

Acta Sesión Ordinaria 34-23

Sesión ordinaria número 34, del lunes 04 de setiembre del dos mil veintitrés. Inicio de la sesión, a las 6 pm. Sesión virtual bajo la cuenta 57329066 a nombre del Colegio de Periodistas- Fondo Mutualidad y amparados al artículo 10 del Reglamento de Sesiones Virtuales.

Presentes

Nombre	Cédula:	Puesto	Lugar
Wilberth Quesada Céspedes	1-0749-0357	Presidente	San José
María Eugenia González Alvarado	2-0312-0250	Secretaria	Los Robles, Moravia
Marilyn Batista Márquez	1-84000450502	Tesorería	San Rafael, Escazú
Mercedes Quesada Madrigal	1-0703-0066	Vocal I	Sn Antonio, Desamparados
Aleyda Solano Torres	1-0433-0573	Vocal II	San Sebastián
Gerardo García Murillo	1-0993-0024	Fiscal	San Antonio Coronado
Magaly Mora Monge	6-0348-0508	Asistente Administrativa	Tibás
Carlos Fonseca Bustos	1-0814-0904	Jefe Fondo Mutualidad	San Sebastián

El presidente Wilberth Quesada: Al ser las 6:13 minutos de hoy lunes 4 de septiembre, damos inicio a la sesión ordinaria 342023 sesión virtual bajo la cuenta 57329066 a nombre del Colegio de Periodistas y Fondo de Mutualidad, sesión que se realizará amparo del artículo 10 del reglamento de las sesiones virtuales. Entonces tomo lista primero de asistencia para que cada uno confirme.

ARTÍCULO PRIMERO: CONOCIMIENTO DEL ORDEN DEL DÍA.

Vamos con el primer punto que es la aprobación del orden del día. Los directores que están de acuerdo con ese orden se sirven manifestarlo, paso lista entonces, ¿doña Aleyda?

La Vocal Aleyda Solano: Sí, señor, de acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿doña Mercedes?

La Vocal Mercedes Quesada: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿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 y el suscrito también de acuerdo, 5 votos a favor, ninguno en contra aprobado el orden del día.

Acuerdo 01-34-23: Se aprueba el orden del día. (Acuerdo en firme y por unanimidad)

ARTÍCULO SEGUNDO: CONOCIMIENTO, DISCUSIÓN Y APROBACIÓN DEL ACTA.

2.1 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 32-23 del lunes 21 de agosto del 2023.

Los directores que estén a favor de aprobar dicha acta, les agradezco se sirvan confirmármelo con su voz, ¿doña Aleyda?

La Vocal Aleyda Solano: Sí, señor, de acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿doña Mercedes?

La Vocal Mercedes Quesada: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿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 y el suscrito también de acuerdo con la aprobación del acta 32-23.

***Acuerdo 02-34-23:** Se aprueba el acta de sesión ordinaria No. 32-23 del lunes 21 de agosto del 2023. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

El presidente Wilberth Quesada: Yo sólo quiero aprovechar esta acta 32-23 para traer nada más a colación a manera de comentario, una parte de una conversación que sostuvimos en la sesión anterior cuando se sometió a conocimiento el tema de un cartel. Y aquí para los que leyeron el acta, según pueden comprobar en la página, es la 42, y leo así rápidamente nada más porque yo creí que si tenía como cierta demencia con respecto a este tema a la vez pasada, dice: “El Jefe del Fondo, Carlos Fonseca: aquí lo importante del analista financiero es el cartel que hay que hacer porque hay que hacer el cartel, entonces yo diría que tal vez ustedes aprueben hacer el cartel para yo hacerlo y empezar a darle agilidad al tema de la contratación, porque ya me pasaron las personas que anteriormente concursaron solo en un proceso se ha utilizado una reclutadora, el mío, sí, nada más, entonces los demás salen por la cuestión del Colper, pero hay que sacarlo a cartel, hay que hacer el cartel con la reclutadora.

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

El presidente Wilberth Quesada: damos por aprobado este perfil porque es para efecto de la elaboración del cartel, entonces no vamos a tomar un acuerdo porque tendrá que venir en su momento ese cartel que sea la mayor brevedad, estaría listo para el otro lunes...”

Aquí lo dejo sólo como una anotación, porque yo estaba seguro de que este tema se había conversado, no necesariamente aprobado, como queda. En efecto, digamos que no es que se aprobó porque quedó para que se presentara una siguiente sesión, pero como se ve, no es un tema que estuvo ajeno a la discusión que tuvimos en su momento, sólo para tomar nota, porque en todo caso no es un tema que se trae en esta sesión ni tampoco se va a proceder con el tema del cártel. Pero bueno, para que quedara clara esa acta porque en algún

momento de la sesión anterior se cuestionó sobre que se hubiese hablado en algún momento de ese tema.

2.2 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 33-23 del lunes 28 de agosto del 2023. (Pendiente, Se traslada para la siguiente sesión)

El presidente Wilberth Quesada: Muy bien, la siguiente acta, 33 todavía no está, está pendiente y nada más reiterarle aquí a la Administración, por favor, para que no se acumulen las actas que ya han sido debidamente aprobadas y nos las puedan traer para su firma para lo más pronto posible. Por favor, don Carlos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí señor.

La Vocal Mercedes Quesada: Tal vez le agregaría que se suban al a la página web lo más pronto también.

El presidente Wilberth Quesada: Yo creo que deberían subirse cuando estén firmadas, por eso mi insistencia.

La secretaria María Eugenia González: Ese es el atraso que tienen que estar firmadas.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, por eso mi insistencia, por favor don Carlos, para que ya a todas las que estén se les pueda hacer el protocolo, la impresión correspondiente y nos las traigan para la firma, por favor.

ARTÍCULO TERCERO: CORRESPONDENCIA

3.1 Notificación Proceso sucesorio Finca Puriscal y resolución Lic. Ramón Yglesias

El presidente Wilberth Quesada: La Administración tiene la palabra.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Eso fue una notificación que me llegó y ustedes pudieron haber visto casi como de unas 10-12 páginas en donde nos hace una serie de preguntas, nos comenta que hay un proceso sucesorio de una persona, una persona que es colindante del lote de Puriscal. A raíz de esto se le hace la lectura de la notificación y en realidad consideré que era mejor este pasarlo a un abogado para que nos diga si tenemos que hacer algo con ese proceso.

Él nos responde en uno de sus oficios que no es necesario actuar, que es solamente informativo, que los límites de la propiedad se están respetando. Ahora bien, me llamó un día de estos y yo le pregunté que si es necesario que nos apersonamos y me dice, no es necesario que nos apersonemos, pero sí podríamos poner un correo para notificaciones por cualquier cosa, pregunté si tiene algún costo y me dice que tiene un costo de ¢75.000, entonces ahí en todos los documentos vienen la nota y todo el resumen ejecutivo de esta situación.

El presidente Wilberth Quesada: Adelante doña Aleyda.

La Vocal Aleyda Solano: Perdón es que yo vi esta nota cuando abrí para ver qué teníamos para hoy, pero yo, como dicen todas esas páginas o me las brinqué, no sé, pero son un montón de páginas y cuando yo vi que decía “sucesorio” se me paró el pelo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: A mí me preocupó también porque tal vez es que nos están pidiendo un pedazo de la propiedad, y todo lo demás, entonces preferí mejor tomar el criterio legal y salir de dudas.

El presidente Wilberth Quesada: Tal vez don Carlos, porque yo vi la nota también y a mí me llama la atención porque bueno, en la nota, en principio de este proceso, doña Yanancy, en su calidad de presidenta del Colegio, manifiesta ahí que no tienen objeción alguna con el presente proceso y establece como medio de notificación el correo electrónico de este señor del licenciado Yglesias.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: No, él lo que hace es una recomendación en esa nota aclaratoria, yo le pedí un resumen ejecutivo y que me dijera cuál era el actuar y cuál sería el costo, él pone su correo, pero actualmente no hay un correo.

El Presidente Wilberth Quesada: Perdón, en la primer nota donde dice proceso de información sucesoria, promueve Christa Gabriela Rojas Gómez, expediente tal, ahí en esa primer página que es en la que aparece Yanancy dice, “Yo Yanancy Noguera en mi calidad de Presidenta del Colegio de Periodista y Profesionales en Ciencias de la comunicación Colectiva de Costa Rica, ante ustedes con respeto vengo a manifestar lo siguiente: no se tiene objeción, así mismo, establecemos medio para oír notificaciones al correo electrónico del abogado, director del presente proceso, licenciado Ramón María Yglesias Pizza”, y ahí viene el correo, entonces mi pregunta es, si este otro correo que usted nos está hablando para notificaciones es adicional a es esto.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Es adicional. Eso es lo que se debería de hacer o lo que él haría en el caso que nosotros lo contratemos para hacer la notificación de proceso. Esto no se ha presentado.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, pero sigo sin entender, porque aquí la que tiene la representación legal para estos casos es la presidenta del Colegio y la presidenta del Colegio es doña Yanancy, si establece que tiene ese correo, o sea, dice que el medio para ver notificaciones es el correo electrónico del licenciado Ramón María Yglesias, no me queda claro por qué nosotros tenemos que.

En este momento se integra el señor Fiscal Gerardo García Murillo.

El fiscal Gerardo García: Disculpas por el retraso, buenas noches.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Para aclarar lo de la nota, esta nota es la que él haría si nosotros deseáramos ser notificados, él puso el correo de él para hacer seguimiento, pero nada de esto se ha dado.

El presidente Wilberth Quesada: Es solamente informativo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Solamente informativo, yo le pedí que, qué es lo que él enviaría y cuánto me cobraría para que ustedes valoraran desde la perspectiva, si no hacemos nada, nada pasa, si deseamos apersonarnos, nos apersonamos y pagamos ¢75.000.

El presidente Wilberth Quesada: Ahora solo tengo una duda, sí ahí está el costo de apersonamiento ¢79.100, pero esto de “apersonarnos” por efectos del tema del correo, por un tema de representación judicial, dado que quien la ejerce es la Presidencia del Colegio, tengo mis dudas de si nosotros, yo sé que el correo lo podríamos pagar y eso no habría problema, pero naturalmente la representación judicial la ejerce la Presidencia del Colegio, o sea en este caso, doña Yanancy. Entonces mi duda es, y más bien este tema, y aquí lo pregunto con suma honestidad, es si en este tema la decisión debería tomarla más bien la Junta Directiva y no nosotros, esa es mi duda. No sé de don Gerardo y compañeras y compañeros, ¿cómo lo ven?

La secretaria María Eugenia González: Es que el terreno es de Fondo.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, el terreno del Fondo y somos los principales interesados pero la representación judicial es de presidenta. Yo tal vez como este es un tema don Carlos que bueno no es que sea tan urgente, porque tampoco es que esto se va a mover tan rápido, yo tal vez le agradecería lo conversara con doña Maritza, lo podemos ver con el Colegio para ver si nosotros primero que urgencia hay eventualmente de apersonarnos y pagar este costo que no es nada en todo caso, pero particularmente mi inquietud es si esta representación judicial la ejerce el Colegio, si debería ser, aunque el terreno sea nuestro, un acuerdo que debería tomar la Junta Directiva del Colegio. Si no es así, somos nosotros, yo no tendría ningún problema, entonces para que la próxima sesión tomemos el acuerdo, pero tenerlo claro porque honestamente a mí no me queda tan claro todavía.

La secretaria María Eugenia González: A mí tampoco, me parece bien.

El Presidente Wilberth Quesada: Entonces tomamos el acuerdo, vamos a posponer este punto para que la Administración consulte con la Dirección del Colegio con respecto a esta nota, si debemos nosotros como Consejo tomar el acuerdo para aperturar esa cuenta para apercibimientos, o si bien esto es una decisión que debe tomar la Junta Directiva del Colegio y que la Administración nos traiga para la próxima sesión esa definición para nosotros tomar cartas en el asunto, ¿les parece compañeras?, ¿doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿doña Mercedes?

La Vocal Mercedes Quesada: Totalmente de acuerdo.

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

Acuerdo 03-34-23: *Se acuerda posponer el punto para que la Administración consulte con la Dirección del Colegio con respecto a esta nota, si corresponde al Consejo tomar el acuerdo para aperturar esa cuenta para apercibimientos, o si le corresponde a la Junta Directiva del Colegio.(Acuerdo en firme y por unanimidad)*

ARTÍCULO CUARTO: CRÉDITOS Y SUBSIDIOS

4.1 Créditos

No hay créditos

4.2 Subsidios

No hay subsidios

ARTÍCULO QUINTO: INICIATIVAS

5.1 Iniciativas de la Presidencia:

No hay.

5.2 Iniciativas de los miembros del Consejo:

El presidente Wilberth Quesada: Si hay algún miembro del Consejo, que tenga alguna iniciativa indiferente a lo que viene en asuntos de la administración, que básicamente en su momento fueron iniciativa de los miembros del Consejo, pero si hay iniciativas nuevas en este punto de los miembros del Consejo agradezco me lo me lo indiquen. ¿Doña Marilyn, doña María Eugenia, doña Aleyda, doña Mercedes?

La Vocal Mercedes Quesada: Yo esperar a ver qué es lo de la Administración y dependo de eso.

5.3 Informe de la Tesorería:

No hay.

5.4 Asuntos de la fiscalía:

El Fiscal Gerardo García: Sí gracias. Yo tengo una solicitud formal para la Administración y es un requerimiento de esta Fiscalía, requiero que, para la sesión del 18 a más tardar, se haga un listado completo de todos los acuerdos que se han tomado a partir del primero de enero de este año y el estado de cada uno de esos acuerdos. Fecha límite lunes 18 en sesión ordinaria. Entonces, cada uno de los acuerdos que se han tomado y cuál es el estatus, si está

listo, cuál es el documento, no necesariamente lo tiene que incluir, pero si cuál es el documento que hace constar si es una nota, o algo que confiere que ese acuerdo se ejecutó. Lógicamente, se excluyen todos los acuerdos de los créditos aprobados, y obviamente los que están en proceso, en qué estado está en cada uno de ellos, por favor.

El Presidente Wilberth Quesada: Señor Fiscal, un acuerdo ya tomado por este Consejo era sobre eso, y fue hace relativamente poco, pero qué bueno que usted nos lo acaba de retomar ya como un tema de la Fiscalía, que si mal no recuerdo ,en ese acuerdo quedamos que a partir del mes de septiembre todas las últimas sesiones ordinarias del mes y aquí me corrigen, si estoy obviando algo, la Administración debe presentar justamente eso que usted acaba de pedir, cómo es el estado de los acuerdos tomados por el Directorio y su y su situación actual.

