

Acta Sesión Ordinaria 35-23

Se convoca a sesión ordinaria No. 35-23, a celebrarse el lunes 11 de setiembre del 2023 a las 6:00 pm. Sesión presencial en la sala de sesiones del Colper.

Presentes:

Nombre	Cédula:	Puesto	Lugar
Wilberth Quesada Céspedes	1-0749-0357	Presidente	Sala de sesiones
María Eugenia González Alvarado	2-0312-0250	Secretaria	Sala de sesiones
Marilyn Batista Márquez	1-84000450502	Tesorería	Sala de sesiones
Mercedes Quesada Madrigal	1-0703-0066	Vocal I	Sala de sesiones
Aleyda Solano Torres	1-0433-0573	Vocal II	Sala de sesiones
Gerardo García Murillo	1-0993-0024	Fiscal	Sala de sesiones
Magaly Mora Monge	6-0348-0508	Asistente administrativa	Sala de sesiones
Carlos Fonseca Bustos	1-0814-0904	Jefe Fondo Mutualidad	Sala de sesiones

El presidente Wilberth Quesada: Buenas noches al ser las 6:08 del lunes 11 de setiembre del 2023 damos inicio a la sesión ordinaria 35-2023, presencial en la Sala de Juntas del Colegio de Periodistas.

ARTÍCULO PRIMERO: CONOCIMIENTO DEL ORDEN DEL DÍA.

El presidente Wilberth Quesada: Vamos primero a conocer el orden del día para aprobarlo. Someto a votación la orden del día, los directores que están de acuerdo por favor se sirvan levantar la mano, 5 votos a favor aprobado por unanimidad con 5 votos presentes.

Acuerdo 01-35-23: 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. 33-23 del lunes 28 de agosto del 2023.

El presidente Wilberth Quesada: En su artículo primero someto a votación, la aprobación del acta de la sesión ordinaria 33-23, del lunes 28 de agosto, los Directores que estén de

acuerdo por favor se sirvan manifestarlo levantando la mano, 5 votos a favor, aprobado por unanimidad.

Acuerdo 02-35-23: *Se aprueba el acta 33-23 del lunes 28 de agosto. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

2.2 Lectura y aprobación del acta sesión extraordinaria No. 13-23 del lunes 31 de agosto del 2023. *(Pendiente, Se traslada para la siguiente sesión)*

2.3 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 34-23 del lunes 04 de setiembre del 2023. *(Pendiente, Se traslada para la siguiente sesión)*

ARTÍCULO TERCERO: CORRESPONDENCIA

3.1 Comunicado Junta Directiva: Cuido Recepción por parte de Magaly Mora

El presidente Wilberth Quesada: Es un tema informativo que venía ahí adjunto al expediente, de manera que damos por recibida la nota de la Junta Directiva donde dichosamente ya resolvemos ese tema que estaba pendiente.

ARTÍCULO CUARTO: CRÉDITOS Y SUBSIDIOS

4.1 Créditos

Para conocimiento del Consejo se detalla el crédito aprobado por la Administración de acuerdo con el Art. 10 del Reglamento de Crédito

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Estos créditos que están acá son de conocimiento.

Crédito sin fiador, monto ¢300.000.00, plazo 12 meses, intereses 21% a nombre del colegiado, carné.

Crédito Salvadita, monto ¢207,000.00, plazo 8 meses, intereses 15% a nombre del colegiado, carné.

El presidente Wilberth Quesada: Son créditos para conocimiento, están dentro del rango de la Administración de su aprobación.

4.2 Subsidios

#	<i>Colegiado (a)</i>	Tipo	Familiar	Monto
1		Nacimiento	Hija	¢188.055.01
2		Nacimiento	Hijo	¢188.055.01

El presidente Wilberth Quesada: Esos también son informativos, son de conocimiento, igual que el préstamo de la silla de ruedas, también es informativo. Perdón, Magaly.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Nada más tengo una cosa que quería comentarles, hay una colegiada que cumple años. Ella tiene derecho al subsidio de 65 años este año y cumple años el 17 de setiembre que cae domingo y ella quiere que se presente el subsidio del retiro de ella a aprobación aquí el 18, el problema que yo tengo con eso es que solamente si ustedes me lo autorizan lo puedo hacer antes, el Estatuto dice que a la persona se le puede hacer el estudio a partir de que cumple años. Entonces yo le dije a la colegiada que, si ustedes me autorizaban, yo con mucho gusto le ayudaba, pero que no podía hacerlo de esa manera. Entonces solicitó la autorización y si no hasta después.

El presidente Wilberth Quesada: Como no va aquí porque es un asunto de la Administración porque es una solicitud expresa, lo podemos ver ahora en asuntos de la Administración, pero yo adelanto que no nos podemos saltar el Estatuto.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Es una colegiada que cumple años el 17 de septiembre. El Estatuto dice que digamos que usted puede hacer la solicitud del subsidio de retiro a partir de que usted cumple años, eso quiere decir que yo tengo legalmente que hacer la solicitud, ella me lo pidió por correo.

El presidente Wilberth Quesada: Lo podemos conocer ahora en asuntos de la Administración, pero bueno, yo lamentablemente sí adelanto que el Estatuto no se puede brincar.

4.2.1 Préstamo silla ruedas aprobado por política PO-FM-10: a la colegiada, carné, para su madre, cedula.

ARTÍCULO QUINTO: INICIATIVAS

5.1 Iniciativas de la Presidencia:

El presidente Wilberth Quesada: Yo tengo un punto muy rápido, nada más a propósito del tema de las necesidades que tenemos de cumplir con la meta de colocación de crédito. Ya tenemos una de las opciones, la iniciativa de la campaña que había presentado doña Marilyn, que ya va en camino, ahora la Administración nos podrá informar sobre eso, sobre el estado de situación.

Pero yo estaba pensando la vez pasada se lo comenté a don Carlos, aquí tenemos que tratar de reunir todos los esfuerzos posibles para llegarle a esto y como que posiblemente lo más fuerte es el tema hipotecario, verdad que es lo que vamos a tratar de vender en esa campaña, creería analizando la vez pasada que le pedía a Arles el tema de Estado de situación de los créditos y un poco cuál ha sido el comportamiento, le pregunté particularmente sobre el tema de los préstamos para emergencias, las “salvaditas”, y también pensando en el préstamo del marchamo y uno más que no lo tenemos, pero que entra dentro de sus préstamos personales que es el tema de “adelanto de aguinaldo”, ver la opción de que pudiésemos apuntalar la oferta crediticia, particularmente en esos préstamos personales, ahí hay una situación particular en este momento.

Don Carlos aquí me por favor me corrige porque no tengo los datos a mano. El préstamo de la línea de salvadita es un préstamo que se está otorgando hasta ¢500.000, y hasta 72 meses.

La Tesorera Marilyn Batista: Se están dando hasta ¢900.000

El presidente Wilberth Quesada: ¢900.000 por aprobación nuestra y ¢500.000 por aprobación de la Administración, hasta 72 meses con una tasa de un 15%. Tenemos el del marchamo que igual es un préstamo que está hasta 11 meses al 8%

Esos es lo que nosotros tenemos ahora para fin de año para decirlo así, yo lo que estaba pensando y aquí les quería someter a ustedes era, particularmente ustedes saben que existe mucho el tema del adelanto del marchamo, que no es un adelanto del aguinaldo al final de cuentas porque funcionaría como adelanto del aguinaldo en la medida en que yo le diga hoy cuánto recibe usted aguinaldo certificado y que usted me diga ¢1.000.000, yo le presto ¢1.000.000 y usted me lo devuelve el 15 y diciembre que le pagan el aguinaldo.

Eso tendría una ventaja, ¿cuál es la ventaja?, que para efectos de esta colocación que es lo que nos urge ahorita podríamos tener ese crédito colocado, por supuesto, esto lleva todo el análisis correspondiente, no es que porque Wilberth Quesada recibe el aguinaldo, se lo vamos a adelantar, tiene que calificar crediticiamente porque naturalmente el adelanto del aguinaldo, uno podría decir yo se lo puedo dar a Wilberth Quesada, pero nada me obliga a que a mediados de diciembre Wilberth Quesada traiga el ¢1.000.000 y me lo case.

Entonces tendría que colocarlo como un crédito personal al plazo x de la línea de crédito personal, entonces ahí hay 2 circunstancias, una, poder instaurar esta línea de crédito personal vendida como adelanto de aguinaldo bajo la condición obviamente el análisis de crédito donde la persona se comprometa entre comillas a pagar cuando recibe el aguinaldo, esto es a mediados de diciembre o bien, porque de una vez se le hace la firma para que se le gestione como un crédito personal bajo las condiciones del crédito personal.

Repito, ¿cuál es la ventaja que tendría esto desde el punto de vista, nada más de la venta para efectos nuestros en este momento?, poder colocar ese crédito ya, colocarlo de una vez, colocarlo ahora en octubre, dos meses antes del pago del aguinaldo en septiembre, con lo que nosotros estaríamos contribuyendo a que se cumpla la meta.

Y la otra idea, tiene que ver con el límite de aprobación que tenemos actualmente para el crédito de salvaditas, que la tenemos en ¢500.000 para la Administración y hasta ¢900.000 para este Consejo. A mí me parece que, por temas de competitividad, de nuevo lo que hemos visto que está en el mercado, ¢500.000 para la Administración se vuelve muy corto

si alguien va a pedir en este momento eso como un crédito de adelanto de aguinaldo o como lo que sea, ¢500.000 lo vuelve muy corto.

Yo sugeriría verdad que pudiésemos aumentar eso por lo menos a unos ¢800.000 y que a partir de esa cantidad sean conocidos por el Consejo y de nuevo la explicación, el fundamento es idéntico al anterior y además le agrego el tema de que por un tema de competencia no puede ser posible que nosotros para un crédito de ¢501.000 una persona tenga que esperar hasta que venga al Consejo para que se conozca y se apruebe, perdemos una gran oportunidad por un monto que es muy bajo.

Don Carlos, yo había visto las estadísticas, pero si usted por favor no las comparte, de cuánto es lo que está conectado y verán que no es tanto, pero es que a todo hay que pellizcarle en esta condición, lo que está ahí colocado don Carlos en créditos para vía salvadita y podemos ver de una vez el crédito del marchamo.

El Fiscal Gerardo García: Lo que pasa es que no es la tramitología lo que me llama la atención.

El presidente Wilberth Quesada: La tramitología se lleva una semana perfectamente.

El Fiscal Gerardo García: Por eso si lo pidió martes tiene esperarse una semana evidentemente lo que pasa es que la tasa no la va a conseguir en ningún lado donde le van a dar ¢500.000 de un día para otro, esa es otra realidad.

El presidente Wilberth Quesada: Te las dan intra financiamiento no con esa tasa.

El Fiscal Gerardo García: Pero si con una tasa súper altísima, o sea es que aquí el tema no es el tiempo, son las tasas, por ejemplo, ¿cuánto es el porcentaje que se cobra por el de marchamo un 8%? Aquí somos 3.000 colegiados de esos 3.000, yo calculo que 2.000 tienen tarjeta y esos 2.000 pensando moderadamente, 1.500 deben tener con Credomatic con tasa cero para el marchamo.

Los que de casualidad sacan con marchamo que creo que son muy poquitos, realmente son mínimos, ¿cómo lo mato yo o cómo puedo competir contra tasa a cero?, yo sé que les va a

sonar vehículo, pero yo prefiero poner en la calle un dinero y que se gane una pellizca de interés más que tenerlo en un Banco ocioso, por ejemplo, usted le pone una tasa del 1%, aunque suene ridícula, es casi un tasa cero, pero usted pone a pensar al colegiado, y cuidado si no aumenta. No sé si tendrán el dato a la mano, ¿cuántos fueron el año pasado de marchamo? No creo que hayan llegado a 100.

La Vocal Mercedes Quesada: En realidad nunca son tantos. Hasta donde yo recuerdo son muy pocos, porque por la experiencia en el Fondo la gente busca hacer pagos a tasa cero. Sí hay condiciones y se le puede prestar a la gente el dinero tal y como está, pero ya no es atractivo por la tasa de interés.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, en el tema del marchamo, no es ampliar el plazo ni tasas, ni nada de eso, es un tema igual de límite, porque el límite que tenemos ahorita de aprobación de marchamo por parte de la Administración es de ¢500.000.

Si uno se pone a verlo bien, el promedio de los marchamos no anda ahí, uno que tiene un carrito sencillo paga, en general los carros andan ahí en ¢200.000, ¢300.000, pero lo que me decía Arles la vez pasada que le estaba preguntando a él es de eso, me decía que lo que la gente sí hacía era que, por ejemplo, un asociado se traía de una vez 2-3 marchamos el de la esposa, la mamá, en fin, entonces paga 3 o 2 y si se le sale, ya tendría que venir aquí lo que no tendría ningún sentido.

Ahora estoy de acuerdo por temas de competitividad, no es el tema de la tasa porque como bien vuelvo a decir, tasa cero mata todo ahí no hay nada que hacer, pero sí el tema de aprobación, porque si vamos a pellizcar algo y un asociado necesita financiarlo, esperar una semana como decía yo para poder aprobar un crédito para el marchamo de él, de la esposa y la mamá, sí me parece que no hace mucho sentido para efectos del marchamo.

Entonces ese es un tema de límite, igual que la salvaditas, un tema de límites, que la tasa es competitiva, pero eso es un tema del límite y el otro adelanto personal, como decía es acomodarlo dentro de la línea de crédito personal, pero decirle a la persona bueno usted tiene chance se lo doy ya y me lo paga el 15 de diciembre, ¿no me lo paga el 15 de diciembre?, es una línea de créditos normales, un crédito a 24-48, el plazo ahí que se seleccione. Perdón, la palabra la tiene don Carlos después doña Mercedes.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Con respecto al tema de la línea de crédito...

El presidente Wilberth Quesada: ¿Tiene ahí que nos pueda proyectar lo que se ha colocado en esas del aguinaldo? ¿Bueno lo del aguinaldo no, la salvadita?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tenemos que se han colocado 24 créditos por ¢14.000.000

El presidente Wilberth Quesada: ¿Este año?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Lo que tenemos de saldo. Este año tendría que sacarlo. Pero si este crédito es como es uno de los que más se mueve actualmente, igual que el de caja chica son 2 créditos que se mueven bastante digamos a nivel de lo que es la colocación de crédito.

Con el tema del marchamo yo estaba conversando con Promérica y también tengo en la mira a Coopeande, no solamente hacer el tema del de financiar el marchamo sino hacer el cobro a través de listas y así lo hacen muchos emisores que no son precisamente cobradores de marchamos, porque para eso se necesita todo un músculo, abrirlo al público y todo, más bien sería anunciarlo entre nuestros colegiados que pueden obtener el marchamo y por un lado se lo financiamos, por otro lado, lo pueden pagar con otros medios de pago, eso no sería problema, sería darle el servicio y hay un tema ahí también que se puede compartir comisión con la entidad financiera, ellos se ganan un porcentaje, y esa comisión nos la dan a nosotros.

El Fiscal Gerardo García: Pero ahí entonces tenemos que poner reglas, porque usted me dice que va a pagar el marchamo y que va a poder pagar con tarjeta aquí la cuota, salimos perdiendo.

El presidente Wilberth Quesada: Aquí no se puede pagar el marchamo, tendríamos que tener un convenio, el negocio sería financiarlo y ganarse la comisión.

