

# CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DEL FONDO DE MUTUALIDAD

## Acta Sesión Ordinaria 02-24

**Se convoca a sesión ordinaria No. 02-2024 a celebrarse el lunes 22 de enero del 2024 a las 6:00 pm. Sesión virtual bajo la cuenta 57329066 a nombre del Colegio de Periodistas- Fondo Mutualidad y amparados al artículo 10 del Reglamento de Sesiones Virtuales.**

Nombre	Cédula:	Puesto	Lugar
Wilberth Quesada Céspedes	1-0749-0357	Presidente	Guayabos de Curridabat
Ma. Eugenia González Alvarado	2-0312-0250	Secretaria	Cond. Sn Isidro, Alajuela
Laura González Picado	1-0779-0322	Tesorera	Goicoechea
Mercedes Quesada Madrigal	1-0703-0066	Vocal I	Sn Antonio, Desamparados
Aleyda Solano Torres	1-0433-0573	Vocal II	San Sebastián
Carlos Fonseca Bustos	1-0814-0904	Jefe Fondo Mutualidad	San Sebastián

El Presidente Wilberth Quesada:

Buenas noches, al ser las 6:11 damos inicio a la Sesión Ordinaria número 02-2024 de hoy lunes 22 de enero del 2024, sesión que realizamos virtual bajo la cuenta 5007329066 a nombre del Colegio de Periodistas, Fondo de Mutualidad y al amparo del artículo 10 del Reglamento de Sesiones Virtuales.

Antes de dar inicio a la sesión con el orden del día, me dispongo a la verificación del quorum. Verificado el quórum de reglamento, procedemos con la sesión y con el conocimiento del orden del día.

### ***ARTÍCULO PRIMERO: CONOCIMIENTO DEL ORDEN DEL DÍA.***

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias doña María Eugenia, someto a votación el orden del día, las directoras que estén a favor se sirven manifestarlo, ¿doña María Eugenia?

La Secretaria María Eugenia González:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Mercedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Aleyda?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, y con el voto de esta presidencia, 4 votos a favor, aprobado por unanimidad el orden del día.

*Acuerdo 01-02-24: Se aprueba el orden del día. (Acuerdo unánime y en firme.)*

## **ARTÍCULO SEGUNDO: CONOCIMIENTO, DISCUSIÓN Y APROBACIÓN DEL ACTA.**

**2.1** Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 01-24 del lunes 15 de enero del 2024.

El Presidente Wilberth Quesada:

Someto a votación el acta de la sesión ordinaria número 01-24 del 15 de enero, ¿doña María Eugenia?

La Secretaria María Eugenia González:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Mercedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Aleyda?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias y con el voto esta presidencia, 4votos a favor aprobada.

***Acuerdo 02-02-24:*** *Se aprueba el acta de sesión ordinaria No. 01-24 del lunes 15 de enero del 2024. (Acuerdo unánime y en firme.)*

**2.2** Lectura y aprobación del acta sesión extraordinaria No. 01-24 del lunes 18 de enero del 2024. *Se traslada a la próxima sesión*

***En este momento se incorpora la Tesorera Laura González.***

### **ARTÍCULO TERCERO: CORRESPONDENCIA**

*No hay correspondencia*

### **ARTÍCULO CUARTO: CRÉDITOS Y SUBSIDIOS**

#### **4.1** Créditos

#	<i>Colegiado (a)</i>	<i>Crédito</i>	<i>Monto</i>	<i>Plazo</i>	<i>Interés</i>
1		Sin Fiador	¢1.500.000.00	36 meses	21%

El Jefe del Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca, realiza la explicación detallada de la solicitud de los créditos. Recordando que la información a continuación es de carácter sensible y no va el detalle en el acta. La solicitud es la siguiente:

**4.1.1** El colegiado, solicita crédito Sin Fiador por un monto de ¢1.500.000.00 a un plazo de 36 meses y tasa de interés del 21% anual.

La recomendación de la administración es positiva.

Los Directores no tienen observaciones.

El Presidente Wilberth Quesada:

Someto a votación el crédito para el colegiado, conforme a la recomendación presentada por la administración, ¿doña María Eugenia González?

La Tesorera Laura González:

De acuerdo con la recomendación.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Mercedes Quesada?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

De acuerdo a la recomendación y los datos presentados.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Laura?

La Tesorera Laura González:

De acuerdo a lo señalado por la administración.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Aleyda?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

De acuerdo a lo presentado por la administración.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, y con el voto de esta presidencia, tenemos entonces unanimidad, 5 votos a favor y se aprueba el crédito solicitado por el colegiado, de conformidad con la recomendación efectuada por la administración. Acuerdo en firme.

***Acuerdo 03-02-24:** Se acuerda aprobar la solicitud de crédito Sin Fiador al colegiado, por un monto de ¢1.500.000 a un plazo de 36 meses y tasa de interés del 21% anual. Cumpliendo con lo establecido en el Reglamento de Crédito. Acuerdo unánime y en firme.*

## **4.2 Subsidios**

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

#	<i>Colegiado (a)</i>	Tipo	Familiar	Monto
1		Fallecimiento	Madre	¢306.394.27

## **ARTÍCULO QUINTO: INICIATIVAS**

### **5.1 Iniciativas de la Presidencia:**

El Presidente Wilberth Quesada:

Yo solamente tengo una consulta, don Carlos, es con respecto a, la próxima semana vamos a ver revisión de acuerdos, pero yo lo que quería adelantarme era con respecto al acuerdo que tomamos para la campaña de recolección de datos para la actualización de la información de los colegiados y familiares a efectos de aprovechar esa información para el estudio actuarial y naturalmente también para el tema de crédito. ¿Cómo vamos con eso?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Ya tenemos dos ofertas, habíamos recibido la oferta original, el cartel lo tenemos listo, lo que nos falta es ponerle el monto de la oferta. Hoy recibimos una de ITS Consultores, que fue la que nos había hecho el estudio anteriormente, originalmente nos cobró ¢8.000.000 por este trabajo, 3 ejecutivos y a 3 meses se utilizaron las mismas variables que se hayan utilizado en el cartel anterior, incluyéndole acá lo que era los familiares.

Recibimos otra oferta de una empresa que se llama Netcom, ellos nos están cobrando \$2.200 por operador y nos recomienda 3 operadores, eso es más o menos son como \$6.600.

Y nos falta una tercera oferta que estamos esperando que ya para traer el cartel sí está un poquito alto, lo que es la cotización. Anteriormente, por este trabajo nos habían cobrado ¢4.000.000, era solamente actualizar la lista de beneficiarios. Actualmente anda más o menos así el tema, hoy, precisamente llegó esa cotización la cotización.

El Presidente Wilberth Quesada:

Están altas.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí. Creo que ahí hay que analizar otras opciones, yo estuve pensando, ¿cuánto nos costaría tener a tres personas o dos personas de carácter temporal pagándoles un salario? Lo único sería el espacio que habría que negociarlo con el equipo porque van a ocupar líneas telefónicas y equipo de cómputo, y vacaciones, aguinaldo y todos los salarios.

El Presidente Wilberth Quesada:

Habría que ver, porque si se puede hacer como una contratación por servicios profesionales, temporal, tal vez y ahí nos eximimos de esa responsabilidad patronal claro. Además, también el tema es que tendríamos que tener muy bien, la metodología, los controles, tendríamos que armarlo nosotros.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Ese es el tema, es el tema del expertis del negocio, habría que contratar a alguien que tenga experiencia también en la parte de Call Center, que ya sepa, que lo haya hecho anteriormente, porque sí, aquí también hay que, con este trabajo, hay que pedir el permiso de la Junta, porque lo que se va a tocar es la base de datos que es administrada por el Colegio, entonces eso es algo que hay que tener claro también.

El Presidente Wilberth Quesada:

Esperemos a ver cómo le va con esa última oferta, lo que ustedes puedan buscar de aquí al lunes, para tomar decisiones y ver si hay que hablar con la Junta, ver si esto se puede hacer por contratación de servicios o si tendremos que finalmente que pagar alguna contratación tan cara, entre comillas, pero sí está un poco elevada. Eso es urgente hacerlo porque recordemos que a nosotros nos ayuda para el tema de lo del crédito de la persona familiar del colegiado, nos ayuda para el tema de estudio actuarial que es urgentísimo, sobre todo para la actualización de la tabla de retiro, que es lo que queremos hacer y que ya sabemos que la información digamos tal y como nos lo dijo el actuario, es deficiente y es urgente, o sea, es algo que no nos podemos dar el lujo de creer que lo vamos a tener en junio o algo así que tiene que ser lo más pronto posible, ojalá este trimestre. Laura.

La Tesorera Laura González:

Don Carlos, usted más o menos, ¿cuánta población de colegiados es lo que está proyectando para poder realizar ese estudio?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Nosotros estamos cotizando las 2.600, la población que tenemos.