Yo creo que no lo habíamos pedido desde enero, yo ahorita no preciso porque tendría que ir a esa acta, me parece que había sido los últimos cuatro meses, ahorita no lo preciso, pero si está tomado un acuerdo y en lo que habíamos quedado era que como fue ahora reciente en agosto si mal no preciso, entonces como ya se venía el fin de mes de agosto, empezáramos con ese cumplimiento a partir del mes de septiembre, es decir, en la última sesión del mes de septiembre.

Entonces, tal vez yo ahí lo que sugeriría es que la Administración retome no, porque ese acuerdo está totalmente vigente, pero sí que revisemos la fecha de cumplimiento porque esto calza naturalmente con lo que usted acaba de solicitar, entonces para poder hacer esa revisión.

El Fiscal Gerardo García: Recuerdo muy bien ese acuerdo, pero es importante que lo hagamos con toda la gestión de lo que lleva este año, entonces por eso precisamente porque no tengo claro ese mismo detalle, si estamos incluyendo todo el año, yo requiero ver todos los acuerdos, por algunos temas en particular, de unos análisis que estoy viendo, entonces sí requeriría ese detalle, les agradezco.

El presidente Wilberth Quesada: Sería ampliarlo si es que no se pidió desde enero. Doña Mercedes, después don Carlos.

La Vocal Mercedes Quesada: Nada más para tal vez, ampliar un punto con referencia a la Fiscalía, aun cuando nosotros y se lo digo como ex fiscal, aun cuando nosotros hayamos pedido un tema en un tiempo, la Fiscalía puede pedirlo en tiempo más atrás, así que la petición de Gerardo es real, o sea, es una circunstancia que deberá abarcarse en su momento la Fiscalía está en la potestad de solicitarlo, no solamente con el respaldado del acuerdo de la Junta, sino por su independencia, puede solicitar la información que requiere correcto.

El presidente Wilberth Quesada: Totalmente de acuerdo, o sea, lo que quería era decir que ya el acuerdo se había tomado y que entonces es complementario con la información que está pidiendo la Fiscalía, pero en efecto ahí lo único, tal vez como para terminar de hacerle match, es si eso se había pedido desde enero o no. Pero naturalmente, si el Fiscal lo pide desde enero, hay que presentarlo de enero. El acuerdo si había sido de febrero o marzo, pues la nosotros como Consejo veremos ya periódicamente a partir del mes de septiembre, si mal no recuerdo es así, ese informe con esa periodicidad y con todos los últimos acuerdos, y este primero con el plazo que se había aprobado. Don Carlos adelante.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Se había pedido desde la gestión suya hasta la fecha y los fines de mes, pero sí sería revisar los acuerdos de la gestión de enero para acá ver cuál es el estatus de eso.

El presidente Wilberth Quesada: Muy bien,

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Ahora la consulta es, ¿el 18 o fin de mes?

El presidente Wilberth Quesada: El Fiscal lo está pidiendo para el 18, yo le pediría al Fiscal por un tema de las cosas que estamos recargados en estos momentos, si es factible que se pueda actualizar así todo de una vez hacia fin de mes, pero ya es una decisión del Fiscal.

El Fiscal Gerardo García: Dado el caso, podríamos dejarlo para el 25, dejando claro que no se retrase más de esa fecha, por favor.

El presidente Wilberth Quesada: Doña Magaly tiene levantada la mano, ¿doña Magaly?

La Asistente Administrativa Magaly Mora: El control de acuerdos está listo hasta el acta 30.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, lo único que tengo que revisar es la ejecución.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Solamente me hace falta poner los acuerdos del acta 31 y el acta 32 que ustedes acaban de aprobar, pero yo tengo ya todo hecho desde enero.

El presidente Wilberth Quesada: Perfecto, entonces me parece que no demoremos lo que solicitó el Fiscal para el 18, si ya casi todo está el día, pongamos eso para el fiscal para el 18 y dado que nosotros ya habíamos tomado un acuerdo para fin de mes pues vemos nosotros el actualizado y de una vez desde enero, si les parece, aunque ya está hecho, para esa última sesión, tal y como se había acordado. Y al Fiscal, por favor, se lo entregan entonces el 18, dado que ya casi está al día.

ARTÍCULO SEXTO: ASUNTOS DE LA ADMINISTRACIÓN.

6.1 Cotización boletín institucional

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: En alguna de las sesiones se solicitó el análisis de un boletín institucional, el que íbamos a presentar una vez al mes. Aquí le traemos las dos cosas porque nos piden lo que es el posible boletín y el cartel que también lo traemos, entonces no sé si vemos el Boletín y después vemos el cartel.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, me parece que cómo se llama doña Marilyn había hecho una observación por correo, ¿viene incorporado aquí, don Carlos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El de doña Marilyn no, eso es diferente.

La Tesorera Marilyn Batista: Sí, pero es el mismo tema. Veámoslo y después yo hago el comentario.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Podríamos ver ambos dos, al final la idea era dar un ejemplo de cómo podría quedar.

El presidente Wilberth Quesada: Veámoslo y a partir de ahí generamos los comentarios con la realimentación que ya nos dio doña Marilyn.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Perfecto.

El presidente Wilberth Quesada: Por favor enseñarlo todo y explicarlo desde el punto de vista del diseño, ¿cómo está conceptualizado?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El tema 1 es el hipotecario. El tema 2 es un poco más informativo. Tema 3, la frase positiva. Al final si ustedes recuerdan, estos temas se iban a dar de la mano del insumo que nosotros mismos le diéramos al proveedor de cómo generar el artículo, poner una parte financiera, poner una parte de consejos financieros, poner productos del Fondo. Este es un bosquejo de cómo podría ser, no precisamente va a ser así, porque al final ustedes son los expertos que saben de este tema, de lo que son los boletines.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Usted tiene el que presentó doña Marilyn para que lo pueda poner en pantalla?

La Tesorera Marilyn Batista: Si quiere para ir ganando tiempo puedo comentarlo, esa propuesta que envió Magaly o don Carlos me parece estupenda, muy bueno, bonito, moderno, pero seamos honestos, 3 páginas no nos las va a leer nadie, nosotros no tenemos la costumbre, con costos leemos el Boletín del Colegio que es de una sola página. Entonces,

la realidad es que ese boletín sería fantástico, por ejemplo, no sé, se me ocurre para un banco comercial en donde se le envía al cliente VIP, ni siquiera a masivos, a los clientes que son inversionistas, por ejemplo, podrían leerlo. De hecho, el precio me parece también un buen precio, creo que eran ¢50.000, regalado, es bueno, bueno, bueno.

Sugiero que, si vamos a enviarle un boletín a todos los colegiados que sea de una paginita, yo envié uno obviamente muy simple, yo no soy diseñadora, son borradores que yo hago, pero podríamos no descartar el boletín más ampliado para enviarlo cada 3 meses, pero solamente a los que son clientes del Fondo, de esta manera hacemos educación financiera para todos, pero focalizando también a los que tienen créditos del Fondo. Yo creo que los dos pueden sobrevivir porque la idea está buena y es tan barata que yo creo que podríamos hacer los dos, pero uno trimestral o cuatrimestral el de tres páginas que acabamos de ver, sería solamente enviado a los que tienen créditos activos con nosotros, y sería mucho de educación financiera versus el de una hoja que podemos enviarlo todos los meses como se había propuesto, pero ahí van a haber hasta actividades del Fondo, va a tener un espacio pequeñito para actividades del Fondo, no sé qué opinan, y yo creo que el precio no va a salir más o menos hasta más barato.

El presidente Wilberth Quesada: El precio de los ¢50.000 me parece que está súper bien, yo ya no la bajaría porque no vería de dónde en todo caso, pero particularmente yo estoy de acuerdo porque digamos el espíritu con el que tomamos del acuerdo del tema del boletín es para mantener a la gente informada, y cuando uno quiere mantener a la gente informada, naturalmente también que la gente lo lea porque si no al final no va a lograrse el objetivo.

Yo coincido con doña Marilyn en el sentido de que ya nos cuesta leer, digamos una página más nos cuesta leer tres, entonces tiene que ser además algo así como nada más el encabezado de información, prácticamente lo que nosotros vamos a dar y decirle a la persona váyase a este link si quiere más información, remitirlo a la página perfectamente o consúltenos, cualquiera de las dos cosas,

La Tesorera Marilyn Batista: Ese es el que yo diseñé vuelvo y repito, no soy diseñadora, eso yo lo hago en Word, yo lo veo así algo así de una sola hoja. Cuatro secciones

pequeñitas, una de subsidios, una que sea de crédito, algo de ahorro y algo de actividad bien pequeño, puede haber link para más información, etcétera.

El presidente Wilberth Quesada: Yo ahí perdón, vean en el montón de acuerdos que tomamos nosotros aquí en cada sesión, hay algunos de esos acuerdos que posiblemente no son tan administrativos o tan etéreos, que podrían perfectamente, estar ahí y que la ventaja que tiene un boletín electrónico es que nos permite hacer una liga a la página verdad, como para que haya un repositorio donde las personas puedan ir a consultar si quieren más de esa información.

En efecto, tal vez como dice doña Marilyn, yo como soy menos diseñador todavía, pero sí creería que perfectamente pueden ser cuatro temas, creo que en ese momento también lo hablamos como algo que fuera el tema del momento, por ejemplo, el tema del crédito hipotecario, algo que sí se refiera siempre al subsidio, si no hay un elemento nuevo porque no lo va a haber todos los meses, por lo menos sí le recuerda a la gente de los subsidios que hay y por supuesto, cualquier tema de actualidad y de los acuerdos, yo metería ese tema de los acuerdos.

Yo estaría de acuerdo, en que tal vez hiciéramos uno trimestral no de tres páginas, me atrevería empezando de dos donde esa segunda página la pudiésemos dedicar un poquito a educar financieramente a nuestros afiliados y con otros temas que puedan ser muy de interés, temas de sostenibilidad que vamos hacia ahí nosotros, hablarle un poquito más a profundidad del tema de las inversiones que estamos haciendo, en fin, más dedicado, digamos a eso que tal vez no es como la noticia del día a día.

Pero estoy totalmente de acuerdo, y yo creo que con la cotización no hay absolutamente nada que discutir es un monto más que razonable. ¿Alguna de las directoras o la Fiscalía tienen alguna observación?

La Tesorera Marilyn Batista: Me gustaría añadir algo. Me gusta la idea de los acuerdos, porque hacemos prácticamente todas las sesiones del Consejo, tenemos acuerdos que son de relevancia, que podríamos incluirlos y ahí oiremos a los demás compañeros, pero yo propondría los dos boletines, es más nos va a salir hasta más barato, porque si hacemos uno

de dos páginas cada tres meses y este de una página vamos a estar más o menos con un presupuesto similar, mi propuesta sería mantener los 2 boletines.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Pero uno con una periodicidad trimestral y el otro mensual? ¿Que el último que el último es de esos del trimestre sea el de 2 páginas? Para no reproducir otro porque se puede confundir entonces que uno sea dividido por trimestre, los dos primeros meses el de una página, y el del trimestre que sea de dos páginas para que cierre. ¿Qué les parece a las directoras algún comentario adicional alguno más?

La secretaria María Eugenia González: Me parece muy bien, el trimestral con más información obvio, y el otro como dice Wilberth me parece bien.

La Vocal Aleyda Solano: Yo también.

La Vocal Mercedes Quesada: Yo igual.

El presidente Wilberth Quesada: Don Carlos, el diseño es un tema de acomodarlo en función de esos temas que son los que queremos que se rescaten, el tema de los créditos, el tema del subsidio, el tema de los acuerdos del directorio trate siempre de hacerle una liga, porque esto es digital es la gran ventaja, que tenga un link a la página donde las personas pueden ir a encontrar esa mayor información, para eso hay que aprovecharlo.

Y un cuarto tema que sea un poquito más variado, más del momento, y en el otro que sería el trimestral, puede incluir temas de educación financiera y algunos otros temas que puedan ser de interés, pero que ya son más amplios y detallados.

¿Esto no es de conocimiento, es de aprobación para efectos de la contratación?

La Vocal Aleyda Solano: Sí señor.

La Tesorera Marilyn Batista: Tiene que aprobarse.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Este es un acuerdo que solicitaron, traer el posible diseño y ejemplo, pero también traer un cartel, y el cartel viene también, la solicitud del cartel.

El presidente Wilberth Quesada: Lo del tema del diseño, para que ustedes tomen nota, con los ajustes que se le podrían hacer, sobre todo porque es un tema de extensión y evidentemente al hablar de una página para el mensual estamos hablando de que son temas muy condensados, vea el ejemplo que puso doña Marilyn, en efecto, ninguno debe pasar de 2 párrafos, debe ser algo muy puntual, para que ustedes tomen nota de eso.

6.2 Solicitud Cartel Boletín

El presidente Wilberth Quesada: Son sólo dos páginas, doña María Eugenia si nos colabora con la lectura por favor.

La secretaria María Eugenia González: Formulario de solicitud a la Proveeduría, peluquería, contratación de bienes y servicios.

Día 5, mes septiembre 2023. Nombre del solicitante: Carlos Fonseca Bustos. Información general del departamento.

1. Unidad administrativa o departamento que solicita: Fondo de Mutualidad.
2. Nombre de la actividad, evento, servicio o bien solicitado: Profesional para diseño de boletín informativo mensual para el Fondo de Mutualidad.
3. Justificación de la procedencia de la contratación del servicio o bien: a. La elaboración de un boletín informativo que sirva como una herramienta versátil para informar, comunicar, educar, fomentar la participación, construir relaciones y promover productos o servicios de Fondo de Mutualidad.
4. Descripción detallada, cantidad, tipo del bien o servicio que requiere contratar: La elaboración de un boletín mensual digital para los próximos cuatro meses, septiembre, octubre, noviembre y diciembre de un par de páginas donde esa persona se encargue tanto del tema del diseño como de la fotografía, el contenido que tendrá que coordinar con la administración.
5. Especificaciones técnicas y específicas del bien o servicio: Elaborar un boletín informativo

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Perdón, estaría bueno irle haciendo las modificaciones de una vez para no devolvernos para acá.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón doña María Eugenia, como estamos haciendo de una vez los ajustes, “la elaboración de boletín mensual digital por los próximos cuatro meses”, nosotros habíamos puesto para terminar el año, pero me parece que, si ya estamos estableciendo aquí que va a ser uno mensual y uno trimestral, hagamos el semestre para ver qué tal funciona, ya tenemos dos trimestrales y cuatro mensuales.

Entonces sería “elaboración de un boletín mensual digital por los próximos 6 meses”, y ahí le ponemos de septiembre a febrero, de una página, de setiembre 2023 a febrero 2024.

Los correspondientes a septiembre y octubre de 1 página y el de noviembre y febrero de 2 páginas.

La Tesorera Marilyn Batista: Perdón, “la persona contratada debe encargarse del diseño, fotografía...”

El presidente Wilberth Quesada: “...y contenido que tendrá que coordinar con la Administración”.

