

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DEL FONDO DE MUTUALIDAD

Acta sesión Ordinaria 06-24

Se convoca a sesión ordinaria No.06-2024 a celebrarse el lunes 19 de febrero del 2024 a las 6:00 pm. Sesión virtual bajo la cuenta 57329066 a nombre del Colegio de Periodistas – Fondo de Mutualidad y amparados al artículo 10 del Reglamento de Sesiones Virtuales.

Presentes

Nombre	Cédula:	Puesto	Lugar
Wilberth Quesada Céspedes	1-0749-0357	Presidente	San José
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
Gerardo García Murillo	1-0993-0024	Fiscal	Sn Antonio, Coronado
Carlos Fonseca Bustos	1-0814-0904	Jefe Fondo Mutualidad	San Sebastián

El Presidente Wilberth Quesada:

Al ser las 06:08 damos inicio a la sesión ordinaria número 06-2024 este lunes 19 de febrero, sesión virtual que organizamos bajo la cuenta 57329066 a nombre del Colegio de Periodistas – Fondo de Mutualidad, sesión que realizamos al amparo del artículo 10 del Reglamento de Sesiones Virtuales.

Antes de leer la convocatoria y el orden del día procedo primero a comprobar el quórum con los presentes. Comprobado entonces el quórum damos inicio formalmente a la sesión con la lectura del orden del día, agradezco a doña María Eugenia que proceda con la lectura.

ARTÍCULO PRIMERO: CONOCIMIENTO DEL ORDEN DEL DÍA.

En este momento se suma a la sesión la vocal 2 Aleyda Solano

El Presidente Wilberth Quesada:

Procedo con la votación del 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 Laura?

La Tesorera Laura González:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Aleyda?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Mercedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Aprobado.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, con el voto de esta presidencia se aprueba el orden del día, entonces dándote inicio inmediato.

Acuerdo 01-06-24: 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 extraordinaria No. 03-24 del jueves 08 de febrero del 2024.

El Presidente Wilberth Quesada:

Vamos a aprobarlas por separado, entonces el acta de la sesión extraordinaria número 03-24, quienes estén a favor de aprobarla se sirven indicarlos, ¿doña María Eugenia?

La Secretaria María Eugenia González:

Aprobado.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Mercedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Aprobada.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Aleyda?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Aprobada.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Laura?

La Tesorera Laura González:

Aprobada.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, y con el voto de esta presidencia, aprobada por unanimidad.

Acuerdo 02-06-24: Se aprueba el acta de sesión extraordinaria No. 03-24 del jueves 08 de febrero del 2024. Acuerdo unánime y en firme.

2.2 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 05-24 del lunes 12 de febrero del 2024.

El Presidente Wilberth Quesada:

Procede ahora entonces la aprobación del acta de la sesión ordinaria número 05-24 del lunes 12 de febrero, lo someto a votación, ¿doña María Eugenia?

La Secretaria María Eugenia González:

De acuerdo aprobada.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿Doña Mercedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Aprobada.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿Doña Aleyda?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Aprobada.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿Doña Laura?

La Tesorera Laura González:

Aprobada.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, con el voto de esta presidencia, 5 votos a favor, aprobada.

Acuerdo 03-06-24: *Se aprueba el acta de sesión ordinaria número 05-24 del lunes 12 de febrero. Acuerdo unánime y en firme.*

El Presidente Wilberth Quesada:

En esta lo vamos a tener el problema de que no tengamos micrófonos encendidos, que fue lo que nos aparentemente nos estaba pasando con las anteriores.

ARTÍCULO TERCERO: CORRESPONDENCIA

No hay correspondencia

ARTÍCULO CUARTO: CRÉDITOS Y SUBSIDIOS

4.1 Créditos

No hay.

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	Cónyuge	¢306.394.27
2		Fallecimiento	Padre	¢306.394.27

El Presidente Wilberth Quesada:

Tomamos nota de ambas autorizaciones por parte de la administración de dichos subsidios.

ARTÍCULO QUINTO: INICIATIVAS

5.1 Iniciativas de la Presidencia:

El Presidente Wilberth Quesada:

Con el propósito de que podamos avanzar, no voy a someter ningún tema e iniciativa. Nada más, porque ya se los había compartido, solo para que conste, tiene que ver con respecto al

tema de que aprobamos la semana anterior el cese laboral de la compañera del Fondo Magaly, y su recontractación de inmediato en la plaza dejada por la anterior trabajadora q estaba ahí, tal y como se había acordado en esa oportunidad, procedemos a indicarle, para su visto bueno, a la Junta del Colegio a efectos de que otorgue dicho visto bueno para proceder tanto con ese cese como con la recontractación.

Lo único es que se hizo la observación de que en su momento el salarios, se había indicado, no quedó en el acuerdo y por eso no es necesario tomar un nuevo acuerdo, pero sí se los hice saber para que todo estuviese claro y transparente, que el que se había indicado a Magaly que el salario que tenía Karla de ¢800.000 y resto, de acuerdo con la política de la Junta Directiva, tal y como lo expliqué en el mensaje que les compartí, en lo que compete a producto de esa política que está funcionando para este 2024 con la escala salarial de los puestos del Ministerio de Trabajo, en del grado de bachiller correspondía un salario de ¢630.000 y resto.

Así se lo hice saber a Magaly, ella estuvo también de acuerdo y fue lo que les compartí a ustedes para los efectos prácticos, entonces nada más reiterar que continuamos con un procedimiento que entiendo que la Junta lo conocería mañana, y, de dar su visto bueno, conforme a los términos recomendados, se cesaría el día 29 para recontractarla de inmediato en esa plaza a partir del 1° de marzo. Ese sería mi único punto, nada más.

5.2 Iniciativas de los miembros del Consejo:

El Presidente Wilberth Quesada:

¿Compañeras?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Yo no tengo.

La Tesorera Laura González:

Yo solo tengo un detalle.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, adelante doña Laura.

La Tesorera Laura González:

Sí, es en relación con, ya yo le mandé un correo a usted y a doña Yanancy para que sea de conocimiento de los señores y las señoras directivos del Consejo, y es en relación con el pago del impuesto de la renta del 2020.

La Secretaria María Eugenia González:

Perdón, Laura, es que se necesita silencio, yo no sé qué es lo que está metido tanto en algunos tienen micrófonos abiertos.

El Presidente Wilberth Quesada:

Yo creo que hay un micrófono encendido, pero tal vez Laura vuelve a retomar.

La Tesorera Laura González:

Nada más para conocimiento de las señoras y de los señores directivos del Consejo del Fondo, es en relación con el pago del impuesto de la renta del 2023. El año pasado se había acordado de que como el Fondo no había tenido grandes utilidades, que el Colegio asumiera el 85% y el 15% el Fondo, pero en esta ocasión se tomó en consideración las operaciones, haciéndolo de acuerdo a la rentabilidad y de acuerdo a las operaciones, entonces se acordó que cada quien pague lo que tenga que pagar en forma proporcionada.

Entonces el impuesto de la renta del 2023, en total se tienen que pagar ¢12.768.252, al Fondo le corresponde pagar ¢10.853.014, ya el Fondo ha hecho pagos parciales por ¢5.770.352 y hay un impuesto pendiente por el pago de ¢5.082.662. El Colper tiene que pagar un impuesto de ¢1.915.238, ya hizo un adelanto de la renta de ¢2.885.176, pero tenía unas cuentas por cobrar al Fondo y le cobró ¢969.938; entonces, en conclusión, el Fondo tiene que pagar de impuesto de la renta ¢4.112.724.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

No te entendí si es que nosotros le debíamos a ustedes o ustedes no deben a nosotros no.

La Tesorera Laura González:

No, al contrario, nosotros le debíamos al Colper, pero se saldó todo, entonces lo que le corresponde al Fondo de pagar son ¢4.112.724, porque ya se hicieron pagos parciales, para que sea de su conocimiento que se va a realizar ese pago, este detalle que les estoy dando a ustedes, yo lo pedí a contabilidad, al departamento a doña Ana, que me brindara la información detallada y así fue como me la me la pasó, también conversé con don Carlos y me dijo que sí, que era correcto el dato. Es para conocimiento de ustedes, que se va a pagar esa cantidad de acuerdo a la rentabilidad, o sea, a las ganancias obtenidas y de acuerdo a las operaciones gravadas.

El Presidente Wilberth Quesada:

Muy bien, perfecto, es que es lo que corresponde, o sea, a cada uno exactamente, que quede así y certificado por la contadora, naturalmente. ¿Algún otro punto doña Laura?

La Tesorera Laura González:

No, solamente. Muchas gracias.

El Presidente Wilberth Quesada:

¿Doña Mercedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

La semana pasada hablando con don Wilberth también me quedé con una espina y al final, o sea como para complementar, siempre hemos pensado el asunto de la independencia administrativa y financiera del Fondo, pero yo le explicaba a don Wilberth específicamente, que aunque mucho se ha hablado, mucho se ha dicho y mucho se ha hecho, no hay un documento que diga cuáles son los alcances y los parámetros, entonces yo quería sugerirles, ver la posibilidad de que en algún momento nos sentemos a trabajar en eso, se presente a la Junta para que quede algo por escrito para que definitivamente se pueda gestionar dentro de

esas condiciones porque dependiendo de las circunstancias, podría ser que algunas veces sí y algunas veces no. Mientras eso esté normado y reglado, sabremos cuáles son los alcances y cuáles son los límites. No sé si a ustedes les parece.