El Fiscal Gerardo García: ¿Usted me lo hace y usted va y le paga a Banco x, le pagó mi marchamo y yo vengo aquí a pagar mes a mes?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: No, usted lo paga en efectivo, me deposita la plata y yo se los transfiero a Banco por, si yo se lo financio yo le pago a Banco por, y le cobro la cuota aquí. El tema es un poquito de servicio, verdad que el Colegio le da a un servicio al colegiado y nosotros no enviamos el marchamos, sino el Banco x haría toda la logística.

El Fiscal Gerardo García: Voy a ser muy honesto, si usted me lo ofrece voy a decir que no. Porque yo nada más tengo que llamar al Banco, decir mire ocupo mi marchamo, ¿me lo pagan?, ¿sí?, gracias; mañana se lo llevan, en cambio nosotros vamos a llamarlo usted para pedirle a usted que haga todo el trámite que no se lo va a hacer inmediatamente porque es mentira que usted va a cortar con la persona, y va a llamar al Banco a salir el trámite, eso no es una realidad, tendríamos que tener una persona dedicada sólo a eso, no va a ser un trámite de un día, y ningún Banco garantiza que usted tramite y le traen el marchamo en un día, en promedio son de 3 a 4 días, eso como número uno, número dos, aquí el tema no es de ofrecer estos servicios extra porque al final, no podemos inventar lo que ya está inventado y que alguien lo hace mejor como son los bancos. Aquí el tema es atraer a estos clientes que están dándole la plata a otros bancos, porque al final vean esta dinámica, yo lo saco a tasa cero con una tarjeta de crédito, pero si yo estoy atrasado con esa tarjeta, estoy con una mora y jalándola, el tasa cero es el negocio de las tarjetas porque al final cuando usted sólo paga el pago mínimo cada mes, lo que era antes a cero el mes pasado, el siguiente mes se convierte en parte del capital adeudado a la entidad bancaria y entonces empieza a generar interés.

¿Entonces, cuál es la meta nuestra? Un 8% no es nada atractivo. O sea, ustedes me dicen a mí eso y con todo el respeto se lo digo, eso es cero atractivo, hay que bajarle la tasa de interés a eso y cómo se poncha, hay que bajarse si usted quiere jalarlos, lo vemos en los tasa cero.

¿El 1%?, ustedes dirán es ínfimo, ¿cuánto ganan ₡250.000 colones en 11 meses en un Banco, qué pueden ganar? Pongamos ₡250.000 en 11 meses al 1%, ¿cuánto me da? La

pregunta sería si gano más teniendo esos ¢250.000 en el Banco en un CDP o en un tasa con un colegiado qué capaz si se retrasa pues vamos a cobrar más intereses moratorios, o sea, hay un riesgo de otra ganancia extra y ahora eso atraer clientes que no los estamos teniendo. O sea, en serio los que realmente yo creo que vienen y aceptan un crédito de marchamo al 8% es porque realmente en ningún Banco se los está ofreciendo, pero disculpen y yo les hago la pregunta a ustedes, algunos de ustedes 8% versus tasa cero, ¿qué van a escoger?

El Presidente Wilberth Quesada: Obviamente tasa cero, yo estoy de acuerdo con ese razonamiento, pero por eso con el marchamo no me meto tanto porque son 11 meses, si usted tiene tasa cero con su tarjeta o ahí lo paga y todo depende, porque si estás atrasado con la tarjeta no te ofrecen el tasa cero y el Banco tampoco te lo da y usualmente no, no lo voy a decir de esta forma que lo voy a decir, pero así va a quedar consignado, si usted busca financiar el marchamo es porque tiene un problema posiblemente de flujo de caja para poder pagarlo de una vez, incluso con un tasa cero pero hay gente que en efecto necesita financiar el marchamo con una tasa así del 8% como la que nosotros tenemos, es una tasa razonable.

Buscar hacer negocio para que la gente, en el caso de nuestros afiliados se queden aquí y hagan el trámite, no sé cuánta gente puede ser, a mí Arles me dijo que si se utilizaba mucho el del marchamo.

El Fiscal Gerardo García: ¿Qué es mucho? Yo entiendo tu parte, pero yo difiero, mi mundo está en los motores soy un apasionado de los motores y respiro motores todo el día, aparte de mi trabajo obviamente.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Usted tiene la cifra don Carlos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tengo 11 marchamos.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Del año pasado? Voy a darle la palabra a doña Mercedes.

La Vocal Mercedes Quesada: Sólo hago una observación, hace como 2 años se hizo el plan y quedaron algunos en incobrables, aunque no lo crean quedaron varios en incobrables, entonces que una persona venga y haga el pago de su propio marchamo y tal vez el alguien más de familia tendríamos que tomar medidas siendo en esa condición, yo nada más lo traigo a colación.

El presidente Wilberth Quesada: A ver si estoy entendiendo bien, ¿hubo gente que tomó la línea de crédito de marchamo por 11 meses y no la pagó?

La secretaria María Eugenia González: No pagó, los llamaron, les dijeron y nada.

La Vocal Aleyda Solano: Hay una en especial que nos sacó ¢600.000 y no los quiso pagar, va a cobro judicial.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Y el análisis de crédito?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Una persona queda debiendo en cualquier línea de crédito sea marchamo, sea sin fiador. Aquí el tema que yo veo que el cobro de marchamo es más bien una oportunidad de negocio de colocar crédito o una buena tasa, aunque haya tasa cero, porque el mercado está llenísimo, eso no es negocio para nada, no es un buen negocio, pero desde el punto de vista de servicio, de qué servicio adicional le puedo dar al colegiado y hacer diferencia, eso sí. El que yo le mande el marchamo a la casa y le quite el estrés de las filas, por ejemplo, de dónde vengo se hacía y bastantes personas pagaban así, aunque hubiera todos esos servicios.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Pero era vía crédito?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, vía crédito y vía pago las dos cosas, al final es un valor agregado al servicio. En la parte de del Fondo de Mutualidad, no es solamente ganar intereses, sino darle un servicio adicional al colegiado.

El Fiscal Gerardo García: ¿Pero ¿quién va a asumir ese costo de llevarlos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Eso lo hace la entidad financiera, nosotros solamente levantamos una lista y se la enviamos.

El Fiscal Gerardo García: Es mucho riesgo y disculpe don Carlos que se lo diga, mucho riesgo de que si un Banco falla no van a decir el Banco tal falló, vean que al BAC ya le pasó un año, tuvo problemas para entregar la última semana de diciembre los marchamos y eso fue un desastre. La gente se tuvo que ir a los bancos a hacer los reclamos porque los mensajeros nunca llegaron a entregarlos y eso fue un tema de hace 3 años en el BAC, si no me equivoco fue el año antes de pandemia y el BAC quedó muy mal parado y eso tuvo su precio.

Lo que nosotros no podamos controlar en un servicio que ofrecemos es de alto riesgo, porque el motorizado no es nuestro porque el servicio no lo ofrecemos nosotros, lo ofreció un Banco y el Banco va a tratar a todos sus clientes iguales no nos va a dar un servicio preferencial a nosotros.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, para no demorarnos mucho con eso porque tenemos mucha agenda por delante y estamos en asuntos de la Presidencia. En todo caso mi propuesta no iba ni tanto por el marchamo, pero duramos mucho hablando de marchamos, realmente creo que don Carlos ha hablado con un Banco y hay una propuesta ahí que le está haciendo ese Banco que yo le solicitaría que mejor la traiga por escrito para verla por escrito y analizarla y valorarla.

Mi iniciativa va más por el lado de subirle el monto a la Administración de autorización en la parte de las salvaditas que están en ¢500.000 para que se las aumentasen, por lo menos temporalmente. Ahorita creo que igual vamos a tener que hacer toda una reestructuración de eso, como ya lo habíamos solicitado a la Administración para que nos presente todo el mercado, todo el tema de competencia de mercado, pero por lo menos en estos 4 meses, septiembre, octubre, noviembre y diciembre subir ese monto, que eso está en una ficha, simple y llanamente es que nosotros dispongamos que se aumente y así es un tema de agilidad que en este momento se pueda aprobar hasta por ¢800.000, eso es uno; y dos que

ofrezcamos esa línea de crédito, que es más que un tema de campaña, es decir que le adelantamos su aguinaldo para poder colocar créditos personales bajo las condiciones que tenemos actualmente, ahí no es variarla, es adelantar el aguinaldo, si la persona vino y pagó en diciembre genial y si no, pues asumimos la línea de crédito con el análisis que ya se había hecho para poderle dar ese crédito, o sea, aquí no se va a hacer nada nuevo simple y llanamente, es decir en diciembre si Wilberth Quesada hizo un adelanto de aguinaldo, no vino y pagó, igual ya tenía un crédito para cumplir bajo el crédito personal con la línea normal.

Esto en aras de que, si bien tenemos el tema de vivienda, necesitamos si nos queda algo pellizcarlo por el lado de créditos personales y entiendo que del lado de créditos personales son los que más se mueven. Posiblemente estaré hablando aquí que de los ¢160.000.000 que necesitamos por aquí, podríamos pellizcar ¢10.000.000, ¢12.000.000, no sé, pero bueno, aquí bajo la condición que tenemos actualmente todo nos sirve y agilidad es la palabra número uno.

La Vocal Aleyda Solano: Mi preocupación en este momento es, yo entiendo lo del aguinaldo, si esta persona x me dice que me va a pagar el 15 y llegamos al 15 y no me cancela lo que debe cancelar obligatoriamente, cómo lo voy a pensar yo en ese estado para que me pague el aguinaldo y los intereses; ¿o bien le entiendo a ustedes que lo pasemos a un préstamo?

El presidente Wilberth Quesada: La cosa es así, yo voy a entrar una línea de crédito que es igual al tema de vivienda “Ven a mi casa esta Navidad”, eso es sólo un nombre, el adelanto de aguinaldo es un nombre, es un crédito personal. ¿Cuál es la única diferencia de ese crédito personal, que igual se tiene que presentar, se tiene que calificar con todas las condiciones que tenemos ahorita en la línea de crédito?, que yo, sujeto de crédito, tengo la posibilidad de pagarlo en 2-3 meses de aquí al 15 de diciembre que paguen aguinaldos, si yo lo hice y vengo y adelanto, es decir si yo vengo y digo, ahorita me sirve el adelanto de aguinaldo démelo y yo me comprometo el 15 de diciembre a devolverlo contra el pago del aguinaldo, pero no lo hice, o vine y di sólo ¢100.000, ¢200.000 o ¢300.000 no pasa nada

porque en el momento en que yo lo apruebo de previo, eso es de previo no dentro de 2 meses, cuando yo lo apruebo lo hago como una línea de crédito, es una línea de crédito.

¿Cuál es la única salvedad?, que usted puede venir en 2-3 meses a cancelarlo, ¿cuál es la ventaja?, colocamos crédito, eso es todo, pero no tiene nada diferente, no es que sea una condición diferente, es por tratar de arrimar en el sentido de urgencia y por eso lo digo temporalmente de aquí a diciembre y puede que nos salga sólo ¢1.000.000, puede que salgan ¢10.000.000

Puede pasar cualquier cosa, en vivienda al final de cuentas estamos igual, o sea, aquí el tema es que tenemos que pellizcar para ver qué le arrimamos.

La Tesorera Marilyn Batista: Muy rápido sobre ese tema, el préstamo de adelanto de aguinaldo para mí no tiene sentido, tendría sentido si de verdad yo puedo captar, agarrar del salario ese aguinaldo, si no prefiero mejor que le ponga “préstamo de Navidad” u otro nombre, porque con solamente poner adelanto de aguinaldo me obliga a hacer un descuento de planilla, es que, si no, no es adelanto de aguinaldo, entonces si no podemos hacer un descuento de planilla, pongámosle otro nombre. Es que eso no tiene sentido, adelanto de aguinaldo es que me lo tienes que pagar cuando te llegue el aguinaldo. Entiendo el deseo suyo de que se coloque, entonces pongámosle otro nombre para evitar problemas en que llegue el 15, que no nos devolvieron el dinero, entonces tenemos que refinanciar nuevamente, hacer otro proceso por el mismo dinero que se le puede poner otro nombre.

El Presidente Wilberth Quesada: Puede ser, es un tema absolutamente semántico, por eso dije que es un tema de ponerle “adelanto de aguinaldo” y yo sé que a veces no nos gusta mucho esa palabra, además porque también desde el punto de vista de una educación financiera que es un tanto irresponsable y lo voy a decir yo, andarle adelantando el aguinaldo a las personas, pero eso no quiere decir necesariamente que las personas no lo ocupen porque habrá gente que diga, yo lo ocupaba para el Black Friday no para el 15 de diciembre, entonces sí puede ser que sea un tema de nombre.

En esencia, el final es que podamos colocar ahora, de nuevo, ¿cuál es la única condición?, que yo entre comillas el 15 de diciembre voy a pagar, pero no pasa nada, si no pago el 15 de diciembre, es más les voy a decir mejor que no pague porque tenemos una línea de

crédito colocada a plazo y entonces ya colocamos esto este año, lo cual nos ayuda en la meta y tenemos un crédito colocado que va a estar ganando intereses, y de nuevo, con toda la valoración, es que esto no tiene nada diferente en cuanto al análisis que hace la Administración, que hace Arles en el tema del crédito, es decir, si Wilberth Quesada no califica para la línea adelanto de aguinaldo porque está manchado en SUGEF, perdón Wilberth a usted no le podemos dar esa línea de crédito, pero igual ya no se la podíamos dar de por sí porque no porque no nos iba a calificar.

Entonces la esencia es esa, me caso con vos un poco, si esa no es la palabra adecuada “adelanto de aguinaldo”, es simple y llanamente para atraer.

La Tesorera Marilyn Batista: Lo que pasa es que el adelanto de aguinaldo es que esos 2 meses, si no se cumplen 2 meses entonces tenemos que volver a ampliar porque si es por 2 meses y no cumple, tenemos que nuevamente hacer algún ajuste administrativo, etcétera.

El presidente Wilberth Quesada: No, es que vos lo estableces de una vez, es que usted lo hace ya, cuando usted hace el crédito, usted lo hace en una línea de crédito que no tenés que reformularla en 2 meses. Yo pido hoy, ¿cómo me tiene que analizar hoy la Administración?, de una vez con un crédito al plazo 48-60, a la línea. Otra diferencia es que yo le voy a decir a Wilberth Quesada a la hora de venderle el crédito, eso es un adelanto de aguinaldo, usted me lo paga a mediados de diciembre, y ahí está en el contrato tranquilidad si no lo pagaste Wilberth de por sí te lo voy a cobrar como una línea de crédito a 48.

La Tesorera Marilyn Batista: Entonces tiene que hacerse desde el principio a 48 meses, a 12 meses y 4 meses.

El presidente Wilberth Quesada: Eso sí, crédito personal, sin fiador y al tiempo que usted establezca porque yo puedo venir aquí y decir deme ese crédito a 3-4-5 años y dependiendo de si yo soporto mi carga financiera, soporta de crédito, el Fondo me lo aprobará o no me lo aprobará.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Al final es un tema de gancho.

La Vocal Mercedes Quesada: ¿Y cuál va a ser el límite de ese crédito?