La Vocal Mercedes Quesada: Antes de seguir, doña María Eugenia había hablado, en el punto A, la elaboración de un boletín informativo que “sirva” ...

El presidente Wilberth Quesada: Doña María Eugenia por favor continúe con la lectura.

La secretaria María Eugenia González: 5. Especificaciones técnicas y específicas del bien o servicio: elaborar un boletín informativo con un enfoque organizado y cuidadoso para el Fondo de Mutualidad, 1. Reunir contenido relevante e incluir noticias con actualizaciones y eventos, consejos, artículos financieros, entrevistas y cualquier otro contenido relacionado con el propósito del boletín.

La Tesorera Marilyn Batista: Ahí hay que incluir la parte de “acuerdos del Consejo”.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón es que “artículos financieros” no sé por qué, pero eso suena como si uno fuera a escribir algún artículo “consejos financieros”.

La Tesorera Marilyn Batista: “Educación financiera”.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, me parece que es más abierto, en lugar de “consejos”. Es más, quítele “consejos financieros” perdón, para que quede acuerdos del Consejo primero. Quedaría: “incluir noticias, actualizaciones, eventos, acuerdos del Consejo, entrevistas, educación financiera, y cualquier otro contenido relacionado con el propósito del boletín”

La secretaria María Eugenia González: 2. Diseñar la estructura y el formato o estructura del boletín, incluyendo la cantidad de secciones, su orden y el formato visual.

La Tesorera Marilyn Batista: “...incluyendo la cantidad de secciones, orden y formato visual...”

La secretaria María Eugenia González: 3. Recomendar una paleta de colores fuertes, imágenes y gráficos que se ajusten al estilo del boletín.

La Tesorera Marilyn Batista: Donde dice: “recomendar una paleta de colores fuerte, imágenes y gráficos que se ajusten” debe ser congruente con el libro de marca del Colper.

El presidente Wilberth Quesada: “Asegurarse que el diseño sea atractivo y fácil de leer”. Adelante doña María Eugenia.

La secretaria María Eugenia González: 4. Escribir y editar el contenido, redactar los artículos y la información de manera clara y concisa, evitar jerga innecesaria para corregir errores gramaticales y de ortografía. 5. Incluir encabezados y títulos llamativos. 5. Utilizar

estructuras que atraigan la atención y resuman el contenido de cada sección. 6. Agregar imágenes y gráficos: Incluye imágenes relevantes que complementen el contenido. Asegurarse de tener los derechos de uso o utilizar imágenes del stock adecuadas.

La Tesorera Marilyn Batista: Perdón ahí hay que añadir “libres de costo”. Porque se nos puede ir un montón de plata.

La secretaria María Eugenia González: Etiquetar las imágenes apropiadamente y ajustar su tamaño para que se vean bien en el diseño. 7.

El presidente Wilberth Quesada: Yo le quitaría “para que se vean bien”.

La secretaria María Eugenia González: 7. Diseñar una portada atractiva. La portada es lo primero que verán los lectores, así que asegurarse de que se atractiva y refleje el contenido del boletín puedes. Incluir un título llamativo y una imagen relacionada. 8. Agregar elementos de contacto y seguimiento. Incluye información de contacto como dirección de correo, número de teléfono o enlace a redes sociales.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: La del costo hay que modificarlo.

La Tesorera Marilyn Batista: Son ¢300.000, porque son 6 a ¢50.000. Pero no nos compliquemos, sino entonces dejémoslo en ¢200.000, el asunto es que tiene que incluir el impuesto de venta, me parece que es poco.

El presidente Wilberth Quesada: Yo creo que en eso tenemos que ser cuidadosos y es bueno que pongas el tema en la mesa porque digo, los que menos deberíamos de estar golpeando a nuestros propios colegas deberíamos ser nosotros. A mí me da miedo que digan cómo son tan cochinos, porque eso es como esos carteles que uno ve que dicen, necesito un profesional que tenga las 3b, pero que la B segunda, la de “baratos”, o sea la preponderante, eso da mucha lástima porque están poniendo a gente a que sean community managers, productores audiovisuales, relacionistas públicos, publicistas, periodistas, todo

en uno y le pago el mínimo, y eso se ve feo, nosotros deberíamos ser los que menos promovamos eso, se ve feo. No importa, lo dejaría mayor cuantía, igual tenemos tiempo para hacer el concurso y todo eso, entonces yo no le vería ningún problema.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Es de baja cuantía hasta ¢600.000.

El presidente Wilberth Quesada: Es de baja cuantía, pero tiene que salir a concurso.

La Tesorera Marilyn Batista: Dejémoslo en ¢300.000 + IVA y aun así es bajo.

El presidente Wilberth Quesada: Pero como hay un cotizador de ¢50.000, ahí él verá. Ahora, es muy chiquitito porque lo que tiene que redactar es muy pequeñito. Lo que no sé es si dejamos ahí que tiene que ponerle el link, es obvio que deberá linkear hacia la página nuestra para mayor información.

La Vocal Mercedes Quesada: Pero es mejor ponerlo.

La Tesorera Marilyn Batista: En el número 8, agregar elementos de contacto y seguimiento, incluye información de contacto, link de correo electrónico y puede ponerle link asociado a la página.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Alguna otra observación, compañeras compañeros, ¿no? perdón para emplear correctamente el castellano “link” es enlace.

Si estamos de acuerdo con los términos de este de este cartel para que la Administración proceda con el debido trámite para su publicación y contratación, entonces les agradezco a los directores para que se sirvan manifestarlo, ¿doña Marilyn?

La Tesorera Marilyn Batista: De acuerdo.

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

La secretaria María Eugenia González: De acuerdo. Sólo que al fin le vuelvan a dar una leídata para revisión.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿doña Mercedes?

La Vocal Mercedes Quesada: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿doña Aleyda?

La Vocal Aleyda Solano: De acuerdo.

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

***Acuerdo 04-34-23:** Se aprueba el presente cartel para contratación de menor cuantía para la elaboración del boletín institucional. Se indica a la Administración para que proceda con el debido trámite para su publicación y contratación. (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, sólo una observación don Carlos por aquello de los procesos y los tiempos, porque vea que ahí le estamos poniendo septiembre, si se atrasa, que puede pasar, habría entonces que hacerle el ajuste para que se corra a octubre, noviembre y así para que usted lo tenga presente, porque si sucede que llega a la Dirección, y la Dirección lo va a terminar sacando como a finales de mes, habría que correrlo un mes, para que tenga eso en cuenta.

6.3 Reporte movimiento Redes sociales

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Don Wilberth disculpe.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Lo hice sencillo porque veo que no les gustan mucho los dibujitos, para que no se distraigan.

Lo que quiero con este reporte es ver el movimiento que han tenido las redes sociales desde que yo estoy en el Fondo en adelante, pues antes de eso no puedo hablar mucho porque no sé cómo estaba, no sé cómo lo hacían.

Quise hacer primero un reporte anual para que se pueda ver desde que me lo permitió el Facebook, porque si lo ven ahí en la parte amarilla, me permitió a partir del 2020, en agosto del 2020, a finales del 2020. Ahí se ve claramente, pues que no hay ningún tipo de reporte porque probablemente no hacía ningún tipo de publicación, entonces no sé si se deba a que en ese momento apenas las redes estaban iniciando, no sé en qué año exactamente fue que se abrieron las cuentas del Fondo, entonces no sé si se deba a eso, yo solo sé que cuando yo entré ya estaban las cuentas porque yo no las tuve que crear.

Luego en el 2021 fue cuando yo recibí el curso de Community Manager en el primer trimestre del año y ya a partir de ahí en adelante, que ya fue como de agosto en adelante, ya se empiezan a ver ciertos movimientos en la página.

Este curso que yo llevé es un curso básico, de cómo poder este darle dar seguimiento a las redes, poder hacer publicaciones, tener una guía de cómo manejarlas y tener un buen alcance por decirlo así, entonces ahí podemos ver que ya digamos, a partir de agosto del 2021 empiezan a haber movimientos en las cuentas, porque esto es de Instagram y de Facebook.

Luego el año 2022, que fue el año pasado fue como mi punto más alto en redes sociales, se puede ver que las visitas y los alcances que tuve fueron un poco más altos, obviamente sé que no es lo ideal, porque obviamente deberían ser más altas, pero se nota o se ve que hubo un movimiento durante todo el año y estuvieron activas todo el año, ahí lo puse en general.

Luego también puse el reporte del primer trimestre de este año, o bueno, la primera parte del año ahí dice hasta junio del 2023, que fue cuando se vino, por ejemplo, el despido del compañero Roberto que era la persona de ventas, luego la compañera también que se fue y se me hizo un recargo de funciones y aparte de eso, a partir del 2023, en enero, se nos dijo que las actas del Fondo tenían que ser literales. Eso me quitó muchísimo tiempo porque al puro principio no existía el transcriptor y yo tenía que hacer las actas literales escritas, incluso llegué a durar hasta una semana haciendo un acta porque es muy difícil hacer las actas literales y escribirlas poco a poco, entonces obviamente las redes sociales volvieron a bajar muchísimo porque yo no podía estar haciendo publicaciones, no tenía tiempo.

Ahí se ve el reporte de enero hasta junio, que, si bajó bastante, a partir de julio empecé otra vez a darle movimiento a las redes y ahí pueden volver a ver que ya van subiendo nuevamente los alcances que yo tengo con las publicaciones. No tengo muchísimo insumo, entonces hago lo que puedo con lo que tengo, creo que en una reunión se lo dije a doña Marilyn, que a veces el problema es que yo publico una cosa 1 semana, 2 semanas, 3 semanas, 4 semanas, entonces como las personas ven el mismo arte, en algún momento ya se cansan y se aburren y yo tengo que poner esos artes en todas las redes, aparte de que mis compañeros en las redes del Colper ponen lo mismo, entonces obviamente no hay ningún tipo de innovación en eso, ese es el impedimento que yo he encontrado en tratar de llegar a más alcances con mis redes, aparte de que hay mucha gente que cree que las redes del Fondo y las redes del Colper es lo mismo, entonces tal vez ven publicaciones del Fondo y como ven las nuevas publicaciones en Colper, entonces es que no le dan como mucha importancia. Luego aquí quise incluir un reporte de los alcances de los últimos 90 días en las redes tanto en Facebook como en Instagram. ¿Doña Mercedes?

La Vocal Mercedes Quesada: Yo apoyo a Magaly en eso, en el sentido de que muchas veces las publicaciones son muy planas primero, y segundo ,al no haber una dinámica de diferencia, la gente se cansa, o sea, definitivamente a ver siempre lo mismo a este tipo de cosas, entonces ,creo que es importante ver esos detalles porque la gente necesita un poco más de movimiento también en las páginas, y utilizar todas las redes sociales en los diferentes aspectos y para cada red social tiene que haber una estrategia diferente. O sea, si se va a hacer una campaña, no podemos poner la misma campaña, por ejemplo en Instagram, que la misma en Facebook podría ser algo similar, pero hay que fijarse mucho en eso y si se va a usar Tiktok que creo que es uno de los planes que estaba escuchando, hay que tratar también de ver cuál es la dinámica y también el asunto de que sea muy plana la publicidad que se está dando, no tiene ninguna llamada de atención porque no hay nada que diga, ¿viste el movimiento?, ¿viste la música?, ¿viste el tipo de presentación que se está haciendo? entonces, algo que eventualmente creo que tendríamos que hacer, yo lo estoy probando para mí y me ha servido, son los reels, pero hay que saber hacerlos, hay que buscar el material y hay que buscar también el concepto musical que nos vaya a favorecer en ese sentido, para no hacerlos tan planos, es una sugerencia, entiendo a Magaly en eso.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Siguiendo, hice un resumen de los últimos 90 días en Facebook. Ahí se puede ver antes de los 90 días el alcance y después de los 90 días el alcance, me llamó mucho la atención ahora que dice doña Mercedes, la parte de los reels y los Tiktok, para el evento al que yo fui de las universidades, yo hice un reel, hice un Tiktok y lo subí a las redes, y noté la diferencia totalmente porque, aunque no dice muchísimo, las imágenes son diferentes el movimiento. Aquí se puede ver, por ejemplo, en la parte donde dice reels, tuvo más movimiento que otras publicaciones, incluso donde dice “otras publicaciones”, está mucho más bajo que los demás, entonces pienso verdad que, con un adecuado seguimiento, podríamos llegar a ser un poco más vistosos en esa parte, es a la conclusión que llegué al ver esto.

Igual me pasó con el Instagram, el tema que tengo con Instagram es que tengo menos seguidores, entonces obviamente la medición es muy poquito, o sea, tengo muy poquito como para medir esa parte, entonces sí noté igualmente con otras publicaciones que son los álbumes, subí 3 cosas: álbumes, reels y Tiktok, entonces eso me aumentó las vistas a las publicaciones.

Yo pensé cuando estaba haciendo esta presentación, una idea de cómo poder lograr que más personas le den me gusta a mi página. Estas son nuestras redes en este momento: Facebook, Instagram, LinkedIn, WhatsApp y estoy ahorita averiguando cómo es que se liga una cuenta a Tiktok, estoy todavía experimentando, todavía no tengo una cuenta como tal, por eso no la puse. El año pasado hice LinkedIn por un proyecto que tuve en la Universidad, que me mandaron a hacer una página de que se ligara a la empresa donde yo trabajaba, entonces yo hice LinkedIn, lo que pasa es que tampoco tengo mucho seguidor ahí.

La idea que se me ocurrió fue, aprovechando un poco el tema de la campaña que presentó doña Marilyn la semana pasada, podríamos hacer una campaña de expectativa donde podemos rifar 1 o 2 colegiaturas del año 2024 que generalmente a los colegiados les interesa, porque obviamente se ganarían todo 1 año gratis de colegiatura y lo que tienen que hacer sería darle like a las páginas del Fondo, que son las que les acabo de presentar, compartir la publicación en el perfil de ellos para tener visualizaciones y contestar una pregunta que esa es la que se ligaría, por ejemplo, a la campaña de doña Marilyn, “¿Qué tan

importante es para ti tener casa propia?”, que sea una campaña de expectativa de lo que viene y conseguiría más seguidores para lo que se viene y para no depender de las páginas de Colper porque obviamente al principio la campaña que se viene de la casa propia, no sería tan popular porque las páginas del Fondo no tienen tantos seguidores como las de Colper, entonces sería una forma de cómo buscar esos seguidores que nos hacen falta para poder darles este el material del Fondo que tal vez en el lado de Colper solo se da en forma de anuncios pequeños, nosotros le podríamos dar mucho más información. ¿Qué les parece a ustedes?

La Tesorera Marilyn Batista: Magaly me permite solamente dos observaciones, muchísimas gracias por la proactividad de mostrarnos los detalles y ciertamente tenemos que aumentar, la realidad es que tenemos igual una audiencia cautiva, por ejemplo, en el caso del Colegio tenemos unos 22000 seguidores, porque no importa que no sean colegiados, la gente se mete los detractores del Colegio se meten a ver que escriben y gente con afinidad, de todo verdad, pero en el caso de nosotros es más difícil, entonces me parece bien hacer la propuesta, solamente tengo dos comentarios.