La Secretaria María Eugenia González:

Sí.

La Tesorera Laura González:

Me parece conveniente.

El Presidente Wilberth Quesada:

De acuerdo. Creo que podríamos tal vez, Mercedes, si no hoy mismo, tal vez como tener una redacción feliz voy a poner esa palabra, y cómo podemos hacer esa consulta porque en el fondo lo que estás planteando es, a la luz de los Estatutos, tanto del Colegio como en del Fondo, los alcances en materia administrativa y de recursos humanos del Fondo. Y porque, de nuevo, sin el ánimo de hacer toda una discusión por eso, nuestra independencia y autonomía es la parte técnica, pero a lo mejor, como bien vos lo indicas esa parte técnica uno de pronto la ha entendido como el tema de inversiones y crédito y el resto no incluido dentro de esa parte técnica.

Creo que es un tema, de pronto hasta muy legal, pero les diría que les parece, tal vez podríamos madurar esa redacción de esa consulta, incluso yo diría que verlo de previo, hacer una pre consulta a nuestro asesor legal, para ver en qué términos se plantea y que no se malentienda, que estamos consultando algo que tal vez para nosotros no está tan claro, para otros podría estar muy claro o que para nadie final de cuentas está claro, entonces me parece que podríamos hacer, elaborar, y ahí te agradecería a vos que tienes la iniciativa, podamos verlo con la administración, verlo, como dije, con la asesoría legal y ver en qué términos podemos plantear esa consulta.

Yo creo que donde pudiera eventualmente haber alguna especie de, voy a decirlo así, hueco, podríamos, entre comillas, aprovechar ese hueco para ir dirigir el énfasis de la consulta en

esos espacios, tener mayor claridad, yo soy totalmente de acuerdo, ¿les parece? Entonces lo dejamos para que en la próxima sesión de previo lo puedas ver con la administración y con la asesoría legal, planteamos y aprobamos esa consulta a la Junta Directiva, de los alcances.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Sí señor, sí están de acuerdo, sí.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, yo creería que no hay oposición a eso, para preparar la consulta. Gracias Mercedes, ¿alguna otra directora con algún otro asunto?

5.3 Asuntos de la fiscalía:

No hay.

5.4 Informe de la Tesorería:

La Tesorera Laura González:

Nada más comentarles que solicité a Proveeduría un detalle de todos los contratos que se vencieron, se renovaron y que están próximos a vencer en el Colegio y me encontré que el 95% de los contratos tienen un detalle que dice “prórrogas automáticas si ninguna de las partes manifiesta por escrito su deseo finalizar con 30 días previstos a la fecha deseada de la culminación”, voy a hacer la consulta si eso es conveniente, porque conversando con don Carlos, le decía yo que en qué momento él tiene, entre todas sus cosas, para valorar el servicio y él me dice, no sé en qué momento lo tengo que hacer, me llama mucho la atención que la mayoría de los contratos no tengan una fecha definida, eso es lo que nos ha pasado con la asesoría legal, voy a hacer las preguntas del caso y ahí les comento cómo me va con eso

Me llama mucho la atención de que hay una empresa que brinda por lo menos 3 servicios al Fondo, tiene la parte legal, tiene la parte contable y también tiene la parte de hacer las certificaciones de ingresos.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

¿Qué empresa es?

La Tesorera Laura González:

Es el despacho Rodríguez Arias.

Entonces este voy a hacer la consulta a ver porque sí, me parece muy extraño que hay pocos contratos con fecha y los otros automáticamente se renuevan, o sea, y entonces, en dado caso que nosotros tuviéramos otro tipo de necesidad, no puede ser posible, porque no nos dimos cuenta en qué momento se renovó el contrato.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Usted dice que esta gente Rodríguez tiene la contabilidad, ¿es la contabilidad externa?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Perdón, sí, ellos son los que nos hacen la contabilidad actualmente, pero también nos dan el servicio de hacer personerías, nos dan la parte legal.

La Tesorera Laura González:

Dice “servicios legales varios según demanda”.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

En este caso, ellos estuvieron con otros bufetes, participaron en un concurso y es parte de la asesoría legal que tenemos, estuvieron en los contratos de los créditos hipotecarios y también las certificaciones de ingresos de los colegiados que tienen ingresos propios.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

O sea, son los contadores públicos.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Exacto, sí ellos tienen varios contratos, pero no tienen exclusividad solo en la contabilidad, en los otros son utilizados bajo rol.

La Tesorera Laura González:

Dependiendo de la demanda.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Dice que no tienen fecha, sino que los contratos son continuos, eso no debería ser así.

La Tesorera Laura González:

Nada más pedí lo de los contratos y me encontré esto, entonces voy a hacer las consultas del caso, porque si tuviéramos otra necesidad de carácter legal, por ejemplo, el día 28 no podemos porque el día 30, o sea, tenemos que tener 30 días de anticipación para decir ya no más el servicio, entonces también nació la inquietud porque me encontré un estudio de auditoría muy viejo, donde establecía que la Proveeduría tenía que renovar los proveedores, por lo menos tener 10 nuevos cada año. A raíz de eso es que solicité y como le digo, me llama mucho la atención de que el detalle sea este, que no me dan una fecha, sino que prórrogas automáticas si ninguna de las partes manifiesta por escrito su deseo de finalizar con 30 días previos a la fecha deseada de culminación.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias. Antes de darle la palabra al fiscal que levantó la mano, a mi igual, como indica doña Aleyda, eso no me parece que esté correcto y todo contrato debería tener, en efecto, un tiempo establecido y dentro de ese contrato se estipula el plazo de ese contrato y si las condiciones se pueden prorrogar o no, creo que, si eso es así, como lo dice Laura, algo no se ha administrado bien.

Yo más bien, Laura, te agradecería en virtud de que ya vos tenés levantada esa información que junto con don Carlos puedan revisar todos los extremos de esos contratos, de cuánto son, de qué tipo son, en qué fecha se hicieron y cuándo deberían o debieron acabar y por qué se

prolongaron de manera automática, porque eso me parece incorrecto; hay que revisarlo y tomar un acuerdo si es necesario, porque hay que tener el pulso de si hay un servicio, un proveedor que no nos sirve y queremos cambiarlo, no puede ser posible que cuando nos demos cuenta ya hayan pasado hasta tres meses que se debió haber hecho, no se anunció, no se tomaron las medidas y ya no se puede hacer. Don Gerardo, adelante.

El Fiscal Gerardo García:

Buenas noches. Gracias sobre esto, ya hay un detalle y un pronunciamiento muy claro de la Contraloría en lo que son temas de contratación administrativa, inclusive en los contratos laborales, porque resulta que la Contraloría hizo un criterio, no lo tengo a mano, pero si está porque en la oficina tuvimos que verlo, de que no puede haber ningún contrato indefinido ni prorrogable automáticamente, de hecho, los contratos tienen que ser como un máximo de 3 años.

Recuerden que manejamos fondos públicos, entonces tenemos que apegarnos a esa norma, es un máximo de 3 años, de hecho, el contrato debe ser por 1 año prorrogable hasta por 2 más. Los que no estén dentro de esa norma hay que llevarlos a un término, iniciar el proceso de contratación y desde ahora nosotros si tenemos uno que está a medio palo, hay que informarle al adjudicado que se va a iniciar un proceso de contratación administrativa para ese servicio y que él puede con todo el derecho y con todos los reglamentos que lo permiten participar, pero si faltan 12 meses o 3 meses o 4 meses ya se puede empezar a hacer todo el proceso, ahí no hay ningún problema, la administración tiene esa potestad de poder iniciar el proceso de contratación desde mucho antes era para que el momento que venga se prepare hasta con un mes de anticipación todo el cambio y el pase de la información.

Eso es exactamente igual, les voy a dar el ejemplo que golpeó mucho a la administración pública, antes los contratos de dedicación exclusiva de los funcionarios eran de carácter indefinido, por ese mismo criterio que hizo la Contraloría, los contratos de dedicación exclusiva de los funcionarios públicos son hasta un máximo de 5 años, a los 5 años el jerarca tiene que decidir si la naturaleza de las funciones aplica para continuarlo y en el caso de las contrataciones, es exactamente lo mismo.

Yo me evoco nuevamente con ustedes, en el asunto que nosotros deberíamos tener la libertad para escoger la modalidad en que hacemos los procesos de contratación y deben ser contrataciones abiertas, no por invitación, porque eso nos está haciendo perder muchas oportunidades, inclusive puede ser que nos aumente los costos, porque si solo hay 3 proveedores, el rango de juego de ellos van a participar de dinero puede ser muy mínimo cuando ustedes abre la cancha vienen buenas ofertas de buenas empresas, capaz hay mejores empresas en el mercado que no las estamos teniendo ahora y las estamos perdiendo.