La Vocal Aleyda Solano: ¢900.000

El presidente Wilberth Quesada: El de la línea crédito personal, que es la capacidad que usted tenga, pero digamos que entre comillas sería el aguinaldo, pero es la línea de crédito personal que usted tiene, si le da para ¢500000, ¢1.000.000, es a lo que usted le da y a todos nos daría diferente. Ahora es un tema de venta, si ese es el que usamos sin fiador, para no complicarlo hasta el monto máximo, yo tal vez y como no tenemos que correr, yo le pediría a don Carlos, porque esto fue una idea que el viernes a mí me surgió, yo le pedí muy rápido a Arles unos datos y dije metámoslo en otra cosa, que lo dejemos para la próxima sesión, pero tal vez como traer don Carlos porque no nos urge, podemos hacerlo para la próxima sesión, que nos traiga una propuesta la Administración viendo eso, esos elementos de plazo que ya conocemos, de tasa, porque incluso yo creo que tal vez podríamos mejorar la tasa y cuál ha sido el comportamiento histórico de esos créditos personales al último cuatrimestre para tener una idea de cuánto podríamos estar colocando, y ahí veremos si le ponemos “adelanto de aguinaldo”, “Black Friday” o “Navidad sin ti”.

La Vocal Mercedes Quesada: ¿A qué tasa de interés sería eso?

El presidente Wilberth Quesada: La del crédito personal, 21%

La Vocal Mercedes Quesada: ¿Y por qué como un incentivo podría ser por esa característica que si la persona cancela en los siguientes 3 meses a partir de la entrega del dinero se le bajen 3 puntos la tasa?

La Tesorera Marilyn Batista: Ahí sí tiene sentido el adelanto de aguinaldo, si no, no tiene sentido.

El presidente Wilberth Quesada: Pero es que si a mí me cobran en esos meses mucho, igual no adelantaría nada, la idea es que usted pague algo, lo que nosotros no ganaríamos es la colocación, eso es lo más importante para nosotros ahorita ganarnos la colocación de crédito. Luego está el tema de la tasa y yo ahí estaría de acuerdo, darle un incentivo para que pague con el aguinaldo, que si paga con el aguinaldo su tasa va a ser del 15% y si no paga va a ser la del 21%, eso me parece bien, don Carlos para que lo consideres esta propuesta de doña Mercedes para traerlo para la próxima vez, yo creo que de ahí aquí hay que sacar todos los ases que tengamos debajo de la manga, no urge para ya, pero ojalá lo podamos ver entonces la próxima sesión. Bueno, eso sería todo de mi parte para no demorar.

5.2 Iniciativas de los miembros del Consejo:

La Tesorera Marilyn Batista: Existe un problema con lo del 50 Aniversario. Hay personas que están llamando al Colegio quejándose de que se llenó, de que no hay cupo, que no hay espacio y como siempre se habla de más sin verificar, algunos dijeron que no que llegó el viernes y que se sienten burlados porque el anuncio llegó el viernes y ya para el sábado estaba lleno, ya yo verifiqué con Magaly y se puso el 1° de septiembre, no fue el viernes, fue el 1° de septiembre lo que llegó el viernes fue el correo, pero bueno aquí están haciendo algunas críticas, otros dicen que se llena muy rápido, etcétera, etcétera.

Lo que se dice, por ejemplo, es que se debe crear un mecanismo más transparente para que todos los que se inscriban participen y que sea un sorteo, o sea, la propuesta que se inscriban 500 personas, de las 500 personas se hace un sorteo para que entren las 235 pero igual va a haber pleito.

La secretaria María Eugenia González: Es que siempre nos pasa lo mismo, toda la vida.

El Fiscal Gerardo García: Voy a ser muy claro, el baile exceptuando este año por una particularidad, no es algo que sea una competencia del Fondo, entonces creo que no es de recibo para este Consejo de Administración, es un tema que tiene que atender la Junta para el próximo año porque no es una competencia del Fondo de Mutualidad, lamentablemente

creo que Marilyn mañana vas a tener que ir al a la Junta, que eso era un tema que ellos tienen que haber manejado.

La Tesorera Marilyn Batista: El baile es del 50 Aniversario del Fondo, y aquí sí quiero hacer una observación y es directamente Wilberth con usted, lo primero que yo pregunté cuando llegué hoy, fue ¿cómo está el tema de los acompañantes?, porque nosotros tenemos acompañante, pero los demás acompañantes deben pagar. Le pregunté a Magaly y ella dice que usted dio instrucciones de que los miembros de Junta tengan acompañante, entonces Wilberth con todo respeto, porque yo sé que usted lo hace porque es nuevo en las organizaciones, ese tipo de cosas se llevan aquí porque traen problemas, usted lo hace de toda la buena fe.

Yo estoy en desacuerdo que los miembros de Juntas lleven acompañantes, si son 8 personas, son 8 puestos que le estamos quitando a miembros nuestros, yo sé que usted lo dice como un caballero agradable, pero mire los pleitos que se forman, yo le aseguro que si se lo queda alguno y se dan cuenta que toda la Junta Directiva van con un acompañante van a decir, qué bonito, ¿los asociados no?

Solamente y con todo el respeto, esas cositas tratemos de discutir las porque usted no sabe aquí por todo es un pleito.

El presidente Wilberth Quesada: Tal vez ahí nada más voy a aclarar, cuando la Administración sometió a conocimiento el tema del acompañante en ese momento, incluso era todo verdad, venía la cantidad y nosotros vemos la cantidad y todo eso. Recuerdo que ella indicó el tema de los acompañantes de la Junta Directiva del Colegio y nuestros y digo, yo lo vi como algo naturalmente normal, ya van considerados, incluso se hizo en ese momento que estaba sacando las cifras, recuerdo que eran 240 personas, y estaba considerado incluso el staff de la Administración, dijimos son 220 más estos otros dan este total.

Yo me acuerdo porque eso lo vimos, yo asumí y sí, ahí pido disculpas no fue de mala intención en todo caso, que cuando hablamos de esos adicionales que además me parece un tema de respeto y de consideración también a los miembros no sólo de este Consejo, sino de la Junta Directiva, decir que es absolutamente normal.

Ahora entiendo sí que desde el otro lado puede que haya algunos afiliados al Colegio que puedan presentar su molestia, porque no hay campos cosa que siempre sucede en todo caso, y segundo, porque los miembros de Junta Directiva pueden llevar un acompañante, si es así asumo la responsabilidad.

La Tesorera Marilyn Batista: Yo sé que no hay mala intención, es que el Colegio, ya usted se dará cuenta cuando pase el tiempo que aquí por todo es un pleito, tonteras como el baile. A lo anterior le uno que esto sí es mi preocupación personal, no se hizo una invitación formal a los expresidentes del Fondo y eso es serio.

El presidente Wilberth Quesada: Ahí tiene usted toda la razón, ahí se nos escapó todos.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Nada más como para ir viendo, el campo efectivamente ya está lleno, o sea, ha sido un proceso totalmente transparente porque nosotros pasamos todo por redes sociales, yo lo pasé por masivo de WhatsApp, lo pasaron los compañeros.

La Vocal Aleyda Solano: Perdón, no hemos concluido en un punto.

Si nosotros como el Fondo de Mutualidad, tenemos el derecho de llevar un acompañante porque es el 50 Aniversario, no es el baile del Colegio que le correspondía a la Junta Directiva. Si eso hubiese sido la Junta Directiva tiene derecho a apostar por un puesto más de acompañante. Ahora bien, ¿vamos a quedar así, que los de la Junta Directiva llevan su acompañante mientras tenemos compañeros haciendo fila?

La Tesorera Marilyn Batista: Les comento, precisamente yo pregunté ¿y hay que pagar?, hasta yo pregunté por mi acompañante, porque luego van a preguntar y como yo soy platuda por estar en tesorería, yo sé que el acompañante tiene que pagar, puede llevar acompañante, pero tiene que pagar.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Yo no he aclarado nada de eso, entonces podríamos quedarnos con esa versión.

La Tesorera Marilyn Batista: Por eso es que yo hasta pensé y hasta pregunté porque yo dije, bueno, quizás nosotros también, aun así, pregunté para estar segura. De todas maneras, no estamos limitando a la Junta que lleve a su acompañante, el que lleve acompañante, lo tiene que pagar, pero el miembro de Junta del Colper no tiene que pagar. Eso se deja claro, entonces yo había puesto que tenía que pagar.

El Presidente Wilberth Quesada: Voy a rebobinar un poquito lo que yo había dicho en función de cuando esto se presentó por parte de la Administración y se consideró dentro de ese excedente, voy a decirlo así, tanto a los miembros de Junta del Colegio como los miembros del Consejo y acompañantes y el staff de la Administración, yo dije bueno, sí y porque venían sumados ahí, por eso yo dije, esos naturalmente ya están incorporados dentro del total de la lista, la decisión y que en ese momento también hablamos de cuánto le cobramos al acompañante y todo eso, recuerden que fuimos muy transparentes, yo incluso saqué una operación rápida de los costos y este debe ser el monto y sí es grandecito pero eso es lo que vale la actividad.

Siempre consideré y de nuevo, si es mi responsabilidad no hay ningún problema con que me digan Wilberth fue el que metió la pata, no tengo ningún problema. Yo siempre consideré también que los miembros de la Junta Directiva estaban incorporados con el acompañante a mí particularmente me parecería muy feo, por no decir otra palabra, que yo le diga a los miembros de Junta Directiva, por supuesto que ustedes estaban invitados, pero solos y si se traen a alguien lo paguen, a mí particularmente eso no me gustaría, yo entiendo que este baile, que esta actividad es del Fondo por un tema de coyuntura por sus 50 años lo tengo clarísimo porque esto es una responsabilidad que siempre ha asumido la Junta Directiva del Colegio.

Pero a mí, mi posición muy personal, la de Wilberth Quesada es que a mí me parecería que los miembros de la Junta Directiva del Colegio deberían tener en ese sentido el mismo trato, ¿doña Aleyda?

La Vocal Aleyda Solano: Me va a disculpar, pero para mí, no. No encuentro ninguna razón. Porque cuando la Junta Directiva ha hecho el baile, han sido muy claros que si llevamos un

acompañante ya sea cualquiera el miembro del organismo, paga. Y, me parece que si nosotros más bien estamos levantándole la carga al Colegio al hacer un baile porque esto realmente era un baile independiente, nada de celebración de semana del colegiado ni mucho menos, y yo me uno a las compañeras porque a mí ya también me han llamado y me dicen ¿Aleyda, el baile es de nosotros o de quiénes?, ¿acompañantes o no?, entonces yo tengo que decir, bueno, mira, y es que si no se apuntó, etcétera o no a todas las explicaciones habidas y por haber, y van a decir lo mismo que siempre dicen, los de la Junta Directiva siempre llevan sus acompañantes, esos no pagan.

Entonces mi concepto personal con todo el respeto es si la Junta va, se le invitó, ¿pero quieren llevar a alguien?, pague. Porque así es, paguen, porque nosotros estamos sacando mucho dinero en el Fondo para sustituirles a ellos como Junta algo que era de ellos. Nosotros somos aparte, la fiesta de nosotros era aparte y como dice que no tenían plata que no tienen aquí, que no tienen allá, y el Fiscal fue muy claro desde el principio que ya nosotros no tenemos por qué estarles financiando a esta Junta o cualquier otra Junta que llegue tanto dinero, porque ya Wilberth es que usted no tiene una idea, a nosotros nos han ordeñado, perdone que se lo digo así, claramente este Fondo ha sido muy ordeñado.

La secretaria María Eugenia González: Los 200.000.000

La Vocal Aleyda Solano: Sí, y entonces tal vez no tengan conocimiento los nuevos, pero los viejos sí sabemos que en este Fondo nosotros hemos venido peleando para que se pare ese ordeño, entonces lo siento, es de la Junta Directiva, muy bueno los estamos invitando, si quieren llevar acompañante que paguen el platillo porque no es nada barato y yo prefiero en lo personal, yo no llevar un acompañante con tal de que vaya un colega mío. Yo al menos necesito un acompañante porque yo tengo que viajar y viajo sola, pero yo como persona que he peleado muchas veces las actividades del Fondo cuando llegan y dicen en actividades que se han hecho aquí, son 100 miembros, entonces, ¿quién tiene más derecho, el que paga la mensualidad que es colegiado o los acompañantes, y traen ese montón de acompañantes?, entonces la fiesta no es de nosotros.

Yo quiero que quede claro, prefiero no llevar un acompañante, aunque yo lo haya pedido, pero prefiero que vaya a un colega a una colega en ese lugar de acompañante. Por lo

consiguiente, yo pido por favor a la Junta Directiva se le haga lo mismo, porque si yo estoy renunciando a este derecho que muy ganado lo tengo y tengo derecho, que la Junta Directiva, si estos acompañantes, entonces no, yo no voy a traer entonces acompañarte.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: ¿Retiro su acompañante entonces?

La Vocal Aleyda Solano: Sí.

La Tesorera Marilyn Batista: A mí me lo retira también, no voy a traer acompañante.

La Vocal Mercedes Quesada: Yo igual.

La secretaria María Eugenia González: Ustedes saben que no me gustan las cosas y yo siempre digo y hablo de todo lo que sé, pero yo creo que aquí voy a jugar de abogado del diablo. No vamos a tener un problema más con alguna Directiva, pienso yo que es muy feo que el presidente que no debió lo reitero, no debió haber tomado un acuerdo o una decisión unilateral sin traerla a Junta, le servirá de experiencia para siempre porque pienso que no lo hizo con mala intención.

Pero entonces es muy feo ahora llegar a decirle a la Junta, no, ya no van con acompañante, entonces ahora como chiquitos peleando confites, o sea perdón, pero somos maduros, me parece que le damos más bien una lección, porque la Junta se ha comportado con nosotros siempre y son ese montón de cuestionamientos, ese montón de cosas de que el Fondo y el Fondo es el que le da siempre la plata para todo y es el que pone para todo y esto es el 50 Aniversario del Fondo.

Tenemos derecho nosotros los miembros de este Consejo que montones hemos estado muchísimo tiempo aquí y en la Junta Directiva y volvemos al Consejo y lo que sea, que también llevemos un acompañante que hemos llevado siempre, yo siempre llevo a mi hermana, Merce siempre ha llevado a la hija, a la hija, independientemente de quien sea, no importa.

Es que no me parece a mí, yo creo que es cierto tienen razón y estoy de acuerdo, pienso que el presidente no debió haber actuado solito y haberles dicho, pero también hay que

entender, a mí no me parece que ahora decirle a la Junta ya no, entonces tiene que pagar y ya no vamos a llevar, me parece que es que como entrar a un juego como los chiquitos, me van a perdonar en todo lo demás, ustedes saben que yo como soy más bien que soy más bien muy majadera.

La Vocal Aleyda Solano: María Eugenia, oí lo que está hablando Marilyn.

La Tesorera Marilyn Batista: Yo les dije que hay cosas que tenían que pagar.

La Vocal Aleyda Solano: Ya ella de antemano lo había dicho.

La secretaria María Eugenia González: Entonces si quieren llevar un acompañante que paguen el acompañante.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Pero la junta sabe o no sabe?

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Yo les mandé un correo a ellos diciendo que estaban invitados y que me confirmaran, se iban a ir y si van a llevar acompañante porque yo no hablé con ellos de nada, de dinero ni nada.

El presidente Wilberth Quesada: Pero el correo que decía, ¿pagaba o no pagaba?

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Yo no les dije nada. Me confirmó doña Auxiliadora que sí va con acompañante, Emanuel si va con acompañante, don Geovanny también y doña María Isabel también, el resto dijo que no.

La Vocal Aleyda Solano: Pero ya Marilyn aclaró que tiene que pagar el acompañante, reafírmelo mañana.

La Tesorera Marilyn Batista: Sería verificar porque sí apoyo lo que dice María Eugenia, si ellos piensan que es una cortesía, jamás me muero de la vergüenza, tienen que ir con el acompañante.

