resultaron buenas elecciones o no, porque no necesariamente toda experiencia pasada quiere decir que se repita y ya ustedes saben sobre eso. Creo que es necesario que la persona que contrate, o quien se llegara a contratar, por supuesto que lo tenemos que aprobar nosotros al final de cuentas y la Junta Directiva también, sea alguien que tenga el conocimiento para poder de verdad valorar un perfil de estos.

Es que si a mí por ejemplo, me dicen valorar el perfil; de un periodista, de un comunicador, de un relacionista público, creo que tengo suficientes elementos como para hacer una valoración de ese tipo en una contratación, ya me ha tocado porque me ha tocado ser director y jefe en diferentes departamentos de diferentes instituciones y me ha correspondido hacer contrataciones dentro del perfil de la educación y algo por tener también este conocimiento en economía y finanzas con relación a ese tipo de contrataciones sin que necesariamente sea explícito alguien que sea del dominio de esta materia.

A mí, desde ese punto de vista, contar con un equipo profesional técnico, o una persona si no fuese un equipo, que tenga ese conocimiento, me alivia mucho, y como siempre, más garantía de que no contrate a una persona que medio sepa y el mejor profesional que sepa que sea el que esté evaluando, ustedes saben que nada de eso es garantía de que la persona que se va a contratar sea necesariamente al final de cuentas la mejor, pero sí me da más calma que pueda hacer alguien valuado técnicamente.

Por supuesto que aquí entra un tema también del costo, es decir, esto es caro o no es caro y es caro con relación a qué garantías me da, eso es algo que necesariamente tenemos que poner en la balanza, independientemente de si se cobra el equivalente a un salario, a medio salario o al 20% del salario, de si se da una garantía de 3 meses o no, se da ninguna garantía exactamente igual, son elementos que uno debe tener.

De nuevo, yo me siento más tranquilo cuando sé que es alguien con las características para contratar a un par, por eso les decía que, desde mi experiencia de comunicación, yo me sentiría muy cómodo contratando a alguien de comunicación, bueno, este no es el perfil de alguien de comunicación necesariamente. Entonces, esos son elementos para que los

valoremos, repito, si en algún momento se considera que bueno esto tal vez no lo tenemos que ver hoy lo tenemos que ver después, yo no tengo ningún problema para que lo sometamos el tema dentro de los asuntos de la Presidencia, si es del caso de los Directores o de la propia Administración, y lo valoremos, eso sí lo que no quisiera bajo ningún concepto es de demorar la contratación de esa persona, como sea, directamente porque la hacemos nosotros o porque lo hace un tercero, pero lo que no quisiera es no demorar eso, porque ya sabemos que tenemos una espina en el talón que nos quedan 3 meses para conseguir ciertas cosas y no podemos demorar en una decisión que es importante, que se ha demorado por meses por las razones y motivos que fuesen, pero que ya en este momento no nos podemos dar ese lujo. Ese sería mi aporte de cara a esto, ya les he escuchado también, pero quisiera escucharles ahora que ya estamos en este punto con respecto a este tema, repito, no tengo ningún problema, si hay que trasladarlo lo trasladamos y no consumimos tiempo en esto y lo hacemos en lo que en este momento sí es muy importante, sin que esto quiera decir que no lo sea, pero no quiero invertir una hora de conversación en esto cuando realmente te necesitamos también ver otras cosas así es que, ¿quién quiere opinar sobre este tema?

La Vocal Mercedes Quesada: Don Wilberth, yo creo que lo mejor en este momento y ante las dudas y todo, porque incluso le voy a ser muy honesta, yo claramente no recuerdo si vimos el punto, podría ser que estuviera en un momento de distracción, pero por respeto, incluso a las compañeras y a mí no recuerdo del tema, creo que mejor no discutir, no debatir la situación y no desgastarnos, lo dejaríamos para el lunes, aparte de eso estamos en sesión extraordinaria y no podríamos apelar a alguna otra situación.

De esa forma quedaríamos todos dentro del proceso, sabiendo si el acta lo tiene o no lo tiene, si lo tiene perfecto porque el lunes se resuelve si no lo tiene, el lunes se pueden hacer las dos medidas, específicamente porque creo que este es un tema que podría desgastarnos y para tener seguridad y confianza mejor dejarlo, es mi sugerencia.

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

La Tesorera Marilyn Batista: Yo sí creo que, debemos contratar a esta persona lo antes posible, pero con el procedimiento que hemos hecho anteriormente no coincido, Wilberth

con usted, con todo el respeto, quién mejor que nosotros el Consejo, que somos dolientes, que sabemos qué es lo que tiene que hacer la persona, don Carlos, que sabe lo que tiene que hacer la persona, ¿quién mejor que nosotros para trabajar en una serie de entrevistas para esta persona?

Porque somos miembros del Consejo, obviamente somos comunicadores, pero si no tenemos la capacidad para poder entrevistar a las personas que se supone que nos den insumos a nosotros entonces estamos bien mal. No creo, que alguien de afuera tenga más conocimiento que nosotros sobre lo que tiene que hacer, y no es un puesto de Jefatura cuando son puestos de Jefatura yo entiendo que es bien importante abrirse, buscar, pienso que deberíamos contratar a esa persona, pero ya, y con la publicidad que siempre hacemos compartiendo en nuestras redes, también como se ha hecho para que esa persona pueda estar trabajando lo antes posible, pero sí me uno a Mercedes, a María Eugenia y también a Aleyda.

Si esto se discutió, no se hizo en la forma correcta porque no puede ser que todas digamos que no lo recordamos, si esto se discutió y eso sí incomoda que nos quiera imponer algo que no se haya discutido, a mí sí me incomoda porque ya yo estoy vieja para que me pasen este tipo de cosas, que no es nada del otro mundo, pero somos un cuerpo colegiado, colectivo y nada puede hacerse en forma bilateral. Y es que ya tenemos un precedente negativo, no se trata de que está malo, que desconfiamos de nuestro presidente, de nuestro jefe, pero ya con un precedente negativo de que muchas cosas en el pasado se tomaron en forma unilateral y después los miembros del Consejo, que conste hablo por ellos, no por mí porque yo no estaba presente, los miembros del Consejo no sabían qué pasaba porque se tomaban decisiones fuera del Consejo. Yo no quisiera ni siquiera acercarnos a una relación de esa forma, entonces como nadie los conoce, yo diría que por lo menos yo no lo aprobaría, pero sí reclutaría de inmediato.

El Presidente Wilberth Quesada: Gracias doña Marilyn, por si alguno tiene una duda, yo ni he absolutamente negociado nada con esto, con don Carlos o con la Administración, para que lo tengamos claro, no es algo que yo esté tratando de imponer, porque tampoco es algo que me importa desde el punto de vista de utilizar una reclutadora para esto o no digamos, creo y tendría mis argumentos de que podrías resultar muy importante, pero no es algo en lo que me voy a desgastar cuando don Carlos lo presentó y yo, la verdad de lo que se conversó en

su momento por lo menos en la sesión, en algún momento se mencionó sin necesidad de que haya sido un acuerdo o no, no me acuerdo y la verdad es que en este momento, ya cuando cuatro me dicen que no recuerdan, pues posiblemente entonces sí, yo me lo soñé o creí que estaba en ese tema, pero de nuevo, no hay algo aquí por siquiera por asomo, porque me ofendería mucho si creyesen que hay algo aquí como de carácter oscuro o por el estilo que se haya negociado para traer un tema de oscuro.

Quiero aclararlo porque está bien, incluso es un punto que la Presidencia puede presentar como propio, como dentro de su iniciativa para efectos de, no me voy a desgastar en eso, si no hay ambiente para hacer el tema de una contratación de estos simple y llanamente se desecha y se acabó, yo no tengo ningún interés particular, y no me molesta ya para eso estamos como un cuerpo colegiado y todos somos personas y dichosamente la mayor parte de las decisiones las hemos logrado tomar de manera colegiada y de manera unánime. Lo que quiero decir es que en absoluto permitiría siquiera que se insinuase que yo estoy tratando de emular lo que en algunas otras administraciones y direcciones del Fondo se haya desarrollado y que a mí tampoco me constan esos comportamientos en algún momento, pero téngalo por seguro que no.

Y ahí sí, este me sentiría muy ofendido si alguien creyese algo de esa naturaleza, porque no es así, aquí hay algo muy puntual, que es un tema de una contratación o no para hacerse el tema de la contratación del personal. Así es que cada quien puede tener su criterio y para eso estamos para tener nuestros criterios, tampoco es que tenía que venir de un acuerdo porque no tenía que venir de un acuerdo perfectamente ustedes como directores, como hoy lo que vamos a conocer de doña Marilyn también son iniciativas y pueden ser iniciativas propias, esta no recuerdo si fue mía, si la sometí o no, vagamente creo que cuando se habló del tema también se mencionó, pero no me voy a meter ahí en un tema de contradicciones, simple y llanamente, repito, podría eventualmente volverlo a someter el lunes a consideración de los Directores, y ahí lo puedo hacer dentro de los asuntos de la Presidencia y si no igual no hay ningún problema, como les digo, yo no tengo ningún inconveniente en que si el camino a seguir es el tema de hacerlo propiamente nosotros, lo hacemos nosotros y punto. Doña Mercedes adelante.

La Vocal Mercedes Quesada: Nada más precisamente iba eso, en este momento entrar en una condición de ese dilema y no es sano lo primero, lo segundo yo meto las manos en el fuego por las compañeras. No creo que se busque culpabilizar ni tampoco creer o hacer sentir a su persona o alguien más que se hizo un proceso inadecuado. Yo creo que lo que existe es duda ante el hecho de que se dijera que se había tomado un acuerdo.

Entonces es punto aclaratorio, porque tampoco se trata de que por lo que cada uno piensa o cómo lo piensa una o alguna otra persona o varias se vayan a sentir mal en un tema de criterio que podemos aclarar con simplemente el hecho de un acta.

Segundo, creo que el asunto podría estar en ese aspecto propiamente donde se diga, tomamos el acuerdo, tal vez se asumió que se habló de que la situación y de momento no se habla de un acuerdo y simple y sencillamente se disparan las situaciones, pero yo sugiero dejar el tema, por lo menos por el momento, para evitar cualquier circunstancia, buscar los puntos aclaratorios y si hay que hacer otro proceso el lunes lo hacemos para evitar los inconvenientes y malos ratos.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, de acuerdo. Vamos a retirar el conocimiento del asunto y seguimos con el orden de la agenda, entonces por favor.

ARTÍCULO TERCERO: Cartel Contratación Empresa Reclutadora

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sería la solicitud que se le haría a la Proveeduría para contratar a una empresa que realice la campaña, que realice toda la estrategia, calendarización y seguimiento, el profesional que haría el tema de mercadeo.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, sobre este tema sí recuerdo que hay dos presentaciones. Doña Marilyn hizo una contribución muy importante que puntualizaba como tema de productos y eso. Y yo lo que aporte fue el tema de como a partir del documento que se utiliza para efectos de la contratación que, por decirlo de alguna manera, son como los términos de referencia del perfil me monté sobre eso para hacer un detalle que yo en su momento se lo pasé a los directores, doña Marilyn pasó uno que era de ella como un tema

más puntual me parece que este que usted está poniendo aquí es, por el formato, el que yo había presentado.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, ese mismo, que se iba a hacer una fusión de ambos.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Pero no está integrado con el de doña Marilyn?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Todavía no, aquí la idea es como son dos puntos de vista.

El Presidente Wilberth Quesada: Entonces, yo preferiría que lo pospongamos para el lunes, porque creo que hay que hacer un esfuerzo por integrar ambos documentos porque, por ejemplo, ese monto de ¢400.000 no alcanzaría para nada más.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: De hecho, yo acabo de ver la campaña que doña Marilyn montó ahí creo que no ocuparíamos a nadie.

La Tesorera Marilyn Batista: Acuérdesse que lo que yo hice fue una campaña y lo que estamos buscando es un plan de mercadeo, que incluye campaña, sí, pero es más amplio, más sostenido, es por 6 meses.

El presidente Wilberth Quesada: Yo tal vez no sé, porque es que si no es otro tema aquí en el que podemos durar demasiado, porque en efecto el acuerdo fue contratar los servicios profesionales para la elaboración de un plan de mercadeo. Yo me ceñí mucho con eso y después al final lo que hice fue como decir que esta persona debe dar acompañamiento a la Administración y al Consejo en el tema de lo que es instaurar propiamente el plan de mercadeo, eso fue lo que planteé.