Laura, excelente lo que está haciendo y creo don Wilberth que aquí ustedes podrían tomar el acuerdo de que se revisen todos los contratos que tiene el Fondo, cuáles son los plazos, iniciar con estos procesos desde ahora para que no pase más y que el Fondo realmente pueda hacer esa línea muy positivamente. Gracias.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias don Gerardo, totalmente suscribo sus palabras, me parece que es necesario hacer esa revisión, yo lo que indico es que como Laura ya tiene ese trabajo adelantado, lo puede ver con la administración, y entonces traer al Consejo ese listado, cuál es la condición, en efecto, en qué plazo estamos y valorarlo nosotros para ver cuáles de esos procesos de una vez se le da el visto bueno a la administración para que inicie haciendo los pasos para ir hacia esa contratación. Yo creería, no sé, Laura, vos que ya tenés el trabajo adelantado, si eso será posible verlo el otro lunes con don Carlos.

La Tesorera Laura González:

Vamos a hacer lo siguiente, estuve insistente con esa información porque él tenía un trabajo pendiente, el oficio llegó la semana pasada, se ve mañana en Junta, yo tengo algunas inquietudes que le voy a plantear a don Alejandro, dentro del rol mío dentro de la Junta, y como ya tengo el listado, es un oficio que mañana se va a conocer, yo se los pasaría a ustedes para que lo vean porque me pareció muy interesante el ejercicio, o sea simplemente fue una inquietud y me parece muy extraño porque yo soy una trabajadora independiente, mi contrato finalizó el primero de febrero y estoy en ese proceso de renovación, entonces me llamó mucho la atención.

También lo uno a la situación que nos pasó hace unas semanas, hace unos meses con el tema de una abogada, y cuando hago yo la consulta me dicen que automáticamente se renovó el contrato, pero es que no dice ni la fecha en que se renovó.

El Presidente Wilberth Quesada:

Totalmente de acuerdo, entonces lo que esperamos es que vos nos envíes ese oficio y hacemos el encargo a la administración para que se revisen esos contratos, sus plazos y así tomar decisiones de cuáles puede iniciar los procesos de inmediato, porque totalmente de acuerdo, eso igual me parece muy extraño.

La Tesorera Laura González:

Más bien yo llamé a don Carlos y le pregunté, le dije, don Carlos dígame una cosa, ¿cómo hace usted para valorar el servicio?, y me dice no sé, o sea, ¿en qué momento lo voy a hacer?, y es válido el ejercicio, porque igual, así como están los servicios del Fondo, ¿cómo se validan los servicios que se brindan para el Colegio?, ¿en qué momento se hace esa valoración?, para tener acceso a ese detalle.

El Presidente Wilberth Quesada:

Perdón la pregunta, ¿hay contratos que están ligados a los dos para la prestación de un mismo servicio?, dentro de esos que vos tenés, nada más pregunto si lo has visto y lo has valorado.

La Tesorera Laura González:

Viene detallado a quién le brinda, a Proveeduría, al Fondo, a archivo, a recepción, por ejemplo, el caso del Metropolitano, sí tiene fecha de vencimiento, que es el 1° del 6 del 2027, ese sí está, pero los otros que son de los abogados, viene así, con prórrogas automáticas y en el caso de los despachos contables, dice “prórrogas anuales hasta julio del 2024”.

El Presidente Wilberth Quesada:

Bueno, esos estarían por vencerse.

La Tesorera Laura González:

Exactamente esos están por vencerse.

El Presidente Wilberth Quesada:

Para no extendernos, Laura, te agradezco para que lo podamos valorar y verlo en la sesión del próximo lunes, vemos todos los contratos de una vez.

La Tesorera Laura González:

Sí, yo con mucho gusto.

El Fiscal Gerardo García:

Disculpen, nada más hay un detalle, estoy haciendo unas revisiones y no me queda claro, pero creo que un problema no solo del Fondo sino de la institución como tal, es que no hay un manual de procedimientos, o sea, no tenemos un manual como tienen la mayoría de instituciones, porque no hay una oficina de planificación que diga, el procedimiento de contratación administrativa, pasos, procedimiento de contratación de personal, procedimiento para publicación en redes sociales, procedimiento para el pago de planilla, o sea, no existen procedimientos de ninguna especie hasta donde yo sé.

Entonces, al haber una carencia de procedimientos, pasan estos factores, entonces creo que, no sé si para el segundo semestre del año, podríamos presentar un plan de trabajo en conjunto con el Colegio, todo esto es plata y esa es la triste realidad, pero inclusive contratar una empresa que venga y nos haga todos los procedimientos que requiere el Fondo y el Colegio, que sea de pagar en conjunto o aunque suene muy mal, y nosotros tengamos que invitar a la fiesta, pero es un beneficio para el Fondo, para el Colegio y para los colegiados, inclusive, porque los procedimientos de los créditos como tales pueden estar ahí, que son aparte de los reglamentos, cuando todo lo metemos en un kit de procedimientos, nadie se puede salir del saco, limitados que sucedan estos riesgos que están que se están materializando actualmente.

Lo dejo ahí sobre la mesa como un proyecto para iniciar en el segundo semestre del año, la creación de los procedimientos, no solo el Fondo sino del Colegio, creo que nos podemos

sentar con la Junta en una buena mesa de negociación y sacar un proyecto de este tipo que creo que va muy de la mano con ese insumo que va a generar Laura y que creo que nos puede dar los cimientos para decir, miren aquí hay que ser un alto y seguir adelante con un norte más adecuado.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias don Gerardo, de acuerdo con tu recomendación. Me parece que aquí, y don Carlos y todos me corrigen, que más bien el año pasado, si hablamos del tema de la contratación, ¿fue de procedimientos o si fue solamente el tema de un manual de puestos?, recuerdo que el Colegio estaba haciendo algo en esta vía, pero no recuerdo, no preciso si era en el tema de manual de puestos o un manual de procedimientos que incluso creo que estaban viéndolos con unos egresados o estudiantes universitarios y nosotros hablamos de este. No preciso en qué quedamos al final de cuentas, si nosotros habíamos solicitado o no a la administración una oferta o un planteamiento, pero tal vez aquí don Carlos me refresca con respecto a eso y ya casi le doy la palabra a doña Aleyda.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, de hecho, sí un manual de procedimientos y de procesos que fue algún tema que yo traje con respecto a lo que se hace dentro del Fondo, me parece que vivimos unas cotizaciones que me enviaron y al final creo que no terminamos aterrizándolo, pero sí sería bueno retomarlo porque siempre es bueno tener bien mapeado lo que cada uno de nosotros hace en el sentido de que si en algún momento alguno le sale una oportunidad, se va y al final es un insumo que queda para el para el Fondo de Mutualidad, que una persona puede agarrar ese manual del puesto y puede ver qué es lo que hace, cuáles son los alcances de ese puesto y todo lo demás.

El Presidente Wilberth Quesada:

Si yo recuerdo algo, creo que era más sí, manual de procedimientos y no manual de puestos que son dos cosas diferentes.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, era de procedimientos y procesos, levantar la ruta de cada uno de los procesos que se hacen en el Fondo, por ejemplo, un crédito donde inicia, la entrada, la salida, todo ese montón de cosas que lo hace un ingeniero industrial, porque no es tan sencillo que nosotros lo hagamos.

El Presidente Wilberth Quesada:

Entiendo que sí, que el Colegio había avanzado en eso, ahora que Gerardo está diciendo la posibilidad de hacerlo en conjunto, el Colegio estaba avanzando en eso y sería bueno ahí don Carlos ver con la dirección qué avanzó el Colegio.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Yo creo que no tienen nada, el otro día lo estuve viendo con doña Maritza.

El Presidente Wilberth Quesada:

Y revisemos en el caso nuestro en qué quedó de acuerdo, por favor don Carlos, para traerlo otra vez sobre la mesa. Perdón adelante doña Aleyda.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Hasta donde yo tengo, y tengo documentación a mano que total que la pedí y nunca se hizo nada, fue el proceso de conocimiento de puestos, de hecho, hubo una fuerte discusión entre nosotros en vista de que los mismos funcionarios externaron que los puestos que allí estaban plasmando en estas hojas no eran reales a lo que ellos realmente estaban efectuando como su trabajo.

Ellos reclamaron seriamente de que no se les llamó para consultar qué era lo que preciso estaban haciendo, yo tengo esa información acá y en lo que se quedó, aparte de la discusión, no se quedó en nada porque nosotros lo queríamos era saber el puesto de gerente del departamento administrativo, qué es lo que hace y qué termina, por ejemplo, el puesto que ocupa Arles qué hace y que termina y así sucesivamente, y lo que vimos era que había un sancocho de acciones que Magaly hacía, que no le competían a ella, le competían a Arles y

viceversa o al puesto de finanzas que se contrató y ya no tenemos, ahora vamos a tenerlo Dios primero, pero sí, ahí no hubo ningún acuerdo real porque, si bien es cierto, la persona que había estado en Recursos Humanos, supuestamente había hablado, había analizado con los funcionarios y ellos rechazaron esa afirmación, claramente yo tengo la documentación y yo hice varias anotaciones en aquel momento y no se llegó a nada.