El presidente Wilberth Quesada: Obviamente, pero si te están preguntando, perdón de nueva cuenta, si se asume una responsabilidad, no tengo ningún problema con eso. Repito, cuál fue mi razonamiento, cuando hicimos esta valoración y yo consideré que cuando se estaban incluyendo esos extras de los que nos habló la Administración, yo estaba sumando a los acompañantes de ambas Juntas, lo voy a decir así, así de simple y sencillo, la aritmética fue muy, muy puntual para mí, porque obviamente no tenía el conocimiento histórico de cómo se había comportado el tema de los acompañantes, pero a mí particularmente repito, esa es mi posición si ya la Junta intuía, se le informó, fue su conocimiento por lo que sea personalmente esta Presidencia no ha hablado con nadie de la Junta diciéndole sobre este tema de los acompañantes eso lo voy a dejar claro, pero si ya en algún momento y ahí estoy con doña María Eugenia y repito, yo asumiendo la responsabilidad de que sabían, o por algún correo a las brujas les llegó que tenían invitación con un acompañante, yo soy el último en echarme para atrás con el tema de que le voy a cobrar a los acompañante, eso me parecería algo realmente horrible y feo, igual que con este Consejo y yo le respeto a los compañeros si no llevaba acompañante o no, yo les repito nuevamente, bajo el razonamiento aplicado, qué fue lo que había dicho y yo lo sostengo porque si cometí un error lo cometí y punto y asumo la responsabilidad, pero para mí la decisión ya había sido tomada, lamentablemente para bien o para mal.

Aquí lo que le pediría nada más a la Administración, es estar claros porque ya doña Marilyn le había dicho a la Junta que los acompañantes eran pagados, sondearlos, a ver ese tema, sondearlos sobre todo los que dijeron que sí, los que dijeron que no, no había ningún problema, pero los que dijeron que sí, si estaban partiendo de que el acompañante estaba incorporado y era gratuito, porque si es así, yo no voy a echar para atrás con el tema.

El Fiscal Gerardo García: Son fallos de principiante, no lo digo por usted sino en general, a cualquiera nos pasa, pero yo lo dije desde principio de año, el problema es enredar chayotes con mangos. Como lo dijo mi querida Marilyn, hay un hervidero por ahí, ¿pero ¿qué es lo

que pasa?, que este Fondo nunca ha manejado un baile del Colegio y entonces el hecho que le estemos aportando, porque esa es la realidad que estemos pagando la fiesta no es responsabilidad nuestra, más bien sería el Colegio como tal el que nos debería estar apoyando para manejar todo esto.

A mí sí me parece incorrecto que si hay problemas y molestias de los colegiados digan que el Fondo se coma la bronca, porque entonces mejor nosotros hubiésemos hecho el baile del 50 Aniversario, nosotros por aparte y no ligado a la Semana la Comunicación, y ahí sí, nosotros teníamos que haberles dado la cara a los colegiados de ley, ¿por qué solo 100 colegiados en el baile del 50 Aniversario?, porque no alcanzaba.

La Tesorera Marilyn Batista: De todas maneras, Magaly, si hay alguien que se te pone feo, grosero, dale el acompañante, mío, porque es que, si hay alguien importante, un ex presidente del Fondo, alguien que sabemos que nos va a hacer una bronca, dale mi espacio. Mientras tanto yo mantengo mi espacio, pero si ves que alguien se te pone pesadito, grosero le da mi espacio.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Pero eso es con los expresidentes?

La secretaria María Eugenia González: Pero van a haber montones, siempre es igual.

El presidente Wilberth Quesada: Para concluir con eso que tenemos una agenda muy pesada de nuevo, mis disculpas del caso, lo hice y ya punto, yo ahí ya tengo una posición tomada y ya ustedes ya la conocen.

Lo único es pedirle Magaly que sondee esa parte por favor, con los miembros de Junta Directiva, si hay alguno que de una vez le diga, yo estoy partiendo de que mi acompañante iba gratis, no paga nada, así se queda si hay algún reclamo, conmigo con todo gusto, entonces cero estrés con eso.

Ahora bien, todavía me preocupa más el tema de que sí, no tuvimos el pensamiento de los expresidentes se nos fue a todos, y ahí sí tenemos que hacer algo, porque eso debe ser un grupo de no sé 12-14-15 personas.

La Tesorera Marilyn Batista: Hay que enviar la carta formal.

El presidente Wilberth Quesada: No solo enviar la carta formal, sino que no los teníamos considerados dentro del grupo que ya por de sí lo pegamos.

La secretaria María Eugenia González: Yo creo que no son tantos.

El presidente Wilberth Quesada: Magaly, ahora sí, perdón adelante.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Tengo en lista de espera estas personas, son 9 personas. Si realmente los que dijeron que ya no van a llevar acompañante, no lo van a llevar, yo podría de empezar a decir a ciertas personas de aquí que yo les doy ese campo, ya conté 3.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón pero esa lista usted en 3 días va a tenerla por 27, yo esa lista perdón, pero yo no la toco. Saque por favor la lista de todos los expresidentes del Fondo naturalmente que están vivos, para invitarlos personalmente y hacemos una carta, yo les puedo ayudar con la carta, y la hacemos ahorita bien firmada y los invitamos. Les damos obviamente un plazo, así como de que envíe la carta y mañana mismo le estoy preguntando, y a ellos sí que asistan solos, que pena.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Volvamos a empezar, es que hace rato quiero decirles algo, pero no he podido.

Están los 240, así todo está lleno, entre Junta Directiva, Consejo e invitados, los acompañantes y el staff, ahí están los 240. Tengo el backup de las 20 personas que las tengo ahí a esas personas, yo no les he querido decir sí, ya pueden ir, porque si yo ahorita llamo, por ejemplo a doña Sonia ella va a decir, llámame a Magaly ella le va a ayudar, yo he ido metiendo gente de a poquitos, ahorita tengo en invitados 206 personas, puedo jugar con esas 20 personas y llegar y decir, bueno, agarramos, no sé, son 10 expresidentes, me quedan 10 personas más ahí que yo tengo para jugar, estos que están en lista de espera, aparte de eso, todavía no he revisado esta lista que está aquí y que son 174 colegiados más

acompañantes, esas personas sí aplican para ir al baile porque tienen que estar al día y si no están al día y no se ponen al día, son espacios que se van a liberar.

El Fiscal Gerardo García: Y una pregunta, ¿ya pagaron los acompañantes?

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Hay algunos que sí han pagado, hay otros que no, tenemos una fecha límite que es el 18 de septiembre.

El presidente Wilberth Quesada: Pero está bien con el backup que tenés ahí de 20, saquemos el listado de los expresidentes.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Sí, yo lo puedo hacer mañana, no hay problema, ahí puedo tomar el backup y de ahí parto a ver si me sobran espacios, y aparte de eso vuelvo hacia atrás hacia la lista. Si ustedes ven, o sea, son gente que yo en la vida, o sea no sé quiénes son, o sea, a la única que le ayudé aquí para entrar fue a doña Maureen, porque no podía llenar el formulario, ella trabaja aquí, pero es porque es mi compañera y que y ella quería ir.

Pero todas estas personas que han entrado aquí es gente que, en algún momento, de todas formas imagínese que ya yo me he dado la tarea de ver si hay gente, porque siempre llega gente y se duplica. Esta es la lista de invitados, esos son los que ya están, ya de aquí en adelante, eso es lo que tengo que hacer toda esta semana, tengo que empezar a llamar primero para confirmar porque hay muchas de esas personas que pusieron acompañante, pero no están los comprobantes, hay otros que sí que ya pagaron, entonces tengo que ver si van a pagar si van a llevar

El Presidente Wilberth Quesada: Para avanzar entonces, nada más perdón para avanzar, porque se nos está demorando mucho esto, o sea, de nuevo aquí la parte que nos interesa es hacer algo que no habíamos hecho, que es que ustedes nos saquen la lista de los expresidentes, por favor, para tenerla cuanto antes, les hacemos una cartita, se la firmamos, la enviamos, de inmediato se chequea con ellos a ver quién viene y quién no, para que vos

sepas cuántos son, para que digas son 15 y los 15 vienen y van ahí de primero, esos son los primeros en esa lista.

Además, esto yo sé que es que la bronca se la comió el Fondo porque decidió hacerlo en la Semana del Colegio para ayudar y etcétera, pero esto siempre va a ser un problema, lo organice quien lo organice porque siempre va a haber personas y ya uno sabe lo que son estas cosas las que llegan a última hora, ya Magaly me dijo que llegan como 20 el día de la fiesta, diciendo que los invitó alguien.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: El tema es también la capacidad del hotel, o sea, no es que digamos que al final llegan 300 personas, no va a haber capacidad porque no hay mesas, o sea no hay, o sea, la muchacha me lo dijo, la capacidad máxima es lo que estamos tomando en cuenta 260 personas y de ahí no más.

El presidente Wilberth Quesada: Yo creo que la gente es consciente, lo que pasa es que todos somos muy vivillos, alguien quiere ir y el mismo día dice, yo voy a pelear.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Sí de hecho hay aquí en la lista de espera un muchacho que le dijo a la recepcionista, bueno, no importa, déjeme ahí en lista de espera, porque de por sí a mí me llaman, yo sé

El presidente Wilberth Quesada: Entonces lo tomamos como acuerdos para que se proceda inmediato, por favor, para efectos de que la Administración levante el listado de los expresidentes de inmediato, nos lo haga llegar para elaborar una carta, yo me comprometo con el borrador de esa carta con la Administración a coordinarlo y firmarlo para que se vaya de inmediato y que la Administración contemple a estas personas como prioritarias en el backup de 20 personas.

¿Estamos de acuerdo? Entonces 4 directores presentes, no está en este momento doña María Eugenia, cuatro a favor aprobado por unanimidad.

Acuerdo 03-35-23: Se comisiona a la Administración para que levante el listado de los expresidentes del Fondo de Mutualidad, para invitarlos de forma prioritaria a la actividad del 50 Aniversario. (Acuerdo en firme y por unanimidad)

La Tesorera Marilyn Batista: Tengo un tema vinculante, ¿va a haber algún video de fondo?

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Sí, señora, ya está, de hecho, hoy lo revisé. Allan me ayudó con eso, está hermoso el video demasiado.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Algún director con algún punto más?, doña Mercedes adelante.

La Vocal Mercedes Quesada: Nada más lo que quería decir desde temprano es que tenemos que organizarnos más con las sesiones, estamos saliendo muy tarde, ya cuando pasa cierta cantidad de tiempo, más bien ya estamos embotados y desgastados, entonces nada más como para ir viendo a ver cómo se maneja un poquito diferente las agendas.

El presidente Wilberth Quesada: Yo creo que es un tema también de qué tanto nos estamos cargando, he tratado de, pero hay algunas cosas que son importantes. Sin embargo, le tomó la palabra porque yo soy el primer interesado en que de verdad no nos extendamos más allá de lo necesario.

5.3 Informe de la Tesorería:

La Tesorera Marilyn Batista: Solamente quiero saber don Carlos, con los lotes que había que limpiar, ¿ya se limpiaron, ya están limpios?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Uno sí, y del el otro se trae el cartel hoy.

La Tesorera Marilyn Batista: ¿No se ha hecho el cartel para el otro?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El otro lo habían echado para atrás, ¿se acuerda?

La Tesorera Marilyn Batista: El asunto Wilberth con esto es que los vecinos, por experiencia, empiezan a enviar cartas, a llamar a la Municipalidad, entonces ya llevamos

con este cartel 4-5 meses, por eso pregunto, yo pensaba que estaban limpiecitos los dos, porque hay que ver cómo comienzan a llamar y a dar quejas y es el Colegio de Periodistas.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Esos son los lotes que están en Pavas?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: No, el de Puriscal es el que está pendiente, los que son de Santa Cruz, eso ya se limpiaron.

El presidente Wilberth Quesada: El que se había aprobado perdón, yo recuerdo en estos 2 meses que tengo que estar aquí, se había aprobado uno, yo creía que se iban todos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: No, ese fue el que no se aprobó. Se acuerda que había que variar el monto y se tuvo que volver a hacer, se tuvo que volver a buscar una empresa.

El Fiscal Gerardo García: Sí quedaba una modificación que no competía, lo que pasa es que ese estudio de mercado yo pensé que la siguiente semana lo iban a hacer. Bueno, ahorita mejor me espero a mis asuntos.

5.4 Asuntos de la fiscalía:

El Fiscal Gerardo García: Gracias bueno, a mí yo te una preocupación solamente creo que ustedes deben de valorarlo y este ejemplo de lo de la chapeada, de ese edificio, de ese terreno es una luz que nos puede servir, cuando nosotros ocupamos servicios o productos, nosotros debemos considero como proceso administrativo, hacer el estudio de mercado nosotros mismos que si estamos esperando a que lo haga proveeduría, y ahí sólo hay una persona y la prioridad no es el Fondo, porque así es la realidad, la prioridad es el Colegio, entonces los proyectos de aquí nunca van a salir.

Lo de la chapeada era, no sé, mandar unos correos, o sea usted tiene requerimientos, ya estaban los requerimientos, puesto que había salido un cartel, entonces no había que inventar los requerimientos. Uno era buscar empresas que en el servicio y mandar el correo decirle mire, tengo un terreno ubicado en tal lugar, con estas medidas y ocupo la limpieza completa, ¿cuánto cuesta?, eso era y disculpen, pero eso se hace en una mañana.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, lamentablemente nosotros tenemos un montón de procesos que no salen de aquí, no es excusa, pero sí, en esta semana he sacado un montón de cuestiones que tenía ahí pendientes que había puesto otras adelante, dependiendo del grado de prioridad, pero yo esperaré que ya a partir de que entre la otra persona que va a llegar a reforzar el equipo del Fondo porque hemos estado a full en muchos procesos, no sólo en esos, este esperaré que todo eso, sí, es algo muy sencillo, agarrar y mandar correos, pero uno va poniendo y va priorizando, pero ya esperaré que ya próximamente ya todos los procesos que están pendientes vayan saliendo.

El Fiscal Gerardo García: Entonces yo lanzo otra solicitud y como Fiscal asumo eso, le solicito que, para la sesión del 25 de septiembre, me den una lista o me den un documento que diga cómo hacen ustedes la distribución de todos los proyectos que está manejando el Fondo fuera precisamente porque quiero ver eso, porque se quiere una parte que no están en manos del Fondo que están en manos de la Administración y uno de ellos son los procesos de contratación. Lo que pasa es que yo tengo el concepto de que si uno tiene un sartén y el sartén se está calentando mucho o es la papa caliente, no se la deja en las manos, pásela para que pueda ser otra persona responsable. Sí quisiera que para este 25 que quede en el acta, me entreguen un listado de cuáles son los proyectos que están llevando y cuáles son los tiempos de cada uno de esos, por favor.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí.

El presidente Wilberth Quesada: Cuando habla de proyectos, ¿a qué se refiere?, perdón Fiscal es para tenerlo claro.

El Fiscal Gerardo García: A todo lo que se está manejando en el Fondo, los proyectos de la campaña, los proyectos de estas contrataciones, cómo van todos los que son contratables, en qué estado está cada uno.

El presidente Wilberth Quesada: Les recordamos que además para la próxima sesión que creo ahora la tenemos que ver que creo que no va a poder ser 18, porque el 18 es el tema de la inauguración, creo que esa sesión la vamos a tener que correr, en todo caso, porque es aquí la entrega. Ahora lo vemos perdón para no para no adelantar.

Lo que te quería nada más es abonar ahí a lo que está solicitando el Fiscal que le recuerdo a la Administración que para el 18 el Fiscal había solicitado el tema de los acuerdos que igual ya los teníamos también para fin de mes por acuerdos, es decir, el estado de seguimiento, nada más para que la Administración tenga presente que esa fecha hay un compromiso para cumplir con eso. ¿Algún punto más del señor Fiscal?