Doña Marilyn de lo que yo recuerdo y lo que leí, si planteaba productos para la campaña, entonces yo creo que aquí habría que hacer como un mix para que esa persona que va a levantar el plan de mercadeo, meterle dentro de los requerimientos de los productos que tiene que dar, los elementos que incluye ahí doña Marilyn, pero eso no está ahí y hacer una fusión

de esas 2 cosas en uno solo entre 5 o 6 personas aquí al unísono nos va a tomar una hora o más.

Habría que hacer primero ese esfuerzo de integración que yo con gusto podría tratar de hacerlo porque el mío responde mucho a contratar el profesional para que haga el plan de mercadeo, ese no incluye que si es un banner, que si es un video porque es parte de lo que debe salir de un plan de mercadeo, pero uno no puede, no podría intuirlo desde antes, porque para eso se hace el plan de mercadeo, justamente para decir cuáles son los objetivos, por dónde, qué herramientas se van a utilizar, con qué frecuencia, qué canales, etcétera, etcétera. Entonces ahí hay un tema de integrarlo, entonces yo creería que lo mejor es posponerlo para ver si le podemos hacer esa integración. Adelante doña Marilyn.

La tesorera Marilyn Batista: La campaña es que les voy a presentar, es muy, muy robusta. Entonces, si ustedes están de acuerdo con la campaña que voy a presentarles lo que podemos hacer es la estrategia de plan de mercadeo pero para el año que viene porque esa estrategia que yo voy a presentar son 3 meses bien, bien fuertes, entonces podemos hacer esa contratación, pero ya para que arranque en enero de 2024 o en diciembre que la persona comience a trabajar porque siempre para un plan de mercadeo tiene que haber una parte de investigación, que la persona comience en diciembre o en noviembre, para que si comience implementar en enero o febrero.

Después, que ustedes vean la campaña podríamos decidir si esa estrategia, ese plan se contrata para ya o si esperamos, se contrataría igualmente este año, pero para implementarse el año que viene, no sé lo que ustedes creen.

El Presidente Wilberth Quesada: Me parece muy bien, porque sí, en efecto, lo que podríamos es ir avanzando con este tema del cartel de la contratación del plan de mercadeo, que es algo muy integral y que en efecto, primero tiene que hacerse un estudio de mercado, etcétera, etcétera, e incluso mientras eso se va desarrollando ahora el plan que usted no va a presentar y el tema de los números que trae don Carlos también, como sabemos que necesitamos una campaña puntual sobre el tema de crédito, incluso en su momento dentro del tema del plan de mercadeo, ya con el profesional que se contrate le podemos integrar estos requerimientos

del de esta campaña, por ir más o menos en el tiempo, aunque la nuestra en el tema de crédito es más inmediata que la otra.

¿Ustedes compañeras revisaron este documento? Es que es un poquito extenso como para no ponérselo a leer, ¿lo leyeron, tienen alguna observación?

La vocal II Aleyda Solano: De mi parte no, pero si me hubiera gustado ver el de Marilyn como dice usted en un solo, la suya y la de Marilyn para hacer una sola.

La Tesorera Marilyn Batista: Yo lo vi, obviamente tiene la parte técnica que siempre tiene Proveeduría, pero sí hay que fortalecerlos. Si bien es cierto, Wilberth, que usted lo hizo muy bien con sus observaciones, si hay que fortalecerlo porque en mercadeo se acostumbra mucho pedir entregables, porque si no, no nos sirve que se tarde 3, 4 meses para darnos todo el documento, no, necesitamos que vayamos poco a poco. Son esas cositas que faltan, los entregables, pero a nivel técnico está bien, a nivel de los técnicos de Proveeduría, pero si nos falta aportar un poquito más.

El presidente Wilberth Quesada: Podríamos entonces mejor, para terminar de aterrizar esos puntos que usted hizo, ¿usted se anima a integrarlos aquí doña Marilyn?

La Tesorera Marilyn Batista: Perfecto con mucho gusto.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Para para el lunes?

La Tesorera Marilyn Batista: Sí. Don Carlos yo sé que usted le envió, pero envíemelo otra vez.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, señora.

La Tesorera Marilyn Batista: Y solito sin nada para yo saber que ese es el que voy a usar.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Está bien, listo, yo lo estoy pasando.

El presidente Wilberth Quesada: Muy bien para poderlo integrar, si se puede para el lunes porque no los voy a poner a trabajar el fin de semana, si se puede para el lunes mejor porque esto urge también, pero si no, pues entonces para la siguiente sesión, para no atrasar esto porque este es un acuerdo que habíamos tomado.

Perdón, pero si les parece para estirarnos porque ya lo que viene es lo más pesado y lo más grande, voy a dar un break de 10 minutos y nos topamos en 10 minutos, ¿les parece?

A partir de este momento el jefe del Fondo Carlos Fonseca presenta su exposición sobre las tasas de interés.

Entidad financiera	Mutual Alajuela	BNCR	BCR	Coopeservidores	COOPENAE	CCSS	FONDO	Propuesta
Porcentaje financiamiento	90%	80%	hasta 90%	80%	90%	90%	85%	Hasta 90%
Plazo en años	30	30	30	30	30	30	30	30
Moneda	Colones y Dólares	Colones y Dólares	Colones	Colones y Dólares	Colones y Dólares	Colones	Colones	Colones
Máximo a Financiar	Según capacidad de pago y garantía	\$300.000,00	Según capacidad de pago y garantía	Según capacidad de pago y garantía	Según capacidad de pago y garantía	€ 150.000.000,00	€75.000.000,00	€ 90.000.000,00
Tasa de interés	9,95% 12 meses 2 añoTRI+1,42 3 añoTRI+2,42 x 12 meses 4 año y 5 año tri 2,42 resto del plazo	9,25% primeros 3 años, tasa básica o TRI +5,65 el resto plazo=11,46%		8% -1-2 años 9% -3 años TBP+4% en adelante	11,15%	7% primeros 5 años TBP resto plazo+3,5%= 9,31% a hoy	9%	7,5% al 8%-7,5%- 7% negociable según caso
Cuota por millón	€ 8.738,79	€ 8.226,75	€ 8.280,09		€ 9.363,75	€ 6.653,02	€ 8.697,11	8,5% 8,340,01 8% c7,988,53 7,5% c7,643,03 7% c7,303,90
Comisión de desembolso	€ 30.634,30		2%	0,50%		1%	1,5%	1% 0,50 Ninguna
Avalúo	€ 169.116,35	Tabla autorizada por el CFIA	Devuelven	Tabla autorizada por el CFIA	Tabla autorizada por el CFIA	Tabla autorizada por el CFIA	Tabla autorizada por el CFIA	Negociar perito Regalar Avaluo
Gastos de Formalización	50%	Gratis Honorarios	Devuelven	8% aproximado			2,50%	50% honorarios Regalar honorario

Relación cuota ingreso					Salario mínimo bruto €450,000	40% liquido y hasta 55% con codeudor	25%	25%
Penalizaciones	Clausula pre pago 3% Clausula cancelación 3%	No tiene	3% primeros 3 años			3% de recargo sobre el abono extraordinario o cancelación total primeros 5 años	No hay	Si se le regalan los gastos poner una clausula de salida por 5 años
Pólizas	pólizas de vida e incendio	Gratis	Póliza de vida y póliza incendio	Póliza de vida y póliza incendio	Póliza de vida y póliza incendio	Póliza de vida y póliza incendio	pólizas de vida e incendio	pólizas de vida e incendio
Promedio colocación	€18,000,0000,00							
TBP	5,81%							
TRI 3M	5,30%							
TRI 6M	6,57%							

Proyección de colocación de Crédito		
Presupuestado a diciembre	€369.983.282,00	
Colocado a Agosto	€150.227.506,00	
Diferencia con la colocación a diciembre	€219.755.776,00	
Promedio mensual colocación 18 mensual	€ 18.000.000,00	€ 72.000.000,00
Meta de colocación de		€147.755.776,00
Promedio mensual de colocación 4 Meses		€ 29.551.155,20
Propuesta de colocación mensual	€ 40.000.000,00	€160.000.000,00

Propuesta						
Tasa Interés	Intereses al Año	a los 30 años	Tasas de captación años plazo			
Tasa 9%	₡ 3.581.760,00	₡ 75.865.651,99	8,75%	7,23%	6,46%	9
Tasa 8,5%	₡ 3.393.777,00	₡ 70.723.546,24	₡ 3.500.000,00	₡2.892.000,00	₡2.584.000,00	8,31%
Tasa 8%	₡ 3.197.852,04	₡ 65.661.098,08				
Tasa 7,5%	₡ 3.189.120,00	₡ 65.662.098,08				
Tasa 6,5%	₡ 2.582.263,32	₡ 51.017.794,87				
Comisión						
Comisión 1,5% Actual	₡ 600.000,00		₡ 2.400.000,00			
Comisión 1,%	₡ 400.000,00					
Comisión 0,5%	₡ 200.000,00					
Gastos de Formalización 50%						
Avalúo costo	₡ 383.445,98	₡ 383.445,98				
Honorarios de Abogado	₡ 1.050.000,00	₡ 525.000,00				
Hipoteca	₡ 190.020,00	₡ 190.020,00				
Traspaso	₡ 715.645,00	₡ 715.645,00				
Total	₡ 1.814.110,98	₡ 1.814.111,48	₡ 7.256.445,92			
Primer Año	₡ 1.375.009,02					

Ejercicio 1	Ejercicio 2	Ejercicio 3
Primeros 5 Tasa 7%	7%	9%
Resto plazo TBP+2,51%	8,31%	7,50%
₡ 160.000.000,00		
Intereses primeros 5 años	₡ 54.479.583,03	
Intereses primeros 5 años	₡207.449.617,07	
Total	₡261.929.200,10	₡303.462.622,89
		₡242.747.560,40

ARTÍCULO CUARTO: Contratación servicios profesionales en mercadeo

A partir del regreso de este descanso, la Tesorera Marilyn Batista inicia su exposición de la Campaña del Fondo de Mutualidad para Créditos de Vivienda.