Creo que debería haber un manual de puestos y un manual de procedimientos para que entonces tengamos un conocimiento básico de qué es lo que hace Aleyda, en qué inicia y en qué termina, eso es hasta donde yo recuerdo y creo que no sería malo que se volviera a tomar, pero que se tomara en cuenta que el personal sean los entrevistados, sean ellos los que indiquen qué hacen y qué no hacen, no que una persona que no conoce los puestos se tomó la libertad de decir, Magaly hace esto y esto, un montón de cosas que ella no las hacía, ahí yo tengo esa documentación que a mí me dieron.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, doña Aleyda, creo que de ambas cosas como, dice doña Aleyda, n alerta se discutió, creo que lo dejamos en el limbo entre tantas cosas, porque yo estimo igual, tan saludable tener un manual de procedimientos como un manual de puestos para tener claridad en ambas cosas, porque ahorita lo que tenemos aprobados son perfiles de puestos, pero no hay manuales de cargos, y manual de procedimientos mucho menos.

Aquí sin el ánimo de tomar mucho tiempo, yo diría don Carlos, revisar ambos temas, tanto el manual de procedimientos como el del manual de cargos que yo estoy seguro que sí, eso lo conversamos el año pasado, ver en qué quedamos para retomarlo y tener un planteamiento por parte de la administración. Yo tengo clarísimo que el manual de procedimientos no es un tema que podamos hacer nosotros, o que queriéndolo hacer por más buena intención que tengamos, es un trabajo que es más para ingenieros que son los que están más en el día a día, sobre todo los gestores de calidad, podemos buscar ayuda en ese sentido para hacerlo.

En el caso del manual de cargos, indiscutiblemente es un tema que hay que trabajarlo con especialistas en Recursos Humanos para poderlo hacer y en ese momento, como dice doña,

Aleyda, incluso recuerdo que habíamos hablado sobre posibilidades y se podría hacer con algunos estudiantes que necesitasen práctica o algo por el estilo. Creo que eso hay que retomarlo porque ambas cosas son importantes y en una organización como el Colegio, es increíble, hay que decirlo así, una institución ya tan vieja porque tiene muchos años y que no cuente con ambas herramientas, es inconcebible.

No sé si alguien más desea opinar sobre este tema, si no lo dejamos ahí don Carlos para que lo retome y tomar nota, por favor para que lo podamos tener, pongámosle fecha, a mediados de marzo, antes del 15 de marzo.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí señor.

ARTÍCULO SEXTO: ASUNTOS DE LA ADMINISTRACIÓN

El Presidente Wilberth Quesada:

Aquí voy a proponer una modificación y es que veamos de primero el cartel que me parece que debe aprobarse en la aplicación del cartel de papelería del Fondo y el resto lo dejamos en el mismo, en el mismo orden, es decir, pasar el 6.4 adjudicar el cartel de la papelería del Fondo al lugar 6.1 y se corren entonces los siguientes, que, si los directores están a favor, entonces hacemos esa modificación en el orden del día, en la agenda, ¿doña María Eugenia?

La Secretaria María Eugenia González:

Estoy de acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Mercedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Laura?

La Tesorera Laura González:

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 aprobado por unanimidad la alteración del orden del día.

Acuerdo 04-06-24: *Se aprueba el cambio sugerido en el orden del día. Acuerdo unánime y en firme.*

6.1 Adjudicación de cartel de la papelería del Fondo

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Este es el cartel AC-001 que está en 3 líneas, en donde la Proveduría envió las invitaciones y las siguientes empresas contestaron, Ideas únicas Digitales, Altros Internacional, Royal Printing, Conlith, José Miguel Mora - Litográficos Desamparados y Multiservicios Santa María.

Estos son los montos que los oferentes ofertaron para cada una de las 3 líneas, Ideas ¢1.300.000, Multiservicios ¢1.172.000. Conlith ¢2.500.000, Altros Internacional ¢1.700.000, Royal Printing ¢1.063.000, José Miguel Mora ¢1.700.000.

Aquí es un 80% precio y un 20% el plazo de entrega.

Acá tenemos la línea 1, que es la producción de carpetas del Fondo de Mutualidad, expediente de crédito, en donde Ideas Internacionales cumplió un 63% en precio y tiempo de entrega, Multiservicios Santa María un 89.9% en precio y tiempo de entrega, Conlith un 67%, Altros Internacionales un 69%, Royal Printing un 77%, y José Miguel Mora un 35.98%.

En la línea dos, que son las carpetas de subsidios, la mejor oferta fue la de Multiservicios Santa María con 89.9% en tiempo de entrega y precio, en segundo lugar, estuvo Royal Printing y en tercer lugar Altros Internacional.

Con respecto a la línea 3, que es la producción de hojas para actas, Royal Printing cumple 100% en lo que es precio y tiempo de entrega y con un 56.77% Ideas Únicas Digitales con un 56%, los demás están muy por debajo de ese porcentaje.

Acá con respecto a la recomendación de la administración en el cartel de alta cuantía, se recomienda en la línea 1 y 2 al proveedor Multiservicios Santa María, en lo que son las carpetas para crédito y subsidio; y al proveedor Royal Printing para lo que es la adjudicación de lo que son las hojas membretadas para las actas. El monto total del expediente de ¢858.800, ¿tienen alguna duda?

El Presidente Wilberth Quesada:

Don Gerardo, adelante.

El Fiscal Gerardo García:

¿Podría devolverse un momento a la tabla de evaluación?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, señor.

El Fiscal Gerardo García:

La línea 1, por favor.

El Fiscal Gerardo García:

Nada más me preocupa un dato, quiero que lo verifiquen nada más, porque hay una diferencia de más de ¢30.000, es más, casi ¢40.000 entre el mejor precio y el segundo mejor precio, me genera la duda si nos lo pueden apelar como un precio ruinoso, ese es el primer dato, recomendaría que lo comparen con el estudio de mercado que hicieron para esta contratación. ¿Podemos seguir en la que sigue por favor?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, señor.

El Fiscal Gerardo García:

Sí, en esta será el mismo ejercicio, no sé cuánto les dio a ustedes el estudio de mercado, lo que no quiero es que después lo apelen por un precio ruinoso. La que sigue, por favor.

El Fiscal Gerardo García:

Aquí no sucede porque hay un rango muy similar en la mayoría, excepto una, que prácticamente está pidiendo ¢2.000.000, vean que Royal Printing está diciendo que ¢322.000, eso brinca hasta ¢545.000.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

En el estudio de mercado esto sí nos llamó la atención, porque los otros cobraron más y el cobro menos.

El Fiscal Gerardo García:

¿En el estudio de mercado?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, se le hizo la consulta, se le dijo qué es lo que queríamos, la calidad del papel, lo que se quería, se le bajó bastante a la calidad del papel, el otro era una opalina y este es papel Bond, era súper caro el que teníamos y se salía del presupuesto.

El Fiscal Gerardo García:

¿Y el último?, sugiero que cuando haga la recomendación, digan que los precios van ajustados o son similares al estudio de mercado realizado para que no les puedan apelar después por precios ruinosos, porque en estos rangos más de ¢40.000 ya pueden considerarlo como ruinoso, entonces tener ese dato ahí y ponerle atención solamente. Muchas gracias.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias don Gerardo, sí, en este caso aquí veo que está, 310, 317, 370, 268, están en un rango relativamente aproximado, ya los otros sí se salen. Me parece muy acertada la recomendación que nos daba don Gerardo, don Carlos para que tome nota para futuros concursos, observar que no vaya a haber eventualmente un problema de precios ruinosos.

Bien, yo no tengo ninguna consulta, ningún comentario adicional, no sé si alguna directora lo tiene, ¿tampoco?, entonces someto a votación la evaluación de la contratación número AC-001-2024, Servicio de impresión de papelería para el Fondo de Mutualidad, Colper que ha expuesto la administración y en los términos que señala su recomendación para que se adjudique a los proveedores indicados cada una de las líneas señaladas, ¿doña María Eugenia?

La Secretaria María Eugenia González:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Aleyda?

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:

De acuerdo, ajustándose a las recomendaciones de administración y Fiscalía.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, con el voto de esta presidencia, 5 votos a favor, aprobado por unanimidad, acuerdo en firme para que se proceda con la contratación correspondiente.

Acuerdo 05-06-24: Se aprueba adjudicar la contratación número AC-001-2024, Servicio de impresión de papelería para el Fondo de Mutualidad, Colper a los siguientes proveedores: Líneas #1 y #2 a Multiservicios Santa María CR SRL, por un monto de ¢536.750.00, impuestos incluidos. Línea #3 a Royal Printing SRL por un monto de ¢3220050, impuestos incluidos. Acuerdo unánime y en firme.

6.2. Revisión y aprobación Reglamento crédito

El Presidente Wilberth Quesada:

La habíamos dejado en pausa la vez pasada, ¿por dónde íbamos?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Artículo 37.

El Presidente Wilberth Quesada:

A este reglamento, ya le hice todas las modificaciones aprobadas o vistas de para irlo depurando.