El Fiscal Gerardo García: De momento no, muchas gracias.

ARTÍCULO SEXTO: ASUNTOS DE LA ADMINISTRACIÓN.

6.1 Presentación de estados financieros al 31 de agosto del 2023

6.2 Presentación para Junta Directiva

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca: Les traigo los estados financieros un poquito antes, pero como mañana es la presentación en la en la Junta, igual la presentación que las llevo, es un poquito diferente a la gente de la Junta, pero es importante para que ustedes lo vean previo porque igual mañana doña Ana presenta la que es el resumen, la que yo les envié que es algo un poquito no tan estados financieros, sino es más de lo que es el Fondo, para variar un poquito.

Acá hay una variación en inversiones del periodo anterior a este de ¢118.000.000, es un 6.90% de crecimiento.

Acá hay un crecimiento en la estimación de incobrables, eso se debe más que todo a que una provisión de 14 meses de las personas que eran mayores a 65 años y que no eran asegurables, entonces esa provisión se hizo aparte del aumento de la colocación de crédito, porque cuando igual, aunque la operación no vaya a caer en morosidad siempre se hace una provisión, un aumento de la provisión.

Tenemos la cartera de documentos por cobrar a largo plazo en otros activos, acá hay un incremento de 2.89% con respecto al periodo anterior.

Lo que son créditos en cobro judicial se mantiene muy similar, hay un decrecimiento. Tenemos un 1.92% de margen de morosidad que es bastante bajo.

El presidente Wilberth Quesada: ¿En cuánto está la mora?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Un 1.92% eso es.

El presidente Wilberth Quesada: Son ¢2.000.000, ¿cuántas operaciones son? Eso nada más pata tener una idea.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Le quedo pendiente el dato. No son tantas las operaciones que tenemos en cobro.

La Tesorera Marilyn Batista: No estamos hablando de ¢2.000.000, son ¢65.000.000

El presidente Wilberth Quesada: El aumento sí es de ¢2.000.000 y resto, ¢2.700.000 deben ser unas 2-3 operaciones que se fueron a cobro judicial.

Perdón lo importante ahí, perdón, nada más para hacer una observación, es ver cuál es la mora de la cartera, porque si la cartera crece en volumen, la mora puede aumentar, mientras tenga un comportamiento que esté dentro de los parámetros de SUGEF que es 3-4%.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Ahora digamos en la presentación que viene a la Junta, viene el desglose de la cartera por morosidad.

Los activos disponibles para la venta son las propiedades, y la revaloración.

Aquí estos ¢9.000.000 de Intercompany son cuentas por cobrar al Colegio, son lo que es la parte de salarios y toda esa cuestión que tenemos pendientes.

En la parte de pasivo el Fondo no tiene pasivos, los nuevos pasivos que manejan son los que se ingresan como los gastos por salarios, todo lo que se paga, pero realmente es bajo en comparación, un 23% de menos con respecto al periodo anterior. Esto se ve un poquito reflejado por las personas de menos que hemos tenido.

La planilla, cargas sociales, retenciones por pagar, eso nos no es relevante, aunque el porcentaje está alto, no es relevante.

Y después, tal vez en la parte de patrimonio, tenemos el incremento en la parte del Timbre y colegiaturas, de un 4%.

Este tenemos el excedente del periodo que ahí son ¢33.000.000, pero ahí hay muchas partidas que no se han ejecutado como lo que son las de subsidios, la parte de que conforme el otro mes, ya para agosto, octubre, ya se va a ver reflejado lo que es el baile.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Y esa revaloración de bienes inmuebles cuándo es que ocurre?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tenemos otro avalúo que se va a mandar a hacer a las propiedades, eso no van a caer en gasto porque ya están pagos de previo del año pasado se negoció con el señor de que había una segunda revaloración de los activos.

El presidente Wilberth Quesada: Ese gasto es lo que dice usted que debe caer ahí, porque lo que haya podido revalorar no debe ser una gran cosa.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca: Estado de resultados, perdón es que a quien nos gustan los ingresos este lo vemos con la parte simpática.

Aquí tenemos la parte de inversiones, los intereses por inversiones, tenemos un aumento de un 40%, eso debido, a la buena gestión que se hizo en los últimos meses, de colocar el inversiones a muy buenas tasas de interés con respecto a las que se habían hecho en el mismo periodo en el año pasado, que llegó un momento de un 40% en intereses.

En dólares, hay una rebaja de un 6%, pero es la parte de diferencial cambiario.

Tenemos intereses sobre intereses, ingreso por intereses simples sobre créditos, aquí tenemos un aumento y un 6%, la colocación del Fondo es muy estable, se colocan como ¢18.000.000 mensuales, aparte de eso, los intereses se van cargando y se va ganando, la cartera no ha aumentado todo lo que debería porque vamos a ver la colocación histórica, según lo que he revisado siempre ha sido muy constante, el mismo monto, el crecimiento entonces y esto va mucho de la mano de las tasas de interés.

La tasa promedio que manejamos con respecto a los créditos es de 12.96% en promedio de todas las tasas tenemos unas tasas al 8%, unas tasas del 15%, unas al 21%, dependiendo el promedio de esas tasas nos da un 12%, que es el monto de este que se refleja.

La parte de intereses moratorios tiene un bajonazo de un 59%, se mantiene, es una cartera, estaba administrada, pero aquí hay una falencia, es la parte que yo esperaría reforzar, que es la parte del cobro que no ha sido tan constante como ha sido siempre que se maneja una cartera a de cero a 30, sólo hemos estado tratando las que están en un estado más crítico para poder ir saliendo adelante con el montón de cosas que tenemos, porque es una cartera de 275 créditos.

Hay colegiados que llega fin de mes y pagan hasta el mes siguiente, eso lo que me genera en el corte es que me aumenta la morosidad, pero al mes siguiente ya viene y se mejora, tal vez esa no es la más preocupante. La cartera a largo plazo, la que está más a largo plazo es la que está en cobro, pero ya la semana pasada se recuperó una operación que estaba totalmente atrasada, el colegiado usó algunos argumentos poco simpáticos que se iba del país y ocupaba que le hiciéramos un descuento.

El presidente Wilberth Quesada: Pasemos a las cifras grandes, esos son ¢500.000

La Tesorera Marilyn Batista: Los moratorios sobre préstamos que es -59%, eso es positivo, significa que la gente está pagando más al día.

El Presidente Wilberth Quesada: Perdón, significa que se está recuperando menos ingresos por mora, pero no es la gran cosa, son ¢556.000, por eso avancemos a las cifras altas, porque yo le voy a decir algo, yo prefiero perder esos ¢556.000 para llegar a un buen negocio con ese asociado y seguirle cobrando los intereses, entiendo que ya está en mora naturalmente, pero no me parece que sea tan relevante, pese al incremento, es porque la base es muy baja, eran ¢948.000 y quiere decir que nosotros no percibimos tantos ingresos por un tema de cartera en mora y obviamente que así tiene que ser. Lo alarmante sería que eso más bien lo veamos con cifras mucho más altas.

De la cartera es lo importante, al final de cuentas de la cartera lo que está en mora, que es menos del 4%, creo que 1.94%, ¿cuánto de eso se debería estar recuperando como intereses

moratorios periódicamente mensualmente y cuánto estamos recuperando? Bueno, eso es lo que refleja un poco esos ¢556.000

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Ahí se debe enfocar fuertemente la parte de cobro para poder recuperar esa parte. Con la de cobro judicial, acá a mí me llamó la atención este salto tan enorme. Y es que hubo una campaña de recuperación muy fuerte donde la compañera que anteriormente estaba que dicen que era bastante agresiva en el tema del cobro logró recuperar 2 o 3 operaciones altas.

El presidente Wilberth Quesada: Eso sí es importante, eso sí habla de la gestión de cobro.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Eso sí es una gestión y a eso es lo que tenemos que llegar.

El presidente Wilberth Quesada: Ahí estamos flacos. Si uno ve esos números ¢8.500.000 a ¢542.000 y digamos la cartera ceteris paribus se ha comportado similar, quiere decir que hemos recuperado, o sea mucho menos, estamos hablando de 15-16-17 veces menos si la cartera sigue el mismo comportamiento de mora es lo que estamos dejando de percibir ahora. En otras palabras, la gestión de cobro judicial no está siendo tan efectiva.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Aquí se hizo un análisis de la persona que está a cargo de la de la cartera de cobro judicial. Anteriormente tengo entendido que se trató de ver si se cambiaba a la persona, pero si se cambia la persona se tiene que pagarle toda la gestión que ha hecho en recuperación.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Cómo no entendí?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Cuando ya está afuera en cobro judicial esa es la cartera que ella tiene asignada y ella tiene que venir y cobrar y recuperar. Si yo le digo no, usted no me funciona la quito, yo tengo que pagarle toda esa gestión.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Pero ¿quién nos hace ese servicio?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Karla Monturiol.

El presidente Wilberth Quesada: Y ese contrato, perdón porque yo lo desconozco, entonces voy a preguntar, ¿ese contrato, ¿cuándo, ¿cómo se hizo?, ¿qué resultado debería estar dándose?, ¿se puso algún parámetro, alguna métrica a ese contrato que en qué quedó?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: De hecho yo la contacté la semana pasada y le pedí un informe de su gestión de cobro, cómo estaba y me dijo que me lo iba a alistar, pero esa fue la antepasada por la semana pasada me dijo que le había dado dengue, pero voy a volver a insistir.

El Presidente Wilberth Quesada: Perdón y nada más a las Directoras y Administración porque eso sí, me parece un dato importante es que es sorprendente que usted pase de ¢8.500.000 a ¢542.000 pudieron haber pasado muchas cosas, es lo que tenemos que conocer, yo no sabía que ese servicio es administrado, es decir, es contratado un tercero, entonces eso quiere decir que por algún motivo, porque si la cartera sigue con la misma morosidad habitual, el comportamiento normal uno debería seguir más o menos recuperando lo mismo siempre, eso no está sucediendo, entonces habría que ver ese contrato, primero ¿qué es lo que ha pasado?, ¿si en efecto la señora ha pasado muy enferma lo que sea, y segundo ver qué dice ese contrato, porque aunque yo sé que ella debería en ese contrato estar ganando sobre recuperación, tampoco nos sirve, aunque estemos pagando menos, de nada nos sirve si no nos está recuperando.

La Vocal Mercedes Quesada: Yo a lo que iba es que casualmente a ella se le paga sobre las cuestiones recuperadas o sobre las consultas realizadas únicamente, no se está dando, pero esto esta situación no es de ahora, esta situación ha sido de siempre con respecto a ella. Ya se había solicitado reemplazar a la persona para alguien más activo en ese proceso, tal vez no porque ella no lo quiere hacer, sino porque creo que ella lo que tiene es una condición diferente a este tipo de gestiones de compra.

El presidente Wilberth Quesada: No es su foco, no es que no es un negocio. Ahí es importante de nuevo la Administración que pida explicaciones de esto, veamos el contrato, si es un contrato que se puede rescindir para buscar otra persona. Dígame, Magaly.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: El tema aquí es que ella tiene ya una cartera de cobro judicial. Con los con el resto de los abogados se ha ido dándoles trabajo, pero si ella tiene que trabajar la cartera que tiene.

El presidente Wilberth Quesada: Yo estoy clarísimo eso porque ya está, ya se le dio, ya se le dio, el tema es para que le vamos a seguir dando, si ella no va a hacer la gestión. Entonces yo creo que, eso sí, de nuevo a la luz de ese contrato, porque no lo conozco y hay que traerlo aquí para que lo valoremos, que ustedes hagan la averiguación, la Administración de en qué condiciones está, para pararle eso y decirle que ya a partir de tal fecha las operaciones que entran en cobro judicial se las vamos a dar a fulanito de tal que va a ser el que va a seguir con esta gestión de cobro, porque además es que si no es un negocio, para que va a quemar baterías en algo que no es un negocio, pero como lo sigues recibiendo pues no importa, pero a nosotros sí nos importa porque no estamos recuperando.

La Vocal Aleyda Solano: Tenemos una condición con la licenciada Monturiol y es que nosotros al llamarla para que nos dé explicación, las explicaciones siempre son las mismas, es que no lo localizo, no está por el estilo, y esa es una de las situaciones que nosotros hemos analizado ya por varios periodos que era necesario que queden congelados esos casos que ya tiene pendiente, pero que consiguiéramos otros abogados para que pudieran funcionar mejor.

La secretaria María Eugenia González: Con ella es muy difícil, nosotros hemos estado todo el día en eso.

El Presidente Wilberth Quesada: Por favor a la Administración revisemos el contrato, en qué condiciones está por favor, y a partir de esa revisión tomar la decisión de que no le

seguimos dando más y buscamos que yo me imagino que los otros abogados tal vez alguno está interesado, que es muy importante, porque a veces uno dice en automático de una vez, dice, tenemos cuatro, entonces a este, pero puede que ese diga es que ese no es mi business, pero ahí me lo van a pasar y logro recuperar, algo me voy a ganar. Si no es el Business no sirve porque tiene que ser su negocio, y perdón aquí lo que voy a decir ser muy feo, por eso el gota a gota es efectivo porque ese es el negocio de ellos.

Para no entretenernos queda con ese encargo, por favor la Administración para que lo pueda tener en cuestión de 2 semanas, debidamente una propuesta a la luz del análisis de ese contrato, una solicitud expresa de esta Presidencia. Continuemos don Carlos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tenemos los servicios no personales, son los salarios, después tenemos el otro que está un poco inflado 2.36%, la atención a colegiados es lo que tenemos que ejecutar. Tenemos honorarios profesionales personales, eso es planilla, aquí eran 5 personas las que había en su momento.

Tenemos los honorarios profesionales, 19%, un servicio de informática que es un desarrollo que se estaba haciendo y un aumento que es una contabilidad.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Qué son esas condiciones?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Diferencial cambiario, es el gasto que se registra por el diferencial cambiario.

El presidente Wilberth Quesada: Un aumento de 9%

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Acá en la parte de comisiones, aparte del ingreso tenemos ¢4.000.000 y en la parte del gasto tenemos ¢18.000.000, ahí hay más o menos unos ¢14.000.000 de diferencia.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Y una proyección de eso don Carlos? Aquí llevamos 2/3 partes del año, quiere decir que estamos con una nada más con una que es medio una, porque diciembre casi no cuenta, para efectos de ejecución, que es lo importante al final de

cuentas de todo esto que está aquí del lado del ingreso bueno, ya tenemos los planes de crédito y estos otros esfuerzos.

Del lado del gasto, ¿qué cosas se pueden, se deberían estar incluyendo o ustedes están apreciando en los próximos 3 meses que podrían impactar?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Está la parte de las actividades, tenemos también lo de la campaña publicitaria que ahí se va a golpear muy fuertemente en la parte de gasto, porque haciendo la proyección de cuál sería el peor escenario de lo que tendríamos que asumir con respecto a lo que son los gastos legales y financieros y avalúos, colocando diferentes niveles de crédito o de 20, 30 o de 90, cualquiera que sea el peor escenario, son ¢6.500.000 que sería lo que tendríamos que asumir.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Las actividades del 50 se registran ahí en gasto general?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: No en gastos en atención de colegiados, en esta parte servicios no personales.