La Tesorera Laura González:

O sea, la población inactivos, más o menos al 1° de enero, de lo que me pasaron a mí, hablo de lo que me pasaron a mí, 2.575, pero habría que ver en una población de Call Center, o sea, en los servicios de Call Center, tomar en cuenta esa población, ¿cómo lo manejarían ellos en cuanto a metas, por semana?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Ellos hacen un estimado de la población total y de esa población ellos sacan un estimado de más o menos cuántos pueden lograr, porque el asunto se encarece por el sentido de que ellos hacen las llamadas, ellos se comprometen a, por una ley de Protección de Datos, tampoco se puede llamar más de 3 veces al mes y eso es un tema, porque después de eso podemos vernos involucrados en un tema de acoso, aunque sea para actualizar datos de algún colegiado, entonces ellos en esas llamadas pueden cubrir la base en un mes con 3 llamadas, pero posiblemente esas llamadas no sean efectivos, pueden llamar en algún momento que la persona no está en la oficina o no puede hablar, entonces, aunque son leds que sí logran, pero tal vez no sean leds positivos, que es lo que queremos. Aparte, en una llamada de actualización de datos se tiene que repasar primero y ver si no es una llamada de estafa, que es a lo que todo el mundo le tiene algún tipo de miedo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Eso se tendría que anunciar antes en las redes del Colegio.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Hay que anunciarlo antes y puede ser que alguien no lo haya visto.

La Tesorera Laura González:

Pero don Carlos perdón que interrumpa, ¿se recuerda que antes de finalizar el 2023 se había hecho un esfuerzo de que las personas actualizaran lo que eran los beneficiarios?, se acuerdan?, ¿eso realmente qué tan productivo fue?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Tengo entendido que sí se actualizaron una buena cantidad de beneficiarios, no podría decirle a ciencia cierta que porcentajes, pero podría averiguarlo.

El Presidente Wilberth Quesada:



Yo entendí que le fue mal a la administración con eso, al Colegio, que muy poca gente los actualizó, es más, recuerdo en algún momento que se nos dio un dato, pero ya sería viejo, habría que actualizarlo, pero iba como por 300 personas.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Las mismas que participan.

El Presidente Wilberth Quesada:

El tema es que, de nuevo llegamos a lo que nos había comentado en aquella oportunidad el muchacho de tecnologías de información, y es que estas publicaciones que se hacen de manera vegetativa no llegan a un montón de gente, entonces simplemente no se están dando cuenta que el Colegio está con una campaña de actualización de datos. Eso es un problema que nosotros tenemos, de que no podamos pagar publicidad en redes por ese tipo de campañas las que hacemos en in house porque evidentemente las que sí contratamos afuera, como pasó con el tema del crédito de vivienda, a esas sí se les puede meter publicidad, que no lo hiciéramos es un enano en otro cuento, pero sí se puede porque la estamos contratando y dentro de la contratación podemos incluir eso, pero como las in house no podemos, entonces el alcance vegetativo es muy limitado.

Ese es uno de los temas que hay que resolver como Colegio para este tipo de campañas en redes, porque si no nos vamos a quedar siempre con los mismos 300-400 cuando uno diría, que raro tenemos 2000-3000 seguidores y, ¿por qué le llega a 300-400?, eso nos lo habían explicado, es un tema del algoritmo que utiliza Facebook y si no es pagando publicidad, no vas a llegar a más. No voy a extender más esto, don Carlos con el esfuerzo que hagan de aquí al lunes, podemos valorarlo y analizarlo, porque si tenemos que buscarle la comba al palo.

La Tesorera Laura González:

Don Wilberth perdón, yo solicitaría a la administración que vuelva a preguntar al Colegio, cómo les fue porque hubo dos anuncios, por parte del Fondo y también por parte del Colegio, y había una rifa que yo creo que todavía está vigente. Entonces para ver en la última actualización, si por lo menos pasamos de 300.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, y lo otro ver la información que se recopiló porque entiendo que la que estaba recogiendo el Colegio, y aquí don Carlos me puede aclarar, no era la suficiente como la que nosotros requerimos.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, porque la población nuestra aumenta, tenemos colegiados 2.600, pero a la hora de actualizar los datos de los familiares, ahí estamos hablando de un núcleo y puede que sea más grande.

El Presidente Wilberth Quesada:

Y es que creo que ahí no se estaba recogiendo la del familiar, que es parte de lo que nosotros necesitábamos, repito, para el tema actuarial y para el tema del crédito. ¿Entiendo, eso sí, que el sistema nuestro, ¿cómo se llama ese sistema? CIU, sí permite, eso me había comentado, don Carlos, sí permite la inclusión de los datos que nosotros necesitábamos, que era parte de la duda que teníamos, de si la plataforma permitía que esos datos se incluyeran, y sí lo permite.

La Tesorera Laura González:

Incluso la plataforma, da eso de acuerdo a lo que uno solicita, el desarrollador la puede ajustar.

El Presidente Wilberth Quesada:

Eso es una gran ventaja.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Aquí tenemos otra gran ventaja, que Magaly trabajó en la recepción y conoce bien el sistema de actualizaciones.

El Presidente Wilberth Quesada:

Ahí don Carlos, le pediría es que, uno, le metamos el acelerador al tema de esas cotizaciones, a ver qué obtenemos, y dos, si aun así, con esas cotizaciones, sigue siendo alto el precio, que usted nos pueda plantear una propuesta de para ver cómo abordamos eso, con costos y toda la cosa, más o menos aproximado.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

¿Con cuántas personas, 3 igual?

El Presidente Wilberth Quesada:

Yo diría que 2-3 personas.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Me parece que tiene que ser una contratación por servicios, pero lo más importante de una contratación por servicios, es que si necesitamos un director de orquesta y que conozca del tema.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sería un “director de orquesta” y dos “músicos”.

El Presidente Wilberth Quesada:

Exactamente, para que lo pregunte por favor para el lunes. Y el otro tema, pero vamos a tener un receso de un minuto.

Nada más agregar entonces como asunto de la presidencia compañeros, hoy no nos acompaña don Gerardo, lamentablemente no pudo conectarse por asuntos de trabajo, pero hacerle una instancia a la fiscalía para que en razón de los dos informes que tiene pendientes de presentar al Consejo de investigaciones que se le habían encargado desde hace algunos meses, que procede a presentarlos en la próxima sesión presencial que tendríamos durante la primer semana de febrero y que en caso de no poder presentar alguno de esos informes, nos haga saber si requiere apoyo, particularmente legal, para que este Consejo tome el acuerdo de darle

ese apoyo legal y hacer la contratación legal que corresponda. En esa línea de hacerle esa instancia a la fiscalía, si están de acuerdo favor, se sirven manifestarlo, ¿doña María Eugenia?

La Secretaria María Eugenia González:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Aleida?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Laura?

La Tesorera Laura González:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Mercedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Estoy de acuerdo siempre y cuando se indique además que, en caso de requerir algún tipo de ayuda o soporte, lo haga saber.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, me parece muy bien, pero eso decía ahí que en caso de que se requiera que nos haga saber si quiere esa contratación para proceder nosotros a tomar el acuerdo y hacer la contratación. Y esta presidencia también de acuerdo, entonces con los votos de todos los directores presentes, aprobado por unanimidad.

***Acuerdo 04-02-24:*** *Se acuerda hacer una instancia a la fiscalía para que en razón de los dos informes que tiene pendientes de presentar al Consejo sobre investigaciones que se le habían encargado, proceda a presentarlos en la próxima sesión presencial y haga saber al Consejo si requiere apoyo, particularmente legal. (Acuerdo unánime y en firme.)*

## **5.2 Iniciativas de los miembros del Consejo:**

**La Tesorera Laura González:**

Yo tengo uno, es formalizar una solicitud a la administración para un listado de los colegiados que están inactivos y con deudas pendientes con el Fondo, para conocer el detalle. Le agradezco.

**El Presidente Wilberth Quesada:**

Don Carlos para que tome nota de la solicitud de doña Laura, por favor. Muy bien, ¿doña Mercedes?

**La Vocal 1 Mercedes Quesada:**

Hoy estaba hablando con la recepción del Colegio para un asunto de tema médico, porque la última doctora que estuvo, no la que está actualmente, ella me mandó un medicamento que me lo iba a seguir brindando por una cuestión de las personas que llegan a dejar muestras, yo lo llamé para solicitarlo, no lo hago por mí directamente, sino porque tienen que haber otros casos, que la persona que actualmente está como médico no tiene contactos con ninguno de los proveedores de muestras médicas, no sé si es que la muchacha es muy nueva, que es una médico que acaba de graduarse o en fin, no sé, porque yo recuerdo que anteriormente eso se mantenía con un stock bastante amplio de medicamentos que por lo menos se podían suplir en el momento.

Entonces, yo llamé para pedir precisamente lo que yo estaba necesitando, porque el medicamento que necesito es bastante caro y me estaban dando unas muestras, mientras tanto compraba una parte y hacia la otra, para ver si eso se puede averiguar o ver cómo se le puede ayudar a la persona, o si se puede hablar con el Hospital Metropolitano para que ellos le puedan ayudar a que los proveedores de muestras médicas lleguen al Colegio para que la muchacha pueda tener algunos insumos para los colegiados.