El Presidente Wilberth Quesada:

Perfecto igual hay que someterlo después a revisión legal.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

En el 37 que me han hecho la pregunta sobre las pólizas.

El Presidente Wilberth Quesada:

Nada más para que tomemos en cuenta, estamos siguiendo el procedimiento de acuerdo a como lo habíamos convenido de revisar los artículos donde había observaciones.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

La consulta y la duda era sobre las pólizas, si nosotros íbamos a entrar con créditos a familiares que, si el contrato que teníamos nos alcanzaba para eso, sí nos alcanza porque en ningún lugar incluye que la póliza es para colegiados o algo así por el estilo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Arles la vez pasada nos lo comentó, hicimos esa consulta y nos señaló que no, que es justo lo que usted acaba de indicar, que estas pólizas en ese sentido son abiertas y que no nos restringen a que sean solo colegiados de manera que, aclarada esa duda, continuamos.

Artículo 38, pero si entra dentro de esta póliza, eso ya no tiene sentido.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Esto va de la mano de que si algún colegiado, por a por b, no puede ser asegurado, el Fondo de Mutualidad tiene una reserva para poder mitigar esta falencia que por asegurabilidad no se dé.

El Presidente Wilberth Quesada:

Es por una excepción.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, y en el caso del familiar de colegiado, aquí sí debemos cuidar los rangos de edad, si no tiene póliza no aplica.

El Presidente Wilberth Quesada:

Doña Mercedes.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Era casualmente esa observación, eso fue una gestión que se hizo anteriormente, previendo precisamente aquellos colegiados a los cuales no se les puede asegurar por edad o por alguna condición para gestionar ese ahorro, por así decirlo, para mitigar en caso de.

El Presidente Wilberth Quesada:

Darle uso a la reserva, totalmente claros.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

¿Este apartado sí aplica?

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, naturalmente, es que ahí no hay excepción, tiene que estar asegurado.

La Secretaria María Eugenia González:

Exactamente.

ARTÍCULO 38 Para aquellas operaciones de crédito que, por alguna razón especial, no puedan ser aseguradas, se les homologará un gasto administrativo contemplado en la cuota, bajo el principio de solidaridad y equidad en la igualdad de oportunidades, estableciendo las más estrictas normas de seguridad, de manera	ARTÍCULO 38 Para aquellas operaciones de crédito que, por alguna razón especial, no puedan ser aseguradas, se les homologará un gasto administrativo contemplado en la cuota, bajo el principio de solidaridad y equidad en la igualdad de oportunidades, estableciendo las más estrictas normas de seguridad, de manera que exista un equilibrio entre rentabilidad y
que exista un equilibrio entre rentabilidad y mitigación del riesgo.	mitigación del riesgo. Este apartado no aplica a la Persona Familiar del Colegiado que solicite crédito, ya que éste debe estar siempre asegurado.

El Presidente Wilberth Quesada:

Ahí lo único que hace es que se incluye a la persona familiar del colegiado en el artículo 40. Esto era lo del tema, don Carlos, que habíamos hablado de los pagarés, que hay que ya urgentísimo establecer una tasa, que usted algo había presentado con respecto al estudio de mercado, pero no hemos fijado esa tasa. Es una observación, no es que hay que hacer ninguna corrección ahí, lo que quiero decir es que se debe aprobar, entonces yo aquí lo que le solicitaría a la administración es que ya para la próxima sesión traiga una propuesta de cuál debe ser esa tasa con su respectivo estudio de mercado. Además, me parece que sí tendría que ser una tasa diferenciada en el sentido de que el colegiado sea una cosa y el familiar del colegiado sea otra, sin que sea, y aprovecho la palabra que empleó ahora don Gerardo, ruinoso para ninguno.

Aquí la explicación, el fundamento es muy claro, es que, aunque el colegiado haya dejado de serlo, tenga un crédito y tengamos que cambiarle la tasa y lo mismo sucede con la persona familiar, no tiene ningún sentido tampoco maltratarlos o castigarlos con una tasa muy alta que se salga de mercado, porque lo que esa persona va a hacer es simple y llanamente que va a liquidar la operación, nos paga, muy bien, excelente por la recuperación, pero vamos a perder todo lo que hubiese significado el cobro de esos intereses, particularmente con personas que sean buenas pagadoras, no tiene ningún sentido establecer una tasa ruinoso, sino que tienen que ser una tasa muy similar a la que eventualmente se pagaría en mercado, porque a diferencia posiblemente de otras organizaciones, si bien nuestras tasas son competitivas, no son subsidiadas, o sea, al no ser subsidiadas, no son tasas que uno diga se diferencia mucho del mercado para después, entre comillas, golpearlo por haberse ido. Entonces, para la próxima sesión, don Carlos, por favor nos presenta esa propuesta.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Aquí don Wilberth sería bueno definir un poquito la línea de la tasa, verdad, si va a variar un poco con respecto a la tasa del colegiado y a la tasa del familiar.

El Presidente Wilberth Quesada:

Por eso yo diría que la propuesta queda en manos de la administración. Por lo menos particularmente mi idea, es que evidentemente tiene que haber una tasa diferente en este caso, porque aquí lo que aplica es que si el colegiado se va, le vamos a cobrar una tasa diferente, pero además, el reglamento establece que si el colegiado se va igual a la persona familiar del colegiado ya no va a gozar del mismo beneficio de esa tasa, entonces le podemos incrementar la tasa a la persona familiar del colegiado, como igual hay que hacerlo con el colegiado, pero reitero no castigándolos pero no de una manera ruinosa porque no tiene ningún sentido, repito, esa persona lo que va a hacer entonces es que va a liquidar su operación y lo vamos a perder.

Vamos a ponerlo así, entre comillas y paréntesis, eventualmente el colegiado puede retirarse por muchas razones, y eso obliga a la persona familiar del colegiado a que le cobremos otra tasa, también, de alguna manera, no es culpa de esa persona que el colegiado se retire, entonces, ¿por qué lo vamos como castigar más de la cuenta?, más repito, si es un buen pagador, no tiene sentido. Yo diría que la propuesta de la administración debería ir en línea de ver cuáles son esas tasas de mercado, porque lo reitero, las nuestras no son subsidiadas y de acuerdo a esas tasas de mercado, es decir, proponemos aquí entonces que al colegiado se le aumente 1-2 puntos y que a la persona familiar del colegiado 2-3 puntos, pero es usted lo sacará conforme el estudio de mercado que usted haga.

ARTÍCULO 40 Todos los créditos otorgados a las personas colegiadas devengarán intereses corrientes sobre el capital prestado y moratorios en caso de presentarse mora. La periodicidad de pago de las cuotas será quincenal o mensual, según lo solicite la persona deudora. La tasa de interés aplicable a cada línea de crédito podrá ser ajustable periódicamente, de acuerdo con las condiciones propias del mercado crediticio y económicas del Fondo. La determinación de las tasas de interés, su variación, periodicidad y ajuste serán establecidas a inicios de cada año fiscal por el Consejo de Administración.	ARTÍCULO 40 Todos los créditos otorgados a las personas colegiadas y a la Persona Familiar de Colegiado de-Colegiado devengarán intereses corrientes sobre el capital prestado y moratorios en caso de presentarse mora. La periodicidad de pago de las cuotas será quincenal o mensual, según se acuerde con la persona deudora. La tasa de interés aplicable a cada línea de crédito podrá ser ajustable periódicamente, de acuerdo con las condiciones propias del mercado crediticio y económicas del Fondo. La determinación de las tasas de interés, su variación, periodicidad y ajuste serán establecidas a inicios de cada año fiscal por el Consejo de Administración.
---	--

El Presidente Wilberth Quesada:

Artículo 42. Aquí lo que se hizo fue incluir a la persona familiar del colegiado porque no estaba ahí.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

No, aquí más bien se eliminó la persona colegiada y se puso solicitante de crédito.

El Presidente Wilberth Quesada:

Dicho sea de paso, este “solicitante de crédito” ¿lo tenemos en definición en algún lado?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Era “persona deudora”.

El Presidente Wilberth Quesada:

Podríamos ponerle eso, porque si no empezamos a poner conceptos que no están.

ARTÍCULO 42 Para cubrir costos de administración y papelería, se cobrará una comisión definida por el Consejo de Administración en la línea de crédito y será deducida del monto por girar a la persona colegiada.	ARTÍCULO 42 Para cubrir costos de administración y papelería, se cobrará una comisión definida por el Consejo de Administración en la línea de crédito y será deducida del monto por girar a la persona colegiada; al solicitante de crédito.
--	--

El Presidente Wilberth Quesada:

Artículo 43. Lo que le agregamos fue la persona familiar del colegiado, .

ARTÍCULO 43 También correrán por cuenta de la persona colegiada, aquellos gastos que demande la cobranza y formalización del crédito que	ARTÍCULO 43 También correrán por cuenta de la persona colegiada y la Persona Familiar de Colegiado Colegiado , aquellos gastos que demande la
incluyan, registro y consulta de documentos, avalúos, constitución de garantías, pago de abogados y otros.	cobranza y formalización del crédito que incluyan, registro y consulta de documentos, avalúos, constitución de garantías, pago de abogados y otros. El Consejo de Administración decidirá bajo <u>que</u> condiciones y momento podrá exonerar estas cargas o algunas de ellas a las personas solicitantes de crédito.