El presidente Wilberth Quesada: Ahí hay 2, pero entonces si el año pasado llevaba ¢9.000.000 y ahora llevamos 2, pero este mes se le vamos a meter 2 golpes, vamos a meter ¢16.000.000 más o menos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El año pasado la actividad fue como en mayo me dijeron, la del Colegio, la del colegiado de honor.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Lo que pasa es que en aquel momento también fue grande el gasto porque fueron 3 años, 2020, 2021 y 2022 se hicieron todos juntos.

El presidente Wilberth Quesada: Ahí le vamos a meter ¢15.000.000, ¢16.000.000 va a entrarle a servicios no personales más o menos, y dentro de la campaña publicitaria, ¿la de la vivienda son?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: ¢1.500.000 más ¢6.500.000, si se logra colocar lo que lo que se espera, hay que ir evaluando.

El presidente Wilberth Quesada: Ya debería haber unos 3 meses de planilla por lo menos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Faltan los subsidios también.

El presidente Wilberth Quesada: Subsidios más o menos, eso sí va a estar parejo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Va a estar casi que tablas y eso más o menos y va a estar parejo.

El presidente Wilberth Quesada: Ahí va a estar parejo, a lo que uno tiene que prestarle atención es lo que le mueve la aguja, servicios no personales, obviamente la actividad del 50 y la otra que sí nos van a mover la aguja, servicios personales, la contratación cuanto antes del fulanito de tal que, entre ahí, para que se mueva la aguja en servicios personales. Porque nosotros decimos, sería algo muy normal, la depreciación no va a cambiar, los subsidios, más o menos se van a comportar parecidos, honorarios profesionales, no estamos considerando nada importante ahí, y diferencial cambiario menos, ahí lo que mueve la aguja es la persona que falta por contratar y las campañas, y obviamente las 2 actividades bailables.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Eso sería.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Alguna consulta? ¿Usted mañana presenta agosto?, las diapositivas que nos pasó vienen con números de agosto.

Tal vez hay nada más a Marilyn que es la representante en la Junta Directiva, o al revés, la representante en el Consejo de la Junta Directiva, externarle a la Junta la preocupación de que ya vos la has manifestado y los miembros del Consejo General, con tema del gasto particularmente y por la regla fiscal y que llevó al tema tuyo del de la campaña de la vivienda, hacerle la observación a la Junta que nosotros estamos tratando de actuar por el

lado del gasto, y que es naturalmente lo que lo que más nos compete y lo que más podría pegar al Colegio de nuevo, por el tema de regla fiscal.

Y que es urgente que cualquier gestión de carácter administrativo, particularmente de contrataciones, de las contrataciones que hemos venido realizando, nos colaboren para generarlas a la mayor celeridad porque por ejemplo, la contratación del personal que yo sé que ya don Carlos está en ese trámite que ya salió el anuncio, necesitamos que eso venga muy rápido, o sea no podemos demorarnos y aquí la Junta tiene también su papel porque también entrevista, porque al final de cuentas son los que firman por contratar.

Lo mismo que en estas campañas en la que ya dichosamente salió el cartel de lo de vivienda, si salimos con algo de la parte de créditos personales de lo que hablamos ahora, más tenemos el boletín, que en todo ese tipo de cosas es que ellos creo que nos pueden colaborar porque impacta el gasto, pues yo sé que hay la mejor disposición, pero reiterarles que necesitamos todo el apoyo de ellos.

La Tesorera Marilyn Batista: A lo que me refiero con hacer los movimientos horizontales, servicios personales no vamos a gastar en 3 meses, probablemente son casi ¢12.000.000, el dinero que nos sobra para mover otra partida.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Esa plata ya está mapeada para lo que para lo que se ocupa, para la campaña.

La Tesorera Marilyn Batista: También se había hablado de equipo de cómputo, se software.

El presidente Wilberth Quesada: De hecho, yo sé que don Carlos lo tiene mapeado, nos presentó la vez pasada el cuadrito, pero ahí hay que insistir en el sentido de que a veces nos volvemos un poco lentos en todo el sentido de la palabra, posiblemente toda la organización como tal también. Y de pronto vamos a estar viendo eso y decimos, mira lo de servicios personales no lo hemos utilizado y cuando nos damos cuenta ya estamos en noviembre, y ahí no hay nada que hacer.

La Tesorera Marilyn Batista: Tenemos en este momento casi ¢34.000.000 de excedente. En las fiestas se nos van ¢15.000.000 o ¢16.000.000, de la primera son ¢8.500.000 y medio. Yo no estaré para ese momento, pero recomiendo que, en noviembre, por ejemplo, alguna contratación importante que necesites se hace en noviembre para que caigan del presupuesto este año.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Hay un tema de la auditoría que en me preguntan a mí y yo le digo, ahorita como estamos con lo de la campaña estamos tallados, entonces preferiría salir con lo de la campaña y si por ahí de noviembre ya colocamos, nos sobró plata.

El presidente Wilberth Quesada: Bueno recuerda el tema de lo de mercadeo también lo estabas funcionando con la parte tuya y la mía, eso es algo que no está contabilizado ahí, ¿si lo sacamos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Son casi ¢8.000.000

El presidente Wilberth Quesada: Ahí se mueve, si lo sacamos, mueve la aguja. El estudio de tutorial debería estar para el 15. ¿Hay preguntas de los directores con respecto a los estados?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: A lo único que hay que ponerle duro es a la parte de cobro hay que ponerle porque es un ingreso que ya tengo, son colegiados que ya tengo y necesito recuperarlos.

El presidente Wilberth Quesada: La presentación para Junta Directiva, yo diría que si hay alguna observación de algún director, yo la vi, la que usted pasó, en general me parece que está bien, además es como más informativo porque no nos vamos a poner a hacerle cambios aquí. Lo que queríamos ver a los números, entonces 6.2 lo damos por recibido y después don Carlos que nos traiga aquí el background de lo que se recibe allá en la Junta Directiva.

6.3 Cartel para decoración: Baile 50 Aniversario

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Voy a mostrarles un poco la cotización que primero hice. Coticé en 2 lugares, lo que pasa es que uno de ellos al final, pues no sé, se me perdió.

La Tesorera Marilyn Batista: Iba a preguntar sobre eso, ¿eso se envió, esa información se envió?

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Eso fue porque la cotización, yo tuve una reunión el viernes con la gente que me hicieron la cotización. Tuve una reunión el viernes, les dije que por favor me ayudaran a hacer una cotización para poder reunir, le dije a Dennis que por favor me ayudara con el cartel porque como estoy contra el tiempo y sabía que no iba a ser una contratación de caja chica, que necesitaba correr y a don Wilberth le pedí permiso, digamos, de meterlo en agenda hoy, porque hasta hoy llegó la cotización.

La Tesorera Marilyn Batista: Si lo tenemos antes, no habría algo tan sencillo como una cotización, entonces uno lo lee antes y aquí se da por leído o se vota.

El presidente Wilberth Quesada: Sí fue que no salió a tiempo, pero Magaly me dijo, yo le dije que lo metiera en agenda.

La secretaria María Eugenia González: En la Comisión nosotros lo vimos y dijimos que estábamos de acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada: La ventaja es que ellos ya lo había, dicho sea de paso, el de la Junta, don Juan Pablo, ¿está participando?

La secretaria María Eugenia González: Si estaba participando, pero ya eso lo vimos y dijimos que estaba bien.

El presidente Wilberth Quesada: Nada más entonces para aprobarla veamos el cartel y lo vamos viendo rápido porque ya por sí ya doña María Eugenia y doña Mercedes ya lo habían visto, entonces no hay problema, nada más que si hay que aprobarlo.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: El cartel sería de arrendamiento, porque obviamente lo que vamos a alquilar son cosas para poder poner de decoración, sería para abrir mañana ya con todo lo que vayamos a ver hoy, si hay estas observaciones y se cerraría el 14 de septiembre a mediodía.

Acá todo lo que viene pues es como un machote igual que siempre.

El presidente Wilberth Quesada: Eso igual se va sólo a precio.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Sí, ese se iría a precio. Y aquí sería como las especificaciones, que es lo siguiente, sería alquiler de alfombra, de 15 mts y 90 cm de ancho, unifilas, coticé cuatro unifilas que yo les comenté a ellos que cuánto sería, cómo lo recomendado y eso es lo que ellos me recomendaron de 1.80 más, ellos me ofrecieron el servicio de photoboth, ahí ellos se encargan de todo, de tomarle la foto a usted, de hacer la impresión ahí y le entregan su foto. Ahí sería con una decoración que yo elija, ellos más o menos me enviaron y pues a mí me gustó, yo estuve reunida con ellos el viernes como casi 2 horas.

Luego ellos me propusieron un personaje para que reciba la gente y yo les comenté a los Directores que si ellos les parecía Charles Chaplin y ellos me dijeron que sí, incluso a mí me parece interesante porque es un personaje icónico y aparte de eso, tal vez la interacción con la persona o con la gente va a ser más interesante que otro personaje, él se encargaría de recibir a las personas y sería la persona que lleva para que usted se tome la foto y si usted lo desea, se toma la foto con el personaje y si no, no.

La Tesorera Marilyn Batista: Dice que vas a tener a Charlie Chaplin arriba, no es vinculante la decoración con lo de Charlie Chaplin, de esa época, 1920-40.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Sí, la idea es hacerlo tipo cine, de hecho, las fotos del photobooth vendrían con esa parte del cine, como si fuéramos a una premier.

Luego el fondo de la parte de atrás de la alfombra roja sería un fondo negro con luces, de cascada en led, la dimensión de la lona sería de 2.6 de ancho y 2.10 de alto, que sería justo para que usted se tome su foto, y que tengan un fondo bonito, estamos viendo la posibilidad de si podemos poner el logo del Fondo atrás, lo que pasa es que eso tengo que cotizarlo por otro lado.

Estuvimos viendo si valía más la pena una estatuilla grande de los Óscar o una estatuilla pequeña, entonces, pues por comodidad y por precio quedamos en que una estatuilla pequeña por si la persona se quiere tomar su foto como si hubiera ganado un Óscar, se la toma con su estatuilla, se les está pidiendo una propuesta de fotos de cómo sería el evento o de eventos que ellos han realizado.

Aquí está, pues toda la información, dónde tiene que ser el evento, que es el Hotel Radisson, el 22 de septiembre, que ellos tienen que hacer los montajes, yo calculé que tipo 3 de la tarde, igualmente yo me pondría de acuerdo con ellos si lo necesitan antes porque yo voy a estar en el Hotel a partir de mediodía, también que ellos tengan la estructura para sostener el fondo negro, que sí lo tienen porque ellos me enseñaron o me mostraron las fotos.

Los desmontajes se están contemplando para las 10:00 de la noche, porque ellos tomarían ese tiempo porque a esa hora la gente está bailando, entonces no creo que valga la pena precisamente tenerlos más tarde.

Aquí viene la parte de la evaluación, que como dijo don Wilberth, sería el 100% al monto. Y ya digamos todo lo que viene acá, igual es machotero.

El presidente Wilberth Quesada: Perdón, ¿ese presupuesto ascendería más o menos alrededor de cuánto tiene previsto?

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Este me va a costar menos de ¢500.000 porque como les comenté ya yo lo coticé, pero yo lo estoy poniendo límite ¢500.000 por aquello de que se nos ocurra algo más y tener ahí algo. La gente con la que yo me reuní y estuvimos

conversando de muchas ideas, incluso yo les dije, bueno, vamos a ver cómo nos va con este evento y tal vez podríamos hacer algo bien bonito para el otro evento.

La Tesorera Marilyn Batista: ¿Y tener posibilidades de un circuito cerrado de proyección?

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Eso ya sería con el Hotel y también ya lo tengo mapeado.

El presidente Wilberth Quesada: Esos son los extras del Hotel.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Acá está la cotización que ellos me enviaron con el adicional de 20 personas. El montaje, porque ella me dijo que el montaje no va por mesa, sino más bien por persona. Aquí está contemplado. El equipo audiovisual que sería el equipo, las 2 pantallas, serían ¢292.000 y no tendríamos nosotros que preocuparnos por eso.

La alimentación de la parte de los muchachos de la música, que sería como un menú por aparte, entonces son ¢815.000.

El presidente Wilberth Quesada: Si eso ya está, sugeriría de una vez que lo aprobáramos, yo lo prefiero, eso no estaba contemplado ahorita verlo.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Lo puse para aprovechar de una vez porque estamos contra el tiempo.

El presidente Wilberth Quesada: Yo no sé si hay observaciones con respecto a cartel, compañeros, ¿no? Entonces los que estén de acuerdo en aprobar el cartel que ha sometido la Administración se sirven levantar la mano, 5 directores presentes aprobado por unanimidad.

Acuerdo 04-35-23: *Se aprueba el cartel para decoración del baile del 50 Aniversario, presentado por la Administración. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

El Presidente Wilberth Quesada: Y dejamos este como uno que no estaba ahí incluido, pero lo incluimos, este del adicional del Radisson con la explicación que ha hecho Magaly que es por un total y obviamente estamos partiendo de que la Administración está haciendo la debida verificación del presupuesto, por supuesto, sino no lo podríamos aprobar, por un total de ¢815.301 como monto adicional cotizado por parte del Hotel Radisson, a quien ya le había sido adjudicada esta actividad para poder cubrir estos imprevistos para la actividad del 50 Aniversario, los que estén de acuerdo se sirven levantar la mano.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Y nada más como nota que de todas formas estamos dentro del rango del 30% adicional, porque son ¢1.500.000 el 30%, entonces estamos muy por debajo. El Hotel nos está costando ahorita ¢5.920.000 más o menos, pero con todo.

El presidente Wilberth Quesada: Y consideramos que aquí están 20 personas más.

6.4 Propuesta tarifario actividades promocionales

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: La propuesta del tarifario es como ya se publicó el cartel de la campaña “Ven a mi casa esta Navidad”, hay que definir lo que son las condiciones de crédito para ya cuando se tenga la persona.

Las condiciones para la campaña “Ven a mi casa esta Navidad” las que se han discutido, sería una comisión de desembolso del 0%, honorarios de formalización y gastos del 0% la tasa de interés, una tasa del 7% variable para los primeros 5 años y después de eso tasa básica pasiva +2.5%, el resto del plazo. Se devuelve el avalúo que, si el crédito es aprobado y si la garantía es el realmente propia para poder tomarla, porque no va a venir alguien con una propiedad que está a la par de un río y su análisis financiero sí le da, pero la garantía no le da, entonces lo que se le diría al colegiado en ese momento, el avalúo es tanto y se lo devuelvo si las condiciones de crédito son aprobadas, sería para crédito hipotecario o compra de hipoteca.

La Tesorera Marilyn Batista: En plazo hay que ponerle “hasta 360 meses” porque así tiene que quedar en la campaña.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El avalúo hasta el 90%. Y comisión de cancelación anticipada o abonos extraordinarios por los primeros 5 años de un 5%. ¿Eso para qué? Como para que, si estamos gastando en la parte de la comisión de desembolso, gastos de formalización y dándole condiciones muy favorables, no sea que al segundo año venga y me cancele.

El presidente Wilberth Quesada: Me parece que lo único que le falta es el monto de crédito ¿qué es hasta por?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: ¢75.000.000 es lo que tenemos ahorita.

El presidente Wilberth Quesada: No habría que hacerle una variación al Reglamento. Podríamos hacerlo y tomar el acuerdo en paralelo. Podríamos apostar a ¢75.000.000 porque ese es el tarifario.

La Tesorera Marilyn Batista: ¿Habían hablado de llegar a ¢90.000.000?

El presidente Wilberth Quesada: No veo ningún problema en eso. Nosotros somos los primeros interesados en no matarnos solos, porque si aparece alguien con una casa de ¢80.000.000.