Que si hablamos de que sea importante lo de la casa, tener casa propia, me parece buena la pregunta, quizás que la línea visual sea parecida a la de “Ven a mi casa esta Navidad” y lo segundo, verificar si es posible obsequiar la colegiatura, estoy casi segura que no, que tenemos una prohibición, podemos verificar, hemos intentado hacerlo en juntas pasada y hemos pedido criterio legal y no se puede ni condonar ni obsequiar, entonces sería bueno investigar, pero me parece bien hacer una campaña con ese énfasis.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: No sería regalarla, sería que el Fondo pague las colegiaturas a esas personas, o sea, hay que generar las facturas, pero la pagaría el Fondo.

La Tesorera Marilyn Batista: Podría ser ¿te gustaría que el Fondo pague la factura del Colegio?, algo así, pero habría que verificar como quiera, pero no caer en ilegalidades.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, primero muchas gracias a Magaly por la información y el detalle. Lo primero sin el ánimo de extenderme es que sí se nota

claramente que hay momentos, ya Magaly los indicó ahí y están claros en las gráficas, donde ha habido un abandono de las redes sociales, ya Magaly lo ha indicado, lo ha justificado, y esto pues naturalmente lo que significa es que requiere que esto de las redes sociales haya una persona que esté con mayor tiempo atendiéndolas, porque las redes sociales, una vez que una organización particularmente se mete en ellas, tienen que estar full time, no es un tema de que es cuando puedo o cuando quiero, sino que hay que estar, y en ese sentido tenemos que disponer del recurso para hacerlo. Vean en ese tiempo donde también Magaly nos ha indicado que sí hubo un abandono por las razones ya justificadas y eso la gente no lo perdona, como no perdona también en efecto, lo que decía ahora doña Mercedes, cuando usted está repitiendo las cosas, las imágenes, cuando en ese tema no se diversifica, sea porque no hubo tiempo para hacer los diseños, porque no hubo la creatividad para hacer los diseños o por el motivo que sea, por el motivo que sea eso, las redes no lo perdonan. En efecto, uno apenas ve que el anuncio es el mismo que ya se recicló y es la misma foto en la misma cosa cada cierto tiempo ya uno no le pone atención porque la exigencia de la interacción en redes es altísima, el que se mete a eso de verdad tiene que saberlo responder.

Ahí es más hacer la observación para que todos tomemos nota de la importancia que de verdad esto tiene de dedicarle tiempo a esto, dentro de este tema de las funciones, etcétera, la organización del Fondo de la parte administrativa y pues tiene un punto muy importante, para que lo consideremos, no puede ser una labor que se maneje de manera adicional para cuando haya tiempo, sino que hay que tenerla como una labor que necesariamente es parte del ser del Fondo y que es un servicio que se tiene, una ventana importantísima para con el afiliado.

Luego, ya propiamente con el tema de la propuesta de seguidores, creo que ahorita tenemos una oportunidad importantísima con lo que se viene del tema de la de la campaña de Navidad que va a haber muchos artes, o eso es lo que estamos proyectando, y ya lo vamos a ver, y eso debería aprovecharse también para no saturarse. Creo, me parece, me gusta el tema de poder atraer a la gente con algo ya sea el tema este de si le regalas todo 1 año gratuito al Colper o incluso como en algún otro momento, hemos hecho con otras promociones, pensar en algún artículo, el electrodoméstico o algún acuerdo que podamos tomar de pronto por ejemplo, con el Hospital Metropolitano para que de unas consultas

odontológicas gratuitas, en fin, como parte de esa dinámica de los convenios que uno pueda tener con diferentes estas instituciones o comercios, que se está trabajando en esa vía, poder agregarlos a eso y que sea parte de esa oferta, creo que eso podría resultar, si no tal vez esto del tema de que salga gratuita la colegiatura para que la pague el fondo, coincido en que hay que consultar, pero tendríamos otras oportunidades u otras opciones como sería eso de los convenios que estamos suscribiendo, o eventualmente incluso comprar un artículo, como hicimos la vez pasada en la rifa con la máquina de capuchino; ese tipo de cosas que puede ser que a la gente le resulten atractivas y entonces eso le genera a uno cierta interacción, cierta, dinámica para levantar, por supuesto que esto dependerá al final de cuentas de los contenidos que nosotros publiquemos.

Nada más quería poner ahí el punto, particularmente para que veamos esto como parte de y no como algo accesorio, yo sé que Magaly, con toda la buena voluntad se ha dedicado a esto, pero la hemos tenido posiblemente recargada con otras cosas y eso es un lujo que no nos podemos dar. No sé si hay alguien más que quiera hacer algún comentario.

¿No? Está bien damos por recibido esto. Magaly tal vez como un buen ejercicio, por lo menos bimestralmente lo podamos estar presentando y si tal vez no necesariamente nos alcanza el chance que debería verlo en una sesión, igual lo envíen para que cada uno lo pueda estudiar, por favor.

6.4 Reporte avance actividad

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Eso sería del 50 Aniversario. No es nada muy elaborado, es más bien informar cómo va el tema del 50 Aniversario.

El martes pasado, doña María Eugenia, don Wilberth y yo fuimos al hotel para ver los espacios de los salones, para ver el espacio de dónde va a llegar la gente y donde vamos a poner tanto el bufet como la decoración para la gente que va entrando, que en teoría es la decoración de una alfombra roja. En esta en esta semana tengo que contactarme con las personas con las que coticé para ir a ver ciertas cosas con ellos, igualmente estoy viendo otro plan por aquello de que esta parte no saliera, tengo que ver primero lo de la alfombra.

En el hotel ya se coordinó lo de la comida, ya quedó coordinado. También comentamos con la señora, porque obviamente nosotros hemos estado en varias actividades anteriores y hay gente verdad que va tal vez a venir de más, de momento llevo 93 personas inscritas con 11

invitados, entonces ahí todavía va bien. Pero por aquello de que se nos viniera un poco más de gente, coordinamos con la muchacha del hotel que nos cotizará a 20 personas más para tener esa parte cubierta, un backup ahí para no, no este entrar en pánico.

También coordinamos con ella la parte audiovisual que nos lo cotizara por aquello de que se hiciera la transmisión del acto protocolario. Más o menos tengo un monto, tengo unas dudillas que hoy se las mandé a preguntar a la muchacha, pero al final del día no me las había contestado, entonces mañana yo la llamo, yo lo tengo calculado más o menos no creo que llegue a tanto, pero más o menos en unos ¢5.900.000 lo del hotel, ya con todas esas partes que no estaban previstas desde antes, lo tengo en ¢5.900.000.

Luego el show artístico que quedó Erick Sánchez y su Orquesta, ¢1.039.600, el vino que hoy hice el pedido del último mes, que era un pedido por mes son ¢308.640. Hoy también terminé de comprar la decoración de los jarrones que más o menos está calculada en ¢150.000, creo que es un poco menos porque los jarrones ya estaban en el Colper y lo que compré fue la decoración que va dentro de los jarrones.

Luego la decoración de la alfombra, lo tengo más o menos calculado en ¢500.000 porque son varias cosas lo que hay que alquilar. El maestro de ceremonias que también hoy traemos la resolución del cartel ¢282.500 en gastos administrativos. Lo que lo tengo es, por ejemplo, los gastos de taxi que puedo yo ir en algún momento a algún lado en taxi, por ejemplo, los compañeros que van a ir los varones, se nos dijeron, quedamos en un acuerdo en que nosotros íbamos a vestir de negro y este los varones tuvieran la corbata dorada, entonces habría que conseguir la corbata de ellos, de hecho son 3 personas apenas entonces por ese lado está cubierto.

Las rifas se irían con productos que nos va a dar el Radisson. Eso también lo tengo pendiente con la con la muchacha y que habíamos calculado unos ¢150.000 en horas extras porque el evento es del Fondo, entonces las personas que van a ir deben de ser pagadas las horas extras del Fondo. Igualmente, en una reunión que tuvimos el viernes pasado con el personal, ha ahí se dijo que las horas extras iban a ser pagadas, pero igual, o sea el Colper genera horas extras, el Colper las paga y si el Fondo genera horas extras, entonces el Fondo las paga. Entonces más o menos ahorita lo llevo en ¢8.430.000.

El presidente Wilberth Quesada: Magaly con lo que se tenía de presupuesto tentativamente, ¿cuánto era para esa actividad?

La Asistente Administrativa Magaly Mora: ¢8.000.000 y el otro evento que tenemos son ¢7.000.000 de presupuesto.

Ahí lo importante nada más para que lo tengamos en cuenta, primero agradecerle a Magaly que se ha dedicado a esto que es muy importante que salga muy bien por razones más que obvias, pero gracias a la experiencia también que tiene yo confío en que así va a ser, y con el concurso de doña María Eugenia y doña Mercedes, que también tienen experiencia en este tema, estoy absolutamente confiado en que todo esto va absolutamente caminando bien, más bien quería hacer una consulta y es si es factible en esa actividad que el Fondo pueda disponer, viendo el tema de las rifas que son productos Radisson, si es factible que el fondo pueda disponer de recursos, no sé ¢200.000, ¢250.000 algo así como para hacer rifas para poder regalar efectivos, ¿eso se ha estilado, se hace, es posible?, pregunto aquí a don Gerardo también en su calidad de Fiscal y los compañeros.

La Tesorera Marilyn Batista: Que yo recuerde, nunca.

El Presidente Wilberth Quesada: ¿Y eso no se ha hecho porque no se puede o porque no se ha querido?, digo porque es un 50 Aniversario, entonces mi pregunta es si por ejemplo hacemos rifas y regalos, podría hacer una orden de compra o una orden de efectivo, yo podría decir una orden de compra en McDonald's, pero es un mal ejemplo, hasta por ¢50.000, ahí va para que lleven a toda la familia y comen en McDonald's, ¿eso es posible, o sea yo podría hacerlo?, es mi pregunta, nosotros como Consejo podemos tomar un acuerdo para disponer de eso o el efectivo y poderlo obsequiar en una actividad de este tipo.

El Fiscal Gerardo García: No hay nada hasta donde lo que tengo entendido que diga que no podamos dar dinero, lo que pasa es que aquí es donde lo es bueno parece malo y lo que es malo parece bueno.

No está mal dar efectivo, no estaría malo, pero no se ve como lo más adecuado, ¿por qué?, por la parte social del Fondo. Sería más interesante dar, por ejemplo, certificados para supermercado, para no decir marcas, se da un certificado o una tarjeta de regalo.

El presidente Wilberth Quesada: Un fin de semana todo incluido.

La secretaria María Eugenia González: Tenemos como hoteles.

El Fiscal Gerardo García: Yo me voy apegando a lo que es la realidad que tenemos en este país. En el Fondo, apelamos a darle un apoyo social a los a los colegiados, entonces si vamos a dar dinero mejor, entonces les damos algo esencial en una vivienda, comida, mejor les damos certificados de supermercados por ¢50.000, ¢100.000 creo que serían más, o sea la gente dice qué lindo un hotel y todo, pero imagínese que hay un colegiado que va al evento, se gana un fin de semana en un hotel que le vamos a dar y no tiene la capacidad económica para ir al hotel porque no tiene vehículo o porque el costo para ir le va a salir más caro el caldo que los huevos, porque es la realidad que viven muchos compañeros que trabajan.

El presidente Wilberth Quesada: Yo coincido con Gerardo, tal vez no sería tan extremista, perdón si se malinterpreta cuando digo la palabra extremista que era la que estaba pensando, sino en el sentido de que es una actividad de gala, de celebración y uno lo que esperaríamos en este tipo de actividades, de pronto, si es que se da, es que te regalen algo así. Yo por eso puse en broma a McDonald's, pero de verdad estaba pensando más en temas de turismo y ese tipo de cosas, de vestimenta que puede ser muy útil, si vos me decís a mí que me regalas una orden por ¢100.000 en Mainieri Aronne, donde seguro va a alcanzar solo para la camisa, pero no importa con gusto me la pongo, estaría genial.

Yo pensaría en eso, es que donde vi eso que Magaly puso ahí de que sólo Radisson no sabemos qué nos va a regalar el Radisson, pero posiblemente no será una cosa de este tipo, que si nosotros lo podemos hacer y como dice doña María Eugenia, ya tenemos acuerdos con hoteles y con otra gente, con el mismo Hospital Metropolitano, ya tenemos un acuerdo, si al Hospital Metropolitano le podemos comprar nosotros un servicio de revisión

odontológica con todo, una gastroscopia, en fin, eso es una gran ganancia, perdóneme, pero yo me pego igual una rifa de esas para que me haga la revisión bucodental les daría las gracias. Adelante doña Mercedes.

La Vocal Mercedes Quesada: Era lo mismo que doña María Eugenia estaba diciendo, si tenemos gente que da servicios y muchas veces se les ha pedido colaboración, sería bueno ver porque a veces ellos mismos hacen regalías o descuentos en algún sentido. Yo entiendo la posición también de Gerardo, pero son oportunidades que se presentan y si por ejemplo alguien dice, le vamos a hacer un 20 o un 30% para vacaciones o una regalía de algo no estaría mal y se están promocionando los mismos patrocinadores.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón doña Aleyda ya le doy la palabra. Lo que vayamos a rifar tiene que ser regalado, nada de que me lo condicionen, que un descuento del 10%, el descuento lo pagamos nosotros, si a mí me sale que el Hospital Metropolitano me da una consulta odontológica que vale ¢50.000 y nos dicen que la dejan en ¢20.000, nosotros le pagamos esos ¢20.000 al Hospital Metropolitano con tal de que al afiliado le salga gratuita. Doña Aleyda y después doña Marilyn.

La Vocal Aleyda Solano: En tiempo pasado, yo me acuerdo de que cuando había el baile de la Semana de la Prensa, lo que regalaban a veces eran canastas y la gente salía feliz, los que ganaban a canasta. Y ahora que ustedes están mencionando, tenemos una afluencia bastante amplia de colegas que no la están pasando bien sinceramente económicamente y algunos pues tienen problemas que uno dice ¿qué podríamos darles?, entonces se me viene a la mente esas actividades anteriores que podríamos preparar unas canastas con víveres, que a todo mundo, tenga o no tenga capacidad económica, a todo mundo le cae muy bien, se podría también hacer eso antes de una orden de compra, no complicarnos mucho, sino una canasta bien bonita como las preparadas en otras oportunidades, pero no con productos exóticos sino con productos que funcionen, lentejas, unos atunes cosas así, ¿me entienden?, cosas que la familia diga, mira que rico, un pequeño diario.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿doña Marilyn?

La Tesorera Marilyn Batista: Sí, a mí me gusta la idea de que se den obsequios, a las personas les encantan los sorteos, le gusta ganar cosas, de ahí que las Asambleas de las cooperativas, asociaciones solidaristas son un llenazo, a diferencia de nuestra Asamblea.

La secretaria María Eugenia González: Son un llenazo porque sale con premio todo el mundo.

La Tesorera Marilyn Batista: Sin embargo, por tratarse de que la actividad va a ser de gala con alfombra roja, debemos dar unos regalitos que sean más bonitos, incluso envueltos para ir de acuerdo a la actividad, doña Aleyda no elimino la posibilidad de canastas, pero podemos hacerlo para el 25 de diciembre, incluso dentro del concepto de “Ven a mi casa esta Navidad”, podemos regalar, si es el 50 Aniversario, 50 canastas de productos de canasta básica, arroz, frijoles, podemos hacer un sorteo en este caso entre todos los clientes del Fondo que estén al día, a lo mejor van a querer ponerse al día en la cuenta para poder participar, entonces así logramos cerrar un año con menos morosidad.

Eso podría servirnos con lo con las canastas y para la actividad sí podríamos sacar unos regalitos que sean finitos, bonitos, nada ostentoso como usted dice doña Aleyda, pero sí que sea más lindo, viene envuelto para que la gente se vaya con sus regalitos finos de ese día porque vamos a tener alfombra roja.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias doña Marilyn y coincido plenamente por el tema así de la actividad tal cual para darle ese realce que, en efecto, las compañeras hayan trabajado mucho con Magaly para darle ese realce de gala. Yo aquí tal vez para no extendernos porque tenemos puntos adicionales y fue a propósito de lo que observé que puso ahí Magaly. Yo particularmente la instancia que haría tal vez si están de acuerdo es que la Administración consulte con los convenios que tenemos actualmente, exponga la situación de que tenemos esa actividad que estamos cumpliendo 50 años, a ver ahí qué se puede obtener, qué tipo de regalías, dentro de esas regalías léase correctamente “regalía” como tal o no importa que sea con un descuento y nosotros asumimos el descuento, entonces también desde el punto de vista presupuestario, la Administración debería tener

cuidado de que si hay cosas que son con descuento, como al final se las vamos a regalar al afiliado, o esa es la idea dentro de la rifa, que podamos cubrir eso, porque aquí hay un tema también de presupuesto naturalmente, pero tal vez agotar primero esa vía y vemos después de agotada esa vía y ojo de nuevo, tenemos el tiempo en contra, pero con las rifas la ventaja es que eso se puede casi que al puro final anunciar, no necesariamente desde ahora, porque el llenazo se va a dar sin necesidad de rifa, pero la rifa sería un plus eventualmente; entonces tenemos unos días, por lo menos esta semana para poder hacer esas consultas, Magaly tal vez nos pueda ayudar con eso.

Vemos dentro de ese pellizco que se genere ahí y a nivel de los convenios qué obtenemos y si vemos que es un poquito y que no quedamos muy satisfechos, pues yo creo que ya ahí podríamos tomar el acuerdo viendo el presupuesto que podamos hacer algo mucho mayor, nosotros ya sea comprando ahí las canastas o estableciendo un convenio ahí para pagarle a un hotel, a una empresa turística, en fin, ya ahí podríamos a partir de eso, tener una idea de qué más necesitaríamos. Yo estaría totalmente de acuerdo en que en que lo trabajáramos así, ¿les parece?

Entonces, por favor que la Administración, no lo voy a dejar como un acuerdo, pero para que la Administración, por favor ahí doña Magaly nos ayude consultándole a las personas o con las empresas con las que tenemos convenios ahorita y muy rápido, creo que eso se puede hacer esta semana y que nos diga, logré sacar esto y esto o sólo eso, esto va con descuento, es decir, nos costaría tanto a nosotros y entonces en la próxima sesión venimos y vemos si eso nos satisface o no y si no nos satisface, pues tomamos el acuerdo ahí de ver qué tipo de regalo podemos dar nosotros y ya cuánto costaría eso, que eso sí sería bueno tenerlo de no sé una canasta, por ejemplo vale ¢50.000 promedio, entonces, a ver qué podríamos regalar de acuerdo al presupuesto 5-10 canastas, no sé, pero que la Administración por favor nos indique. ¿No sé si había algún otro comentario sobre el tema de lo que expuso Magaly?

La secretaria María Eugenia González: Yo lo que iba a agregar es que yo iba a ir con Magaly, pero estoy sin carro, se lo llevaron y hasta el miércoles me lo traen, para El Sol Naciente porque los arreglos los vamos a hacer nosotros y mi hermana me va a ayudar que es bellísima en eso, entonces nosotros los vamos a hacer, tengo que decirle a Merce, pero

eso después lo hablamos, todo va súper increíble y Magaly como siempre, ella hace ese esfuerzo extra de todo, que yo la felicito sinceramente.

La Vocal Mercedes Quesada: En el Sol Naciente hay muy buenas cosas, yo les ayudo con los arreglos también.

La secretaria María Eugenia González: Ya está comprado nada más de ver cuándo, más o menos tenemos la idea ya yo le digo a usted después para explicarles todo.

6.6 Presentar presupuesto para campaña de vivienda

El presidente Wilberth Quesada: Cedo la palabra a la Administración para conocer esta contratación de alta cuantía de los servicios promocionales para el desarrollo de la campaña publicitaria sobre créditos hipotecarios del Fondo de Mutualidad. Tal vez aquí nada más voy a hacer la introducción. Recuerden que la semana pasada estuvimos viendo el tema de la colocación de crédito por la meta, doña Marilyn presentó una propuesta muy buena que los que ahora nos adjuntó y básicamente ahí habíamos acordado para esta semana que la Administración primero, hiciera las consultas legales para efectos de ver si se podía o no emplear el artículo 14 del Reglamento de Adquisición de Bienes y Servicios y segundo, dado que nosotros dijimos que una opción era también dentro de la oferta del crédito, ver si regalábamos lo correspondiente al avalúo y a los gastos legales, ver si esto era posible, le encargamos a la Administración primero para que averiguara con los abogados y con peritos, en cuánto nos saldría esto, en cuánto nos cotizaban estos servicios a partir de un tope que habíamos visto de unos ¢160.000.000, que es lo que ocupamos colocar y nos dijera, esto tiene un costo de tanto porque eso lo tendríamos que asumir nosotros como Fondo o esa sería la idea dentro de la oferta y nos faltaba además dentro de la oferta que ya don Carlos ahí lo había presentado también definir final al final de cuentas, cuál va a ser la oferta, es decir, cuáles van a ser las condiciones del crédito que vamos a colocar.

En este tema de la contratación, básicamente estamos poniendo en blanco y negro lo que ya doña Marilyn había presentado la semana pasada, sólo que considerando el hecho de que podamos hacerlo por la vía administrativa de hacer el concurso como corresponde, sin hacer uso de la excepción del artículo 14 de la contratación de bienes y servicios.

Entonces, para poner en contexto este asunto, ya don Carlos conversó para que todos estemos claros, doña Marilyn también, con don Carlos se habló con la Dirección del Colegio, con la Proveeduría, porque el requisito sí o sí de esto es que esté adjudicado por lo tarde entre el 15 y el 20 de este mes, estamos hablando de 10-12 días efectivos para poder hacerlo y poderlo adjudicar, eso es lo importante. Entonces don Carlos, tal vez lo expone y después vemos los puntos de los directores.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Muchas gracias, en tiempo récord y con el apoyo de Dirección Ejecutiva y de ustedes se pudo armar un cartel casi que en tiempo récord definitivamente. Y después al cartel se le hicieron algunas correcciones, doña Marilyn lo revisó y le hizo algunos ajustes.

Acá está el cartel, es importante el nombre “Contratación de servicios para el desarrollo de una campaña publicitaria para la colocación de Créditos Hipotecarios del Fondo de Mutualidad del Colper”.

Esto es machotero, la fecha dice que se recibirán ofertas hasta las 10 horas del martes 12 de setiembre del 2023. Esto estaba un poco a destiempo con lo que se tiene planificado, pero la idea es que mañana mismo, si se aprueba este cartel, lama, sea se ha enviado a las personas que están registradas en la base del Colper verdad para hacerlo más ágil. El título, lo que tiene rayas son ajustes que me solicitó doña Marilyn que le hiciera para que quedara acorde. Entonces tal vez esto es más machetero, dice: “Contratación de Servicio Profesional, de desarrollo de Campaña Publicitaria para la colocación de Créditos Hipotecarios del Fondo”. Esto que está en azul, dice: profesionales en el campo, desarrollo e implementación de campañas de publicidad.

El objetivo, tal vez acá es contratar un profesional en el área de publicidad para el desarrollo de una campaña publicitaria para la colocación de créditos hipotecarios durante el tercer cuatrimestre de 2023. Campaña: “Ven a mi casa esta Navidad”.

La Tesorera Marilyn Batista: Perdón sobre eso, yo les recomiendo que lo elimine, como es un eslogan.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Recursos: yo había presupuestado ¢2.200.000, pero aquí doña Marilyn nos hizo el ajuste a ¢1.500.000, sigue siendo una campaña de mayor cuantía.

La Tesorera Marilyn Batista: Yo hice el ajuste porque yo hice la estrategia, desarrollar la estrategia puede tomar semanas y tiene un valor alto también, entonces por eso nos economizamos. Eso no significa que la persona tiene que aportar en mejorarla, hay cosas que obviamente se pueden mejorar, pero yo creo que con ese monto es razonable para una agencia pequeña, un microempresario.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Requisito: el oferente trabaja bajo la dirección y responsabilidad personal, que cumpla los requisitos que a continuación se exponen y que se encuentran debidamente incorporados al Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación. Entonces entre el requisito está que tenga bachillerato en Diseño Gráfico con experiencia en Mercadeo Digital y Diseño e Implementación de Campañas de Publicidad.

La Tesorera Marilyn Batista: Perdón, ahí yo recomendaría, bachiller en diseño gráfico o publicidad porque muchos son publicistas que diseñan entonces para no hacerlo tan reducido.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Requisito, experiencia mínima de 5 años comprobables con la presentación del portafolio de trabajo en el último año. Debe estar colegiado y al día con las cuotas, esta parte que está acá abajo, creatividad, excelente redacción, haber realizado trabajos similares que solicitan entidades públicas o privadas, ese lo traía el cartel, entonces lo dejé y lo puse en amarillo para que ustedes lo valoren si realmente lo quieren así.

El presidente Wilberth Quesada: Yo estoy de acuerdo, porque es que uno ve gente con una redacción y ortografía que, por más profesionales, hay que ponerlo mejor.

Y un tema de creatividad, aunque ya el elemento creativo a la verdad ya lo puso doña Marilyn, pero aun así nos puede sorprender con diseños muy buenos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Se debe juntar a la oferta el currículum del oferente en el caso de persona física o currículum del asesor en el caso de un oferente jurídico.

En la oferta se deben presentar atestados profesionales, entre los cuales se haga constar que cuentan con formación académica profesional competente y conocimientos técnicos como los expuestos anteriormente.

Debe aportar el portafolio de trabajos realizados físico por medio de almacenamiento digital. El oferente debe demostrar que ha realizado trabajos en los que se solicita al menos 3 instituciones públicas o privadas.

Debe estar debidamente inscrito o en proceso de inscripción al registro de programas del Colper, tener factura electrónica y encontrarse al día con las obligaciones de la Caja, además de compromisos legales.

El Presidente Wilberth Quesada: Perdón don Carlos, entiendo que ese “proceso de inscripción” sería mejor eliminarlo para que sea personas que ya estén inscritas, sobre todo por el tema de la prontitud con la que necesitamos que se utilice la base de oferentes que ya tiene el Colegio porque le entendí a la Dirección cuando estuvimos hablando de este tema, que el proceso de invitar para que se inscriban, que se inscriban para poderles enviar la oferta perfectamente nos puede demorar en 3-4 días y aunque yo soy amigo de eso y perfectamente estaría de acuerdo en que participe todo el mundo, entiendo que este es un caso de urgencia y que no podemos regalar esos días en este momento, pero a futuro estaría totalmente de acuerdo en que se den de manera abierta estas invitaciones para que todo el mundo participe con toda la transparencia del mundo.

La Vocal Aleyda Solano: ¿Wilberth contamos con una lista amplia?, por lo menos, que no sean 3 gatitos.

El presidente Wilberth Quesada: Entiendo, por el contrario, más bien gracias doña Aleyda por la pregunta, porque era justamente mi preocupación, que fueran cuatro gatos, pero entiendo que no, que ya el Colegio tiene una base bastante amplia.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Especificaciones técnicas, contratación de servicios profesionales para el desarrollo de una campaña publicitaria y la colocación de créditos.

El objetivo sea varió con base a la campaña publicitaria que ya está diseñada, producir, optimizar recomendaciones de mejoras entre paréntesis, e implementar una campaña promocional para los canales de comunicación del Fondo y del Colper, crédito hipotecario del Fondo de Mutualidad, compra de vivienda y compra de hipoteca que transmitan las fortalezas y competitividad del Fondo en comparación con otras instituciones financieras.

El presidente Wilberth Quesada: Tal vez un puntito en donde ponemos compra de vivienda, compra de hipoteca, yo sé que es lo primordial pero no sé si le dejamos abierto ahí, ¿cómo lo ven compañeras?, el tema de opción de vivienda como para no limitarlo si alguien va a participar y le da chance por qué le vamos a cerrar.

La Tesorera Marilyn Batista: Compra de hipoteca, incluso de lote y construcción.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, que quede abierto a todo, aunque ya sabemos que estamos tirando a esos tema.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Esos dos procesos son un poquito más lentos, el de construcción y el de compra de lote.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, pero esto es para efectos del cartel don Carlos, el cartel de promoción. Naturalmente, nos vamos a enfocar en el tema de la hipoteca, pero es por aquello de que aparezca alguien que diga eso y posiblemente no le va a dar chance en los tres meses, no va a poder entrar porque esto va a cerrar el 15 o el día que cierre y si no presentó los papeles pues no va a poder estar ahí, pero ahí si lo logra bienvenido sea, le desembolsamos para su construcción.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Público meta, está constituido por todos los agremiados del Colper. Metodología, diseñar, producir, promocionar una campaña de mercadeo.

La Tesorera Marilyn Batista: No es promocionar, es implementar.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Implementar una campaña de mercadeo en los canales de comunicación del Colegio y el Fondo de Mutualidad. Las ofertas deberán contener diseño, producción, promoción y plan de difusión por los canales del Fondo y proyección según cronograma expuesto. Crear productos gráficos necesarios para que el Fondo de Mutualidad pueda divulgar en sus redes sociales su crédito hipotecario y crédito de compra de hipotecas.

El presidente Wilberth Quesada: Habría que ajustarle ahí lo de construcción y compra, eso que le acabamos de poner nada más para que lo tenga ahí presente.