CRÉDITO DE VIVIENDA

CAMPAÑA FONDO DE MUTUALIDAD



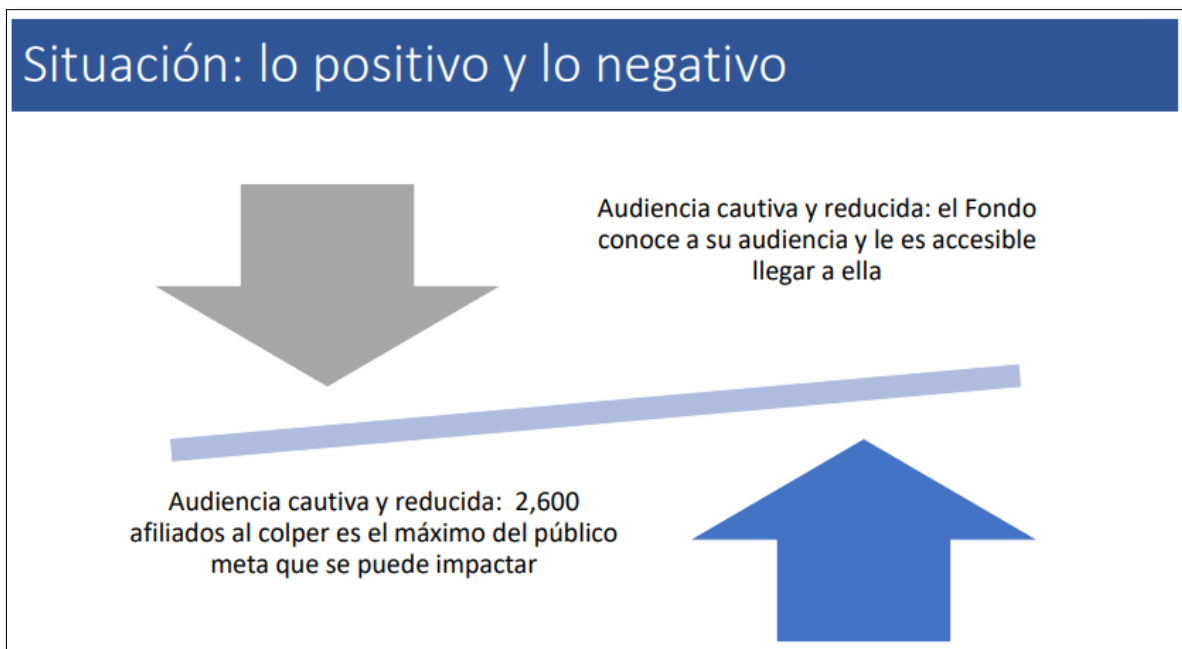
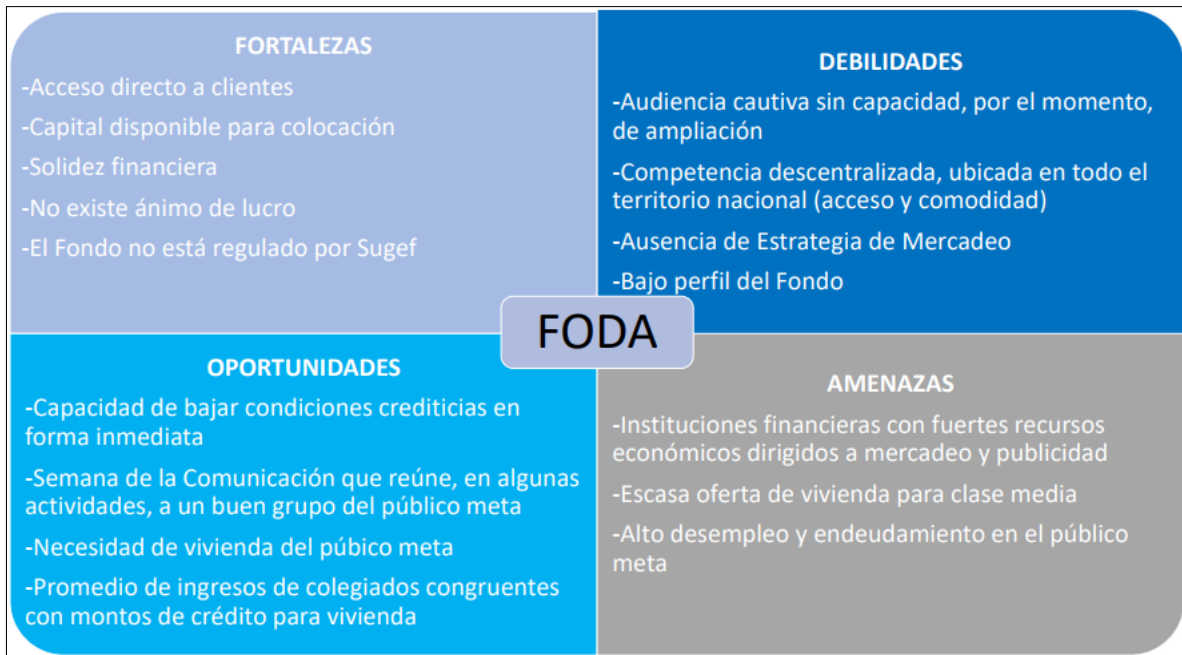
Por Marilyn Batista Márquez

Trasfondo

- La Encuesta Nacional de Hogares, ENAHO, del 2021, establece un Déficit Habitacional de 168.895 unidades, que representa un 11% del total de hogares, siendo el déficit cuantitativo de 15.915 y el cualitativo de 152.890. Por jefatura, el déficit afecta 96.490 hogares con jefatura masculina y 72.405 con jefatura femenina.
- Según el Estado de La Nación, “Situación Vivienda y Desarrollo Urbano”, en Costa Rica las opciones que se ajustan a la verdadera capacidad adquisitiva de las familias son pocas. El mercado ofrece soluciones habitacionales que sobrepasan los \$130 mil (€71 millones). Sin embargo, los hogares de clase media acceden a créditos que oscilan entre \$40 mil y \$100 mil.

Justificación

- Los montos netos mensuales que deben reportar las familias para acceder a un crédito de vivienda para clase media oscilan entre los ₡800.000 hasta ₡1.720.760, el rango en donde se encuentra un grupo representativo de miembros del Colper, según una encuesta reciente.
- El Fondo de Mutualidad del Colper tiene el capital para la colocación de créditos de vivienda por montos hasta de ₡80 millones (\$147.000).
- El Fondo se encuentra por debajo de la meta en colocación de créditos. Con una campaña atractiva e intensa de créditos de vivienda podría -además de alcanzar la meta- cumplir con el objetivo de facilitar el desarrollo de colegiados y su familia, en las áreas sociales y económicas.



Situación: lo positivo y lo negativo



Necesidad de vivienda: una encuesta reciente aplicada a los colegiados demuestra que un gran porcentaje no tienen casa propia, congruente con la necesidad de vivienda para la clase media del país

La gran mayoría de las personas, especialmente las y los jefes de familia, tienen como principal sueño tener una casa propia, pero aún contando con ingresos, están muy endeudados



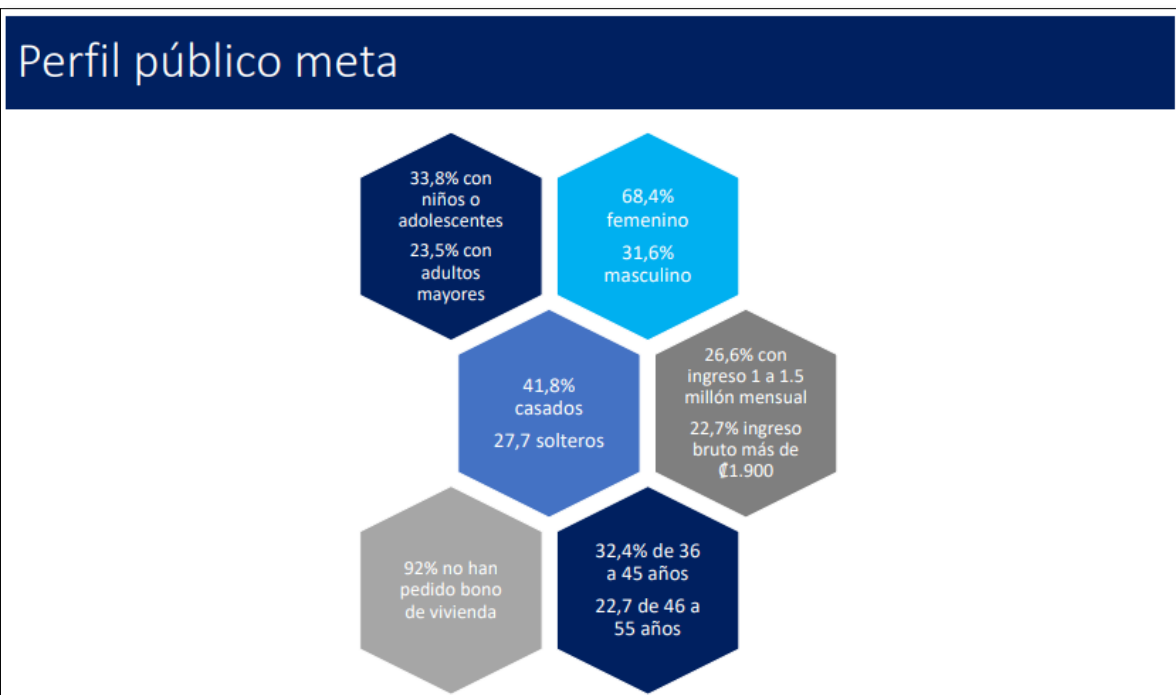
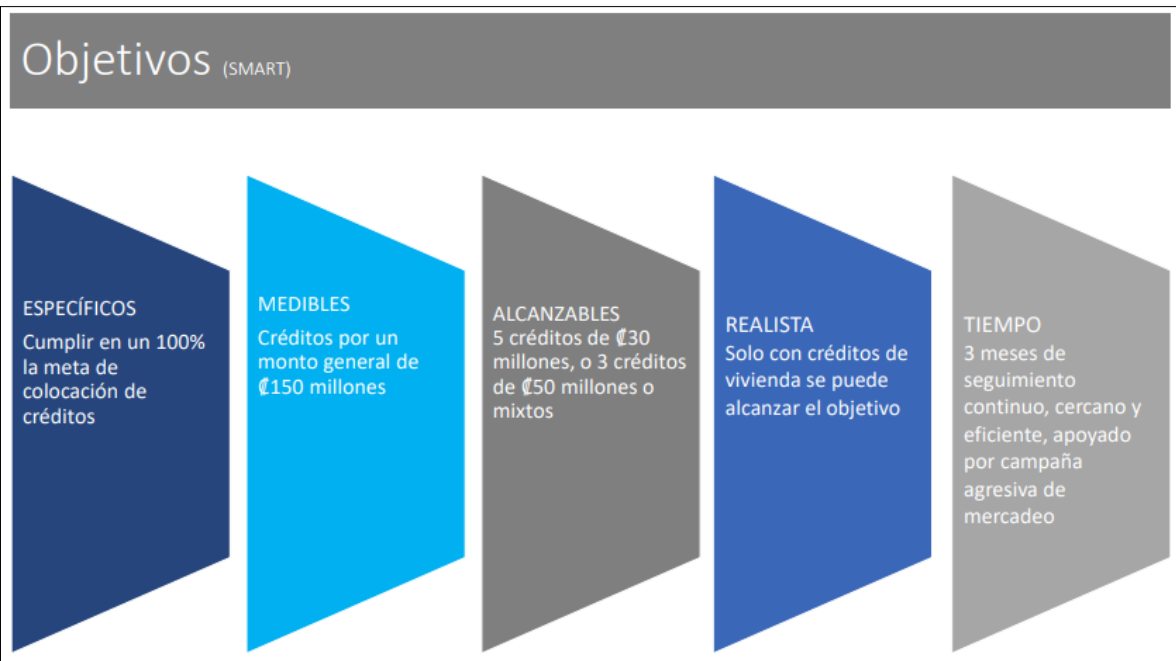
Situación: lo positivo y lo negativo



Competencia: aunque el Fondo no tienen los recursos para competir con los conglomerados financieros, sí tiene la capacidad -y en forma inmediata- de crear opciones crediticias que iguallen y superen las del mercado

Competencia: la oferta de créditos hipotecarios es voraz, con tasas, plazos y montos de financiamiento agresivos en 45 entidades financieras y 22 conglomerados y grupos financieros





La Tesorera Marilyn Batista: Sabemos que eso está descartado por el momento, pero es bueno ponerlo.

El 32.4% tiene de 36 a 45 años, el 22.7% de 46 a 55. El dato de 32.4% es importante de 36 a 45 años porque yo he leído en varios documentos que la compra de casa comienza después

de los 30 años, o sea, después de que la persona está económicamente activa y estable en los primeros años, cuando se sale de la Universidad, hasta las 32-35 años, la gente se mueve mucho y cambia mucho de trabajo, pero ya después de los 30-32 se estabiliza más, entonces es un grupo meta bastante interesado.



La Tesorera Marilyn Batista:

Y ahora viene la campaña que es eruptiva, diferente, no va a haber una casa en ningún lado, no va a haber llave de casa en ningún lado y la campaña se llama “Ven a mi casa esta Navidad”, por lo tanto, comienza a hacer una promesa implícita.

Producto	Precio
<ul style="list-style-type: none"> • Crédito de vivienda • Hipotecario en primer grado o en segundo, si el primer grado se encuentra a nombre del Fondo 	<ul style="list-style-type: none"> • Monto máximo del crédito: ₡80 millones • Financiamiento: hasta un 90% del monto solicitado • Plazo: hasta 360 meses (30 años) • Tasa: 8% anual • Formalización: sin costo
Punto de venta	Promoción
<ul style="list-style-type: none"> • Redes sociales • Correo electrónico • Oficina del Fondo • Centro recreativo del Colper • Actividades del Colper 	<ul style="list-style-type: none"> • 10% adicional en financiamiento (antes 80 ahora 90%) • Reducción de tasa (antes 9% ahora 8%) • Sin gasto de formalización • Sorteo: un año de visita a veterinaria y cocina equipada (refri, cocina y micro)

La Tesorera Marilyn Batista: El producto crédito de vivienda hipotecaria en primer grado, en segundo y en primer grado se encuentra el nombre de Fondo. Precio, yo puse un monto máximo del crédito ₡80.000.000, estos son números que tiene que ver muy bien don Carlos, porque él es quien sabe hasta dónde podemos llegar, propuso hasta ₡90.000.000, yo propongo ₡80.000.000, propongo hasta un 90%, 360 meses, 30 años, propongo un 8% anual, estaríamos incluso más bajos que todos los bancos porque la caja es 7.5% pero es variable, después te clava el 9 punto algo.