El Presidente Wilberth Quesada:

Qué curioso eso porque yo creería que todos esos médicos de empresa tienen contactos con los proveedores que le dan ahí medicamentos de muestra para que ellos puedan incluso distribuir dentro de los pacientes, eso me llama realmente la atención, lo que estás comentando Mercedes, y yo ahí lo que le haría es la instancia a don Carlos de inmediato que mañana hable con el Metropolitano para verificar eso.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Con respecto al tema, yo lo había discutido con la persona a cargo de la doctora y lo que me indicó es que, en efecto, los medicamentos de la doctora anterior eran de la doctora anterior, los de las muestras médicas, entonces recibe algo y se los lleva, dejó el consultorio limpio.

En diciembre ellos no hacen visitas y en enero, a partir de la segunda semana de enero, según tengo entendido, ya empezaban a llegar de nuevo los visitantes para empezar a dejarles muestras, entonces yo le insté a él para que nos ayudara porque estaba bastante vacío el consultorio, porque si, la doctora anterior lo tenía bastante surtido. Voy a hablar con él mañana, a ver cómo va ese tema, a ver si ya están empezando a llegar los visitantes, pero es un tema que sí, ya estaba abordado con la gente del Hospital.

El Presidente Wilberth Quesada:

Eso es importante, es importante resolverlo porque mucha gente espera que de una vez ahí se le pueda dar la pastilla.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Wilberth, a mí me llama poderosamente la atención eso de que, si la doctora se fue siendo de la misma institución, se llevó sus medicamentos. Yo daba por un hecho que al tener nosotros el servicio, los medicamentos no eran del Hospital, sino para el servicio de quien lo contrató, supongo yo, eso para mí es nuevo, porque al menos yo me acuerdo de que cuando Melania se fue dejó un montón de stock de medicamentos y pudimos siempre seguir tomando lo que necesitábamos.

La Tesorera Laura González:

Don Carlos, aprovechando tanto la experiencia de doña Mercedes y el comentario que hace doña Aleyda, sería bueno que usted le preguntara al Metropolitano bajo qué términos están los medicamentos, porque, que yo sepa, un visitador médico precisamente deja la muestra para que le sigan comprando, no es para uso exclusivo únicamente, o a uso discrecional del médico, entonces para que usted pregunte los términos, porque es bueno valorar eso, porque en el caso doña Mercedes ella lo está exponiendo, es un medicamento caro y que por el momento estaba con las muestras, pero dado el caso de que fuera alguien que realmente no lo puede conseguir, si de casualidad esté agotado y que dependa del consultorio, ¿cómo hacemos?, mejor que usted pregunte si nos hace el favor.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, ya lo había consultado cuando la doctora nos dejó vacíos, se me dijo claramente que eran de ella porque ella firmaba por cada uno de esos medicamentos. Si bien es cierto en el contrato que tenemos dice que debemos tener esas muestras, eso es extraoficial porque en buena teoría ya no lo pueden dar, no pueden otorgarlo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Ellos no son un dispensario médico.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Exactamente.

El Presidente Wilberth Quesada:

Uno está acostumbrado porque el doctor de empresa usualmente tiene ahí y entonces lo salva de una vez, pero eso es cierto, ahora lo importante en eso es, don Carlos, que igual lo converse para tratar resolverlo cuanto antes, posiblemente esta doctora que llegó no sé qué tan nueva será porque lo que ella tenía no se lo trajo, por decirlo así, si es que tenían medicamentos de muestra ahí, entonces es importante.

La Tesorera Laura González:

Don Wilberth, es que el comentario mío viene en el hecho de que por A o por B, la profesional una semana no pueda llegar y llegue otro médico, ¿entonces se va a llevar los medicamentos durante esa semana?

El Presidente Wilberth Quesada:

Pero es que las muestras médicas son para el doctor no son de la empresa.

La Tesorera Laura González:

Yo sé, pero en ese caso que haga la pregunta, porque al final de cuentas el médico lo trae, o sea, ¿cómo coordinarían ellos?, es a lo que voy yo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Yo me imagino que tal vez ellos, me imagino, aquí estoy diciendo que me imagino, que el Hospital a lo mejor le podría proveer ciertos medicamentos de esas muestras que ellos manejan, supongo que eso es lo que don Carlos podría preguntar para satisfacer esa necesidad temporal o mientras ya la señora se equipa. Me parece muy oportuna la observación de doña Mercedes, don Carlos, para que usted tome nota por favor y consulte. ¿Algún otro asunto de los directores?, ¿no?, entonces pasamos a asuntos de la tesorería, ¿doña Laura?

### **5.3 Informe de la Tesorería:**

La Tesorera Laura González:

Básicamente era eso lo del detalle para conocer, y la observación que le hice a la administración, que él nos había mandado un documento que venía cortado. Y que nos ayudara, porque eso nos sirve para cuando sacamos tiempo para analizarlo con mayor comodidad, únicamente.

### **5.4 Asuntos de la fiscalía:**

El Presidente Wilberth Quesada:



No está presente el señor fiscal, de manera que entonces pasamos a los asuntos de la administración, don Carlos.

## ***ARTÍCULO SEXTO: ASUNTOS DE LA ADMINISTRACIÓN***

### **6.1 Renovación de inversión a plazo certificado de inversión**

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Tenemos dos vencimientos en el mes de enero, tenemos un vencimiento que estaba a 12 meses, a un rendimiento de 8.73 en el Banco Nacional y tenemos uno en el Banco Popular de 6 meses de ¢37.000.000, que tenía un rendimiento de un 5.92, estaba en un plazo más corto, el otro estaba un plazo más largo. Como pueden ver, el rendimiento es bastante bueno, y como ustedes saben las tasas de interés tienen una tendencia a la baja.

Hicimos un cálculo de lo que tenemos a la vista para hacer frente a lo que son algunos de los créditos que tenemos de la campaña y algunos desembolsos que se hacen, entonces sí tenemos suficiencia como para poder este invertir estos fondos y la idea acá es agarrar los mejores plazos.

Como ustedes pueden ver, los rendimientos en el sector público están sumamente bajos, pues si tomamos en cuenta que tenemos un entendimiento de un 8.73% neto y un 5.92% neto a 6 meses, o sea, la diferencia es bastante, eso nos puede llegar a afectar la parte de ingresos porque aparte de la colocación de crédito, los intereses de inversión son algunos de los más importantes. Aquí podemos todavía invertir un poco más con la parte del Estatuto y la apertura podemos meter dinero en lo que son las cooperativas, entonces estamos invirtiendo ¢140.000.000 de los cuales tenemos las mejores opciones en Coopeservidores y BAC San José, acá tenemos también desde el punto de vista de empezar a ver un poco más allá, tenemos la parte de inversiones estratégicas, que es una empresa que está inscrita a la SUGEF como dadora de la parte de la colocación de operaciones hipotecarias, y esta sería la empresa Transcomer.

Acá ella presentó unos rendimientos bastante interesantes al ser una empresa con la cual estamos empezando, nos reunimos con ellos en diciembre, nos dieron sus prospectos, cómo manejan el asunto de las inversiones y podemos ver que tienen un 7.50% de rendimiento a 6 meses que está muy parecido a los 12 meses que tiene Coopeservidores y Coopenae a 12 meses con la mitad del plazo.

Entonces, desde esa perspectiva, acá la propuesta que les traigo para su análisis es que tenemos ¢60.000.000 para invertirlos en Coopeservidores a 12 meses a una tasa de 9.71%, ¢50.000.000 a un rendimiento del 6% en el BAC San José a 12 meses y que analicen la probabilidad de la inversión de 6 meses en Transcomer. Esa sería si la propuesta que les traigo, ¿tienen algún comentario?

El Presidente Wilberth Quesada:

Aquí lo importante es que sigamos con el tema de la política de inversión que habíamos aprobado desde julio, porque es la política, en el sentido de seguir esa política de que, como bien lo dice don Carlos, tengamos en liquidez estrictamente lo que se necesita para ir atendiendo la liquidez. Recuerden que la fórmula era que la recuperación de la cartera, versus las colocaciones que se van dando, las colocaciones previstas que van conforme la meta, la diferencia de eso, es decir, lo que no alcanzase como recuperación de la cartera es lo que deberíamos tener como inversión en líquidas para poder atender esos créditos, esa es como la fórmula general, más el tema de los subsidios porque obviamente necesitamos también esa liquidez para los subsidios, los subsidios tienen la ventaja que tienen un comportamiento muy lineal.

Y después que pensásemos en inversión en mediano plazo y largo plazo en función de esa recuperación de la cartera y ahí sí, generar los mejores intereses posibles para tener los ingresos de nuevo para colocar y para atender los subsidios e incluso mejorar esos subsidios que estamos dando. Esa era la política normal, y que se distribuyera esa diferencia entre la liquidez en el mediano y largo plazo, más o menos creo que era como 50 y 50, esa fue la política en la que habíamos estado de acuerdo y que don Carlos la ha venido presentando.

A mí lo que me preocupa ahora, honestamente compañeras, es que el periodo de tasas relativamente altas ya pasó, si bien la tasa real en este momento es alta comparada con la inflación, porque ustedes vieron que la semana pasada el Banco Central decidió bajar nada 1/4 de punto en la tasa de política monetaria y la inflación la tenemos en negativo todavía, entonces eso quiere decir que la tasa real sigue siendo alta, pero las tasas nominales ya empezaron a bajar, es decir, como lo vimos ahora que don Carlos lo presentó en esta primera diapositiva, esas tasas ya no volverán por un buen tiempo.