La Tesorera Marilyn Batista: Y arriba donde dice, crear los productos gráficos, no es “necesario” sino “específico”.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tiene la parte gruesita del negocio. Quien resulte adjudicado, será responsable de proponer una estrategia de publicación en redes sociales del Fondo y del Colper con su respectiva calendarización y contenidos de publicación, posteo y banner.

El contrato deberá proveer productos que se detallan a continuación: Diseño y arte de 16 banner para Facebook en versión Instagram, Twitter, WhatsApp y Web.

La Tesorera Marilyn Batista: Una pregunta perdón, puse Twitter porque creo que Magaly había dicho que teníamos Twitter, pero realmente si está inactivo tampoco vale la pena recargar a la persona.

El presidente Wilberth Quesada: Creo que lo que tiene es LinkedIn.

La Vocal Mercedes Quesada: El asunto con Twitter es que tiene muy poca capacidad.

El presidente Wilberth Quesada: Mejor quitémoslo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tres gif con música para redes sociales, 2 Tiktok con música, fotos y música sin derechos de autor y libre de costo. Reacción de texto exterior que acompaña a todos los banners de las redes sociales, diseño y arte de un boletín digital y un HTML, una tarjeta navideña, un reel con música, fotos, música sin derechos de autor y libre de costo. Diseño de un roller up y una banderola. Producción de un video corto de 45 segundos institucional comercial para la reproducción durante las actividades del Colper, coordinación de 2 podcast con Proyección Institucional Colper.

El presidente Wilberth Quesada: Un momento don Carlos, en el diseño del roller up y la banderola, yo le pondría la coletilla esa del tema de que sea libre de derechos de autor de la foto, por aquello de que ponga una imagen ahí para que no se marque.

La Tesorera Marilyn Batista: Aunque no lo sugerí, como son tantas imágenes que tienen que ver con animalitos de Navidad, etcétera, podría ser que tengamos que comprar alguna, pero no lo puse ahí a propósito.

El presidente Wilberth Quesada: Pero sí es mejor, perdón.

La Tesorera Marilyn Batista: Si vemos que hace falta más, podemos ponerlo por aparte, pero dejémoslo que primero la persona busque la foto porque si le decimos que tenemos un presupuesto, aunque sea pequeño para fotos se nos va a ir por ahí.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Coordinación de 2 podcast con Proyección Institucional del Colper, cotización mínimo 2 impresiones de roller up y 4 banderolas. Cotización de 3 alternativas de obsequios congruentes con la campaña, apoyo en la coordinación de 2 actividades.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón una pregunta ahí, esa coordinación de las alternativas de obsequio congruente con la campaña no sería bueno ponerle un costo o algo, es que con suerte y se mandan ahí.

La Tesorera Marilyn Batista: “Según presupuesto designado”.

El presidente Wilberth Quesada: “Apegado a presupuesto coordinado con la Administración”. Para que diga lo que tenemos son ¢200.000 vea qué consigue con eso.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Apoyo en la coordinación de 2 actividades, coordinación de alianzas.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón aquí que les atraviere el caballo, ¿eso es para que ejerza el plan de coordinador o tenga que hacer el plan?

La Tesorera Marilyn Batista: Ahí yo lo puse, creo que esa podemos eliminarlo, pero la otra la podemos dejar ahí pensando en que se pudiera apoyar a Magaly en la coordinación del desfile de moda de las mascotas y el de la tarjeta de Navidad. Eso es lo que pensé, creo que se sale más de la tarea de un publicista y diseñador. Sí me parece importante la coordinación de alianza con 3 patrocinadores potenciales, por ejemplo, la veterinaria, la diseñadora de moda que yo tengo el contacto ya, eso sí podemos dejarlo porque un publicista es alguien que debe tener experiencia en eso.

El presidente Wilberth Quesada: Sería “...coordinación de alianzas con 3 patrocinadores potenciales de la campaña...”

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: ¿Es como delimitarle el rango de acción?

La Tesorera Marilyn Batista: Por ejemplo, es llamar a la veterinaria y decirle mire, queremos hacer tal cosa, usted cree que nos pueda colaborar con la comida de los perritos o queremos hacer una campaña de adopción, nos gustaría que usted participara, ese tipo de cosas, igual podemos eliminarlo y que sea el Fondo quien lo haga.

El presidente Wilberth Quesada: Yo creo que está bien ponerlo solo que sí como vos pones de “coordinación de alianzas”, es como que esa persona tiene ahí también eventualmente alguien que pueda llamar y que nos pueda servir ahí lo único que habría que ponerle de nuevo es que coordine previamente también con la Administración, que diga, tenemos esto y es para esta actividad, necesitamos buscar 3 patrocinadores y que le ayuden a hacer el contacto.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Plan de difusión, implementación de todas las tácticas comunicacionales por los canales del Colper y el Fondo, según cronograma establecido.

La Vocal Mercedes Quesada: Perdón que me devuelva, ahí donde dice potenciales para promover la campaña, no es promoción, es para promover.

La Tesorera Marilyn Batista: No es para promover, es para implementar la campaña es la palabra implementar la campaña.

El presidente Wilberth Quesada: Que sea desarrollar para no poner utilizar mucho implementar.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Plan de difusión, implementación de todas las prácticas comunicacionales por los canales del Colper y el Fondo según cronograma establecido. Tiempo de entrega de todos los diseños digitales para todas las redes y cotizaciones, máximo 10 días hábiles después de la notificación de adjudicación del cartel.

La Tesorera Marilyn Batista: Sobre este punto, yo diseñé 12 banner en 3 días, obviamente no tiene la sofisticación de un diseñador profesional, pero tiene todos los elementos, entonces claro, cuando se diseña lo que tiene que hacer, además de mejorarlo es transformarlos en arte, que es un proceso de arte final que, por ejemplo, yo lo transformo en PDF y ellos lo hacen en Ilustrador.

Yo creo que 10 días hábiles son 2 semanas, es suficiente porque ya tienen toda la guía, pero bueno, ustedes que han trabajado algunos en esto, no sé Gerardo que ha trabajado para el 911 o Mercedes, ¿qué ustedes opinan?

El presidente Wilberth Quesada: Yo le pondría 10 días naturales, es que nos urge, además.

El Fiscal Gerardo García: Aquí hay un detalle, perdón que interrumpa, tienen que ser días hábiles, voy a decirles por qué, porque el diseñador tiene, y hay que ponerlo ahí entre paréntesis, después de los primeros 5 días hábiles, tiene que presentar las previas, los dummies para que alguien le dé el visto bueno porque si están feos él puede decir no, yo entregué y él cumplió con el cartel.

Deben ser 5 días hábiles posteriores a esa revisión para que los termine de detallar o hacer las mejoras que la Administración recomiende, porque en ningún lado estamos incluyendo eso.

El presidente Wilberth Quesada: Máximo 5 días hábiles tras la aprobación. Entonces Gerardo, con tu experiencia, 5 días hábiles para las previas y 5 días hábiles después de aprobados los previos, el definitivo.

El Fiscal Gerardo García: Entre paréntesis, póngale ahí al final, que la Administración tiene un día para aprobar porque también tenemos que darles ese rango de juego, o si gustan no hay que ponerlo si es algo interno entre nosotros.

El presidente Wilberth Quesada: Quedaría: “tiempo de entrega de todos los diseños digitales, de todas las redes y de las cotizaciones, del primer día hábil posterior a la firma del contrato, tiene 5 días hábiles para hacer la respectiva presentación de los diseños, y posterior a la aprobación por parte de la Administración, dispone de 5 días hábiles para la entrega final”.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tengo una consulta. El cartel en buena teoría se publica mañana y tiene 12 días para su resolución, después de esos 5 días más, ¿la primera publicación con buena suerte sería como el 26 de septiembre?

El presidente Wilberth Quesada: Si se publica mañana sería, martes 5, miércoles 6, jueves 7, viernes 8, lunes 11, martes 12 se le estarían dando 7 días.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, y 10 días para la adjudicación y firma, y después de eso lo que son las fechas para que entregue los trabajos. Ahora, tengo la siguiente duda, como estas publicaciones son calendarizadas, no todas se van a hacer de un solo tiro, sino que hay una primera etapa que viene para una semana, otra para otra semana, entonces para agilizar el asunto, no sé, se ocurre hacer avances del trabajo para ir cubriendo las fechas que se tienen presupuestadas, no sé si se acostumbra a trabajar así este tipo de servicios.

El presidente Wilberth Quesada: No hay que presentarlos todos de una sola vez, más que ya está todo el concepto creativo, uno debería pensar en que la persona que esté con esto debería poder decir, vea ya tengo listos los diseños de las primeras 2 semanas, y los entrega para que se aprueben y poder empezar a publicarlos, no debe presentar todo en paquete.

La Tesorera Marilyn Batista: Ya entiendo lo que dice don Carlos, entonces hay que añadir la palabra “hasta” 5 días hábiles, significa que si en el segundo tercero que ya tiene me lo pueden dar y no esperar 5 días para tenerlo todo.

El presidente Wilberth Quesada: Ahí lo que habría que negociar, porque eso me parece que es complicado en el cartel es decirle a la persona que haga adelanto de esos diseños, para no esperar que le presente todo el paquete, porque eso atrasaría mucho. Y ya sería que la Administración lo negocie y le diga a la persona esto urge pásame los de las dos primeras semanas para ya.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Para empezar a caminar con la campaña, porque entrega, lo devolvemos, tiene 5 días para lo demás.

El presidente Wilberth Quesada: Esos 17 días hábiles de los impresos le podemos acortar el tiempo también, es que ya están los diseños, es sólo imprimirlos.

La Tesorera Marilyn Batista: Estoy pensando en lo que va en las banderolas, etcétera, si ya le damos 10 días hay que darle 7 días en que nos imprima la banderola porque ya ahí no depende del diseñador ni de nosotros y los proveedores es muy difícil que impriman en 2-3 días y si ocurre nos cobran el doble, entonces por eso puse 7 días y ahí tenemos 10 días y aquí digo “tiempo de entrega de materiales impresos”, lo que va a imprimirse que eso es banner y banderola.

El presidente Wilberth Quesada: Pero es el diseño Marilyn, porque el impreso lo asumimos nosotros, ¿no es cierto?

La Tesorera Marilyn Batista: No, pero es tiempo de entrega de materiales impresos.

El presidente Wilberth Quesada: Es que ellos no lo van a imprimir.

La Tesorera Marilyn Batista: Tiene razón.

El presidente Wilberth Quesada: Ahí son los diseños, es que don Carlos salga inmediatamente a contratar para imprimirlos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Estas son las especificaciones técnicas. Todos los productos deben entregarse en formato según el canal y sean editables. Mediante la utilización de fotos y música libre de derechos de autor.

La Tesorera Marilyn Batista: Eso se puede eliminar porque ya se ha repetido muchas veces.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El contratado deberá coordinar con la Administración contenidos y mensajes de la publicación, posteo y banner, así como la estrategia de publicación, esa ya la tenemos.

Inicio de servicios adjudicados, se iniciarán máximo 5 días hábiles posterior al envío de la orden de compra.

El presidente Wilberth Quesada: Hay que poner en lo de la entrega que no es luego de la fecha de la adjudicación, sino de la emisión de la orden de compra. Ya lo demás queda igual ahí no hay problema.

Ahí lo que estamos diciendo es que se emitió la orden de compra, tiene 5 días y aquí abajo lo que dice es en el fondo lo mismo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Quien resulte contratado deberá utilizar su propio equipo de cómputo, útiles insumos que requiera. Duración del servicio, cada proveedor debe establecer en su propuesta el tiempo que tardará de entregar al Fondo de Mutualidad los productos digitales solicitados y la propuesta de estrategia de publicación en redes sociales y la estrategia de implementación.

El presidente Wilberth Quesada: Luego añadirle ahí: “de acuerdo con los plazos establecidos en los requerimientos”. Y se añade “establecidos en el punto tal...” para que lo revise, es el inciso 3-C

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El precio deberá indicar en su propuesta económica el valor en colones separado por el subtotal de impuestos, total general. Si la oferta se presenta en dólares, se tomará el tipo de cambio de venta por parte del Banco Central de Costa Rica al día de la apertura.

La Tesorera Marilyn Batista: ¿Eso se puede eliminar, lo de los dólares?

El presidente Wilberth Quesada: No, no, eso siempre hay que dejarlo por un tema de libre concurso.

Ahí está el tema del factor de evaluación, como siempre el monto de la oferta, pero la vez pasada le habíamos incluido el tema de los trabajos y eso y poderlos calificar, incluso le tenemos una puntuación por ser colegiado.

La Tesorera Marilyn Batista: Pero en el otro no era obligación ser colegiado, en este sí es obligación ser colegiado, pero debemos ponerle monto de la oferta 80% y 20% experiencia. Es más, podemos dejar un factor subjetivo, 15% de experiencia, 5% creatividad porque puede ser que nos venga algo que digamos mira vale la pena esta persona.

El Fiscal Gerardo García: Ahí hay un asunto, le estaríamos pidiendo con creatividad que tenga que presentarnos una previa.

La Tesorera Marilyn Batista: Estamos pidiendo el portafolio.

El presidente Wilberth Quesada: A partir de ahí es muy subjetivo, pero sí que a partir de ahí se califique la creatividad. En experiencia, lo único que sí habría que hacer es ponerle un rango, estamos pidiendo un mínimo de 3 años, al mínimo le ponemos 10, y si tiene de 3 a 5 le ponemos otro 5 y más de 5 le ponemos el 10, hacerlo escalonado para que llegue porque eso valdría 20%, monto de la oferta 80% puede ser, y en esa experiencia hay que ponerle un rango, poner, experiencia con dos puntos y una línea. A los 3 años un 10%, entre 3 y 5 años un 15% y en más de 5 años el 20%, si tiene más experiencia, mucho mejor.

El Fiscal Gerardo García: Hay un detalle ahí, usted no le puede negar la oportunidad a la persona por no tener experiencia. Usted pone 3 años el 10%, de 3 a 5 años, de 5 a 7 y más de 7, porque no puede cerrar los rangos. Mínimo 3 años, eso es lo mínimo, o sea, esa es la puerta de entrada, si está participando es porque cumple esos 3 años, no hay que ponerle mínimo, entonces sería el 10% es de 3 a 5 años, el 15% de 5 años a 7 años y el 20% más de 7 años. ¿Por qué? Porque las reglas que usted para entrar debe tener esos años.

La Tesorera Marilyn Batista: El segundo debe ser de 6 a 7 porque ya 5 estamos cubriéndolo. Y el otro más de 8 años.

En multas y sanciones podemos subir un 2% porque tenemos tanta presión y me da miedo que la persona la lleve con calma.

El Fiscal Gerardo García: Eso no se puede cambiar lo de la multa ahí hay una tasa establecida.