La formalización ahí sí fui bien agresiva, sin costo. Yo que he comprado en Costa Rica dos casas y en Puerto Rico tuve dos casas de mi experiencia es la decepción cuando te lo aprueban y te dicen, pero señora, sumamos, se supone que usted tenga que pagar 4.5 millones. Generalmente las personas dicen, no tengo la plata, ¿qué es lo que hacen los bancos? Te la suman, dicen, bueno, está pidiendo ₡80.000.000, vamos a darle ₡84.000.000, pero significa que ese gasto, ese porcentaje va a tener una tasa por 30 años.

Entonces, yo soy de las que he propongo que la formación formalización sea sin costo, sin embargo, el experto es don Carlos y él es el que tiene que recomendar a nosotros hasta dónde podemos llegar si es el 50%, 75%, etcétera.

El punto de venta, aquí estoy manejando las famosas cuatro p de mercadeo producto, precio, punto de venta y promoción. El punto de venta como no somos un supermercado, como no

somos una tienda, nuestro único punto de venta es la oficina del Fondo, no tenemos sucursales, pero puse como punto de venta las redes sociales, correo electrónico, el centro recreativo del Colper y actividades del Colper.

La promoción 100% adicional a financiamiento, antes financiábamos 80%, ahora podemos llegar hasta 90%, la reducción de la tasa antes era 9%, ahora la dejamos en 8% sin gastos de formalización y una visita a una veterinaria, que ya van a ver por qué lo pongo, y cocina equipada, refrigerador, cocina y microondas.

Va a haber un presupuesto al final y no puse lo de la cocina equipada, porque es una decisión que ustedes tienen que tomar, pero lo de la visita de la mascota de la veterinaria, eso sí, y ahora van a ver por qué.

Concepto creativo

- La celebración de la Navidad y las mascotas establecerán un vínculo emocional con la casa (hogar)
- Las mascotas de marcas y las enfocadas en una campaña son una estrategia de branding muy efectiva al momento de generar reacciones "Aww's" o "Wow's" en tu público (marketing emocional). Estos personajes pueden detonar el deseo de compra de las personas o al menos generar afinidad con la marca
- En total se estima que un 66,5% de las viviendas de Costa Rica tiene al menos un animal como mascota. Sin embargo, las mascotas predominantes son los perros, presentes en cerca del 56% de las viviendas de Costa Rica, mientras el 15% tiene al menos un gato, de acuerdo con la Encuesta Actualidades 2013 de la Escuela de Estadística.
- Existe déficit de vivienda y también déficit de familias que adopten mascotas



La Tesorera Marilyn Batista: El concepto creativo es la celebración de la Navidad y las mascotas establecerán un vínculo emocional con la casa, el hogar, las mascotas de marca y enfocadas en una campaña y recuerden el famoso club de Toyota que rompió un récord, ganó todos los premios del mundo. Estos son una estrategia de branding muy efectiva y me gusta siempre poner esto porque de generan los "Aaah" y los "wow" en el público, es un marketing

muy emocional. Estos personajes pueden detonar el deseo de comprar en las personas o al menos de afinidad con la marca.

En Costa Rica en total se estima que el 65.5% de las viviendas de Costa Rica tiene al menos un animal como mascota, o sea, lo de las mascotas o me lo estoy sacando de la manga, está justificado, 65.5% tienen mascotas. Sin embargo, las mascotas predominantes son los perros, de ese 65.5%, el 56% de la vivienda de Costa Rica tiene un perrito versus el 15%, ahí no lo incluí pero el 22% tiene animales exóticos que ahí entran, loritas, periquito, etcétera, y existe un déficit de vivienda también para mascotas, porque también las mascotas necesitan familias que las adopten.

- Bajo el lema de ¡Ven a MI CASA esta Navidad!, se invitará a los colegiados que quieren hacer realidad el sueño de tener una casa, a financiarla a través del Fondo de Mutualidad del Colper
- El eslogan tiene una promesa implícita que debe cumplirse: el crédito debe estar listo antes del 25 de diciembre para que en Navidad ya la familia estrene casa propia
- Las imágenes a utilizar serán predominantemente de mascotas, llamativas, divertidas, algunas con personas. Ninguna imagen reflejará la “tradicional” casa
- Se utilizará 15 segundos de la canción “Ven a mi casa esta Navidad” de Luis Aguile, para los productos que requieran audio
- Se utilizarán mascotas para generar acciones de relaciones públicas vinculantes a la campaña

CRÉDITO DE VIVIENDA
hasta ₡80 millones

¡Ven a MI CASA esta Navidad!

Sorteo de un año de visita al veterinario para su mascota*
*Entre los créditos aprobados durante el 15 de setiembre al 24 de diciembre. Aplican restricciones

FONDO DE MUTUALIDAD
FONDO DE MUTUALIDAD DEL COLPER
FONDO DE MUTUALIDAD DEL COLPER

-8% de tasa anual
-90% de financiamiento del valor de la propiedad
-Hasta 30 años para pagar
¡Y sin gasto de formalización!

La Tesorera Marilyn Batista: Y aquí, ya comenzamos con el concepto que ya creativo de la campaña, bajo el lema “Ven a mi casa esta Navidad”, como dice la canción, se invitará a los colegiados que quieren hacer realidad el sueño de tener una casa a financiarla a través del Fondo.

El eslogan tiene una promesa implícita que debe cumplirse, el crédito debe estar listo antes del 25 de diciembre. No lo vamos a escribir, pero si te digo “Ven a mi casa esta Navidad”, y los argumentos que van a ver es que voy a tener una casa para Navidad. Debemos entonces correr para que los préstamos estén listos antes del 25 de diciembre.

Las imágenes para utilizar serán predominantemente de mascotas llamativas, divertida algunas con personas, ninguna imagen se reflejará la tradicional casa.

Se utilizará 15 segundos de la canción, ¿por qué 15 segundos?, porque son los que nos permite la ley de copyright de la canción “Ven a mi casa esta Navidad”, la idea es que los anuncios audibles, los gif terminen con esa musiquita y se utilizarán mascotas para generar acciones de relaciones públicas vinculantes a la campaña.



La Tesorera Marilyn Batista: Y aquí vamos a comenzar a ver los banner, aquí tenemos el gato y todo va a repetir lo mismo. Yo lo veo muy saturado, importante esto lo hice yo, yo no soy diseñadora, estos son guías de diseño, los expertos ven esto y lo van a poner mucho más bonito. Estos son las guías de diseño que yo hago de manera que no se pierda el diseñador. Eso sí, los textos, una vez se aprueben se tienen que cumplir, entonces es mucho más fácil, mucho más económico con esta guía que el diseñador no cometa errores y no esté inventando y no tenga que estar en prueba, error y ensayo.

Aquí vemos la publicidad, va a tener crédito de vivienda hasta ₡80.000.000, se decidirá si el 90% o más, el tema, el eslogan de “Ven a mi casa esta Navidad”, “mi casa” en mayúsculas porque es mi casa, mi casa propia y aquí comienza la oferta 8% de tasa anual, 90% de financiamiento del valor de la propiedad hasta 30 años para pagar y sin gastos de formalización, el logo del Fondo y abajo dice: “sorteo de 1 año de visita al veterinario para su mascota”, el asterisco, “Entre los créditos aprobados el 15 de septiembre al 24 de diciembre”, “aplican restricciones” porque tenemos que hacer un reglamento.



La Tesorera Marilyn Batista: Toda la demás publicidad la van a ver así, va a ser básicamente lo mismo, aquí veo puse parejas jóvenes con un perro, todo es de Navidad, aquí tenemos el conejo, hay gente que tiene mascotas conejos, los ratoncitos, los hámster, aquí incluso hay pareja multirracial, también hay adultos mayores por aquello de que como el Fondo del Colegio tiene su comisión de inclusión y sostenibilidad, pues que nosotros cumplamos con eso.



La Tesorera Marilyn Batista: Entonces, la idea es que van a ver el cronograma final, ningún banner se va a repetir. Estamos evaluando que se tiene que hacer 12 banner, uno por semana porque van a ser 12 semanas, cuatro meses intensos, de ningún banner se va a repetir de manera en que como el diseño es tan atractivo porque si puede haber un animalito y siempre

el animalito va a tener algo de Navidad, la idea es que a la persona le guste, que se fije en el anuncio y que no sea el mismo y siempre va a estar hasta generar expectativa de cuál será la próxima imagen que tendremos.



La Tesorera Marilyn Batista: Aquí tenemos lo mismo, del grupo de mascotas todas tienen que ver con Navidad, absolutamente todas, algunas sí están en la casa con una persona, por ejemplo me gusta la idea de tenerla porque del Colegio un 62% son mujeres, entonces las mujeres solteras empoderadas que tienen su propia casa, no siempre hay que poner a mamá y papá, así que también rompe esquema porque generalmente la publicidad para casa, mamá, papá e hijo y sabemos que las familias ahora no son así, ahora es mamá, mamá, papá, papá, mamá soltera, papá soltero y mamá, papá e hijos.





La Tesorera Marilyn Batista: Esta me encanta, aquí vamos a seguir viendo, aquí tenemos ya la adulta mayor, el nieto, la familia joven, pero el texto va a seguir siendo el mismo.



La Tesorera Marilyn Batista: Y así sucesivamente vamos a ver la publicidad. Ahora le vamos a decir cómo es que se va a colocar y otras tácticas.

Canales digitales

<p>1. REDES SOCIALES COLPER (banner)</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Facebook b. Instagram c. Tiktok 		<p>4. WEB (banner)</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Colper b. Fondo 	
<p>2. REDES SOCIALES FONDO (banner)</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Facebook 		<p>5. POSCAST DEL COLPER</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Entrevista a Presidente y Jefe del Fondo 	
<p>3. CORREO ELECTRÓNICO:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Boletín especial Fondo b. HTML c. Boletín institucional Colper (banner) 		<p>6. WHATSAPP (banner)</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Fondo 	

La Tesorera Marilyn Batista: Vamos con cámaras digitales. Esa publicidad que acaban de ver viene hecha y con las fotos reales esas muchas fotos de esas, como el 40%, no se pueden usar porque tienen derecho de autor. Con esas fotos se trabajarían banner para el Facebook, para Instagram y para Tiktok, como no tenemos Tiktok, la idea es usar el Tiktok del Colegio porque al abrir otra red vez más, tenemos la obligación de sostenerla.

También, vamos a trabajar las redes sociales del Fondo, ¿Magaly el Fondo tiene solamente Facebook o tiene también Instagram?

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Tiene Twitter, Facebook, Instagram, LinkedIn tiene todo. Yo estoy viendo el Tiktok, o sea, cómo funciona a nivel de empresa.


La Tesorera Marilyn Batista: Habría que poner entonces todas esas redes sociales. La ventaja hay que como tenemos 12 banner, cuando pongamos en el Facebook uno, el del Instagram tiene que ser diferente. El gran error que se comete con redes sociales, que se pone la misma imagen en todos los canales y eso es un gran error, de ahí la importancia de tener esos 12-14 banner para que cuando pongamos un Facebook, el de Instagram es diferente.

La Vocal Mercedes Quesada: Eso que dice doña Marilyn es sumamente importante porque acuérdense que cada red social tiene grupos muy específicos y hay que adaptarlos, y también hay que ver que hay formatos en horizontal y hay formatos en vertical, por ejemplo, lo que es Instagram es en horizontal y hay que ver todos esos detalles porque el mismo texto en dos formatos diferentes podría ser que no se aprecie en uno de los dos bien, entonces hay que tomar en cuenta eso.

La Tesorera Marilyn Batista: Sí, se tiene que ajustar. Vamos a utilizar también el correo electrónico del Colegio de Periodistas con un boletín especial, uno solo que va a ser el de crédito de vivienda, un HTML que es una publicidad por correo y el Boletín institucional del Colper, el que es del Colegio, y en la parte de abajo poner en un cintillo con la publicidad de “Ven a mi casa esta Navidad” en la web también poner los banners, tanto del web del Colper como la web del Fondo, hacer un podcast con una entrevista al Presidente y Jefe del Fondo y hacer banner para WhatsApp del Fondo.