Entonces, nosotros tenemos que tratar de colocar a la mejor tasa posible ahora, en el mayor plazo posible también porque las tasas lo que van a seguir es bajando, y eso va a impactar la cartera y naturalmente los ingresos financieros que el año pasado se portaron muy bien y nos ayudaron mucho, pero que este año no va a ser igual, por eso la necesidad de crecer en crédito, porque a nivel de inversiones no vamos a tener las mismas tasas. Siendo así y respetando también un poco lo del tema de sector público y sector privado, ese mix yo lo que creería también es que a mí particularmente las tasas que está ofreciendo el sector público, la banca pública, no me convencen, son demasiado bajas, aunque realmente siguen siendo altas, nominalmente son muy bajas y a mí no me hacen la diferencia sustantiva entre un Popular y un Coopeservidores, o un BAC San José y un Coopenae, honestamente, no tiene ningún sentido tratar de concentrar inversiones en este momento en el la banca pública, cuando en el sector privado tenemos mejores condiciones.

Y ahí, además, me parece interesante que Transcomer siendo un puesto de bolsa de Comercio y dentro del tema de las inversiones estratégicas, podamos ver esa opción, vean que la tasa que paga, en este caso Transcomer, es del 7.50% a 6 meses y si uno ve la tasa más alta que está pagando el sector privado es Coopeservidores, a 12 meses 7.91%, o sea son 0.40% más, pero con 6 meses más, o sea, hay una diferencia sustantiva.

A mí me parece que sería este bueno explorar esas opciones, no quedarnos solo en CDP porque si no todo este avance que hemos venido dando se nos va a quedar ahí en el camino, si seguimos apostando solo a CDP, y ver otras opciones incluso en adelante, creo que habría que ver bonos del mismo gobierno y de otros que nos puedan servir dentro de esas inversiones

estratégicas para empezar a incursionar en esos mercados, porque si nos vamos a punta de CDP a 6 meses, a 9 y 12 meses, vamos a tener un impacto sobre la cartera importante, esa es mi observación, no sé si alguna tiene algún comentario o una duda. Dígame doña Aleyda.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Dígame, ¿qué le está pareciendo a usted?, por ejemplo, a Transcomer yo la verdad es que yo no lo conozco, desconozco quiénes son y cómo funcionan, obviamente, como dice usted, en Transcomer hasta me brilló a mí también, porque a mí me conviene a que 6 meses voy a ganar lo que en 12 meses me gano en Coopenae. Pero no sé qué es Transcomer, ¿me pueden explicar un poco?

El Presidente Wilberth Quesada:

Con Transcomer, como dice don Carlos, se tuvo una reunión en diciembre, creo que fue. Transcomer es un puesto de bolsa, yo no sé, tal vez ustedes no son tan aficionados del fútbol como yo, pero no han visto que, si hay alguien que está financiando ahora a la UNAFUT y el campeonato, es esta gente de Transcomer, ellos son muy fuertes, son un puesto de bolsa de la bolsa de Comercio que está inscrita en el Banco Central y en la SUGEVAL o en la SUGEF.

Ellos, a diferencia de un Banco, ellos lo que hacen es que emiten certificados de depósito a plazo, porque están en los diferentes plazos, y lo que los diferencia es que el negocio de ellos es que ellos invierten en bienes raíces, ellos se encargan de comprar propiedades de plusvalía, buenas propiedades para eventualmente venderlas el día de mañana. ¿Entonces en qué sustentan el subyacente de esos títulos?, en que, de ahí, en esas hipotecas, en esas propiedades que ellos compren, porque ellos pagan contra eso e invierten contra eso, es un negocio inmobiliario, ellos son, doña Aleyda, son la gente que compró al Grupo Extra.

La gente de Transcomer son súper buenos porque están en otro montón de cosas, pero para ponerle así en dimensión esta parte del sector inmobiliario, ellos la manejan y los resultados han sido muy positivos, yo creería que entrar en una negociación en un plazo corto para experimentar en este momento sin que sea mucho, es una buena opción porque nos ganamos

una buena tasa y como las tasas van bajando, creo que es un buen momento para buscar otras opciones, ese es mi sentir.

Tenemos la posibilidad porque tenemos inversiones estratégicas, yo lo que no quiero es que nos quedemos solo en CDP, porque si nos quedamos solo en CDP, y por eso dije que incluso hay que analizar temas de título, un bono de deuda, en fin, ir buscando esas opciones porque si nos quedamos en CDP vea febrero, marzo, abril, mayo, junio ya no vamos a ver ni siquiera estos rendimientos, estas tasas y eso nos va a impactar, eso nos va a impactar sí o sí.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Pregunta lógica, nada más solo para reafirmar. Transcomer está regulado.

El Presidente Wilberth Quesada:

No está regulado, está inscrito en el Banco Central como bolsa de comercio y en la Superintendencia de Seguros, hay una diferencia entre supervisados y regulados.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

¿Está supervisado también?

El Presidente Wilberth Quesada:

Supervisado desde el punto de vista de estar inscrito también por el Banco Central, esa es la diferencia. O sea, los bancos están regulados por SUGEF y CONACIT, Transcomer no está regulado porque a ellos no les toca cumplir la normativa de regulación que, si tienen los Bancos, ya ahí hay una diferencia, porque ellos están en la Bolsa de Comercio, ellos son de la Bolsa de Comercio, es diferente a la Bolsa de Valores.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

¿Y en ese caso, qué pros y contras tendríamos viéndolo de esa perspectiva?

El Presidente Wilberth Quesada:

A ver, al usted no ser regulado, contra un regulado tienes la desventaja de que es regulado, o sea, tiene que cumplir una normativa prudencial que le exige la Superintendencia. Ellos no, ellos tienen sus propias normativas, su propia regulación que la tienen inscrita ante el Central, eso es una debilidad, naturalmente.

Otra debilidad puede ser que si eventualmente digamos se les complicase pagar, el procedimiento que sigue, no es similar al que siguen los bancos públicos o privados o cualquier emisor que esté en las SUGEVAL que le cae la Superintendencia, vean todo lo que ha pasado, que tampoco es ninguna garantía, pero que vean, por ejemplo, lo que pasó con Aldesa, que era un fondo de inversión, que estaba inscrito en SUGEVAL, y ustedes vieron, se hace una Junta Interventora, las acreencias primero y al final de cuentas se paga contra lo que queda, eso para que lo veamos incluso con un supervisado, como era Aldesa, que era un súper puesto de bolsa, un grupo bursátil y de ahí se cayó, pero todavía con las acreencias que se recoja, se le pagan a los a los acreedores.

Un no regulado, en principio si está con la legislación comercial y ahí se procedería por vía tribunales, porque ahí no habría un proceso de intervención, por lo menos no de una Superintendencia, supongo que la Bolsa de Comercio sí, pero nada más, eso yo creería que serían los puntos más débiles, eventualmente al entrar en una inversión de este tipo, así, con suma transparencia, ahora yo decía buscar un plazo corto con una suma para empezar y ver la experiencia.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, ahí yo había puesto ¢30.000.000 y no ¢50.000.000 por aquello, es que se me fue a la hora de mover las láminas.

El Presidente Wilberth Quesada:

A mí me parece, en función de la tasa y el monto que está muy razonable, empezarlo como una inversión estrategia, particularmente a mí me parece. De nuevo, vean la diferencia de hacerlo a 6 meses y vean las tasas a 6 meses del resto. Es que, si dijéramos, no, cojamos

Coopenae, con 6.67%, es casi un punto en 6 meses. Yo particularmente sí estaría de acuerdo, pero naturalmente esto es un consenso del grupo, del equipo.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Entonces, ¿lo que a usted le parece es con Transcomer? Obviamente, pues yo viendo los números, yo también lo haría, a 6 meses.

El Presidente Wilberth Quesada:

La propuesta de don Carlos es que esos ¢36.000.000 que estaban en el Popular se inviertan en transforme en un plazo de 6 meses. El resto, que son ¢100.000.000, ¿se quedan entre cuáles, don Carlos?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Coopeservidores y BAC San José, con ellos no hay a 12 meses.

El Presidente Wilberth Quesada:

Ellos a 12 meses y luego Transcomer a 6.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Exactamente.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Páseme el cuadro anterior don Carlos por favor, donde estoy viendo los intereses.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Esos son netos.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Entonces, BAC San José yo no lo tomaría es 6.09%

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí está muy bajo.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Yo lo haría en Coopeservidores porque está a 7.91% y de segundo a Coopenae, que está a 7.18%, pero nunca BAC San José.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Era para diversificar un poco la cartera también,

El Presidente Wilberth Quesada:

Yo diría más bien para no quedar en dos cooperativas con ¢100.000.000, que la Mutual Alajuela es una muy buena opción con esa tasa que le está ofreciendo de 6.45%, dentro de lo que está ahí, naturalmente, que esta es la más alta después de las cooperativas para no concentrar a los ¢100.000.000 en cooperativas, aunque ¢100.000.000 están divididos y eso me parece bien porque están divididos, tendría que venirse una crisis en el sector cooperativo para que nos movamos con esos ¢100.000.000, ¿cuánto tenemos en cooperativas?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

En ¢180.000.000, en diciembre en les invertí ¢100.000.000 y ¢100.000.000, tenemos 180 y 180.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

A como estamos nosotros yo preferiría irme más bien a los intereses más altos que yo pueda conseguir, no jugarme el chance para abajo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, podemos dividirlos, esos otros ¢100.000.000 entre Coopenae y Coopeservidores y para los próximos vencimientos ir viendo opciones. Está muy bien tener en cooperativas y eso fue parte del propósito, pero que no vaya a ser que se nos venga una crisis cooperativa y tengamos ahí la mitad de las inversiones también.