El presidente Wilberth Quesada: Entonces a los directores que estén de acuerdo en aprobar el cartel de contratación con los términos que se acaban de ver, les agradezco se sirvan manifestarlo, ¿doña Mercedes?

La Vocal Mercedes Quesada: Aprobado.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿doña Aleyda?

La Vocal Aleyda Solano: Aprobado.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿doña Marilyn?

La Tesorera Marilyn Batista: Aprobado.

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

La secretaria María Eugenia González: De acuerdo.

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

Acuerdo 05:34-23: *Se aprueba el cartel de contratación para la campaña “Ven a mi casa esta Navidad”, con los términos establecidos. (Acuerdo unánime y en firme).*

6.6 Presentar presupuesto para campaña de vivienda

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: A este punto le falta un poco la parte de la investigación, lo del abogado, el criterio legal, si fuéramos a tener algún problema nosotros como Fondo regaláramos el avalúo o condonáramos el avalúo y/o los gastos legales, él indica que no hay ningún problema que por nuestra naturaleza mutualista se puede hacer, en resumen, de lo que él dijo.

El Presidente Wilberth Quesada: Eso sería bueno don Carlos, que me parece que fue un correo, que se lo comparta a todos los Directores, pero sí como dice don Carlos porque esto con esto fue con lo que empezamos este punto, que habíamos indicado que esto eran 3 patas que le habíamos encargado de la Administración de la de la mesa, una que era esto que acabamos de ver que era el cartel, dos, que tenía que ver con el hecho de que dentro de las condiciones de crédito estaba la posibilidad de dar de manera gratuita tanto el tema legal de formalización como en la parte del avalúo y para eso se encargó a la Administración para que consultara legalmente con don Alejandro y don Alejandro en resumidas cuentas, como lo dice don Carlos, lo que indica es que si se puede, pero para que estén todos los directores tranquilos con eso, por favor nos comparta a todos ese criterio legal.

Eso es importante para que tengamos en cuenta, porque eso va dentro de las condiciones del crédito. A nosotros lo que nos faltaría ahí sería probar las condiciones tal cuales, la semana pasada hablamos de la opción de poner esto a la tasa del 7% verdad que se hiciera por 5 años ahí que don Carlos usted me corrige, porque habíamos hablado de que se comparara con la de la Caja, que fuese por los primeros 5 años y que después le diéramos una tasa variable a partir del quinto año, que fueron un crédito a 30 años plazo, que le diéramos el tema de los gastos legales y de los gastos de avalúo, o sea que nosotros los asumimos, lo asumiríamos por todos los montos que se colocan en la campaña, que tenemos como meta ¢160.000.000, pero recordemos que puede haber colones más colones menos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Aquí hay un dato interesante, no sé si les puedo compartir la pantalla.

El presidente Wilberth Quesada: Sí por favor. Las condiciones del crédito sí es importante que queden porque eso es lo que va dentro de los diseños y todo es parte de la campaña.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Esto fue una consulta que hice a los abogados. Algunos este algunos me dieron una negativa alegando de que la Dirección Nacional de Notariado les revisa y les cuadra con las facturas, lo que es la parte de gastos legales.

Quise hacer el ejercicio de cuánto serían esos gastos, dependiendo de diferentes rangos de hipoteca para medir el impacto que tendríamos, lo que tendríamos que pagar eventualmente, si colocáramos por ejemplo dos créditos de ¢90.000.000, lo que tendríamos que asumir serían más o menos ¢1.600.000 por cada uno.

La Tesorera Marilyn Batista: Es bastante alto, en realidad la decisión tiene que quedar la tasa hoy y también si vamos a asumir eso tiene que quedar por acuerdo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Aquí hay un tema también del avalúo, la perito no me mandó ningún documento, pero sí me compartió más o menos cómo andan los honorarios, por una propiedad de para terreno de ¢25.000.000 anda en ¢173.000, por una propiedad de ¢35.000.000 serían ¢212.000, por una propiedad de ¢40.000.000 serían ¢230.000, para casas para una propiedad de ¢80.000.000 serían ¢400.000, para una propiedad de ¢100.000.000 serían ¢467.000 y ¢120.000.000 serían ¢531.000.

Aquí lo importante es que yo estaba viendo la campaña del BCR y en su campaña indica que da hasta 90-95% del valor del avalúo del porcentaje de financiamiento y le devolvemos el valor de su avalúo, ¿qué quiere decir eso?, por supuesto que si le hacemos el análisis financiero al colegiado, y pasa bien en su un perfil, pero a la hora de evaluar la propiedad nos damos cuenta que está a la par de una acequia, que el plano eléctrico está malo, que no es asegurable y ya asumimos un costo de una propiedad de ¢50.000.000, asumimos un costo de avalúo de ¢300.000 por ejemplo, estaríamos perdiendo, entonces yo diría que delimitar la campaña a que le devuelvo, pague el primero y yo le devuelvo la plata.

El presidente Wilberth Quesada: En caso de aprobación, se le devuelve. Me parece muy buena observación, tiene razón don Carlos. No es ir ad portas a que le damos gratis el

avalúo, sino que le devolvemos el avalúo en caso de aprobación de su crédito. Creo que eso sí es importante, porque tiene razón, nos pueden presentar un caso donde el avalúo no da y ya costó lo que costó y ya lo asumimos nosotros por haberlo puesto en la campaña, presumiendo que iba de previo y sí, esa no era la idea, la idea es que si a usted le da el crédito entonces devolvemos el avalúo, y los gastos legales y ya van contra aprobación, obviamente ya eso es para formalizar, entonces creo que sí, me parece bien esa observación, poner que le devolvemos el avalúo en caso de la aprobación del crédito.

Lo importante es que tenemos el criterio legal para que podamos nosotros como Fondo asumir esos gastos, que ya vemos que de la dimensión que podrían ser, en función de lo que necesitamos colocar.

El presidente Wilberth Quesada: La única observación con respecto al perito es que usualmente la gente escoge el perito, yo no sé en este caso, dado que el perito lo vamos a pagar nosotros si lo ponemos nosotros.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El asunto con el perito sería el siguiente: si nosotros ponemos el perito tenemos que sacar un concurso, viéndolo por un tema también de seguridad y transparencia como el caso de los contadores, que los contadores son propios nuestros y nos aseguramos, ¿por qué, ¿qué es lo que pasa en esta cuestión de los peritos? Porque si tenemos peritos, el si el cliente trae el perito puede traer alguno que esté a su favor.

El presidente Wilberth Quesada: O sea, nosotros tendríamos que sacar un concurso para elegir un perito para esta campaña, hay que preparar un cartel, que podría haber una colocación aproximada de ¢180.000.000, de hasta ¢180.000.000-¢200.000.000, ahí vemos el número puntual para que el perito oferte sobre eso, es decir que el perito diga, si es hasta por ¢200.000.000 puede ser ¢10.000.000, lo que se recoja o pueden ser los ¢200.000.000 yo les cobro ustedes tanto, ¿es así?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Es que no se puede negociar precio con el perito.

El presidente Wilberth Quesada: No estoy negociando precio, lo que quiero decir es que el cartel debe decir cuál es el monto que el perito va a acceder. Que él diga ustedes necesitan que yo les haga peritazgo, ¿cuántos?, no sabemos, pero tenemos un aproximado de ¢180.000.000 que queremos colocar en esta campaña, entonces él va a cotizar sobre ese monto sus servicios.

El Fiscal Gerardo García: Pero ahora me queda una duda, disculpen que interrumpa, ¿el Colegio no tiene peritos cuando vamos a hacer créditos de este tipo?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí se tiene una un perito con el que se trabaja.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Pero no es perito el Colegio, contratado por el Colegio?, es sugerido a la persona, que, si vos llegas y pedís un crédito, es decir, entonces don Carlos le puede decir en el Fondo vea, nosotros tenemos a una persona que se sabe que es perito para que le haga el trabajo,

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: A esta instancia no ha habido problema porque siempre lo hace en la misma perita, pero ya para efecto de nosotros venir y sacar dinero y pagarle es diferente.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, porque no lo paga la entidad, hay que hacer el cartel y de nuevo corriendo otra vez.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Aquí habría que revisar también los contratos de los abogados, a ver cuál es el estatus, si le alcanza también para esto, eso es una tarea que tengo pendiente. Revisar los contratos de los abogados para saber cómo fue que se contrataron.

El presidente Wilberth Quesada: Un momento, a las compañeras que han estado en el Fondo, ¿estos contratos que tenemos con los abogados, o sea los abogados que están

formalizando crédito nuestros son por demanda?, es decir, conforme se represente ahí el caso, el abogado lo firma, le hace el trámite y el cobra, o sea, son por demanda.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Lo vamos rotando.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Son por demanda? Usted dice, que habría que revisar a ver en qué términos está, porque esto es más de lo mismo, es decir, nada más que para esta campaña. Adelante doña Marilyn.

La Tesorera Marilyn Batista: Compañeros que tengo que retirarme porque debo inyectarme en la farmacia. Gracias, pero bueno, confío en todas las decisiones, la tasa es importante decidirlo hoy.

En este momento se retira de la sesión La Tesorera Marilyn Batista.

El presidente Wilberth Quesada: Nada más para que me quede claro, como los abogados son por demanda, ¿eso quiere decir que usted los va rotando?, entonces lo que habría que desarrollar con esos abogados, según entiendo es, por ejemplo, a usted le dijeron yo te hago un 20% para esta campaña, entonces habría que hablar con ellos para ver quién se junta a este descuento.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, yo le diría más bien don Wilberth, porque en esto no hemos sido como el mejor del año, para este efecto, analizaría quién me da las mejores condiciones y con él juego esta campaña.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, porque es que todos están en las rolas normales, si alguno nos hace descuento, le pasamos ese crédito porque la contratación que tenemos con ellos no tiene que decir que se rota. Al final quien designa es un tema administrativo. Usted lo rota por un tema de transparencia de asignación, pero si alguien nos hace el descuento nos vamos con ese porque lo vamos a tener que pagar nosotros, no el cliente.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Claro, exactamente.

El presidente Wilberth Quesada: Totalmente de acuerdo, o sea, nada más veamos el tema de hablarlo con ellos a ver quién nos hace el descuento y nos vamos con el que nos hace el descuento y en el caso del perito don Carlos, entonces aquí hay que hacer un cartel.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Si hay que hacer un cartel, este es un tema, tal vez que sería interesante tener ya un perito designado por un tema de a quién reclamar si una propiedad no cumple con los requisitos, y lo dejamos no solamente para esta campaña, y es más no sólo uno se podían tener hasta tres.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, usted lo que dice es que de una vez hagámoslo complejo para el futuro, tener ahí digamos igual que los abogados, un bueno, yo no estaría en contra de eso, digo, me parece de una vez y se puede hacer lo que no quisiera es que en función de, nos atrasemos de esta, entonces si usted agarra el cartel con el que se hizo la contratación de los abogados y eso se adapta al de perito, yo no tengo ningún inconveniente, pero habría que hacerlo con velocidad.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, si eventualmente saliera un caso antes de que estuviera el perito igual el colegiado es quien lo paga, pero nosotros tendríamos que devolver esa plata.

El presidente Wilberth Quesada: Pero vamos caminando con eso porque si el colegiado presenta el perito porque todavía no los hemos podido contratar, y le dio bien, ya sabemos que le tenemos que devolver la plata, la idea de esto sería que para efectos de la campaña y si en el futuro también uno le diga, este es el perito.

Yo estaría de acuerdo, yo no sé qué les parece a las compañeras, doña Marina ya se retiró. Si entonces encargamos a la Administración para que elabore un cartel para la contratación de peritos valuadores para los créditos de bienes inmuebles, que son los que se tasan, que coloca el Fondo, la idea es que don Carlos lo haga ahí como un estudio previo, una vez efectuado el estudio previo efectivo en borrador de este cartel, que creo que iría muy de la

mano con el cartel que se hizo de los abogados, para que nosotros lo veamos, lo estudiemos a la brevedad, porque esto sí es a la brevedad. Así es que yo le pediría a la Administración que sea dentro de ese acuerdo que sea para la próxima sesión ordinaria que veamos este cartel a efecto de que nosotros lo conozcamos y lo aprobemos, esa sería mi propuesta, perdón, doña Mercedes, está con la mano levantada.

La Vocal Mercedes Quesada: Ya que don Carlos va a revisar la contratación de los abogados, que revise si no hay alguna cláusula específica que diga que no podemos hacer una selección expresa, sí recuerdo cuando se hizo eso, pero no recuerdo exactamente si había un vínculo ahí muy específico para tener cuidado con eso.

El Presidente Wilberth Quesada: De acuerdo ,totalmente de acuerdo don Carlos, con doña Mercedes, yo estoy asumiendo, como se ha indicado, que la rotación que se hace se hace de manera natural, es decir, hoy se lo di a uno, al otro 2, al otro 3 y al otro 4, y ahí va, si dentro de la contratación que se hizo hay algo que no sea así, mejor que nos lo haga saber antes, que usted diga no, no esto es así en la contratación para tener nosotros claras las reglas del juegos, sobre todo porque entonces eso lo que quiere decir es que los cuatro van a tener que dar un descuento, o que con alguno nos vamos a ganar el descuento y con otros no, y claro, eso Hombre ay que tenerlo claro, totalmente de acuerdo con doña Mercedes.

Perdón, usted hace ahí esa revisión, la ventaja que tenemos es que digamos sí tenemos criterio legal de que podemos nosotros hacer esa regalía pasándola a nosotros y por el lado del perito estamos cubiertos con la devolución del avalúo en caso de aprobación del crédito, o sea que la gente lo pague primero y después se le devuelve si se aprueba el crédito aquí lo que nos haría falta, entonces el cartel para la contratación de peritos para los casos de créditos de bienes inmuebles.

Entonces, en ese caso presento la moción para que encarguemos a la Administración en ese sentido de que efectúe un estudio de mercado y con ese estudio de mercado prepare un cartel de licitación para la contratación de peritos para el Fondo de Mutualidad para aquellos créditos de bienes inmuebles, los directores que estén de acuerdo se sirvan expresarlo, ¿doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿doña Mercedes?

La Vocal Mercedes Quesada: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias, ¿doña Aleyda?

La Vocal Aleyda Solano: De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: Gracias y el suscrito también de acuerdo aprobado por unanimidad con cuatro votos presentes.

***Acuerdo 06-34-23:** Se encarga a la Administración para que efectúe un estudio de mercado para la preparación de un cartel de licitación para la contratación de peritos para el Fondo de Mutualidad para créditos de bienes inmuebles. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, antes del siguiente punto está el tema de las condiciones, porque eso es importante.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Eso le iba a decir, el tema de las condiciones.

Sí se puede poner tasa variable, pero hay que hacer una implementación en el sistema, porque actualmente sólo tiene para tasa fija y se tendría que hacer la salvedad a ver cuánto sería, igual dentro de cinco años ha pasado algún tiempo, entonces no creo que haya mayor desplome con el tema, pero es importante informarlo.