La Tesorera Marilyn Batista: El asunto es que estábamos Wilberth hace como 4-5 meses estábamos así, estábamos a ¢50.000.000, o sea hace cuatro meses, pero de ¢50.000.000, ¿subimos a cuánto?, a ¢70.000.000, sin tener experiencia ni nada consolidado, me da miedo de ¢50.000.000 a ¢70.000.000 y ¢70.000.000 a ¢90.000.000, me da miedo, pero entiendo también que es difícil conseguir casa a ¢70.000.000 que no se consigue por lo menos en San José.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: De hecho son ¢75.000.000, lo que se aprobó

El presidente Wilberth Quesada: Sería decir, unos ¢90.000.000 para esta campaña, para esa línea, es parte de la comisión y si ya terminó se cierra y ahí valoraremos si de verdad sirve tenerla en ¢90.000.000 o la dejamos en ¢70.000.000, pero si ya aprobarlo de una vez, o sea, es que si de nuevo, si aparece alguien con una casa de ¢80.000.000, ya no la podríamos tomar y es culpa nuestra por haberlo limitado.

La Tesorera Marilyn Batista: Hago un paréntesis porque después se habla de esas son las cosas que sí pueden entrar en el artículo 14, por ejemplo, que en el caso de crédito hipotecario se puede aprobar superior a la línea de créditos y en tanto y en cuanto... y todo lo demás, hay cosas como esas que sí pueden caer en el artículo 14.

El presidente Wilberth Quesada: Sería hasta 90% el avalúo. Plazo hasta 360 meses, devolvemos el costo del avalúo, tasa del 7% por 5 años y después tasa básica +2, gastos de formalización cero, porque ya quedamos que tenemos el respaldo legal para pagar esto.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Ahí es importante también de dejar claro que sí hay propiedades que tienen sus cuestiones aparte, digamos que si hay que cambiar el nombre del deudor, una renovación de deudor, ya esos son aparte que el que el colegiado tendría que asumir.

La Tesorera Marilyn Batista: Eso sí, en la campaña hay que poner asteriscos en otros requisitos. Que quede todo eso bien claro.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, porque en el tema legal puede ser muy amplio el tema.

La Tesorera Marilyn Batista: Sujeto a crédito, aplican restricciones, en las retenciones enumerar cosas como esa.

La Vocal Mercedes Quesada: Nada más en el asunto del plazo hasta por 360 meses. Yo sugiero que se le ponga “de acuerdo con el Reglamento” porque si alguien va a pedir

¢20.000.000 a 360 meses hay que tomar en cuenta eso y luego dice que el plazo es “hasta por” 360 meses, sin embargo, si alguien va a pedir por ejemplo ¢20.000.000 para una condición, que sea sujeto a esas condiciones y la otra es que todas las hipotecas sean en primer grado al Fondo.

La Tesorera Marilyn Batista: Sí, pero aparece en el Reglamento que es en primer grado, y que es segundo grado si al primer grado está el Fondos.

La Vocal Mercedes Quesada: Pero eso hay que dejarlo muy preciso en la información que se va a dar.

La Tesorera Marilyn Batista: Es que como es tanto, por eso hay que poner “aplican restricciones” y hay que tener un reglamento, porque si no nos vamos con todo, un reglamento con todo eso.

La Vocal Mercedes Quesada: Porque si no podemos entrar en una situación complicada.

La Tesorera Marilyn Batista: Wilberth a mí me preocupa todavía los de los ¢90.000.000, por qué no hay nada, pero supo bueno, soñemos que don vaya tan bien, con dos casas de ¢90.000.000 ya se nos fue la plata, se nos fue la campaña, soñemos con 33 créditos se los va el dinero del Fondo completo de toda la vida, por eso es que me da miedo, claro qué pasaría, y aquí me declaro ignorante, ¿qué pasa si nos pasamos de los ¢150.000.000 si nos vamos a ¢200.000.000, yo sé que tenemos dinero invertido, pero por regla fiscal no lo podemos usar, ¿qué vamos a hacer?, no nos vamos a despedir personas ni a cortar subsidios, ¿de dónde sacamos la plata?, porque la tenemos.

El presidente Wilberth Quesada: Nosotros lo que tenemos ahora es un límite de gastos, estamos muy lejos de ese límite de gastos. Incluso yo le preguntaba a don Carlos, ¿cuáles son nuestros crecimientos de inversiones?, porque si algún día nos pidieran ¢200.000.000, los tenemos ahí, los tenemos para desembolsar. Tenemos el dinero, tenemos los

vencimientos ahora en octubre, noviembre y diciembre. De acuerdo con los crecimientos y al flujo que ya nosotros habíamos aprobado, ¿hay crecimientos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, tenemos en noviembre, en diciembre son casi ¢240.000.000.

La Tesorera Marilyn Batista: Eso lo entiendo, pero como los justifico si en el presupuesto no está como gasto, o sea, vamos a superar, vamos a desobedecer la regla fiscal porque vamos a tener un gasto que no estaba presupuestado, a eso me refiero.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Qué pasa si contra regla fiscal, nosotros ahorita podemos gastar?, ¿tenemos un margen de cuánto?

La Tesorera Marilyn Batista: De ¢140.000.000

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tenemos ahorita, de lo que teníamos a la vista, más los que hemos recuperado ya esa plata ya no lo estamos invirtiendo a plazo porque obviamente la estrategia primera era invertir a plazo, después de eso tuvimos un switch, nos pusimos a hacer números y sí nos va sí nos va dando.

El presidente Wilberth Quesada: Dentro del presupuesto que gastos de nosotros tenemos, ¿cuánto tenemos para gastar de acuerdo con lo que está con el incremento de este año, ¿cuál es el monto?

La Tesorera Marilyn Batista: En principio son ¢140.000.000

El presidente Wilberth Quesada: Lo que tenemos que hacer son números de aquí a final para ver si son ¢180.000.000, ¢190.000.000.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: De hecho yo lo que presupuesté fue prácticamente lo que se había presupuestado de meta, que son los ¢18.000.000 que coloco mensuales más los ¢140.000.000, sí, después de ahí este hay si estamos en problemas.

El presidente Wilberth Quesada: Póngale un máximo de ¢200.000.000 eso es lo que tenemos que hacer, no pasarnos de eso, porque aunque tengamos la plata desde el punto de vista presupuestario no se puede.

La Tesorera Marilyn Batista: Entonces en ese reglamento pongamos también eso ojalá y lo peguemos, y tengamos que hacer otra oferta para el año que viene, hay que tener cuidado que no nos demanden.

La Vocal Mercedes Quesada: Un punto más es que se tome en cuenta si se van a requerir, además de la hipoteca en primer grado, codeudores en algún momento nada más para que lo tengan ahí de condición propia, en caso de que algunas otras cosas surjan, siempre vamos a tener las hipotecas en primer grado específicamente, ¿pero ¿qué va a pasar con un codeudor? Porque podría ser una familia, una pareja, entonces también tomar en cuenta eso.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El codeudor sería una garantía colateral, un reforzamiento.

Con los vencimientos también que hay se podría, porque el mix de lo que es la parte de inversiones versus crédito está un poquito más alto de lo que estamos ahorita.

La Tesorera Marilyn Batista: Es el gasto lo que me preocupa, la plata hay.

El presidente Wilberth Quesada: Los Directores que están de acuerdo con la propuesta con las observaciones realizadas a la Administración para que a la hora de implementar esta campaña, las incorpore, podría quedar así de claro, dentro de la campaña como requisitos y condiciones de la promoción, se sirven levantar la mano para aprobarlo, 5 Directores presentes, 5 a favor aprobado.

Acuerdo 05-35-23: *Se acuerda aprobar el tarifario presentado por la Administración para la campaña de crédito, con las observaciones hechas que deben incorporarse como requisitos y condiciones de la promoción. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

La Tesorera Marilyn Batista: Importante porque no estaré en ese momento aquí cuando se haga la campaña, siempre el texto externo que tenga un link y que el link vaya a los reglamentos, porque si no aparece la gente puede decir eso no estaba ahí, entonces más información, reglamento, link y que ahí abra todo el despliegue de todo lo que hemos hablado hoy.

La Vocal Mercedes Quesada: Nada más para quedar claros, ¿quedó en ¢75.000.000 o en ¢90.000.000?

El presidente Wilberth Quesada: Quedó en ¢90.000.000 pero ya dijimos que es sólo por la promoción.

La Vocal Mercedes Quesada: La ventaja es que, si hay más demanda, ya queda una lista ahí de posibilidades para directamente a hacer los ofrecimientos.

El presidente Wilberth Quesada: Lo que estaba comentando ahora de los créditos salvadita, pero quedamos en que don Carlos, usted lo va a traer porque ya no sería solo esto, sino lo que yo estaba hablando ahora del tema de adelanto del aguinaldo. Por favor, traiga eso incorporado con lo del adelanto del aguinaldo, como una propuesta.

6.5 Redacción Artículo 14, Reglamento de Crédito y Artículo 16 de Bienes Adjudicados.

El presidente Wilberth Quesada: Voy a mocionar, que les parece para que pasemos eso de último y veamos los otros puntos, nosotros juntos, yo sé que es importante, pero creo que nos va a tomar un rato de discusión, voy a mocionar para que hagamos un cambio en el orden de la agenda y pasemos el 6.5 al 6.9 y los demás conserven su orden.

Los directores que estén de acuerdo en hacer este cambio en el orden del día, sírvanse levantar la mano, aprobado por unanimidad.

Acuerdo 06-35-23: *Se aprueba el cambio en el orden de la agenda. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

6.6 Cartel zonas verdes

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Ya habíamos analizado anteriormente, se le mandó invitación a varios proveedores para más o menos darnos una perspectiva de cómo andaba el asunto, llamé a varios, a varios no les interesó por la zona, a otros sí. Se tomó el dato y eso se le va a pasar a Proveeduría. Al final es el mismo servicio.

Es el chapeo y tala, destronque, remoción, eliminación de toda clase de vegetación, desechos, el trabajo que se realice también debe incluir mantenimiento, arreglo de la cerca del terreno utilizando todo tipo de materiales que tiene la finca, de manera que cumpla con la preservación y efecto para evitar cualquier daño a la carretera, a la propiedad, superficie del terreno, debe quedar limpia con la vegetación viva o muerta o cualquier otro material que obstaculice la ejecución de los trabajos, considerando el material, considerando biodegradable vegetación podrá amontonarse a nivel inferior a espera de descomposición.

La segunda parte del trabajo es una visita que se hace al lugar para echar un químico que trabaja, al final debe lograr que la superficie del terreno quede limpia, la vegetación viva o muerta o cualquier otro material que obstaculice la ejecución de los estados considerados posteriormente a esta aplicación de químicos y de trabajos de chapeo.

Se debe hacer una visita y se debe hacer reforzamiento mediante una segunda visita, en la cual se debe aplicar los mismos químicos, de forma que permita extender el tiempo efectividad del terreno con la maleza abajo nivel, la cual debe realizarse 8 semanas posteriores a la primera visita, es el trabajo que siempre se ha hecho ahí.

El presidente Wilberth Quesada: Si mal no recuerdo al otro se le había puesto que había que recibirlo a satisfacción.

Habíamos dicho que alguien tenía que ir a recibirlo y revisarlo.

El Fiscal Gerardo García: Cuando se adjudique hay que ir con él, no pueden simplemente darle la dirección y que él llegue allá. ¿Tenemos claro cómo está el terreno ahorita, hay

fotos recientes? Es importante que ya cuando se adjudique, con la persona que se adjudica hay que ir allá al final.

Yo le tomé una foto a esto así, usted la vio hoy, pero yo dentro de un mes le digo ahora sí, alístelo, usted me dice así me lo encontré, y ¿cómo le puedo decir yo que no?

Cuando ya se adjudique hay que ir con él porque si tiene cerca saber si están completas o si falta, porque si llega y me dice mire, faltan 3 postes de cerca, ¿cómo le voy a decir yo a él que no es cierto, si yo no fui desde el arranque?

Tienen que ir de la Administración allá con él, tomar las fotos, y que de una vez en ese momento que van a hacer la visita comprueben y que él diga, esto hay que repararlo o no hay que repararlo, porque nos lo va a cobrar porque dice que los materiales tienen que ser afines.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Lo que dice que son del mismo terreno, no?

El Fiscal Gerardo García: Dice: “El trabajo que se realice también debe incluir el mantenimiento o arreglo de la cerca que delimita el terreno, utilizando el mismo tipo de materiales que ya tiene la finca”, ojo porque hay un error, “...el mismo tipo de materiales que ya tiene la finca, de manera que se cumpla con la preservación, a efecto evitar cualquier daño que se puede ocasionar...”

Ahí no dice que es el que está ahí, dice que si hay algo dañado hay que repararlo con el mismo tipo de material.

El presidente Wilberth Quesada: Ahí puede que salga algún vivillo y que diga como vos decís, mira, ahí tuve que levantar cuatro postes y ponían 20 más de alambre.

El Fiscal Gerardo García: Sí, y no le podemos apelar nada.

El presidente Wilberth Quesada: Y aquí pregunto, más bien un tema, Magaly tal vez por experiencia, cuando se han hecho este tipo de carteles de limpieza y mantenimiento, ¿ha habido gente que va y te mete esas cosas?, que digan se me fueron 20 m de alambre de púa.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: No, generalmente solo chapean, y de todas formas don Roger iba muy seguido, siempre iba a Guanacaste y a Puriscal, él hacía visitas periódicas.

El Fiscal Gerardo García: Les va a tocar ir, ahí no hay quite.

El presidente Wilberth Quesada: Entonces yo sugeriría ahí que como lo estaba incorporando Magaly poner ahí que la persona deberá ir previo al inicio de labores y al final del trabajo en compañía de la Administración y evidenciar con fotografías el estado del sitio, las condiciones de la finca, para verificar si de verdad le faltan postes o no y después cómo quedó, y que el recibido conforme, se dará por el lado de la Administración. “...el contratado deberá ir con la Administración del Fondo antes y después de realizado el trabajo al lugar y evidenciar con fotografías (tanto antes como después de la ejecución de las labores contratadas). El servicio contratado será recibido a satisfacción por la Administración...”

La Vocal Aleyda Solano: ¿Y a las cerca de esa de esa propiedad, qué tipo de madera le han puesto?

El Fiscal Gerardo García: Nazareno.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Qué más quedaba en ese? Condiciones, eso es precio, y eso, ¿cuánto vale perdón?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Este servicio anda como en ₡700.000

El Fiscal Gerardo García: Está quebrado, está en Puriscal y tiene vecinos complicados, los vecinos son difíciles y hay que ver dónde se mete el zacate, tiene que recogerlo, no lo pueden dejar ahí, es toda una historia.

La Tesorera Marilyn Batista: Pero ahí dice en algún lugar que lo que sea biodegradable se deja ahí y que se quema con químico. Ve, ahí dice: “podrá amontonarse en el nivel inferior a la espera de su descomposición y quema mediante los químicos”

Le van a aplicar químicos en la segunda parte del trabajo, es que hay una segunda parte que la que está ahí, la aplicación de químicos pertinente para quemar la zona verde y monte del terreno, que se encuentren cerca de la propiedad del Fondo de Mutualidad”.

Eso es lo que se estila, es que usted lo que hace en ese tipo de terreno es que deja la vegetación abajo y le echa el químico.

La Tesorera Marilyn Batista: A mí me hacen eso en la parte del lado yo formo un escándalo dice que se amontona en el nivel inferior, o sea, todo lo que corto, ¿lo dejo en el nivel inferior y lo dejo ahí a que se pudra?