Publicidad POP y otros

- Banderola vertical en el exterior del Colper y en el Centro de Recreo
- Stand en las actividades del Colper con más de 20 personas confirmadas
- Rollerup en puerta de entrada del Fondo
- Video antes y después de cada actividad durante la Semana de la Comunicación
- Reel permanente de promoción en pantalla ubicada en área de Galería Olga Espinach, durante horario de visitas a consultorio médico
- Obsequio para los que llenen solicitud de cualquier crédito
- Concurso de vestimenta navideña en Centro de Recreo Colper
- Botones para ropa de colaboradores
- Tarjeta de Navidad alusiva a mascotas



La Tesorera Marilyn Batista: En lo que conocemos como publicidad “¿Puedo pedir otro?”, banderolas verticales que esa es la que está aquí la roja, que les diga el mensaje y que se pueda poner de colegio en la finca, en el centro de recreo, estas banderolas nunca se han utilizado en el Colegio. El stand en las actividades del Colper con más de 20 personas confirmadas y cuando se sepa que hay una actividad donde hay más de 20 personas confirmadas ahí entonces se coloca el stand y se pone el roller up que está aquí y que se ponía en la puerta de entrada del Fondo. Video te antes y después de cada actividad durante la Semana de la Comunicación. Un reel permanente, básicamente todos los banners que hacemos los ponemos, los unimos, se le puede poner música, las letras, entonces el reel permanente de promoción en la pantalla ubicada en el área de la galería de Olga Espinach, la pantalla grande que hay ahí, que siempre está apagada durante horarios de visita a consultorio médico. Sabemos que hay 3 días que se trabaja de 1 a 4 esos 3 días, ahí va a estar el reel dando vueltas, de manera que el que entre y también los que vayan al consultorio lo puedan ver.

Un obsequio para los que llenen solicitud de cualquier crédito, esto es lo que se llama un gif away, entonces no importa que solamente sea el crédito de vivienda, si vamos a dar algo que queremos que tenga un recuerdito para la Navidad, podríamos entonces hacerlo con todos

aquellos que llenen la solicitud de crédito, pero no solamente el de vivienda, porque ya sabemos que si llenan solamente los de vivienda lo más que van a haber son 10, podemos incentivar otros créditos como por default, como efecto dominó con el obsequio que ya más adelante van a ver.

Un concurso de vestimenta navideña en el centro de recreo del Colper, vestimenta navideña de mascotas en el centro de recreo del Colper, ahí manejamos las relaciones públicas, ¿qué tiene que ver ese desfile de modas de mascotas?, no tiene que ver nada a nivel de empujar el crédito, es de fortalecimiento de la campaña y de marca.

Botones para la ropa de los colaboradores, la idea de que todos tengan ese botoncito durante los 3 meses de la campaña y la tarjeta de Navidad alusiva a mascotas que va a ser a través de un concurso. Entonces ahí está el roller up, las banderolas, ahora el botón.



Boletín especial

CRÉDITO PARA VIVIENDA

El nnffjfu rheieoeok jsjsuek lalalay lofepe nis leobcsfrom cadaratubb pal nvacro mhgeiodl misgrm msgeytolamnvert uenbsrtoaln rteolknes EIEI nnffjfu rheieoeok jsjsuek lalalay lofepe nis leobcsfrom cadaratud nvacro mhgeiodl misgrm hteiomsmncerol muelco muerse etrom erto El nnffjfu rheieoeok jsjsuek lalalay lofepe nis leobcsfrom cadaratu nvacro mhgeiodl misgrm brolens unsrtuade mnetinac drtom vetok n EIEI nnffjfu rheieoeok jsjsuek lalalay lofepe nis leobcsfrom cadaratu nvacro mhgeiodl rr misgrm meieuebsgt ahyeom ajaiww logtttttmm El nnffjfu rheieoeok jsjsuek lalalay lofepe nis leobcsfrom cadaratubb pal nvacro mhgeiodl misgrm msgeytolamnvert uenbsrtoaln rteolknes EIEI nnffjfu rheieoeok jsjsuek lalalay lofepe nis leobcsfrom cadaratud nvacro mhgeiodl misgrm hteiomsmncerol muelco muerse etrom erto El nnffjfu rheieoeok jsjsuek lalalay lofepe nis leobcsfrom cadaratoipr nvacro mhgeiodl misgrm brolens unsrtuade mnetinac drtom vetok nr EIEI nnffjfu rheieoeok jsjsuek lalalay lofepe nis leobcsfrom cadaratus rnvacro mhgeiodl rr misgrm meieuebsgt ahyeom ajaiww sjuro muelo logttttttmmmlor neuert romafe ameron aderom sronade mromaner k Jdretroplmanfer ujrtolnfr ehtrolnd shrolakrty agecxroprn deormnet o



Obsequio para todos los que llenen solicitud de cualquier crédito

La Tesorera Marilyn Batista: Aquí tenemos los bolsitos, por ejemplo, para todos los que llenen la solicitud de crédito será un bolsito parecido a esto en donde tengamos las mascotas. Este es el Boletín especial de una sola hoja donde solamente vamos a hablar del crédito de vivienda y explicarlo bien.

HTML

¡Ven a MI CASA esta Navidad!

CRÉDITO DE VIVIENDA hasta \$80 millones

-8% de tasa anual
-90% de financiamiento del valor de la propiedad
-Hasta 30 años para pagar
¡Y sin gasto de formalización!

Sorteo de un año de visita al veterinario para su mascota*
*Entre los créditos aprobados durante el 15 de septiembre al 24 de diciembre. Aplican restricciones

FONDO DE MUTUALIDAD

La Tesorera Marilyn Batista: Este sería el HTML, me encanta esa foto, eso es lo que se va por correo electrónico solamente y si se fijan dicen “Ven a mi casa esta Navidad” y el gatito tiene detrás una casa, pero igual nuevamente repite todo lo que dicen los demás banner.

Tarjeta de Navidad

Feliz Navidad y próspero Año Nuevo para las y los miembros del Colper

Foto ganadora del concurso Tarjeta Navidad Fondo de Mutualidad Colegiada: Mauren Martínez Carballo

FONDO DE MUTUALIDAD

Feliz Navidad y próspero Año 2024

Foto ganadora del concurso Tarjeta Navidad Fondo de Mutualidad Colegiada: Mauren Martínez Carballo

FONDO DE MUTUALIDAD

La Tesorera Marilyn Batista: Esta es la tarjeta de Navidad que se haría a través de la convocatoria de un concurso. La idea es que se convoque, esto es más o menos a nivel gráfico, pero les voy a hablar aquí de la tarjeta de Navidad.

Actividades de relaciones públicas

- PREMIO A LA MASCOTA CON MEJOR "OUTFIT NAVIDEÑO"**

Se convocará a los colegiados a llevar a sus mascotas al Centro de Recreo del Colper para un desfile de moda, en el cual se premiará a las tres mascotas con mejores atuendos navideños. El premio será un certificado de ₡25 mil para la compra de alimento. Se invitará a una diseñadora de moda para que sea jurado





- ADOPTE UNA MASCOTA**

El mismo día de la "Mascota con el mejor outfit navideño", estará una organización sin fines de lucro con mascotas para la adopción. A todos los que adopten se le obsequiará una bolsa pequeña de comida. Cada mascota tendrá un pañuelito amarrado al cuello con el logo del Fondo
- CONCURSO TARJETA**

Se convocará a concursar para la imagen principal de la tarjeta de Navidad del Fondo. El o la ganadora, además de tener créditos de imagen en la tarjeta, recibirá ₡50 mil



La Tesorera Marilyn Batista: Se convocará a concursar para la imagen principal de la tarjeta de Navidad del Fondo. El ganador o la ganadora, además de tener créditos en esa tarjeta de Navidad, recibirá ₡50.000 colones y seguimos con los perritos y las mascotas. A nivel de premio a la mascota con el mejor outfit navideño, se convocará a los colegiados a llevar a sus mascotas al centro de recreo del Colper corte para un desfile de modas en el cual se premiará a las 3 mascotas con los mejores atuendos, el premio será un certificado de ₡25.000 para cada uno para la compra de alimentos.

Invitar a una diseñadora de moda para que sea jurado, en este caso, por ejemplo, una Sonia Chang, que es la mejor diseñadora del país y que ya le mencioné y me dijo que sí, pero obviamente le dije que si eso sucedía se trataba del Fondo de Mutualidad para no generar expectativas.

Como labor de relaciones públicas, de bien social, de responsabilidad social vinculado al tema de los animalitos el mismo día del premio de la mascota con mejor outfit navideño, se va entonces también que se elija a la mascota con mejor outfit, habrá que buscar una

organización con la que tenemos que hacer una alianza para que lleve ahí los animalitos, los perros y los gatos, para que el que lo quiera este adoptar a esos perritos que va a estar ahí los gatos, que puede ser que sea unos 10, le vamos a regalar los pañuelitos o el loguito del Fondo. Todo, absolutamente todo, debe tener el logo del Fondo, aquí hay algunos ejemplos de la vestimenta que se le puede poner a las mascotas.

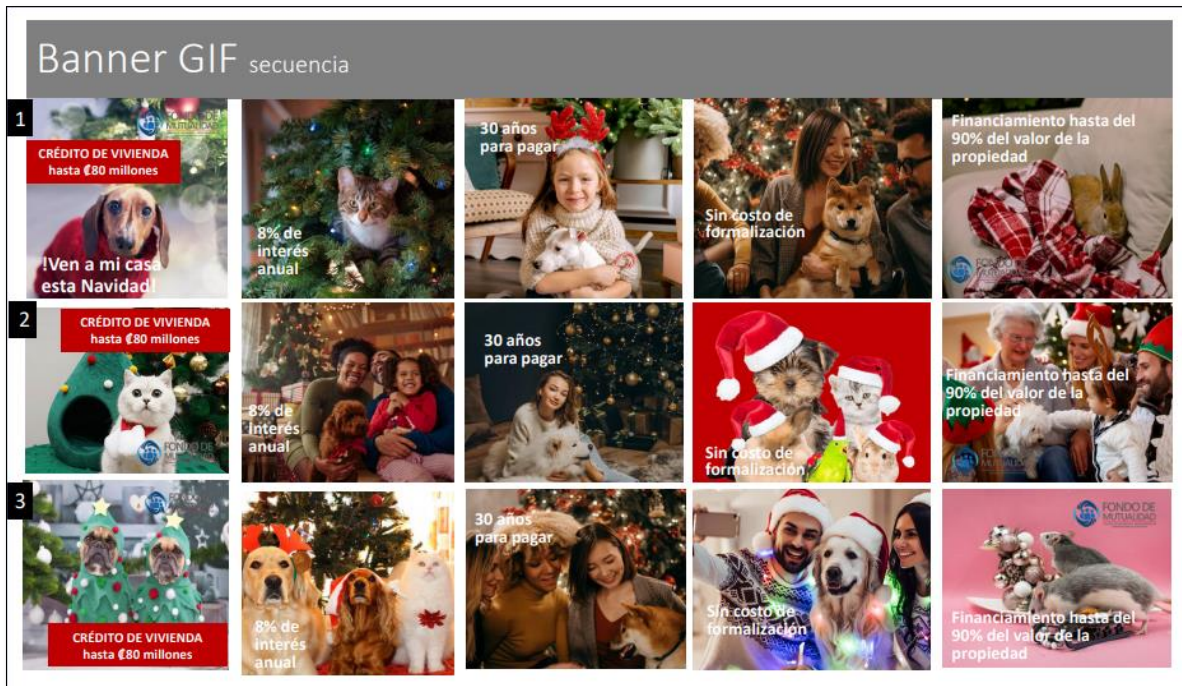


La Tesorera Marilyn Batista: Ahora vamos con el Tiktok, son las secuencias, no debe ser superior a 45 segundos. A mí, generalmente me gusta hacerlo de 30 segundos. La primera pantalla sería “Crédito de Vivienda, Ven a mi casa esta Navidad”, la segunda 8% de tasa anual, etcétera, lo mismo que hemos dicho, eso va seguido uno tras otra y con la musiquita de “Ven a mi casa esta Navidad”, pero esa sería la secuencia.