El Presidente Wilberth Quesada:

Artículo 44 igual.

ARTÍCULO 44 Transcurridos veinte días hábiles, después de que una solicitud haya sido aprobada, y no formalizada por la persona colegiada, quedará anulada, por lo que deberá formular una nueva solicitud.	ARTÍCULO 44 Transcurridos veinte días hábiles, después de que una solicitud haya sido aprobada, y no formalizada por la persona colegiada o la Persona Familiar del Colegiado de Colegiado , quedará anulada, por lo que deberá formular una nueva solicitud.
---	--

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Artículo 45. La parte de la garantía de descuento de Facturas se quita.

e) La garantía del descuento de facturas será la cesión por medio del contrato para este fin y de acuerdo con la línea <u>revolutiva</u> la fianza por medio de la letra de cambio.	Profesionales en la Comunicación Colectiva de Costa Rica sea el único acreedor.
f) La aceptación o rechazo de cada caso quedará a juicio del Consejo Administrativo de conformidad con cada línea de crédito.	e) La garantía del descuento de facturas será la cesión por medio del contrato para este fin y de acuerdo con la línea <u>revolutiva</u> la fianza por medio de la letra de cambio.
	f) La aceptación o rechazo de cada caso quedará a juicio del Consejo Administrativo de conformidad con cada línea de crédito.

El Presidente Wilberth Quesada:

Artículo 48. Ahí hay una observación también.

Esto, dicho sea de paso, fue lo que vimos la vez pasada en el crédito que nos presentó Arles, que era un ejemplo de una persona que era fiadora, que como ya estaba, tenía una deuda, no podía ser fiador de una vez.

Ahí el tema es que mientras una persona tenga buenas referencias crediticias, cumpla con el tema de capacidad de pago y tenga la solvencia demostrada, ¿por qué lo vamos a limitar?, no tiene sentido. O sea, para eso se hace un análisis de crédito y ese análisis de crédito es el que establece si esa persona puede tener una segunda o una tercera fianza, o sea, no tiene sentido, incluso lo que vivimos el lunes pasado era que la persona no podía pedir un segundo crédito en esa línea hasta no haber pagado una tercera parte.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Estaba pensando en ese punto de la fianza que, el solicitante de crédito, sería castigarle mucho si tiene capacidad de pago y puede sacar otros créditos, pero en caso de la fianza me pongo a pensar que eso le cubre el 50% del monto, y si por a o por b cambia su estatus, entonces estaríamos expuestos con esa fianza, es un tema más de riesgo en el caso de la fianza.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, es igual don Carlos, un fiador y un deudor al final de cuentas son lo mismo, son solidarios, entonces uno no limita al otro si responde exactamente igual, yo creería que ahí es no hacer esa limitación, es decir, que cada persona fiadora puede garantizar, habría que darle un vuelco, es decir, cada persona cuidadora podrá garantizar las operaciones crediticias con el Fondo que, de acuerdo al análisis y valoración efectuada por la administración, pueda soportar o hacerle frente. Igual, cada integrante del Colegio podrá garantizar un crédito o una fianza sin perder ningún derecho, es decir, puede tener el crédito y las fianzas que su capacidad y calidades crediticias le permitan, tiene que ser algo abierto.

¿Me captan compañeras?, tal vez ahí lo que trato de decir es, no limitemos a la persona ad portas, sino que lo que lo limite sea su capacidad, como deudor y su historial crediticio y para eso la administración hace un análisis de si esa persona puede fiar o puede obtener un crédito o no, independientemente de si es colegiado o si es persona familiar del colegiado. ¿Les parece?, don Carlos para que usted haga, tal vez a partir de esta idea, la redacción más fina, pero esa sería la idea, que diga cada persona fiadora podrá garantizar las operaciones de crédito con el Fondo que su capacidad de crédito y calidades crediticias le permitan.

Adelante doña Mercedes.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Está bien, a mí me parece que en algún momento habrá que pensar en el porcentaje, tal y como se hace en el estudio de los colegiados también, o sea, yo estoy de acuerdo en que quede esa posibilidad, no extralimitar, pero sí también de que exista una regulación por aquello del asunto de la liquidez de la persona.

El Presidente Wilberth Quesada:

El análisis de crédito tiene que darte eso, para decirle si se puede o no prestar.

ARTÍCULO 48 Cada persona fiadora solo puede garantizar un máximo de dos operaciones crediticias con el fondo, sin embargo, cada integrante del COLPER solo puede garantizar un crédito y una fianza, si tiene dos fianzas pierde el derecho al crédito.	ARTÍCULO 48 Cada persona fiadora solo puede garantizar las operaciones de crédito con el fondo que su capacidad de crédito y calidades crediticias le permitan, de igual modo cada integrante del Colegio Periodistas y Profesionales en la Comunicación Colectiva de Costa Rica podrá obtener los créditos y finanzas que su capacidad de crédito y calidades crediticias le permitan.
---	---

El Presidente Wilberth Quesada:

Artículo 49. Ahí puse un tema que puede ser inconstitucional, pero yo como no soy abogado, sin embargo, creo que puede serlo, porque si conozco de crédito, lo que le pediría a la administración es que esto lo revise con lupa, con la asesoría legal, que estemos clarísimos de si eso está bien que esté o no. Porque con el tema de adultos mayores y este tipo de cosas es como tener ciertas restricciones para que puedan aplicar, pedirles un fiador, una garantía real, en fin, pero no ad portas decirle a usted por ser mayor no le presto.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Ese artículo 49 habla de fianzas.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, pero bueno es igual. Es como que doña Aleyda pudiese ser este mi fiador, que tenga todas las capacidades y le digan ad portas que no.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Perdón, ustedes saben una cosa que yo he escuchado que en los bancos ya a nosotros no se nos dan préstamos y no podemos estar como fiadores por la pensión, excepto que yo tenga una muy elevada.

El Presidente Wilberth Quesada:

Porque recuerden que las que las pensiones son inembargables, pero eso no quiere decir que usted no pueda obtener un crédito sobre su pensión, porque usted tiene un ingreso y si usted tiene una pensión de magistrado de la corte, le van a prestar, por supuesto.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Claro que sí, pero lo que yo digo es que no me la pueden tocar si voy de fiador. ¿Mercedes usted quería decir algo?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

A lo que me quería referir es que, en el caso, por ejemplo, de personas jubiladas o pensionadas que quieran pedir créditos, si lo pueden hacer. Yo estaba el otro día viendo que Coopeservidores, Coopecaja, Coopejudicial, Coopenae tienen procesos para poder darles el beneficio a esas personas y creo que cuentan con póliza. Habría que averiguar cómo está ese asunto.

El Presidente Wilberth Quesada:

El Popular lo hace también, tiene créditos para adultos mayores también.

El Presidente Wilberth Quesada:

“Que sean trabajadores independientes”, ahí mi observación es que eso no corresponde, porque estamos excluyendo ad portas a la persona, es decir, si usted le pide una garantía porque lo va a eliminar ad portas. Entonces, por ejemplo, ya doña Laura nos confesó que trabaja independiente, no podría ser fiadora, ¿por qué?, si ella presenta una certificación de ingresos que gana tanto, y que además en el Buró de Crédito, en la SUGEF y en el estudio se observa que es una buena deudora, ¿por qué ad portas le vamos a decir que no puede ser fiadora?

La Tesorera Laura González:

Me parece muy delicado considerando que a como está la situación, muchos colegas son independientes, hay un buen grupo de colegas independientes y también analizo el caso, si

fuera una pareja, tal vez uno trabaja en empresa privada o trabaja en el gobierno y la otra parte es independiente, entonces ya no podrían ser sujetos de crédito, sencillamente, esto desestimula a cualquiera.

El Presidente Wilberth Quesada:

Totalmente de acuerdo, o sea, vean que nosotros hemos hablado de hacer una línea de emprendedores, esos son trabajadores independientes, ¿les vamos a decir que no?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

De hecho, hay personas que son independientes y que ganan más que un asalariado, porque tienen todo un esquema de negocio, aquí el tema sería más bien definir qué tipo de trabajador independiente, con cierta trayectoria que tenga, que no es que se le ocurrió emprender y que sus declaraciones de ventas o renta, por lo menos tengan un par de años, que sean consecuentes, que tengan clientes, que sea un negocio que se vea próspero, porque hay gente que tal vez le va bien el primer año y ya después no le va tan bien.

Yo lo veo en el caso de mi mamá que es independiente, ella recibe gringos en la casa y le va demasiado bien porque sus gastos son muy pocos y sus ingresos son muchos, pero tuvo 3 años que no le llegaron, entonces no es tan alegre el asunto.