El presidente Wilberth Quesada: ¿Tiene hasta 15 días después, para ir a hacer la segunda parte?

La Tesorera Marilyn Batista: Yo eliminaría lo de la descomposición y dejaría solamente lo de quema para asegurarme que no se va a dejar nada.

El Fiscal Gerardo García: Quema química, pero ponga entre paréntesis, “no fuego” porque el fuego es una quema química. “...El material considerado biodegradable, podrá acumularse en el nivel inferior a la espera de su quema mediante productos químicos...”

El presidente Wilberth Quesada: Los Directores que estén de acuerdo en aprobar el cartel, se sirvan levantar la mano, 5 Directores presentes, 5 votos a favor aprobado con unanimidad.

Acuerdo 07-35-23: Se aprueba el cartel para contratación de chapeado y mantenimiento de lote en Puriscal. (Acuerdo en firme y por unanimidad)

6.7 Cartel diseño Boletín

El presidente Wilberth Quesada: Veamos las partes importantes. Se tiene que coordinar con Proyección.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Ya después que se aprueba el cartel y se envía, yo tengo que coordinar con ellos y que se haga el arte y que ellos publiquen en las redes sociales.

El presidente Wilberth Quesada: Habíamos hablado de que eran hasta 6 boletines y que era el tercero de esos 6 que era ampliado, habíamos hablado de meses, pero no lo vamos a poner ahí porque son 6, y habíamos hablado de que eran a ¢50.000 cada uno.

La Vocal Mercedes Quesada: Hay diseñadores gráficos que usted con sólo ver algo, ya tiene el mensaje completo.

La Tesorera Marilyn Batista: Para hacer factura timbrada no le queda otra, tienes que estar inscrito en Hacienda.

El presidente Wilberth Quesada: Este boletín deberá tener una extensión a como se detalla, ahí hay que hacer un cambio con los meses, hay que ponerle de una página cuatro ediciones y el de dos páginas, dos ediciones. Revísate nada más arriba si se está pidiendo un boletín digital.

La Tesorera Marilyn Batista: Ahí yo pondría “escribir y editar contenido (con insumos de la Administración)” porque tal vez se asusta y dice me están pidiendo ser periodista también.

El presidente Wilberth Quesada: “Realizar una revisión exhaustiva para corregir errores”.

La Tesorera Marilyn Batista: Yo esa línea la eliminaría porque me da miedo que digan, bueno es que me están pidiendo ser ya periodista, un filólogo, es que si nos pueden caer. Es más, yo quitaría lo de “la jerga”.

El presidente Wilberth Quesada: “Diseñar una portada atractiva”, pero ya está arriba.

La Tesorera Marilyn Batista: Yo eliminaría lo de la portada también es que mientras más cosas pongamos, se ve poco el dinero para todo lo que estamos pidiendo, ya estamos hablando de un formato, el formato incluye la portada.

El presidente Wilberth Quesada: La parte del precio.

La Tesorera Marilyn Batista: Ahí con el precio se había puesto 80-20.

El presidente Wilberth Quesada: Precio 80%, experiencia 20%

Entonces los directores que están a favor del cartel que se ha presentado con los cambios que han sido implementados, se sirven levantar la mano, 5 Directores a favor, 5 presentes.

Acuerdo 08-35-23: *Se aprueba el cartel para diseño del boletín, con los cambios implementados. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

6.8 Perfil de puestos

Se traslada para la siguiente sesión.

La Vocal Mercedes Quesada: Yo nada más quiero hacer una observación al perfil de puestos, es una observación para la próxima.

6.9 Encuesta servicio médico

El presidente Wilberth Quesada: El lunes no es feriado, no, ya no es feriado, este lunes sí podríamos sesionar. Yo creo que el que sigue, como ya empiezan las actividades del Colegio, sí tendríamos que dejarlo.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: No señor, este lunes que viene empieza la Semana de la Comunicación. Y el problema es que toda la semana va a haber actividades y el jueves que es otro día que nosotros sesionamos también hay actividades y hay actividades presenciales.

El presidente Wilberth Quesada: Pero eso es en la noche, nuestra sesión tendría que ser virtual.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Si es virtual podría ser el lunes.

El presidente Wilberth Quesada: La sesión del otro lunes es el día que arranca y es la entrega de premios y todas esas cosas, es uno de los días principales dentro de la semana para decirlo de alguna manera.

Yo consideraría que podríamos sesionar virtual el otro jueves, es decir, el jueves de la otra semana, que además nos podría servir porque es como el día anterior a la actividad, por aquello de que haya algo ahí de emergencia, aunque ya 24 horas antes difícilmente.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: Yo tengo que trabajar el lunes y tengo que trabajar jueves y Arles está llevando clases los jueves.

La Tesorera Marilyn Batista: ¿Y qué le parece si ese lunes la hacemos aquí y después cambiamos la otra virtual?

El presidente Wilberth Quesada: Pero tendría que ser temprano porque es que la actividad es temprano. El problema que tenemos es que toda la semana va a estar lleno porque toda la semana hay actividades.

Podríamos hacerla virtual el otro miércoles 20, igual hay que convocarla, pero entonces nada más con Carlos, pues se revise con Arles a ver si la hacemos virtual el 20 es que es igual antes no vamos a poder y en todo caso esta semana yo sé que es bien complicado.

La Vocal Mercedes Quesada: Yo lo que sugiero es que en caso de que se ocupe algo para la actividad, se pueda consultar vía chat y lo reconfirmamos en la sesión virtual para no tener inconvenientes.

El presidente Wilberth Quesada: Ya aprobamos ahí lo importante que era lo del Hotel, pero si sucede algo hay que aprobarlo porque la Administración no puede tomar la decisión. Tentativamente dejémosla para el otro miércoles, nada más don Carlos nos confirma la disponibilidad, la haríamos virtual, dejaríamos para esa sesión entonces el perfil de los puestos, la redacción del artículo 14.

Además, no podemos alargar mucho porque si hay créditos no vamos a decir, no espérense 15 días para sesionar.

La Tesorera Marilyn Batista: Pero la encuesta del servicio médico ya la habíamos visto.

El presidente Wilberth Quesada: ¿La encuesta servicio médico era la que ya se había pasado?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Se hicieron los ajustes de Gerardo. Le hice los ajustes que usted solicitó.

El presidente Wilberth Quesada: Tal vez nada más preséntela y lo vemos porque realmente es más como el recibido.

Porque eso sí, hay que aplicarlo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: También porque estamos en el tema del Metropolitano.

El Presidente Wilberth Quesada: Ahí tal vez nada más decirles compañeras que habíamos vuelto a hablar con la gente del Metropolitano, ahora nos pusieron ahí a la doctora que no me acuerdo quién era, la señora que está encargada de eso, yo sí le hice ver verdad y la posibilidad de cambiar el horario que ya es lo que está en la encuesta y eso y que ahí incorporamos a solicitud mía, lo del tema de las especialidades médicas que ya lo habíamos hablado también aquí, era en función de qué tanto ellos nos pueden cambiar, qué tipo de especialidades médicas sin cobrar un cinco más a la luz del contrato actual, o sea, es decir, como ahorita todos sabemos que se está sub utilizando el servicio, sabemos que estamos perdiendo plata de eso porque nosotros pagamos una mensualidad, entonces lo que le

dijimos a ella fue así, claramente, vea, dígame yo le voy a seguir pagando estos ¢650.000, dígame los otros ¢650.000 qué me puede dar usted de especialidad médica, y que ella nos diga ahí sí, bueno, por eso se quiere hacer también la encuesta para más o menos perfilarla, pero que ella nos diga lo que yo le puedo ofrecer es esto y esto y cuántas citas, así nosotros las podamos ofrecer a los afiliados y decirle yo sé que es poquito, pero no deja de ser una ganancia antes de perder lo que estamos perdiendo porque la gente no viene.

Entonces, tal vez nada más la encuesta, con respecto a los horarios, ahí lo que estamos viendo a ver si es verdad, porque siempre hay disponibilidad de ellos, y les voy a hacer una confesión aquí dentro de este tema, parte de lo que hablamos con ella también es que la que estaba dando el servicio en la actualidad posiblemente no lo va a poder seguir dando porque no tiene las condiciones.

La Tesorera Marilyn Batista: ¿La doctora?

El Presidente Wilberth Quesada: Pero es un tema de ellos, ellos aceptan que la doctora, lamentablemente por diferentes circunstancias ha fallado, incluso dice que temas de salud y otras cosas, yo lo que le dije fue, ustedes contratan su personal, yo ni la conozco, entonces aquí tenía ni por qué defenderla ni por qué atacarla, pero ya ustedes son los que hacen la contratación de personal, ustedes nos dan un servicio, nosotros requerimos el mejor servicio posible y ustedes son los que saben a quién contratan para que nos den el mejor servicio posible, ustedes asumen ahí sí es la señora o si es otro fulanito porque yo no escojo el médico que ellos contratan.

La Tesorera Marilyn Batista: A mí me gusta ella.

El presidente Wilberth Quesada: Sí, pero es que dicen que estaba teniendo problemas de ausentismo, yo en eso preferí no meterme.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: De hecho nosotros le contestamos un correo que sí era un problema desde la perspectiva de la cara conocida del colegiado y el ausentismo, aunque

ella era muy buena y no tenemos queja del servicio de ella, si nos preocupaba el ausentismo, ella siempre tiene una justificación.

El presidente Wilberth Quesada: De lograr incluir citas para especialidad, lo que les estaba indicando, al convenio, ¿cuáles te interesarían?, y que pueda escoger uno y ahí ya usted lo adaptó a todo lo que dijo el Fiscal.

La Tesorera Marilyn Batista: ¿Por qué pusieron solamente esa?

El presidente Wilberth Quesada: Cardiología, nefrología, endocrinología, neumología, dice aquí el Fiscal, según nos ilustró en el correo que esas son las especialidades que son más utilizadas.

La Tesorera Marilyn Batista: Por encima de todas esas está ginecología, y el 62% de los colegiados son mujeres, pongamos ahí ginecología.

El presidente Wilberth Quesada: ¿Estaría de acuerdo en asumir una parte del costo?, ¿por qué se hace esta pregunta?, porque en efecto no sabemos de este monto que les estoy diciendo del Metropolitano, si de pronto ellos dicen, de esos ¢260.000, le puedo dar 5 citas, pero bueno, yo podría darle 10 y usted asume que sea ¢10.000 pesos por decir algo, entonces mejor de una vez medir al afiliado a ver si va a estar de acuerdo en que yo le diga si estaría de acuerdo en pagar algo, sí o no.

La Tesorera Marilyn Batista: No entiendo para qué poner “indique”, está de acuerdo o no está de acuerdo.

La Vocal Mercedes Quesada: Yo no le pondría “una parte”, yo le pondría “un porcentaje del costo”.

El presidente Wilberth Quesada: El convenio establece cobertura gratuita de emergencia consulta para los familiares de primer grado, esto era lo que habíamos hablado, se acuerda

que no lo hemos anunciado todavía, pero que está ahí y entonces es preguntarles que si lo emplearían, yo imagino que todo mundo va a decir que sí. Recuerden que la segunda parte de esto, al llegar a un acuerdo con ellos, es ver cómo lo vamos a implementar nosotros para saber que la esposa de Wilberth Quesada era la esposa realmente.

“Sí respondió afirmativamente la pregunta anterior y no emplea el servicio de consulta médica que ofrece actualmente el Fondo, ¿es ese el motivo fundamental para no emplear el servicio?”, ahí básicamente lo que estamos midiendo y un poco la preocupación que ya habíamos hablado, que doña Aleyda también lo dijo con lo de la encuesta de los horarios, recuerda que habíamos dicho que la gente, seguramente como somos empleados públicos y tenemos en nuestras oficinas un consultorio médico o empleados privados que también lo tienen en sus empresas y a lo mejor dicen sí, es que yo nunca voy a ir porque yo aquí lo tengo a la par de mi oficina, y así mejor no doy una vez nos damos cuenta de si esa es una razón poderosa o no.

La Vocal Mercedes Quesada: Sólo en la parte donde dice que las citas, “...el convenio ofrece cobertura gratuita de emergencia, consulta para los familiares de primer grado de consanguinidad...” yo incluso solo para evitar pondría “no incluye medicamentos”.

El presidente Wilberth Quesada: Entre paréntesis “no incluye medicamentos ni exámenes clínicos”. Yo diría que esto como una motivación por qué no le regalamos algo a los que participen en contestar.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: La vez pasada regalamos una máquina de hacer capuchinos, que fue un boom.

El presidente Wilberth Quesada: La Administración ahí ustedes verán qué es lo adecuado, dos cositas pequeñas para motivar a la gente y decirle que participe y cuando lo saquen estará participando en la rifa de dos licuadoras, por ejemplo, ustedes busquen algo moderado, prudente.

Si estamos de acuerdo, entonces con esta encuesta que ya desde hace mucho tiempo había pedido doña Aleyda, estamos a favor cinco directores.

Acuerdo 09-35-23: Se aprueba la encuesta de Servicio Médico (Acuerdo en firme y por unanimidad)

El presidente Wilberth Quesada: ¿Cuánto tiempo para que se aplique?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Hay que pedir la solicitud a Proyección para que haga el arte y lo meta en el calendario.

El presidente Wilberth Quesada: Ya no lo sacaron esta semana, pero que nos ayuden por lo menos para que salga después de la Semana la Prensa.

La Asistente Administrativa Magaly Mora: ¿Y qué tipo de arte quieren? Porque se podría hacer un Google Form norma, algo sencillo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: El cartel para el perito ya casi está, ya está listo. El del perito que hay que contratar para la campaña. Se puede ir revisando por correo, ir adelantando, y ya después que todos asienten, yo lo mando a hacer para verlo el jueves que sí nos toca.

El presidente Wilberth Quesada: Y debe aprobarse ahí porque estamos hablando de que ya es 20 ya más o menos por ahí ya deberían estar empezándose a cuadrar las fechas para salir, ya podrían empezar a salir los primeros créditos mientras sale ese del perito, es importante que usted nos lo comparta antes y si fuese el caso, nada más lo presenta por oficialidad.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí, ya traigo el cartel hecho, no la solicitud.

Y la segunda que tengo que terminar de formalizar el PAO de 2024.

El presidente Wilberth Quesada: ¿El PAO cuándo tiene que presentarse?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tiene que presentarse como la primera semana de octubre, por ahí del 3.

El presidente Wilberth Quesada: Tenemos unos días yo ahí lo que diría es que hagamos como una subcomisión, como se hizo ahora con lo de la fiesta, yo obviamente me apuntaría en esa del PAO. Recuerden que lo del PAO es muy importante, porque es lo que viene.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Es lo que vamos a hacer todo el otro año.

El presidente Wilberth Quesada: Y aunque es un tema muy de Administración, al final tiene que verlo el Consejo, entonces tiene que aprobarlo. Don Carlos tendría que generarlo, él hace un borrador para que nosotros lo veamos porque es que si esperamos a que llegue aquí digo nos va a dar feliz Navidad.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Y lo he trabajado en sábados, en domingos.

El presidente Wilberth Quesada: Que cuando llegue aquí ya por lo menos lo hayamos visto y lo tengamos claro para que el resto pueda decir votemos, y sobre todo porque ahora va a haber un cambio.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Y viene con presupuesto, tiene que venir con presupuesto, también listo.

El presidente Wilberth Quesada: Al ser las 9 de la noche con 15 minutos levantamos la sesión. Buenas noches y muchas gracias.

Wilberth Quesada Céspedes
Presidente

María Eugenia González Alvarado
Secretaria