La Vocal 2 Aleyda Solano:

Bueno, Coopenae está muy fuerte, se lo puedo decir.

El Presidente Wilberth Quesada:

Coopenae y Coopeservidores son dos súper cooperativas. Yo creería que sí podríamos dividir esos ¢100.000.000 entre Coopenae y Coopeservidores y dejar esos ¢36.000.000 en Transcomer a 6 meses a ver cómo nos va.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Una pregunta, ¿no se está contemplando el plazo de 9 meses?, porque creo que un 7.21% de Coopeservidores no está mal referente a los 12 meses.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, tenés razón y son 3 meses, ahora el tema es que cuando llegues a renovar en 9 meses, dudo que esas tasas estén a ese nivel, van a estar más bajos.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Sí, yo acabo de hacer unos certificados y tuve que hacer una división de un monto y otro porque me servía más hacer una inversión a 2 meses y otra a 3 meses y entonces obtuve mejor rendimiento que hacer una sola.

El Presidente Wilberth Quesada:

Esa Coopeservidores de 7.21%, lo que pasa es que también está a 7.91% la mayor y ya Coopenae pasa a 7.04% o 7.18%, son 3 meses más. Ahora todo depende de la liquidez que necesite la administración, por eso estamos diciendo si son 12 meses, es al próximo enero que don Carlos tiene que estar clarísimo que ese dinero no lo va a ocupar de aquí a enero, eso es lo primero, eso es lo primordial,

La Tesorera Laura González:

Y es que hay otro riesgo, o sea, estamos entre los 9 y 12 meses de 0.7%, o sea, ¿qué ganancia obtenemos con 0.7% y mientras la administración está urgida?

El Presidente Wilberth Quesada:

No debería porque para eso está ese calce de plazos, que es el ejercicio que tiene que estar haciendo la administración. ¿Cuáles son los vencimientos que vienen, don Carlos?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Los vencimientos que vienen son en abril.

La Tesorera Laura González:

Estamos a dos meses, o sea, no es nada.

El Presidente Wilberth Quesada:

Incluso con esas tasas tan malas que empiezan a bajar, uno podría pensar que tal vez esos vencimientos de marzo y abril sí los podría colocar a un plazo más corto, pensando sobre todo en que la cartera de crédito de verdad se nos encienda un poco con los familiares.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

50-80-37 en marzo, también en abril.

El Presidente Wilberth Quesada:

¿80.000.000 en marzo?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Es en abril, perdón.

El Presidente Wilberth Quesada:

En abril, 80, 50 y 37, en esos dos meses hay más de ¢160.000.000, ¿es así?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Exactamente.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Entonces esas inversiones sí se pueden hacer a 12 meses.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí hay que alargarlas para aprovechar estas últimas tasas buenas.

La Tesorera Laura González:

Antes de que apliquen por ahí.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Tenemos a la vista, tenemos ese dinero que es para lo que tenemos que pagar ahora de las operaciones de crédito que son constructivas.

El Presidente Wilberth Quesada:

¿Cuánto hay que pagar de eso, cuánto tiene que sacar de eso ahora?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Es que eso depende de avance de obras, ahora ellos están trabajando con la plata de ellos, solo una que le giramos ¢10.000.000, otro está cuadrando lo de los permisos de la Municipalidad, entonces posiblemente arranque unos 2 o 3 meses, y los otros son como ¢30.000.000 que sale del flujo y tenemos una operación que también es constructiva de ¢80.000.000, tenemos una de ¢30.000.000 que está por hacer avalúo, tenemos una de ¢10.000.000, creo que son como ¢140.000.000, más o menos que están ahí y dos son constructivos.

El Presidente Wilberth Quesada:

Se va desembolsando conforme el avance.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Conforme el avance de obras.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Sí por el flujo de caja, en realidad no hay problema.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, tenemos, estamos bien, más la recuperación que son de ¢10.000.000 a ¢15.000.000

El Presidente Wilberth Quesada:

Lo que si veo muy frío es el tema de la colocación, porque solo llevamos dos créditos, la semana pasada y esta solo dos.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Los que son de aprobación de la administración sí, los que son de caja chica pueden ser unos 5 por semana, esos no pasan de los ¢279.000 pero van sumando, más los que están ahí cocinándose, como digo yo, que están faltantes de algunos documentos, pero sí hay una buena cantidad de créditos que están en proceso.

El Presidente Wilberth Quesada:

Avancemos entonces con la propuesta de la administración para las renovaciones de estas inversiones a efectos de que se coloquen a las tasas más altas, en los 12 meses entre las cooperativas señaladas y en el caso de Transcomer a un plazo de 6 meses el remanente de los ¢36.000.000 y los otros ¢100.000.000 divididos entre Coopeservidores y Coopenae. Ahí medita un poco el tema para que no aparezcamos nosotros como siendo necesariamente los que estamos indicando el tema de las instituciones, porque es una recomendación de la administración, naturalmente. Los directores que estén a favor se sirven manifestarlo, por favor, ¿doña María Eugenia?

La Secretaria María Eugenia González:

De acuerdo con la recomendación emitida por la administración.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Aleyda?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

De acuerdo con la recomendación emitida por la administración.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Laura González?

La Tesorera Laura González:

De acuerdo, según el estudio, y las recomendaciones señaladas por la administración.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Mercedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Sí de acuerdo exactamente, como indica la directora Laura.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, y con el voto de esta presidencia, también de conformidad con la recomendación efectuada por la administración para que se proceda con la renovación de las inversiones indicadas.

***Acuerdo 05-02-24:** Se aprueba la recomendación de la administración para la renovación de inversiones a plazo. (Acuerdo unánime y en firme.)*

La Tesorera Laura González:

Mientras don Carlos pone el segundo punto, creo que tal vez podemos en una próxima sesión analizar lo del tema en dólares me preocupa eso.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, me parece bien. La situación del dólar esta complicadísima y nosotros seguimos restando.

**6.2** Presentación ejecución presupuestara con corte a diciembre del 2023.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Se las traigo así porque el Colper iba a hacer su presentación a la Contraloría, entonces tocó montársela rápidamente, para que sea de conocimiento de ustedes también es importante que de que la vean.

Estos son los cierres, cómo cerramos el año pasado a diciembre y realmente fue una grata sorpresa los resultados al final obtenidos en la parte de ingresos, en donde lo que son las cuotas y timbres lo presupuestado eran ¢74.000.000 y lo ejecutado fueron ¢85.000.000, un 15%.

Los ingresos financieros que sí sabíamos que eso se van a ver reflejados a lo largo del plazo por la agresiva campaña que hicimos, la meta era ¢303.700.000 millones y se lograron 272.000.000 un 90%

Los ingresos operativos, ahí es donde está la colocación y las inversiones, se cerró de 339.000.000 que era la meta, en 514.000.000 500141, un 52%. En total, los ingresos financieros, según la ejecución, fue un 122% por arriba de la meta.

El Presidente Wilberth Quesada:

Es que se produjeron 150.000.000, básicamente están explicados por ingresos operativos y un poco por timbres y cuotas.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Ingresos financieros que tuvieron un 90%, las operaciones que se colocaron el año pasado, las hipotecarias, esas las empezamos a ver ya a partir de este año, cuando ellos empiezan a ver los intereses.

El Presidente Wilberth Quesada:

¿Si recibimos más de timbres y cuotas?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Exactamente. Sí estaba presupuestado entre las dos ¢74.000.000 y se recibieron ¢85.000.000

La Tesorera Laura González:

Es que Wilberth se adelantó, tenemos más plata en timbres y cuotas que nos permitió cumplir con un mayor compromiso con subsidios.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Exactamente sí, los timbres y cuotas van directamente lo que es el capital social. Eventualmente, si en algún momento el Fondo llegar a tener algún problema para pagar esos subsidios, empezaríamos a coger de ahí, pero en este momento no es el caso.

La Tesorera Laura González:

Una buena señal de la Junta de que aportó la plata, o sea, superó la expectativa del Fondo.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Ahí está según lo proyectado, porque recuerde que esto lo bajaron un poco por cuestión de la regla fiscal, entonces eso ayudó, pero realmente es un buen síntoma.

Lo que es la parte de egresos, aquí sí sabíamos que había una tarea adicional con lo que son los servicios personales y no personales, esos son salarios y la parte de contratos, estaban presupuestados ¢89.000.000, se gastaron ¢80.000.000; gastos generales, servicios profesionales y patrocinios, estaba presupuestado ¢33.000.000, se gastaron ¢29.000.000; subsidios anda muy pegado, ¢97.000.000, se gastó ¢94.000.000, esa es una partida que sí, la conocemos bastante bien.