La Tesorera Marilyn Batista: Aquí un poquito más complicado para que tengan idea es reel de pantalla de los mismos banner que he usado en la pantalla, los vamos a unir le vamos a poner el movimiento y la música y se convierte en un video. Entonces esta es la secuencia que tendría ese video que va a estar pasando, pero vamos a tener cosas adicionales porque son muchas imágenes. Va a hablar también de atención personalizada, sujeto a requisitos de crédito, celebre la Navidad en su propia casa, haga realidad el sueño de tener su casa propia, 30 años para pagar, “Ven a mi casa esta Navidad”, ese sería.

Esto está así bien detallado, de manera que la persona que lo haga no tiene que inventar lo que tiene que hacer es buscar las fotos más parecidas que no tengan derecho de autor, probablemente se tenga que pagar algo, hacer el texto bien hecho, bien acomodadito, bien lindo, todo esto está montado en PowerPoint, pero esto le va a dar una idea muy cercana y no van a haber sorpresas si ustedes dicen que sí, que lo aprueba, con las modificaciones que venga, no tenemos que reinventar la rueda.



La Tesorera Marilyn Batista: Y ahora pasamos al de los gifs, son los banners que vemos en Facebook, pero que tienen movimiento y música, pues van a haber 3 gifs y esto sería cada uno sería la secuencia, cada uno va a tener este 5 pantallas, siguen pasando uno tras de otro, se mueven, tienen musiquita, pueden tener hasta confeti porque son banner en movimiento.

Cronograma de trabajo – 12 semanas			
Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
Banner Facebook 1	Banner Facebook 2	Banner Facebook 3	Gif Facebook 1
WhatsApp 1	Banner Instagram 1	WhatsApp 2	Banner Instagram 2
Banner en web 1	Boletín especial	Banner en web 2	Tiktok 1
Rollerup y botones	Reel y estand actividades	Reel y estand actividades C	Reel y estand actividades
Semana 5	Semana 6	Semana 7	Semana 8
Banner Facebook 5	Banner Facebook 6	Gif Facebook 2	Banner Facebook 8
WhatsApp 3	Banner Instagram 3	WhatsApp 4 y Tarjeta Navidad	Banner Instagram 4
Banner en web 3	Banner en boletín Colper	Banner en web 4	Banner en boletín Colper
Instalación banderolas	Obsequios	Banner en boletín Colper	Postcat
Reel y estand actividades	Reel y estand actividades	Reel y estand actividades	Reel y estand actividades
Semana 9	Semana 10	Semana 11	Semana 12
Banner Facebook 9	Gif Facebook 3	Banner Facebook 11	Banner Facebook 12
WhatsApp 5	Banner Instagram 5	WhatsApp 6	Banner Instagram 6
Banner en web 5	Tiktok 2 y Concurso outfit	Banner en web 6	Sorteo de un año vet y Tarjeta
Reel y estand actividades	Reel y estand actividades	Reel y estand actividades	Reel y estand actividades

La Tesorera Marilyn Batista: Aquí viene el cronograma de trabajo por semana, semana 1-2-3-4, todas las semanas hasta la semana 12, con todas las actividades que se hacen identificadas por colores ya yo sé que en la semana uno hay Facebook, en la semana 2-3-4 todo, la primera táctica es Facebook, pero, por ejemplo, para la semana 1 tenemos que tener listo los roller up y botones. Para la semana 2 debe estar listo el reel y el stand de actividades y así sucesivamente, banner, boletín del Colper, el Tiktok, el concurso de outfit, banner en web y ahí va todo debidamente con el cronograma.

Presupuesto estimado (sujeto a cotizaciones)

1. Diseño de 12 banner para Facebook (y versión Instagram y web) 3 gif (con música), 2 Tiktok (con música): ₡200.000
2. Pago de fotos (derechos de autor): ₡60.000
3. Diseño 1 rollerup, 1 banderola, 1 html, 1 boletín especial y 1 reel con música: ₡75.000
4. Producción 4 banderolas y 2 rollerup: ₡250.000
5. Obsequios (50): ₡250.000
6. Un año de visita a veterinaria: 6 visitas, 3 vacuna, 6 desparasitantes: ₡200.000
7. Pago de horas extra Proyección: Poscats y otros: ₡125.000
8. 25 botones: ₡30.000
9. Concurso outfit navidad de mascotas: ₡200.000
10. Adopción de mascotas: ₡200.000
11. Tarjeta de Navidad: ₡30.000
12. Pago persona de apoyo a implementación de campaña: ₡200.000

Total
₡1.820.000

La Tesorera Marilyn Batista: Aquí viene el presupuesto estimado. Como la campaña está tan desarrollada, es mucho más fácil que alguien la agarre y pueda hacerlo rápido, entonces el diseño de los 12 banner para Facebook y versión Instagram, igual que lo que decía Mercedes, que hay que hacer versiones, los 3 gif con música y los Tiktok con música ₡200.000 y por qué lo puse así para que no tengamos que ir a contrataciones y hacer carteles, si hay que hacer convocatoria, pero no hay que hacer carteles.

Pago de fotos de derecho de autor, ₡60.000 por si no conseguimos todas las fotos sin derechos de autor. Roller up, la banderola, HTML, boletín especial y reel en diseño serían ₡75.000, las banderolas y roller up en producción, ya mandarla a hacer imprimir unos ₡250.000, los obsequios, los bolsitos, aquellos que vivimos ₡250.000 eso es bastante caro, podemos buscar otro obsequio, 1 año de visitar la veterinaria que sería 6 vacunas, 3 visitas 3 vacunas, 6 desparasitantes podrían ser unos ₡200.000, pago de horas esta proyección para podcast y otros ₡125.000, los 25 botones podrían costar ₡30.000, el concurso de outfit entre los ₡25.000 que vamos a darle cada ganador, los fresquitos y cualquier otra cosita que demos pueden ser unos ₡200.000, la adopción de mascotas que vamos a regalarle bolsitas a cada cual que adopte la mascota y los pañuelitos. ₡200.000, la tarjeta de Navidad ₡30.000 el diseño y el pago de personal de apoyo para la implementación de la campaña ₡200.000 la campaña es un monstruo, son muchas, muchas cosas.

Yo sé que Magaly es la persona que se supone probablemente que esté pendiente, pero tiene que ser alguien que no le dé más recargo a Magaly, porque si es una persona que va a estar preguntando todo el tiempo, a Magaly no le sirve, pero si estoy pensando en que alguien podría ayudarla, de hecho, yo vi que Rita que trabajó en el colegio, hizo una propuesta de un boletín. Rita sería perfecta para contratarla porque conoce el Colegio, no va a estar con la preguntadera y por ejemplo, el diseño, la primera, el número uno que es de ¢200.000, tengo una idea interesante, Melissa, que es la que trabaja en el Colegio, ella me ha hecho trabajos para mí, para Batista Comunicaciones, los sábados y los domingos y yo le pagaba, entonces se podría hablar con Melissa, que ya conoce el Fondo y se le pagaría o como horas extra trabajando teletrabajo desde la casa, ¿y por qué así?, porque no debemos mezclar las 8 horas de trabajo del Colegio porque no le va a dar tiempo, pero esas son las cosas que podemos negociar.



La Tesorera Marilyn Batista: Y ya terminamos la campaña, así que observaciones, críticas. Esa es la campaña “Ven a mi casa esta Navidad”.

El presidente Wilberth Quesada: Muchas gracias doña Marilyn, primero felicitarla y agradecerle por ese esfuerzo y las horas que se tomó para esto. Realmente está muy bien trabajado, yo le felicito por eso y creo que, desde el punto de vista de la campaña en promoción, estoy sorprendido. Realmente el concepto creativo y todas las actividades que usted está exponiendo, que me parece que son realizables, están bastante bien, está muy completo, la verdad felicitaciones y agradecerle porque usted se ha tomado el tiempo para hacer esto.

Yo aquí, tal vez, lo que iría es con dos asuntos y dada la hora para no extenderme y que todos podamos opinar. Uno que es el tema de las condiciones de crédito que coinciden bastante con lo que presentó la Administración. Como usted lo presentó al principio, de las personas que pueden ser sujetas de crédito, es por un tiempo, son esos 3 meses que usted bien señala ahí, arrancar con esto el 15 de septiembre y saber que el 15 de diciembre es la promoción, es toda la campaña, pero además es el plazo que estamos abriendo para colocar esos ¢160.000.000 que nos que nos, indicó don Carlos.

Eso significa tener algo listo de aquí al 15 para poder arrancar y eventualmente de estas cosas que usted ya ha indicado ahí, incluso con programación, correr con todas estas contrataciones, que algunas las veo muy bajitas, yo sé que usted las está ajustando a los ¢200.000 pero hay algunas ahí que posiblemente encontraremos que no se haga por ¢200.000.

La Tesorera Marilyn Batista: Tiene razón, puede ser un poquito más.

El presidente Wilberth Quesada: Tenemos que tratar de buscar que no se nos salga de esa cifra para no tener que salir a hacer la contratación pública o de mayor cuantía. Y entonces mi observación puntual es más con el tema de las condiciones de crédito, porque el objetivo nuestro es colocar esos ¢160.000.000 como bien hemos dicho todos, lo tenemos clarísimo, este año y con esta campaña porque hay que abrirlo, porque es una condición especial, es una promoción, digamos al 15 de diciembre, días más no importa, pero, pero tenerlo para entonces. Ahí nosotros lo que tenemos que decir es en efecto, son relativamente entre comillas, pocos créditos, porque como lo había detallado ahí don Carlos son cuatro créditos de ¢40.000.000, básicamente, uno dice tampoco es tanto, pero nos ha costado mucho hacer

colocaciones de vivienda, entonces ahí de nuevo, el regreso al tema de las condiciones, usted establece ahí 8%, digamos hasta 30 años plazo con el pago de todos esos gastos administrativos y toda esa cosa que me parece bien, particularmente lo único que habría que afinar es, y que lo haga la Administración si es posible, no sé, el abogado cobrará porque no tenemos abogado de planta y el perito cobrará porque no tenemos perito de planta, ver hasta dónde podemos bajar eso o si nosotros lo pagamos y en ese caso, si nosotros lo vamos a pagar, ver bajo qué figura nosotros lo podemos pagar, es decir, si vamos a pagar nosotros al abogado tomar entonces del acuerdo de que le vamos a hacer frente a los gastos por honorarios de las personas que entren en esta campaña, y nosotros el Consejo, vamos a pagar esos abogados, el Fondo va a tener que pagar esos abogados, igual que el tema de los peritos o negociar con el perito y el abogado a ver hasta donde se nos bajan y ahí sí, entonces tal vez nosotros pagarles también a ellos, pero ya sería menos, ese costo también sería menos para nosotros si queremos dejar eso en cero.

Yo estoy totalmente de acuerdo en eso, no tendría ningún problema, en lo único ahí para mí, es el tema de la tasa. Yo creería de nuevo por las razones que ya justifiqué que una tasa competitiva en este momento es del 7 y como es un periodo que se habla por 3 años, perfectamente la podamos establecer como lo que presentó con Carlos ahí porque ya vimos el costo que eso significa hacerlo por 5 años y es decir, condición, tasas 7% por 5 años y después ajustada, eso quiere decir tasa básica, más algo que lo tenemos que definir para el resto del periodo, porque aquí vamos a apostar me parece mucho, creo yo que la gente que nos podría llegar si bien como dice Marilyn todo el promedio del colegiado anda en busca de casa, también igual que la mitad de este país, creo que por el periodo podríamos llegar como más a tema de gente que esté con hipotecas, es decir, gente que les interese por las condiciones que le demos vendernos la hipoteca, eso es decir, pasar la deuda de un Banco con el que la tenga ahorita, con nosotros puedes comprar nosotros la hipoteca, me parece que ahí tendríamos una gran fortaleza que es un trámite mucho más rápido que el tema de la construcción y los permisos y toda esa cosa, porque aquí hay que ser honestos, aquí entra también en juego el tema de la tramitología, no sólo pedir el crédito, sino lo que ya sabemos, que es toda la tramitología de si la persona tiene lote, ya todos sabemos lo que es esa cosa aquí en este país, es un poco espinoso.