El presidente Wilberth Quesada: O sea, el SIU no te calcula de tasa variable.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Se puede poner la tasa, o tal vez el aviso que es lo importante, tal vez el aviso donde se diga que pasaron cinco años y toca cambiarle la tasa. Porque acuérdesese que las condiciones de tasa variable van a depender mucho del mercado.

El presidente Wilberth Quesada: Todos los días cambian, todos los días pueden cambiar y hay recálculos todos los días y necesitamos un sistema que lo haga, aquí tenemos una ventaja, tenemos 5 años para hacer eso.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Y no son tantos créditos y al final es probar.

El presidente Wilberth Quesada: Es probar, gracias por la advertencia porque eso es muy importante, si nosotros decidimos seguir a una tasa variable, debemos tener el sistema en 5 años para que eso calcule tasa variable. Yo igual iría a tasa variable para todo, vean que el mercado así es como se mueve, ya aquello de tasa fija no funciona, o estás a tasa variable con condiciones muy buenas, pero tasa variable al fin de cuentas.

Esto implicaría tomar el acuerdo dentro de las condiciones que lo ajustemos, que en los primeros 5 años lo vemos al 7% y que después de los 5 años se ajuste a tasa variable +2, Don Carlos por favor busque el Excel y que lo veamos todos, porque si no, aquí nos podemos enredar a esta ahora, con la devolución de los costos de avalúo en caso de que se apruebe el crédito, con el pago de los servicios de profesionales del abogado, hasta 30 años plazo.

La Vocal Mercedes Quesada: Y la penalización por pago anticipado.

El presidente Wilberth Quesada: Ahí está el cálculo de los primeros 5 años a tasa 7%, después don Carlos le había metido los últimos renglones de las 29-30 que estoy viendo, venían con cálculos al 9% y 7.5% de lo que vivimos la vez pasada.

En el 30, está el resto del plazo tasa básica pasiva +2.51%, que eso lo que daría actualmente sería un 8.31%, que igual la dejaría muy competitiva, eso yo lo dejaría en 2.50%, porque usted lo calculó por la tasa variable por la tasa básica pasiva, entonces tasa básica pasiva + 2.5% para el resto del plazo. Primeros 5 años, la tasa 7% y listo con las condiciones que hemos hablado, avalúo que se devuelve en caso de aprobación, honorarios del abogado, el abogado gratis.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Perdón que me meta, como hay una tendencia del mercado a cómo se llama a emigrar a la TRI, no sé si sería bueno dejar tasa básica o TRI.

El presidente Wilberth Quesada: Eso tiene una ventaja y una desventaja, la gente no sabe que es TRI, aunque ya le están cobrando con TRI, y otra de otra ventaja es como pasó también con la Libor, es que en el momento en que se haga cambio de una tasa se referencia a otra y ya eso queda para los contratos, entonces yo emplearía tasa básica pasiva.

La Vocal Mercedes Quesada: Perdón, no entiendo eso de TRI.

El presidente Wilberth Quesada: Es que la banca decidió llevar también una tasa para el cálculo igual de los créditos que es como la interbancaria, entonces es otra tasa más que se utiliza, pero además se utiliza tasa básica pasiva, pero el mercado ya está utilizando 2 tasas. Si las ves al final de cuentas son prácticamente lo mismo, entonces como para no hacer mucho enredo de por sí, si el día de mañana el Banco Central decidiera que ya no calcula la tasa básica pasiva, el Banco Central tiene que decir que tasa básica pasiva pasa a ser esta otra. Entonces te dice a partir de ahora se va a calcular con TRI, todos con TRI y entonces ya se sabe que todos los que están referenciados en tasa básica pasiva pasan a TRI, pues que ahorita las tiene las dos, pero después puedes usar cualquiera, pero están casi iguales, son prácticamente idénticas, eso como para tranquilidad.

Entonces compañeras, eso es un tema con lo de las condiciones, el problema es que no nos podemos demorar mucho, porque si los vamos a estar hasta la próxima sesión ordinaria sería el lunes de la otra semana y creo que en función de lo que ya haya podido avanzar un poquito la contratación, creo que tal vez tendríamos chance de ir viendo los tiempos de la licitación, porque esto es muy nuestro, si queremos masticarlo un poquito más. Porque digamos si la licitación de lo de la campaña saliera mañana, todavía estamos hablando de que se llevaba como 10 días para salir, mientras se hacen los materiales y el contenido, creo que tendríamos un chance, si a ustedes les parece podríamos dejarlo para el lunes.

La Vocal Aleyda Solano: Dejémoslo para el lunes y ojalá que sea lo primero que veamos.

El presidente Wilberth Quesada: Totalmente de acuerdo, pero sí para que nos lo llevemos masticado para no volver a hacer esto, don Carlos, nada más que usted nos presente el caso para tomar la resolución, esta es la propuesta, la tasa, las condiciones quedan así con esta tasa, nos haga esta operación financiera para conocer los costos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Eran 7% a 5 años, 5 años, tasa básica +2.5% para el resto, honorarios pagados, avalúo se devuelve si lo aprueba y hasta 30 años, cero comisión, y penalidad si paga antes de los 5 años.

El presidente Wilberth Quesada: Tráigalo así resumido para que lo aprobemos el otro lunes.

La Vocal Mercedes Quesada: Yo hablo de la penalización, porque si antes de los 5 años se le pagó todo eso y lo asumió el Fondo tiene que haber una penalización.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, esa penalización sí estaba, no me acuerdo cuánto fue lo que le había puesto.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Y yo le voy a decir, era 3%

El presidente Wilberth Quesada: Sí, una cláusula de salida por 5 años.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Casi que todos andan muy parecidos, 5 años 3%, en los primeros 3 años y también sobre amortización, porque no se vale que venga y me pague 15 y queda bien.

La Vocal Mercedes Quesada: Después se le cobra sobre uno.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, exacto, cuando él va a cancelar y sobre uno, más bien sobre cancelación total o parcial.

El presidente Wilberth Quesada: Si se ve que ya lo han hecho. Entonces esta parte de este acuerdo y lo definimos para el lunes que nos traiga ese resumen y lo aprobamos. ¿Yo creo que estamos bien porque en función de que se adjudique la campaña, tenemos todavía esos días para poder decirle estas son las condiciones que es lo que hay que anunciar, esto es lo más importante, la campaña es importante, pero lo importante que el fondo es esto?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tengo un único punto que es que es importante, es parte de la deuda que adquiriré por eh por tener el cartel el día de hoy y es lo de la auditoría.

El presidente Wilberth Quesada: La auditoría, ¿los recursos que hay? Sólo que ese no viene dentro, ¿eso es parte de?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Los recursos de la auditoría financiera. Él estaba dentro del presupuesto.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, me refiero a que dentro de los recursos que van a quedar disponibles para eso, ¿está bien tasado?, por ejemplo, lo de las actividades del 50 Aniversario, va a ser más plata, esta campaña va a ser más plata, asumir estos costos va a ser más plata, entonces yo no sé si eso ya usted ya lo tiene y calibrado, el plan de mercadeo que todavía no lo hemos aprobado y no lo vamos a probar hoy porque va a quedar para la siguiente sesión, es plata.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí lo tengo el plan de mercadeo, sí tengo metido el plan de mercadeo, lo que no tengo mapeado y que ahorita hace un rato me di cuenta, son los costos legales y de avalúo que sí se me va a ir una buena porción. Ahí sí se va a ocupar plata, definitivamente, porque haciendo cálculos son como ₡3.000.000 y resto si logramos la meta.

El presidente Wilberth Quesada: Yo preferiría, para no tomar una decisión al aire, que todos esos recursos los sume y los reste, para ver realmente cuánto es lo que tenemos por el tema de la auditoría, yo estoy totalmente de acuerdo con la auditoría, pero sí hay que ser

responsables en el sentido de ver cuánto nos queda, porque entendí la vez pasada que el Colegio estaba considerando que la Junta, que nosotros somos los que pagamos la mayor tajada.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El 60% y son como ¢2.500.000.

El presidente Wilberth Quesada: Lo que me preocupa es comprometernos

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Yo pienso que, ya de ahí sacamos lo del cartel de contratación de la persona que se va a hacer por medio de los funcionarios del Colper, y 800 y resto que quedan, más lo de la campaña que yo he presupuesto de ¢2.200.000, bajó ¢1.000.000 pero, aun así, tomando en cuenta todas estas variables, y al tomar en cuenta que tenemos que pagar casi ¢5.000.000 en lo que son gastos y avalúos, entonces ya si quedaríamos cortos.

El presidente Wilberth Quesada: Tal vez cortos no, pero yo lo que quisiera es como ver la suma y resta para decir, tenemos los ¢2.200.000 para decirle al Colegio sí le ponemos ¢2.200.000, pero no hacerlo al aire porque sin cifras, si no las veo, yo no me atrevo a decir hoy que sí.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: De hecho, a la luz de estos nuevos datos, preferiría más bien...

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, estamos esperando el estudio actuarial para en 15 días.

La Vocal Aleyda Solano: Magaly tiene la mano levantada hace rato.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón.

6.7 Resolución Maestro ceremonias

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Lo mío es otro tema totalmente diferente y no podemos terminar antes de que se vea lo de la adjudicación del maestro de ceremonias, eso es muy importante.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, ¿por qué eso, porque lo del maestro de ceremonias hay que hacerlo hoy si aún hay tiempo?

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Porque si lo hacemos para el lunes, la persona que quedó adjudicada solamente tiene una semana para hacer conmigo lo del acto protocolario y esa persona tiene que venir, reunirse conmigo, ver otras cosas, no sé si tendrá que ir al hotel.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Pero eso estaba nada más para confirmar la adjudicación?

La Asistente Administrativa Magaly Mora: En realidad este es de baja cuantía, entonces es de la Administración.

El presidente Wilberth Quesada: Por eso, es informativo.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Sí, lo que pasa es que como todo se ha dicho que hay que pasarlo por acá.

El presidente Wilberth Quesada: Lo podemos ver, antes de terminar, pero es informativo.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Igual, yo se los puedo pasar al grupo y ustedes lo revisan y lo dan por visto, pero ya habría que avisar mañana para yo poder empezar a reunirme con ella para ver esa parte y es que, si lo vemos por tema de fechas, apenas tengo 2 semanas.

La Vocal Aleyda Solano: Bueno aprobémoslo ahora mismo ya.

El presidente Wilberth Quesada: Dame 5 minutos nada más para que terminemos este otro tema con el que estábamos don Carlos para que no se nos enrede, entonces para que usted nos presente en la próxima ese suma y resta para ver dentro de los compromisos que tenemos, que dentro de ellos está la auditoría, con qué recursos contamos.

Yo creo que le calzaría apenas porque como para el otro lunes ya usted ha hecho esto con los abogados y el y los peritos ya ahí sabemos cuánto nos va a costar eso, entonces apenas calzaría, ahí aprovecha de una vez para hacerlo y solo nos faltaría el de mercadeo que ya más o menos también tenemos una idea de cuánto vale.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Estas fueron las personas a las que se les mandó la invitación: Karen Dondi, Eventos Morpho, Natalia Monge, Carlos Álvarez y Andrés Jara. A ellos se les toma en cuenta el 75% en precio, 20% de experiencia y 5% colegiado. La única persona que concursó fue Karen Dondi, como lo ven aquí, ella en precio califica, en experiencia también y ella es colegiada, entonces aplica al 100%.

Aquí están las firmas de las personas sólo falta don Carlos que salió hoy antes en el día, entonces faltó la firma de él, pero ya sería que se firme mañana.

Aquí está, lo que a ella se le solicitó, lo que se le solicitó a las personas que iban a concursar, que era una carta de presentación, aquí viene todo, la experiencia que ella tiene creo que son como 8 eventos que ella ha cubierto, entonces está súper bien. Aquí están los correos que se enviaron a las diferentes personas. Aquí está el cartel que ustedes mismos habían revisado y habían aprobado.

El presidente Wilberth Quesada: Sólo una duda, ¿por qué ninguno de los otros contestó?

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Solamente una persona contestó que recibió la oferta, pero no concursó, me imagino que, por el precio, porque esa persona había cobrado, porque yo hice las cotizaciones antes, había cobrado ¢850.000, otra persona había cobrado ¢495.000 y así sucesivamente, entonces el precio por el que se dio la oferta fue por este ¢282.500.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Eso era para las dos actividades, para el 50 Aniversario y el Colegiado de honor?

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Es solamente para el 50 Aniversario, el Colegiado de Honor generalmente lo cubren los mismos compañeros de Proyección, en este caso es porque es el baile, es el 50 Aniversario y aparte de eso, los otros compañeros en esa semana están muy llenos de trabajo.

El año pasado lo cubrió el señor que estaba en ventas, que también tenía experiencia en esta parte de eventos, entonces él fue el que hizo la cobertura, pero este año sería con algún compañero de Proyección que ahí está el recurso.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Esta es de menor cuantía?

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Sí señor, es de menor cuantía y por eso es de aprobación de la Administración. Lo que pasa es que si era importante que ustedes lo conocieran por transparencia.

El presidente Wilberth Quesada: En todo caso, no hay que aprobarla de acuerdo, a uno nada más le gustaría ver que la gente participe. Yo no sé si es que a los que se invitan, como bien lo dice Magaly es porque están muy por encima de eso, si son colegiados, si no son colegiados.

La Vocal Aleyda Solano: Eso sí lo habíamos visto anteriormente, cuando alguien nos presentó los candidatos y también los montos eran muy elevados.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Por ejemplo, Karen Dondi es colegiada y Andrés Jara también es colegiado.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, a mí me hubiera gustado invitar a más colegiados, menos gente de afuera que bueno, yo sé que Natalia y Carlos son muy conocidos y todo, posiblemente nunca le iban a llegar al monto porque yo estoy de acuerdo también en que

eso es un servicio caro, y yo confío en la escogencia que se ha hecho, yo sé que Karen, en ese sentido, tiene mucha experiencia también en todo caso. Pero digo, para efectos de futuras contrataciones que ojalá siempre podamos obtener la mayor parte de concursantes posible y hacerlo lo más público también en aras de la de la transparencia que nos ocupa.

Si no hay ningún comentario, damos por recibido entonces y anotado el concurso.

El presupuesto en detalle para la campaña, junto con el tema de los peritos etcétera, veámoslo el otro lunes porque ahorita lo que sí tenemos garantía es que para esta campaña sí tenemos ese dinero.

Siendo las 9 de la noche con 34 minutos, damos por finalizada la sesión a todos, muchas gracias y quedaríamos para sesión ordinaria presencial el próximo lunes. Gracias, buenas noches.

Wilberth Quesada Céspedes
Presidente

María Eugenia González Alvarado
Secretaria