Ahí en subsidios estaba lo del consultorio médico, que sobraba plata y que lo invertimos mucho en la colocación de la parte de los créditos, los gastos financieros andan muy pegados con la meta, créditos e inversiones, aquí es donde sí la volamos, teníamos ¢495.000.000 y colocamos ¢639.000.000 y mobiliario equipo que no hubo mayor cambio.

Porcentualmente, este es el desempeño de gastos personales del 100%, un 87%, gastos generales un 86%, subsidios un 98%, gastos financieros un 95% y créditos e inversiones un 29%, que eso es lo que tira la ejecución a un 118%.

El Presidente Wilberth Quesada:

Esos créditos e inversiones de ¢639.000.000, básicamente es crédito realmente lo fuerte ahí, porque un gasto es lo que se colocó.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Exactamente, hay una recuperación más o menos de unos ¢69.000.000, también en inversiones, plata que se colocó. Aquí hay algo bueno, nosotros colocamos buena parte de esto en crédito, pero si se acuerdan, la parte constructiva pasa para el siguiente periodo, porque si el crédito era de ¢80.000.000, pero nosotros desembolsamos ¢30.000.000, lo que tomamos en cuenta son los ¢30.000.000 para efectos de la ejecución, y conforme vayamos desembolsando esa colocación va entrando en la parte de crédito ya para el siguiente periodo.

El Presidente Wilberth Quesada:

¿No era cierto que esos ¢9.000.000 de servicios personales al final los habíamos distribuido entre otras partidas que sí se iba a usar?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, ahí quedaron como ¢4.000.000, ¢6.000.000 de esas partidas que estaban contempladas en el tema de lo que eran los créditos que estaban pendientes, hay que pagar avalúos, hay que pagar la parte de los gastos legales, estaba presupuestado para eso, pero al final se tiró para el siguiente periodo, vamos a tener que asumirlos en este periodo, aunque estaban ahí presupuestados, lamentablemente eso no se puede cambiar, no se puede pasar, pero teníamos que tenerlos presupuestados por aquello que hubiéramos tenido que utilizarlos.

El Presidente Wilberth Quesada:

¿Alguna duda compañeras?, ¿no? Damos por recibido el informe de ingresos y la liquidación presupuestaria de los ingresos y egresos del Fondo para el 2023.



El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Con esto ahora lo que me toca hacer es el informe final que tengo que presentarlo en la segunda semana de febrero, presentárselo a ustedes y enviárselo a la Junta. Ese es el que hice en setiembre, nada más tengo que adjuntar estos datos, afinarlo, meterle lo de la última actividad que hicimos, creo que son números bastante simpáticos como para presentar una ejecución.

### **6.3 Presentación de estudio de tasas**

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

La presentación del estudio tasas, ese es uno de los que teníamos pendientes Para los primeros días de enero. Este trae dos cosas, lo que es el estudio de tasas que realmente lo quería ver cuando ya hubiéramos lo que es el reglamento de crédito, pero mejor vamos avanzando con este tema porque estamos iniciándolo.

Las condiciones de mercado de crédito, aquí tomamos en cuenta lo que es el Fondo de Mutualidad, CFIA, BCR, Banco Nacional, Banco Popular, Coopenae, Davivienda y Coopeande. Aquí lo importante es las tasas se han mantenido muy parecidas a como estaban, la parte importante es, no tanto la tasa, porque están muy parecidas con todos los demás emisores, sino más bien lo que es el límite de crédito. Nosotros para un crédito sin fiador estamos prestando el monto de ¢3.000.000 y la competencia, si se puede decir así, tiene el monto un poco más elevado, el 21%, al ser uno sin fiador yo siento que es una tasa competitiva con respecto al resto de los oferentes.

Aquí lo que haría la salvedad, los plazos creo que están muy parecidos, Davivienda que presta a un 24% a 5 años, creo que es una tasa un poco alta para ese tipo de productos, pero sí tienen el tope un poco más alto. Coopenae, ellos prestan hasta ¢25.000.000 con un 18.75% a un plazo de 9 años, ahí es un poquito más bajo y el Banco Nacional y Banco de Costa Rica tienen un 18.28% a 10 y 12 meses, ¢10.000.000 y ¢20.000.000. Esta sería la lámina con respecto a lo que es el crédito.

El Presidente Wilberth Quesada:

Perdón, pero para ir opinando por cada lamina, ahí estamos out the market, nosotros con esa tasa realmente, si usted va al Popular a 16%, Coopeande al 14% en un momento donde las malas tasas, repito, están bajando y estas van a empezar a bajar también nosotros ya nos quedamos fuera con esa tasa. Ahora, esas tasas de crédito sin fiador, don Carlos, están fijas, pero deben estar referenciadas a tasa básica pasiva, supongo, las de estos Bancos.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Lo que es Banco de Costa Rica y Banco Nacional sí, ellos sí referencian.

El Presidente Wilberth Quesada:

Yo creo que nosotros tenemos que migrar hacia eso, ya lo hicimos con el crédito de vivienda y tenemos que ir en esa línea y también con respecto a esto, porque vean las diferencias, si yo me quedo con una tasa fija de 21% y las tasas están bajando, las de crédito también esa del Banco Popular que es de 16%, si está referenciada a la tasa básica pasiva, va a llegar a ser 15.50%, 15.25%, 15%, lo mismo va a pasar con BCR y nosotros vamos a seguir por estar fijos en 21, eso no es competitivo y con eso no le estamos dando ninguna ventaja al colegiado, y menos con el límite de crédito que nosotros damos que son ¢3.000.000, que está bien, tampoco vamos a exagerar ahí dando un montón, pero se trata de la tasa que es el costo de los recursos.

La Tesorera Laura González:

Por lo menos que el límite de crédito fuera ¢10.000.000.

El Presidente Wilberth Quesada:

No tanto eso, Laura, es que el tema es la tasa, estamos maltratando a la gente, solo estamos debajo de Davivienda en esa muestra, yo no sé cómo estarán las cooperativas, que sería bueno de don Carlos chequee cómo están las cooperativas en ese crédito sin fiador y nos puedan realizar esto.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Aquí también es importante en el análisis de las tasas, cuál es el sentir del colegiado, el tema de las referencias y cómo se siente más cómodo si referenciar tasas o tasas fijas, cada quien tiene su punto de vista aparte, pero sí, eso que usted dice que la tasa está alta y está bajando a la hora de formalizar un crédito, hoy lo formaliza a un 21% y si mañana baja la tasa, usted se queda con el 21% hasta el final del plazo.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Sí, pero van a bajar entonces, tenemos que ver qué hacemos.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

En Coopecaja y Coopeservidores ante en 16%.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

En algunos casos esas tasas son referenciadas, pero son revisables cada cierto tiempo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Se van ajustando, recordemos que lo que nosotros formalicemos, si está a tasa fija, está a tasa fija y se acabó, aunque nosotros revisemos la tasa, ya ese que le prestamos al 21% se quedó con 21%, tenemos que ir a ver de esas tasas que están ahí cuáles están referenciadas a tasa básica pasiva, o sea que son tasas variables, don Carlos, hay que tenerlo clarísimo porque yo creo que tenemos que ir hacia eso, similares al mercado para movernos, o sea, es que mínimo deberíamos estar como con BCR con esa tasa del 18% por lo menos.

Vea el plazo, a 10 años, ellos prestan ¢10.000.000, ese costo es por millón, ellos en 29 y nosotros casi en 20, al mismo plazo y claro es más caro por la tasa, son 3 puntos, es demasiado, a mí me ponen esas tasas así de ese estudio comparativo y me voy al Banco Popular, yo ni siquiera pensaría ir al Fondo para pedir un crédito sin fiador, de una vez al Popular.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Correcto, sí señor.

El Presidente Wilberth Quesada:

Eso está clarísimo eso, yo ahí la instancia que le diría a la administración es que estudie cuáles de esas tasas están referenciadas a tasa básica pasiva, y presente como el cuadro completo, todos los que están en tasa referenciada y ver cuáles de estos son tasa fija porque tenemos que movernos, si nos quedamos ahí aunque hagamos una revisión de tasas y en marzo o abril estamos diciendo qué torta porque estamos en 21%, bajemos esa tasa a 19%, a todos los que nos formalicen de aquí a julio les hicimos mal.

La Tesorera Laura González:

Don Carlos una observación, ese crédito sin fiador es para la persona que trabaja en la empresa privada, no califica un independiente.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

No, también, se le hace un CPA.