Entonces yo creería que ahí apostaría más por el lado de hipotecas, sin necesidad de que lo restrinjamos, si aparece un afiliado que en 3 meses o en menos de ese tiempo incluso lo logra y que hoy se decide ver la promoción, quiere construir una casa llega y nos pide, hace todo el trámite y logramos que salga en 3 meses para que el tipo construya excelente y extraordinario, pero de pronto apostando como un poquito más a las hipotecas, porque es más rápido, una hipoteca yo simple y llanamente veo en este momento que salió alguien ahí a venderme estas monedas de Colón a peseta y yo digo venga y se las compro de una vez y entonces es mucho más rápido, igual que hacer el avalúo ciertamente sí, y la parte del trámite, pero no es lo mismo que someterse a un proceso de construcción, eso sería, desde el punto de vista técnico de la propuesta lo que yo sugeriría, el ajustar, pero en cuanto a la propuesta de la de la promoción y todo el estudio, Marilyn de nuevo, reiterar el agradecimiento y las felicitaciones, porque está muy bien trabajado. Muchas gracias.

La Tesorera Marilyn Batista: Sobre su comentario, si habría que hacer un banner y ya se me pasó, si habría que manejar el concepto, “Le compramos su hipoteca”. Hay que manejarlo porque tiene toda la razón es mucho más fácil robar la hipoteca a otro Banco que comenzar de cero, entonces yo ahí, con mucho gusto, podría introducir el tema de comprar, porque sí hay que decirlo. Habría que diseñar unos banners adicionales, se intercalan con el tema o en los mismos banners se puede poner, se puede colocar y para que no se sature, hay textos que en el copy externo se pueden poner cosas, se puede ampliar en el texto interno para que quede claro que le podemos comprar su hipoteca.

El presidente Wilberth Quesada: Sí como digo, no es que sólo vamos a recibir compra de hipotecas, obviamente es lo más rápido y eso es a lo que deberíamos apostar por este plazo que tienen que quedar clarísimo que es acotado, que es sólo este plazo y en estas condiciones. Ya veremos en otro año con más tiempo, en las próximas semanas cuáles deberían ser las condiciones para otros, para el sector vivienda en general, etcétera. Es cuestión de ajustarlo y decir te compramos tu hipoteca y las condiciones, pero muy bien la verdad, muy bien, no quiero monopolizar, así es que no sé las directoras doña Mercedes, doña María Eugenia y doña Aleyda y la Administración, por supuesto si tienen comentarios.

La Vocal Mercedes Quesada: Yo no tengo, más bien de verdad me encanta, yo jamás la hubiera enfocado en asuntos de Navidad a esta altura, pero me parece bien, es un atractivo muy grande por ese lado, por otra parte, a la gente sí le puede interesar la parte de comprar hipotecas también creo que es bien interesante, máxime si la tasa de interés se va a mantener en el periodo, yo diría que mantener una tasa de interés a 30 años plazo no es adecuado.

Habría que pensar en una en algún momento, hacer algunos procesos de ajuste, aunque sean de un medio punto cada cierta cantidad de años, porque si no a los 30 años del valor de devolución es mínimo, entonces hay que tal vez hacer ahí un ejercicio financiero referente a eso, nada más porque no sabemos cuáles son las condiciones pero tampoco hablar de 3 o 4 puntos adicionales a los 5 años, pero sí podrían ser unos ajustes que podrían mantener una condición de relativa estabilidad, porque con las asuntos económicos nunca vamos a saber si sería lo bueno o no sería tan bueno, pero al menos daría una condición de crecimiento y no de decrecimiento.

El presidente Wilberth Quesada: Muy bien, muchas gracias doña Mercedes, ¿doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González: Me encanta felicito a Marilyn porque es muy emotiva, llega mucho, llega muchísimo y en estos momentos que las mascotas son tan importantes, sinceramente le digo que está maravillosa, estoy de acuerdo, igual que como dice Mercedes, tal vez ajustar, pensar a 30 años en sólo una tasa me parece que no, habría que ajustarla. Me parece maravillosa. Hay que ver también con relación a cómo se va a ver la parte de asumir lo que son los gastos porque, por ejemplo, el perito en este momento para ir a hacer el avalúo está cobrando \$450, eso es lo que están cobrando actualmente. Y los gastos ya se sabe que van de acuerdo con el valor, entonces en hipoteca me parece que es lo mejor que se puede ver, e introducirlo, pero por lo demás está muy bien.

El presidente Wilberth Quesada: Muy bien gracias, ¿doña Aleyda?

La Vocal Aleyda Solano: No tengo nada que decir porque ya lo dijeron las muchachas. Muy de acuerdo con la opinión de cada una de ellas. Y no es que ya decir más de lo que ya dijeron las compañeras, ya no hay más palabras, me dejaron sin palabras

El presidente Wilberth Quesada: Gracias.

La Tesorera Marilyn Batista: Iba a comentar que como hay premura, la idea es que esto ojalá se comienza el 15 de septiembre, hay un artículo el 17 de Proveeduría que si nos permite contratar a dedo, hay que justificarlo, o sea, y la justificación es que no estamos llegando, es probable que no lleguemos a la meta, tenemos que ser una campaña agresiva en 15 días tenemos que montarlo, hoy es 30, tenemos que este contratar a las personas y eso es legal, de hecho, la Junta Directiva del Colegio lo hizo, lo ha hecho dos veces de urgencia, es totalmente legal lo importante que quede justificado y obviamente hay que votar, tiene que presentarse una moción y votar, pero yo creo que si se fijan los gastos no son nada del otro mundo, aun poniéndolos bajos si llega a ¢2.500.000 sería demasiado, no creo que nunca supere los ¢2.200.000 y son para diferentes categorías.

Yo creo que si podíamos no sé si ahora o el mes que viene, ustedes lo quieran analizar.

El presidente Wilberth Quesada: Lo más rápido posible, doña Marilyn, ¿puede volver al de los costos, perdón a esa filmina?

Ahora, esta que haya hecho el Colegio para entender sobrepasa esos ¢200.000 que ya sabemos y por ejemplo si esto costase ¢2.500.000 como dice usted, ¿podríamos contratar a una persona para que haga todo eso?

La Tesorera Marilyn Batista: Sí. Nosotros contratamos abogados hace poco. Sí, lo importante es justificarlo, porque si no se estaría violando el reglamento, pero tenemos una justificación, está grabada, o sea, tenemos que cumplir una meta, queremos cumplir una meta, tenemos 15 días, lo ideal sería que sea del 15 de septiembre al 15 de diciembre, el 15 de diciembre se cierra. Para nosotros montar eso en 15 días, a pesar de que la estrategia está diseñada, no nos va a dar tiempo a hacer convocatorias, no nos va a dar tiempo y así mismo hay que ponerlo, asimismo tiene que estar registrado y si, es totalmente legal.

El Presidente Wilberth Quesada: Perfecto, porque si se puede decir que en efecto aquí tenemos una emergencia, estamos todos de acuerdo, si se puede, yo todos esos renglones que usted puso ahí nada más es de actualizarles el valor como digo, porque hay algunos que me parece que están un poquito bajos, pero si se puede bajo esa vía, por supuesto que proceder con ese presupuesto, con esas actividades y contratarlo todo en una persona, porque yo en eso sí creo que es mejor uno que de una vez se agarre con todo, que tenga la capacidad de agarrarse con todo, por supuesto, que compre los botones, que el tema de los obsequios los escoja, porque además Magaly en este momento está muy ocupada con el tema de lo de las celebraciones.

Yo delegaría una persona nada más, sí, preferiría antes, pero eso es muy inmediato, que este presupuesto se cotice para tener un presupuesto, no digo que este no sea real para nada, sino que hay que ajustarlo porque a mí la verdad me parece que si el diseño de los roller up por ejemplo sale en ¢75.000, que le están cobrando barato la verdad, digamos igual que las banderolas y eso no sé.

La Tesorera Marilyn Batista: En los diseños no me voy a equivocar en el precio, se lo aseguro, en lo que me pude equivocar es en la producción, por ejemplo, en producir las banderolas con esos tubitos, nunca he hecho una, ahí me declaro ignorante.

El presidente Wilberth Quesada: O sea, es cuestión de cotizarlos. Es agarrar esto y cotizarlo con unos oferentes que tal vez usted nos pueda sugerir algunos de una vez. Magaly, que tiene experiencia en estas cosas, también puede de una vez también que la Administración nos cotice, ojalá lo pueda hacer mañana y el lunes temprano tengamos esos precios y el lunes tomar el acuerdo de emergencia y saber a ciencia cierta cuánto dinero es verdad, o sea cuánto vale todo, como digo yo, y lo otro que es en las condiciones y que todos coincidimos que es el tema de la tasa.

Ahí hay dos cosas puntuales, una es el tema de la tasa, que entonces ,sea una tasa que no sea fija, porque si bajamos en este momento una tasa fija de 7 hasta por 30 años ya vimos el costo también que eso tiene, entonces yo ahí sugeriría con fundamento en la recomendación de la

Administración que hagamos una de 7, pero por 5 años y que después se ajuste, verdad que se ajuste a tasa básica + 2 o lo que indicó ahí don Carlos que los traía ahí en el Excel.

Lo otro, es este que la Administración consulte de aquí al lunes por este tema de los costos de los honorarios de los abogados y el avalúo para ver si es factible, cuánto nos bajan y dependiendo de ese cuánto nos bajen ellos, ya se sabe que es un porcentaje de ¢160.000.000, que es lo que queremos colocar, si se pasa un poquito más o si quedó por debajo, pues ya eso es otra cosa, pero que nos haga la investigación para saber cuánto sería eso y así tomar nosotros una decisión también informada, yo esperarí que el lunes ojalá, de si asumimos o no ese costo y cómo se puede asumir, porque yo en este momento no tengo idea de si puedo justificar o si podemos nosotros como Consejo, justificar que nosotros le vamos a pagar los honorarios a los abogados por esta campaña, a todas las personas que formalicen el crédito, no lo sé. Entonces yo preferiría que sí se haga esa consulta para tenerlo claro si lo podemos hacer.

La Tesorera Marilyn Batista: Ahí Wilberth sobre eso, esto es un asunto técnico, es competencia totalmente de nosotros, pero no sabría decir, es que no sé si podemos arrancar y en lo que están los diseños ya se vendría el criterio, pero sí como recibimos dinero del timbre, también recibimos dinero de las cuotas, si hay que tener cuidado porque para darle un ejemplo, hemos tratado de condonar deuda de colegiados que se fueron, que no pagaron y una en un criterio legal nos dijeron que no podemos condonar las deudas de las cuotas porque ahí funcionamos como una institución pública y no privada.

El presidente Wilberth Quesada: Por eso yo creo que sí necesitaríamos entonces ese criterio, el tema en sí es tomar una decisión porque estamos urgidos. Creo que con este tema de toda la parte promocional y eso podemos arrancar de una, y una vez investigado este tema del presupuesto, que usted nos ha puesto aquí, tenerlo el lunes y decir, no miren eso, no era ¢1.800.000, eran ¢2.500.000, tomamos al acuerdo de que por emergencia está bien justificado vamos a proceder con esto.

Como, por supuesto ,tendríamos un chancecito con esto para cuando arranque de saber si podemos ajustar y nosotros pagar o no lo del avalúo, y nosotros digo el Fondo, al abogado y al perito tendríamos un chance, diría yo unos cuantos días como para tener esa respuesta y

decir, y de ahí sí lo podemos poner en la campaña que pura vida o no, no lo vamos a poder poner. Lo que sí tenemos y es posible para nosotros es el tema de la tasa, porque eso sí es una decisión del Fondo, entonces nosotros sí podemos establecer una tasa verdad, lo único que nos queda ahí faltando es esa parte de los gastos de formalización para llamarlo de esa manera.

Entonces si les parece, podemos actuar en esa vía yo diría que eso sí, muy rápido para hacer esa consulta a la abogada o al abogado, a ver si podemos nosotros pagar los gastos, los honorarios del perito y el abogado podemos ir avanzando, tomando el acuerdo en 2 sentidos, bueno en 3 sentidos y esa sería mi propuesta.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Perdón, una consulta con respecto a los gastos de avalúo y gastos de honorarios. No sé si la consulta se puede hacer en el sentido, porque yo lo estoy contemplando de lo que dejaría de ganar de intereses a un plazo de 1 año para cubrir esto, no sé si desde esa perspectiva.

El presidente Wilberth Quesada: No, yo más bien perdón, salvo mejor criterio, yo lo que diría es, son tres cosas.