El Presidente Wilberth Quesada:

Lo que pasa es que aquí el tema es de fianza, en este artículo particularmente es que no se permitiría que sea un trabajador independiente. Ahora, naturalmente, lo primero que uno tiene que pensar es que usted está haciendo el análisis de crédito de manera correcta, que ya eso está arriba en el reglamento de por sí, y dice que tiene que saber que verse la capacidad de pago, que tiene que verse el historial crediticio, es decir, las calidades crediticias de esa persona, etcétera, entonces si eso ya está arriba y dice que hay que hacerlo, ¿para que lo estamos poniendo aquí?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

De hecho, en este artículo le está diciendo que no, tiene usted la razón.

El Presidente Wilberth Quesada:

Independientemente de que sea bueno o no, le está diciendo que no. Ya usted analizará cuando vea el historial crediticio que la mamá de don Carlos, por ejemplo, no nos sirve porque pasó 3 años sin trabajo.

ARTÍCULO 49 Además de lo contemplado en el artículo 24, no podrán ser fiadores de una operación de crédito con el Fondo de Mutualidad, aquellas personas que: a) Tengan el salario con algún tipo de gravamen. b) Que estén pensionadas o jubiladas, o bien, que se encuentre próxima a pensionarse o jubilarse dentro del plazo de vigencia del crédito que se solicita. c) De acuerdo con el estudio crediticio realizado, se determine que no es sujeto de crédito. d) Cuando sean deudoras o fiadoras de una operación de crédito morosa con el Fondo. e) Que sean trabajadores sin respaldo patrimonial. f) Que su salario sea inembargable. g) Que no resida en territorio nacional.	ARTÍCULO 49 Además de lo contemplado en el artículo 24, no podrán ser fiadores de una operación de crédito con el Fondo de Mutualidad, aquellas personas que: a) Tengan el salario con algún tipo de gravamen. b) Que estén pensionadas o jubiladas, o bien, que se encuentre próxima a pensionarse o jubilarse dentro del plazo de vigencia del crédito que se solicita. c) De acuerdo con el estudio crediticio realizado, se determine que no es sujeto de crédito. d) Cuando sean deudoras o fiadoras de una operación de crédito morosa con el Fondo. e) Que sean trabajadores sin respaldo patrimonial. f) Que su salario sea inembargable. g) Que no resida en territorio nacional.
h) Que, de la revisión efectuada, se conozca de créditos morosos o que sus historiales de crédito denoten atrasos importantes en el pago de operaciones, o se hallan elevado a	h) Que, de la revisión efectuada, se conozca de créditos morosos o que sus historiales de crédito denoten atrasos importantes en el pago de operaciones, o se hallan elevado a
instancias judiciales para su recuperación, en instituciones financieras y comerciales del país. i) Que sean trabajadores independientes.	instancias judiciales para su recuperación, en instituciones financieras y comerciales del país. i) Que sean trabajadores independientes.

El Presidente Wilberth Quesada:

Artículo 50. Esto es lo mismo, de hecho, hay una observación, fue lo que dije, el alcance de la redacción.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

El decir “todos los créditos”, es muy general, porque existe el Sin Fiador, “todos” es muy absoluto.

El Presidente Wilberth Quesada:

Incluso los de vivienda lo tienen un fiador.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Tienen garantía.

El Presidente Wilberth Quesada:

Y los de prenda también y no tienen fiadores, tienen una prenda, no tiene sentido, o un préstamo personal que pide una persona. Nosotros tenemos créditos sin fianza, que son los que nos pide el colegiado y él mismo responde por eso, y además después dice, sobre la cantidad de fiadores, de 1 a 3, ¿por qué no 4, o 0 si ya tenemos esos casos de cero?; y peor aún, aquí lo que establece es una condición que uno sí puede establecerla, si quiere para no eliminarlo del todo, para un fiador, en el caso de, valga la redundancia, una fianza, sea personal familiar del colegiado o colegiado y decirle que si usted es trabajador asalariado, eso sí, usted debe tener mínimo 6 meses de laborar en propiedad de forma ininterrumpida y que si es interino al menos 12 meses de trabajo en esa condición, eso es lo único que yo le rescataría, eso está bien, eso lo podemos dejar porque a esa persona, de nuevo, igual hay que hacerle todo el análisis de crédito, pero sería lo único.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Aquí incluso en el tema de los 6 meses, inclusive se da la continuidad laboral, si usted trabajó 4 años para un lugar y se cambió y a los 4 meses va a hacer el trámite y todavía no tiene los 6, pero usted tiene continuidad laboral, ya pasó por lo menos el umbral de los 3 meses de prueba, al cuarto mes siento yo que ya usted podría optar por la línea de crédito en ese caso.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, yo ahí le haría la corrección para que las personas fiadoras, si queremos verlo solo como fiadores, en el caso de ser trabajadores, no ponerle “deben ser”

ARTÍCULO 50 Todos los créditos, excepto aquellos que el Consejo de Administración autorice, requieren por lo menos de una persona fiadora. El crédito puede estar garantizado de uno a tres fiadores(as). Las personas fiadoras deben ser trabajadores asalariados y cumplir con un mínimo de seis meses de laborar en propiedad, de forma ininterrumpida y si son interinos, deberán tener más de doce meses bajo esa condición.	ARTÍCULO 50 Las personas fiadoras que sean trabajadores asalariados deberán cumplir con un mínimo de seis meses de laborar en propiedad, de forma ininterrumpida y si son interinos, deberán tener más de doce meses bajo esa condición.
---	--

La Tesorera Laura González:

Don Carlos, ¿cuándo se lo pasa al abogado?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Yo lo termino de afinar mañana y mañana mismo se lo envío.

El Presidente Wilberth Quesada:

Artículo 59. De hecho, ahorita tenemos puede cuotas variables con los créditos que dimos de vivienda, a partir del quinto año.

El Fiscal Gerardo García:

Ahí hay un error de redacción, hay un error, porque, ¿qué es lo que no puede ser modificada, el plazo o la cuota?, porque cuando es variable la cuota va a modificarse. Saben que eso no debería ir, ¿por qué no pueden ser modificadas?, ¿quién dice que no?

El Presidente Wilberth Quesada:

Creo que lo que quieres decir ahora es, el espíritu del artículo me parece que es, si vos tenés un crédito a tasa fija o a tasa variable, yo no te puedo, yo institución, no te puedo modificar ese crédito bajo ninguna razón salvo que sea por una renovación, una refundición o algo diferente y tiene razón, si en un crédito a tasa fija o tasa variable, la tasa baja, tu monto va a variar, pero va a variar porque la tasa varía, no porque yo la estoy variando.

El Fiscal Gerardo García:

Hay que poner que podrán ser modificadas únicamente en los casos de renovación, readecuación.

ARTÍCULO 59 Los créditos se cancelarán mediante cuotas fijas quincenales o mensuales y consecutivas que no podrán ser modificadas, salvo en los casos de renovación, readecuación por abonos extraordinarios, por refundición del crédito, o bien por variaciones en el monto de la póliza respectiva.	ARTÍCULO 59 Los créditos se cancelarán mediante cuotas fijas o variables quincenales o mensuales consecutivas las cuales podrán ser modificadas únicamente en los casos de renovación, readecuación por abonos extraordinarios, por refundición del crédito, o bien por variaciones en el monto de la póliza respectiva.
--	--

El Presidente Wilberth Quesada:

Artículo 60. Ahí falta agregar “el familiar del colegiado”.

La Tesorera Laura González:

Las cuotas correspondientes no, debe ser las cuotas pendientes.

El Presidente Wilberth Quesada:

Pero no son pendientes son las cuotas y está bien, si no te la debito, la persona tiene que ir a pagar, es lo que dice ahí.

La Tesorera Laura González:

Sí, pero son pendientes de pago.

El Presidente Wilberth Quesada:

Son para rebajar, las cuotas de pago, ve que ahí dice.

La Tesorera Laura González:

Sí, yo lo entiendo, pero en mi caso si no lo he pagado, está pendiente de pago.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, pero lo que señala el artículo no es eso.

La Tesorera Laura González:

Es sobre las deducciones.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, exacto, es una deducción, entonces no es un pendiente, es que vos estás autorizando a que yo te pueda deducir por esos medios.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Podemos poner, “es obligación del deudor”.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Obligación de la persona deudora.

El Presidente Wilberth Quesada:

En lugar de “la persona colegiada”, “la persona deudora”.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Así incluye el colegiado y familia.

Por deducción de planilla mensual de su salario o cualquier otro procedimiento, sea este manual o electrónico que considere oportuno, sin que ello constituya una obligación para el Fondo. En caso de que las cuotas correspondientes no sean rebajadas por estos medios, es obligación de la persona colegiada, efectuar los pagos en la Oficina Central del Colegio o depositar las sumas correspondientes en la cuenta corriente bancaria a favor del Colegio de Periodistas de Costa Rica utilizada por Fondo de Mutualidad.	Por deducción de planilla mensual de su salario o cualquier otro procedimiento, sea este manual o electrónico que considere oportuno, sin que ello constituya una obligación para el Fondo. En caso de que las cuotas correspondientes no sean rebajadas por estos medios, es obligación de la persona deudora , efectuar los pagos en la Oficina Central del Colegio o depositar las sumas correspondientes en la cuenta corriente bancaria a favor del Colegio Periodistas y Profesionales en la Comunicación Colectiva de Costa Rica utilizada por Fondo de Mutualidad.
---	---

La Tesorera Laura González:

Artículo 61. Aquí dice que la notificación última sería la llamada telefónica.