El Presidente Wilberth Quesada:

El hecho es que no tenga fianzas, de hecho, en el reglamento de crédito, perdón que interrumpa, en el reglamento de crédito yo hice como algunas observaciones sobre esto porque había un concepto, por ejemplo, de que, aunque a una persona que sea independiente solo crédito con fiador, o sea, ¿qué es eso?, si un independiente puede ganar más que un asalariado y hasta mejor porque tiene su propia empresa, o sea, eso no tiene ninguna lógica, eso lo puse en el tema de las observaciones del reglamento de crédito que vamos a ver entre hoy y el lunes. Yo tal vez aquí para no quedarnos pegados, perdón, si les parece, yo le pediría a don Carlos, en el caso de esa tabla de crédito sin fiadores y seguro se la voy a pedir para el resto, que veamos cuáles de esas tasas son variables, se indiquen cómo son esas tasas, es decir, el spread que tiene sobre la tasa y con toda esta información que si está muy completa, pero para tomar decisiones y si hay que pasar a tasa variable, pasamos a tasa variable que en todo caso y de acuerdo al reglamento, es una de las cosas que tenemos que hacer a principio de año también.

La Tesorera Laura González:

Yo quería hacerle la siguiente acotación. Le preguntaba a don Carlos porque yo tuve una experiencia en el Banco Popular, donde tenía en ese momento, y tengo hasta el momento y gracias a Dios una buena calificación, pero por ser independiente se me iba a castigar y se me iba a hacer una auditoría, o sea, fuera de Tributación, la factura electrónica, tenía que llevar hasta los comprobantes, así se me dijo, de la pulpería para verificar; entonces por eso le hacía la consulta porque habrá más de un colegiado que se verá obligado a montar su propia empresa, entonces, ¿qué consideraciones se tendrán?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

En el caso, tomando en cuenta de cómo proteger al Fondo, lo que se hace a los que son independientes es pedirle lo que es la contabilidad y eso lo hace un despacho, y le revisa si tiene fracturas, si paga impuestos y en realidad eso nos da un perfil de los ingresos y con ese perfil y ese PA nosotros hacemos el estudio, sí tiene que tener una empresa bastante bien formada y con alguna con algún bagaje para poder tomar una buena decisión sobre ese crédito.

Este es el otro cuadro con fiadores, el fondo son 16% a 10 años y en las otras entidades con fiador prestan más del doble, del triple y si bien sabemos que las operaciones del Fondo un alto porcentaje están garantizadas con fianza y con garantía real, entonces el límite de crédito acá otra vez sigue siendo bastante bajo, inclusive para hacerle una compra de algunas deudas, hay personas que tienen tarjetas que llegan a más de eso y que tiene su capacidad de pago bastante buena; con respecto a la tasa, aquí hay que hacer el mismo ejercicio, ver el spread porque esas sí están referenciadas y cuánto es el spread de cada una de estas para ampliar el estudio.

El Presidente Wilberth Quesada:

Veán las diferencias de límites, yo entiendo, no somos un Banco y por supuesto nosotros jamás podemos poner esos límites, o sea, llega alguien y nos pide ¢80.000.000 y ya nos secó de un solo tiro, nuestro límite es muy bajito y está bien, mi bronca no es con ese límite que podría serlo, pero considerando el salario promedio de un periodista, etcétera, está bien, pero

mi bronca es con la tasa, no dañar a la gente con tasas que no, porque vean que en plazos estamos más o menos, el límite bajísimo, pero la tasa tampoco es de las más bajas. Entonces mi observación es la misma con respecto al anterior para la presentación de esa información y tomar decisiones.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Acá tenemos la cancelación de deudas, la tasa está a un 14% a 10 años, el plazo si está competitivo, la tasa está competitiva también, hay entidades que están un poquito más caras, como el Banco Nacional, el Banco Popular, Coopenae, Davivienda, Coopeande está muy parecida, los montos siguen siendo un poquito bajos tomando en cuenta de que muchas veces para poderle arreglar la economía a algún colegiado, tal vez el monto no nos vaya a ser suficiente y vamos a tener el tema de tener que aumentarles, al igual que las otras vamos a hacer la referencia de las tasas.

El Presidente Wilberth Quesada:

Veán en la cancelación de deudas, que básicamente todos sabemos que es para que gente cancele tarjetas y todo eso y reunifique su deuda, nosotros tenemos en el crédito con fiador en un 16% y en la de cancelación de deudas en un 14%, o sea, le estamos pidiendo a una persona que presente un fiador con una tasa de 16% y para cancelar deuda le pedimos una tasa de un 14% que yo no sé si esto aplica con o sin fiador, supongo que están en las dos modalidades.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, señor, en las dos modalidades.

El Presidente Wilberth Quesada:

Hay algunas incongruencias ahí.

La Tesorera Laura González:

Y el límite de crédito también.

El Presidente Wilberth Quesada:

Por eso, hay que emparejar eso porque, en efecto, para deudas un 8% pero al otro que le pide un fiador le presto hasta 6% y con una tasa de dos puntos más, y esa tasa no está tan mala, eso sí advierto, pero digo, hay que hacer una congruencia en eso, hay que trabajar en sin en ser congruentes con eso.

Ahí le queda la tarea pendiente a don Carlos para el otro lunes, para ver el spread de estas tasas y aprovechar una propuesta en ese sentido de una vez.

La Tesorera Laura González:

Y vean también el ejercicio comparándolo con Coopeande, la misma tasa, 1 año menos, pero vea el límite de crédito y vea la cuota por millón, o sea, la diferencia es ni ¢1.000.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, porque ellos tienen 1 año menos, esa es la diferencia.

La Tesorera Laura González:

Sí, 1 año menos, pero vea el límite de crédito.

El Presidente Wilberth Quesada:

Pero te prestan hasta ¢25.000.000, eso sí.

La Tesorera Laura González:

Sí, por eso, nosotros solo ¢8.000.000.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Tenemos el hipotecario, este sí ya viene con referencias y tenemos el Fondo que en la actualidad lo que tenemos aparte de la campaña que hicimos la vez pasada, tenemos un 9% a 30 años y hasta un 80% del valor del avalúo; y BCR, ellos sí, los primeros 2 años 8.95% y el resto del plazo a tasa básica pasiva + 4.50%. Igual el Banco Nacional, revisable y ajustable cada 2 años, el Popular tasa básica pasiva +8.25%, Coopenae que está a 11.15% ajustable

cada 2 años, Davivienda en 9.50% fija los primeros 2 años y el resto plazo variable y ajustable mensualmente, Coopeande los primeros 2 años fija, el tercero y el cuarto año tasa básica pasiva +2.5% y el resto del plazo tasa básica pasiva +4%.

Los plazos están muy parecidos, solo CFIA que por lo visto no es el negocio de ellos, porque a 12 años no creo que nadie va a comprar una casa y el porcentaje de préstamo está hasta el 80%, que es el promedio, algunos 90%, nosotros salimos con el 90 en la campaña pasada, ¿doña Laura?

La Tesorera Laura González:

Tiene razón que casi 90% salimos nosotros, en el 90% fija solo por 2 años y el resto ajustable.

El Presidente Wilberth Quesada:

Vea el caso, tasa básica ahora está en 5.27%, entonces si uno ve el BCR a 5.27% + 4.50 son 9.77%, un poco más alta que la nuestra, y ni hablar del Popular con esa tasa, ellos utilizan mucho la figura de “fija” y después “variable” y que la puedan ajustar incluso mensualmente, igual en esto don Carlos, dentro del trabajo que va a hacer usted, ver esa opción, yo creo que nosotros podríamos ir hacia esa tasa, un 9% no está mal, pero de nuevo, al ser tasa fija, si esto empieza a bajar un poco más, ya se va a salir un poco de mercado y en el momento en que empieza a aumentar, posiblemente va a quedar muy baja.

Es cierto que en estos préstamos largos, es decir, créditos que son de largo plazo, la gente tiende a buscar un poco más la tasa fija, o sea, por ejemplo, aquí, aunque el Popular se la diera a uno si fuera fija jamás, y tenemos condiciones de evalúo y plazo muy similares en eso uno no compite, compite más si saca una tasa fija o una variable y cómo va a ser esa variable, por eso a la gente le gustó la tasa fija los dos primeros años porque se usa mucho y después ya empezar a jugar con una variable.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Yo como usuario de la tasa fija, al principio estaba muy feliz con el BCR hasta que pasaran los 5 años y pasó a la variable.



El Presidente Wilberth Quesada:

Todo depende por eso de que tan alta la puedo poner, un 9% es una tasa competitiva, pero repito, ahorita competitiva habría que ver, si la tasa básica abaja + 4.5, el spread le da 9%, creo que esa tasa es competitiva, ese 9% me parece que es competitivo.

Dejémosla fija, incluso compañeras, en el ánimo de no alargar mucho esto, uno debería tener aquí las diferentes opciones, es decir, le ofrecemos un crédito a tasa fija bajo estas condiciones o le ofrezco también un crédito a tasa variable bajo estas condiciones, primero 5 años tasa fija y después variable, la persona escogerá, tener opciones porque digo, no podemos ser tan secos para emplear una palabra, en que tiene que ser eso y ya. Podemos ofrecer dos modalidades, le ofrecemos un crédito hipotecario de tasa fija o tasa variable para después del tercer año, ¿qué prefiere?, y cada quien escoge.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Y con esto establecer el techo y el piso.