Una, que usted hable con los peritos y los abogados para ver cuál es el mejor precio que nos hacen, decirle nosotros necesitamos colocar ¢160.000.000 de crédito de vivienda, puede ser casa nueva, puede ser compra de hipoteca, cada uno, el perito tendrá que ir a hacer el avalúo y el abogado, obviamente a lo que le responde, es decir por hasta por ese monto, ¿cuál sería el monto de honorarios suyos y qué tanto me lo puede disminuir? Que le diga, mire, yo le voy a cobrar un 5% sobre ese monto, porque nosotros necesitamos colocar hasta ¢160.000.000 de nuevo, puede ser que nos pasemos un poquito, como puede ser que sea menos, con mala suerte si no logramos ¢100.000.000 por decir algo, entonces qué le diga para que usted llegue a negociar y le diga o que ¿cuánto me cobra usted por eso? Entonces él le va a decir, bueno, mire, yo le va a cobrar un 5% sobre lo que usted coloque, eso es lo que me cobra 5%, entonces si colocamos ¢160.000.000, entonces quiere decir que usted me va a cobrar ¢8.000.000, entonces ya sabemos que tenemos ¢8.000.000, ¿qué vamos a hacer con esos ¢8.000.000, se los vamos a cobrar a la gente, o le vamos a cobrar la mitad o no le vamos a cobrar nada?

Entonces, si le vamos a cobrar la mitad o no le vamos a cobrar nada, eso quiere decir que nosotros tendríamos que tener un respaldo para ver si nosotros podemos pagarle eso al abogado, los ¢8.000.000 o los ¢4.000.000 o lo que sea, porque yo ahorita no tengo claro si lo podemos hacer, yo creo que ninguno de los miembros lo tiene realmente claro todavía y esa es la parte en la que nos queremos proteger, igual que con el tema del avalúo.

Entonces la primera pregunta que hay que hacer es ¿cuánto nos cuesta desde el punto de vista del perito y el abogado?, ¿qué descuento nos hacen?, y después de que usted ya tenga eso, preguntar, hacer una consulta legal, pero así lo más rápida y veloz para decir, mire el Consejo puede pagar porque esa es la idea, el Consejo puede pagarle al abogado por unos gastos de honorarios que están en un sujeto de unos créditos de unos afiliados, igual que el tema del avalúo, esa sería la consulta para ver primero si ahí podemos legalmente proceder.

Lo otro es el tema de que una vez hecho eso, que sería parte de lo que tengamos que anunciar si no, si al final de cuentas no podemos quitar los gastos de avalúo, de abogado y eso nos va a restar mucha fuerza, confiemos en que sí se va a poder hacer algo porque si no vamos a tener que trabajar básicamente a punta de tasa, o sea, ahí no vamos a tener mucho manejo.

Pero mientras digamos, yo creo que ya el próximo lunes podríamos estar hablando del tema una vez actualizada esta tabla de costos que nos ha enseñado doña Marilyn tenerla ajustadita bien limpia, con cotizaciones que hagamos de cuánto cuesta cada una de esas cosas aprobarla y arrancar nosotros con eso porque de por sí al final de cuentas sí o sí, la promo la vamos a tener que hacer, que todos desearíamos que todo este tema de los gastos no estén, pero si no están, repito, tendremos que a lo mejor hasta bajar un punto más de tasa, no sé algo tendremos que hacer para que ese costo de administrativo, si no lo podemos quitar, se vea por lo menos reflejado en el tema de la tasa.

Entonces, el acuerdo iría en esa vía, sería: uno, encargar a la Administración para que este próximo lunes nos presente esta tabla de costos, de valores para la campaña “Ven a mi casa esta Navidad” presentada por doña Marilyn, que tenga valores actualizados a efectos de que se tome un acuerdo por concepto de emergencia para hacer la contratación correspondiente. Esa sería la primer moción a los directores que estén de acuerdo con esa moción, se pronuncian por favor. ¿Doña Marilyn?

La Tesorera Marilyn Batista: De acuerdo.

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

La secretaria María Eugenia González: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿doña Aleyda?

La Vocal Aleyda Solano: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿doña Mercedes?

La Vocal Mercedes Quesada: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias y el suscrito también de acuerdo, 5 votos a favor aprobado por unanimidad.

***Acuerdo 03-13-23:** Se encarga a la Administración para que este próximo lunes presente con valores actualizados, la tabla de costos para la campaña “Ven a mi casa esta Navidad”, a efectos de que se tome un acuerdo por concepto de emergencia para hacer la contratación correspondiente. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

El presidente Wilberth Quesada: La segunda moción es encargar a la Administración, para que el lunes, o si fuese el caso, hacemos una extraordinaria o apenas tengan el conocimiento, nos lo pase, que la Administración de inmediato efectúe una conversación con los peritos y abogados porque ya esos están establecidos, tenemos cuatro abogados.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tenemos cuatro abogados, lo que si no tenemos es perito de planta. Hay un perito que se usa siempre.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Sólo hay un perito que se usa siempre?, tal vez para aclarar.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Hay una muchacha que se llama Carmen, que no trabaja directamente con nosotros, pero nosotros la referimos a ella cuando la persona

digamos, por ejemplo, quiere comprar casa y no tiene alguien conocido como perito, nosotros le referimos a esa señora.

El presidente Wilberth Quesada: Está bien, eso es lo que necesitaba saber. Replanteo, para que la Administración efectúe una conversación con los abogados y peritos, voy a ponerlo así en plural, que emplea para la formalización de créditos de los afiliados a efectos de conocer cuáles serían los costos de parte de estos profesionales ante la colocación de un monto aproximado de ¢160.000.000 para la campaña “Ven a mi casa esta Navidad”, entonces eso es lo primero para que efectúe esa indagación de los precios y cuál sería el mejor precio que nos pueden dar con un tema de descuento. Los directores que estén de acuerdo con esa moción se sirven por favor indicarlo. ¿Doña Marilyn?

La Tesorera Marilyn Batista: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿doña Mercedes?

La Vocal Mercedes Quesada: De acuerdo.

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

La secretaria María Eugenia González: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿doña Aleyda?

La Vocal Aleyda Solano: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias y el Presidente también de acuerdo, 5 votos a favor aprobado por unanimidad.

Acuerdo 04-13-23: *Se encarga a la Administración para que averigüe con los abogados y peritos que emplea para la formalización de créditos de los afiliados, cuáles serían los costos de parte de estos profesionales ante la colocación de un monto aproximado de ¢160.000.000 para la campaña “Ven a mi casa esta Navidad”. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

El Presidente Wilberth Quesada: Sigo con los acuerdos, el siguiente punto, es que la administración y en virtud de las respuestas que den tanto los peritos como los abogados, se sirva a hacer una consulta legal para conocer si le es posible a este Consejo quien descuenta el valor de esos servicios profesionales en derecho, y que los mismos sean cancelados por el Fondo, que si es posible que el Fondo pueda aprobar esos créditos cobrando esos montos, es decir un descuento sobre el valor de la formalización o incluso cero, porque es que el tema es que cuando eso sea cero, como el abogado igual nos va a cobrar, o si es 50% como sea y nosotros somos los que se lo tenemos que pagar, ver si nosotros lo podemos pagar, tal vez ahí sí le queda claro, don Carlos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí totalmente, en el tema de negociar costos con los peritos y abogados ya tengo experiencia.

El presidente Wilberth Quesada: Los directores que estén de acuerdo con esa moción se sirvan indicarlo, ¿doña Marilyn?

La Tesorera Marilyn Batista: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿doña Aleyda?

La Vocal Aleyda Solano: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿doña Mercedes?

La Vocal Mercedes Quesada: De acuerdo.

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

La secretaria María Eugenia González: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias. El suscrito también de acuerdo, 5 votos a favor aprobado por unanimidad.

Acuerdo 05-13-23: *Se encarga a la Administración hacer una consulta legal, para conocer si le es posible a este Consejo ser quien asuma un porcentaje o la totalidad de los gastos de formalización de los créditos en la campaña “Ven a mi casa esta Navidad”. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

El presidente Wilberth Quesada: El siguiente acuerdo sería sobre las condiciones de crédito. Pero si les parece el tema de las condiciones de crédito, como todavía vamos a estar supeditados a si estos gastos legales se van a poder reconocer o no, y muy en función de eso, creo yo que todavía tendríamos que bajar un poquito más lo de la tasa y ver si es por 5 años o por qué periodo, y después como lo ajustamos, puede ser un tema que apenas tengamos esto de la consulta legal, lo podamos acordar, de nuevo, esto es algo que hay que tener para la otra semana, eso sí.

Y el reglamento de la promoción, esos serían porque ya básicamente ahí tenemos involucrado para arrancar con la campaña básicamente es eso, que la podamos declarar de emergencia y tomar el acuerdo para hacer la contratación sobre eso.

La Tesorera Marilyn Batista: Sobre eso creo que hay que hacer un acuerdo, que sería un acuerdo de contratación, delegar a la Jefatura, la contratación de una persona que apoye en la implementación de la campaña con base al artículo 13-14 y lo leo rapidito: “Artículo 13 y 14 del Reglamento General de Adquisiciones del Colegio de Periodistas. El artículo 13 dice que en caso acreditado como urgente, debidamente justificado, se prescindirá de los procedimientos indicando los puntos anteriores y para ello bastará considerar una sola cotización, en este último caso, se podrá acudir al mercado y no necesariamente un registro de proveedores preestablecidos”.

Artículo 14 de Compras por Excepción, se podrá adquirir directamente -aquí ni siquiera con cotización- cuando se razonen debidamente las siguientes excepciones, hay varias excepciones, frente único, servicio artístico, intelectual y aparecen las razones de urgencia.

Entonces, por razones de urgencia que dice que tiene que ser justificada, razonada en oportunidad y conveniencia, entonces ahí podemos justificar que haga la cotización.

El Presidente Wilberth Quesada: Entonces, empleando el artículo 13 y 14 del Reglamento Institucional de Adquisiciones, ahí está la moción para que se encargue a la Administración para que haciendo uso del artículo 13 y 14 del Reglamento de Adquisiciones y debidamente justificado, nos presenta la justificación que ya sabemos que es el tema de la colocación, la meta de colocación; nos presente y efectúe esa cotización correspondiente y la presente al Consejo, aquí entonces básicamente es por un tema más de presupuesto, porque hay que asignar el presupuesto para eso nada más. Y los que estén de acuerdo entonces igual eso es para la próxima sesión, porque esa sería la idea de que esté para el lunes don Carlos. Los directores que estén de acuerdo entonces con la moción presentada se sirven indicarlo, ¿doña Marilyn?

La Tesorera Marilyn Batista: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿doña Aleyda?

La Vocal Aleyda Solano: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿doña Mercedes?

La Vocal Mercedes Quesada: De acuerdo.

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

La secretaria María Eugenia González: De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada: Yo ahí, nada más le agregaría dentro de la justificación que va a presentar don Carlos, para que lo incorpore, el tema de la emergencia de la colocación, para cumplir con la meta y además también el riesgo que supone no alcanzar esa meta tanto

para el Colegio como para el Fondo desde el punto de vista de la presupuestación del ejercicio 2024 por el elemento de regla fiscal, para que lo incorpore dentro de la justificación, por favor.

Acuerdo 06-13-23: *Se acuerda encargar a la Administración para que, haciendo uso del artículo 13 y 14 del Reglamento de Adquisiciones y debidamente justificado, presente al Consejo la justificación sobre el tema de la meta de colocación en la próxima sesión. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Perfecto.

El presidente Wilberth Quesada: Perfecto. Entonces quedamos con esos acuerdos tomados para que la Administración proceda lo más pronto posible, particularmente con el caso del abogado, que es tal vez lo que le puede demorar un poquito y el perito, pues lo pueda estar realizando la siguiente semana también.

No hay más puntos por tratar, no sé si los directores tienen algún punto más.

La Vocal Aleyda Solano: La próxima reunión, si el lunes pasado fue presencial la siguiente, debe ser virtual.

El presidente Wilberth Quesada: El lunes sería virtual correcto. Entonces estamos, demoramos un poquito más, pero teníamos muchas cosas hoy. Al ser las 9 de la noche con 16 minutos, se levanta la sesión a todos, muchas gracias y buenas noches.

Wilberth Quesada Céspedes
Presidente

María Eugenia González Alvarado
Secretaria