El Presidente Wilberth Quesada:

Creo que eso es importante dentro de esa propuesta, igual, de acuerdo al reglamento tenemos que tomar una decisión del establecimiento de estas tasas y creo que podríamos hacer ese mix de establecer tasas fijas y tasas variables, particularmente en el caso de crédito hipotecario como sabemos que es de muy largo plazo, tener las dos modalidades.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

En eso yo tenía una propuesta también, porque ya que pasó la promoción del pago de servicios y adicionales que solamente se dio por el mes de diciembre, podríamos, sugiero pensarlo y ver todo, aumentar el límite sobre el avalúo a un 95%, eso es interesante también, es un incentivo adicional que vean que ninguna de estas entidades financieras lo están dando, entonces, además de la tasa de interés, de que pueda seleccionar eventualmente si es fija o variable, aumentar el límite sobre el avalúo podría ser un buen incentivo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, me parece bien, creo que es parte de lo que don Carlos tendría que valorar para presentarlo, coincido con vos en que ese límite del avalúo puede perfectamente aumentarse. Ya no vamos a dar regalías, ya no vamos ni a devolver, ni gastos legales, ni el avalúo ni nada, entonces creo que es importante que ese porcentaje se pueda aumentar, si está bien garantizado no hay ningún problema. Don Carlos, por favor considerar todas esas cosas para la próxima semana.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Yo estoy de acuerdo.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Y crédito de salud, 10% a 7 años plazo, ¢5.000.000, acá esos ¢5.000.000 están divididos entre ¢1.000.000 sin fiador y después de ¢1.000.000 tiene que venir con fiador, en el caso nuestro, ya tuvimos un caso de un colegiado que ocupaba dos y que la capacidad de pago le daba sobrado, pero la línea estaba definida de esa manera.

CFIA a 8.50%, BN al 6%, y BCR al 10%, ¢50.000.000 con garantía, ¢30.000.000 con garantía y CFIA ¢5.000.000.

El Presidente Wilberth Quesada:

En ese plazo, me parece que puede ajustarse un poco la tasa, ¿cómo está con respecto a la del crédito personal?

La Tesorera Laura González:

Don Carlos, yo quería hacer una observación en créditos de salud, que usted revisara la oferta que hace el Metropolitano porque está con una oferta muy fuerte en redes sociales sobre algunas cirugías, lo mismo que la Bíblica.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Es Montecristo

La Tesorera Laura González:

Hay que revisar cuál es la propuesta y a través de qué entidad bancaria.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Esta parte es el comparativo de lo que está en el reglamento con respecto a la tasa de retiro. Aquí es importante hacer la salvedad de que la tasa de retiro es un tema, son barreras de salida que podemos poner a un colegiado para que decida no irse. En el caso de renuncia, en Coopeande la tasa sube en 3 puntos, en el caso de Coopenae la tasa sube en 10 puntos y no puede dejar de ser asociado hasta que no tenga cancelado el crédito, en ASECCSS: “no podrá realizar ninguna renuncia a la asociación si mantiene operaciones de crédito vigentes”.

En cambio, en el caso nuestro, manejamos un 5% que eso está en los pagarés y en el caso de ASO3M, ahí buscamos diferentes modalidades de asociaciones y cooperativas que es lo más habitual porque en lo que son Bancos ellos no tienen ninguna variación en tasas, ya que lo establecen en sus contratos y en el caso de esta asociación, la tasa sube 5 puntos al momento de la salida. Entonces, considero yo, que nuestra opción del 5 la veo razonable y está dentro de lo manejable.

El Presidente Wilberth Quesada:

Lo que pasa es que yo diría “hasta” un 5%, no un 5%, porque si usted en un crédito personal que lo tenemos a 21%, si le mete 5% ya sacó esa persona, se va a ir, y la idea ahí es, no importa si el colegiado se fue, le vamos a aumentar, pero no lo vamos a castigar solo por eso y ya no va a poder seguir pidiendo créditos con nosotros. Yo diría que hasta un 5% y que ahí se tenga la discrecionalidad de acuerdo al sujeto de crédito para aumentarle esa tasa hasta ese porcentaje.

Por ejemplo, mi hermano es sujeto de crédito y es un buen sujeto de crédito, pero Wilberth el día de mañana se va del Colegio y ya él tiene un crédito con el Colegio está bien, hay que aumentarle la tasa, pero ya vimos que nuestras tasas son de mercado, tampoco es que son más bajas que las del mercado, son de mercado. Entonces, ¿para qué vas a castigarlo metiéndole un 5% de una sola vez?, lo que va a decir es que se va porque le estamos metiendo

un 5% por encima de mercado, si ustedes lo que tienen es una tasa de mercado, no es una tasa preferente, entonces hasta un 5% porque usted le podría decir, usted es muy buen sujeto de crédito, lástima que su hermano se fue del Colegio, yo le tengo que aumentar la tasa, pero usted es muy buen sujeto de crédito, le voy a aumentar un 1% o un 2%, que haya esa discrecionalidad para que esa persona no necesariamente tenga que irse solo porque el colegiado se fue.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Tal vez ese caso podría ser revisable dependiendo de su comportamiento.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, yo lo que diría ahí es que esos casos sean sometidos a la Junta, esos no van a suceder siempre, pero que esos casos sean sometidos a la Junta y eso hay que establecerlo en el Reglamento, que se indique que hasta un 5% y que será la Junta la que decida cuál va a ser el porcentaje de acuerdo a la recomendación que haga la administración. Repito, si es buen sujeto de crédito y está empezando, por ejemplo, en un crédito de vivienda, aparece ahí el hermano de un colegiado con un crédito para vivienda, tiene 5 años y le quedan 25, ¿qué vas a hacer?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Él se va a ir a buscar a otro lado.

El Presidente Wilberth Quesada:

Para cancelarme y a lo mejor es bueno pagando, y lo vas a castigar con un 5%, dice me voy de aquí, voy a ir a vender la hipoteca y se acabó.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Es un tema de negocio.

El Presidente Wilberth Quesada:

Hay que ser prudente en eso, entonces yo diría que hasta un 5% y que si todos esos casos los conozca el Consejo para que decida cuál es el porcentaje en que debería estar, ¿doña Mercedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Ahí estamos viendo en caso de que renuncie y se vaya, pero ¿qué pasa si el colegiado está moroso en cuotas de colegiatura y en cuotas de crédito eventualmente, o que fallezca o algunas otras situaciones?

El Presidente Wilberth Quesada:

Si fallece es como si se fuese, pero si el colegiado está moroso eso no tiene que ver con el familiar.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Yo lo pregunto porque son aristas que podrían ser tomadas en cuenta, o sea, no es lo lógico.

El Presidente Wilberth Quesada:

De hecho, en parte del reglamento que vamos a ver cuánto podemos ver hoy y cuánto la otra semana, había, me acuerdo, un artículo que decía que el colegiado tenía que dar la autorización para que se diera el crédito a la persona familiar, o sea nada que ver, primero desde el punto de vista del Estatuto no quedó así y segundo sería ilógico, porque sería como decir llame primero a Mercedes y si Mercedes esté de acuerdo en que le den un crédito al hijo se le da si no, no, ¿qué es eso, entonces, para qué lo pusimos?

Entonces en eso hay que tener cuidado para no dispararnos en el zapato cuando lo que queremos es crecer en crédito, particularmente en este caso yo creo que debería ser hasta por, y que vayan al Consejo y el Consejo decida conforme la recomendación de la administración cuánto se le aumenta esa persona. Que en todo caso esto tiene que estar en el Reglamento de crédito, pero si es importante porque, por ejemplo, ya en esta formalización que se dio hoy, el colegiado tiene que firmar un pagaré en estas condiciones para efecto del pagaré, porque

si él se va, o en este caso él porque es colegiado, entonces si él se va le toca pagar esa tasa superior, pero sí de una vez tomar la decisión de que sea “hasta por un 5%”.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Un comentario nada más, en el caso de que el colegiado fallezca, lo dejaría como está porque no es una situación, y más bien podríamos entrar en algunas situaciones de controversia con respecto a eso. La otra que sí hay que tomar en cuenta es si el familiar se atrasa, lógicamente habrá que aplicarle una tasa de interés por ciertas condiciones propias de atraso.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Para eso está la tasa mora.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Exactamente. Pero en el caso de que el colegiado fallezca, yo creo que no sería muy contradictorio e incluso podría generar algunas situaciones.

La Tesorera Laura González:

Don Wilberth, ¿podemos aprovechar para ver la otra semana, lo de los dólares, la inversión en dólares?

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, creo que sí, dependiendo que tan cargado estemos, lo que me preocupa es el reglamento de crédito. Yo lo que le sugeriría es que veamos el reglamento, lo que podamos el lunes y lo que no, lo terminemos el miércoles.

Vamos a posponer el conocimiento del Reglamento de Crédito para la sesión del próximo lunes y eventualmente el lunes confirmaremos sesión extraordinaria para el miércoles de la próxima semana, que sería exclusiva para finalizar el conocimiento del Reglamento de Crédito. Y sin, más simple y llanamente indicarles que estaría conforme lo hemos conversado, viendo el tema de la convocatoria que nos hizo la Junta Directiva para sesión de trabajo de este miércoles, mañana les estaría confirmando.

Doy por concluida la sesión de hoy, al ser las 8 de la noche con 59 minutos. Muchas gracias y buenas noches.

Wilberth Quesada Céspedes  
Presidente

María Eugenia González Alvarado  
Secretaria