El Presidente Wilberth Quesada:

Tres cuotas son 90 días, si ya usted no respondió, entonces se pasa al Consejo para el expediente del proceso judicial, pero igual nosotros tenemos gente con más de 90 días, don. Carlos.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, eso es muy extremo, con 90 días lo puede recuperar.

La Tesorera Laura González:

Yo le agregaría “la última notificación por correo electrónico”.

El Presidente Wilberth Quesada:

Pero ahí dice que la última notificación es por correo, esa última notificación, naturalmente tiene que ver con la C porque dice que se envía un segundo aviso a los correos electrónicos. Esa última es la del correo, el segundo aviso.

c) Después de tres cuotas de atraso, llamada telefónica de notificación a la persona deudora y al fiador(es) y envío de un aviso de cobro, mediante correo electrónico. En caso de no recibir respuesta en plazo de ocho días naturales, se envía un segundo aviso a los correos electrónicos.	c) Después de tres cuotas de atraso, llamada telefónica de notificación a la persona deudora y al fiador(es) y envío de un aviso de cobro, mediante correo electrónico. En caso de no recibir respuesta en plazo de ocho días naturales, se envía un segundo aviso a los correos electrónicos.
d) De no obtener respuesta dos días naturales después de la última notificación, será de conocimiento del Consejo de Administración, para su autorización de traslado de expediente crediticio al proceso judicial.	d) De no obtener respuesta dos días naturales después de la última notificación, será de conocimiento del Consejo de Administración, para su autorización de traslado de expediente crediticio al proceso judicial.

El Presidente Wilberth Quesada:

Artículo 62. Ahí hay una llamada a la administración para presentarlo a aprobación, ya que no hay una tabla de comisiones y costos aprobada por este Consejo, entonces eso es una solicitud de administración para que prepare esa tabla de la que habla este artículo 62 y lo la someta a conocimiento, eso ya debería existir pues está vigente, no lo tenemos y está en el reglamento actual.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

No sé, eso me tiene pensando. Los costos, ¿cuáles eran esos? Porque si traen un cheque viajero no se los voy a recibir, débito automático de sinpe no le voy a cobrar un cargo, y pago de tarjeta sería lo único, que una persona me llegue a pagar todas las deudas con la tarjeta de crédito, pero tampoco se lo puedo limitar, porque hay un tema de legalidad que yo le puedo decir, mire, le voy a cobrar un 5%, si usted me paga con la tarjeta de crédito toda la deuda, porque al final ese costo lo asume el Fondo, ese sería un costo, pero no lo puedo hacer, expresamente no lo puedo hacer, cuando la persona está muy atrasada lo hace con pago de la tarjeta porque es la manera de poder hacer frente, pero me deja pensando.

El Presidente Wilberth Quesada:

El mejor caso es el de la tarjeta de crédito porque usted está al final de cuentas el Fondo está asumiendo ese costo del pago por la tarjeta que, entre comillas, lo pierde, o sea recupera el

crédito porque lo paga, pero pierde el costo, es decir, nadie está asumiendo el costo del pago por tarjeta. Dejémoslo así, nada más para que lo valore con el abogado.

El Fiscal Gerardo García:

Yo creo que está bien. Al final, como cualquier entidad bancaria cuando se hace un extraordinario, los costos conexos, el deudor los paga.

El Presidente Wilberth Quesada:

Lo que estábamos viendo es con cuál mecanismo hacerlo.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Por transferencia la paga el colegiado. Lo que se me ocurre ahora es tarjeta de crédito, pero hay un tema de ilegalidad que si yo vengo y le cobro a él ese 5% me puede demandar.

El Fiscal Gerardo García:

¿Con una tarjeta de débito también nos cobran el 5%?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, pero le cobra menos, por utilizar el datafono, al que hace la remisión le rebajan un porcentaje, si me pagó ¢100.000 me rebajan un 5% de ese costo, es parte de lo que dice de los gastos.

El Fiscal Gerardo García:

Entonces ahí lo mejor es no permitir otro tipo de pago y se acaba la historia.

El Presidente Wilberth Quesada:

Pero es que, Gerardo, supone que vos no tenés plata en tu cuenta normal de débito, pero pagas con tu tarjeta de crédito, que no es lo usual, pero hay gente que lo hace porque después recupera.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Yo pienso que es la cancelación del crédito lo que no se puede si supera un monto x, pero si son cuotas, creo que no se la puede jugar.

El Presidente Wilberth Quesada:

Claro, porque aquí habla de cancelación del crédito o abonos extraordinarios.

La Tesorera Laura González:

Hay mucha entidad que no permite el pago con tarjeta de crédito.

Es que además de que los obliga a un proceso de pagar, también es muy complejo porque la persona está utilizando la tarjeta de crédito y después empiezan los cuestionamientos de por qué.

El Presidente Wilberth Quesada:

Y no es una cuota, es la cancelación en todo caso.

El Fiscal Gerardo García:

Y el artículo queda más fácil, más liviano, más claro de leer y todo.

ARTÍCULO 62 El crédito podrá ser cancelado o recibir abonos extraordinarios sin cargo alguno, por medio de las cuentas bancarias del Fondo. Los costos que lleva el procedimiento por los pagos recibidos por otra modalidad serán asumidos por la persona deudora, de acuerdo con la tabla de costos y comisiones aprobada por el Consejo de Administración.	ARTÍCULO 62 El crédito podrá ser cancelado o recibir abonos extraordinarios sin cargo alguno, <u>únicamente</u> por medio de las cuentas bancarias del Fondo. Los costos que lleva el procedimiento por los pagos recibidos por otra modalidad serán asumidos por la persona deudora, <u>de acuerdo con la tabla de costos y comisiones aprobada por el Consejo de Administración.</u>
---	--

El Presidente Wilberth Quesada:

Artículo 65. Ahí es “la persona deudora”.

ARTÍCULO 65 Cualquier ajuste de interés y otros cargos no cobrados oportunamente se aplicarán al monto del préstamo. Asimismo, las cuotas pagadas en exceso en cualquier préstamo podrán ser aplicadas al préstamo o bien ser devueltas a la persona colegiada según lo requiera. Si la persona mantuviese operaciones morosas, las cuotas pagadas en exceso se acreditarán a la cancelación de estas.	ARTÍCULO 65 Cualquier ajuste de interés y otros cargos no cobrados oportunamente se aplicarán al monto del préstamo. Asimismo, las cuotas pagadas en exceso en cualquier préstamo podrán ser aplicadas al préstamo o bien ser devueltas <u>a la persona deudora</u> según lo requiera. Si la persona mantuviese operaciones morosas, las cuotas pagadas en exceso se acreditarán a la cancelación de estas.
--	---

El Presidente Wilberth Quesada:

Artículo 78. Mi observación ahí es el tema de la propuesta de la administración a este Consejo, porque yo sé que evidentemente tenemos una cuenta y ahí está contablemente, valga la redundancia, de estimación para incobrables, solo que aquí habla de una política y en este tiempo que he estado aquí no ha habido una política que nosotros dictemos de créditos para incobrables, entonces don Carlos, es más en esa línea para que se presente, yo sé que está de nuevo la estimación, porque ahí está la cuenta en los estados, el tema es cuánto es lo que debería estar ahí, o sea, si ese monto que tenemos ahorita como cuenta para incobrables, como reserva es el monto que deberíamos tener, o tenemos ahí un 10% más, un 20-30%, o más bien la tenemos subestimada.

La Tesorera Laura González:

Y también hay un detalle, si es una política debería tener métricas y no tenemos ni siquiera métricas para saber de esos créditos que están incobrables, cuántos prácticamente están en proceso de una recuperación o cuales ya tienen 5-10 años y nada, no se ha logrado recuperarla, solo ha dejado pérdidas en gastos tributarios.

El Presidente Wilberth Quesada:

Yo creo que ese artículo 78, es un poco pretencioso, pero está bien, porque eso es lo que una institución financiera, o en este caso no somos financiera, pero nos dedicamos a prestar, debe hacer, o sea, en efecto, esa estimación tiene que estar basada en la morosidad global de la cartera y debe haber una clasificación de riesgo para cada deudor.

La Tesorera Laura González:

Y hay otro punto importante, nos adelantamos a cualquier observación de la auditoría.

El Presidente Wilberth Quesada:

Exacto. Don Carlos para tome nota, debe formularse una propuesta de esa política, que ustedes nos digan, nosotros vamos a estimar para incobrables con esta fórmula por cada monto x que se pase de los 90 días vamos a hacer una provisión de inmediato sobre esa cuenta

del 50%, y si se pasó de 120 días, de una vez el 100% y de acuerdo con esa clasificación de riesgo que tenga, hay que armarla, es muy bancaria, pero es sana.

ARTÍCULO 78 El Fondo de Mutualidad establecerá una política de estimación para créditos incobrables basada en la morosidad global de la cartera, a su vez, establecerá una clasificación de riesgo para cada persona deudora según su comportamiento de pago. El producto de dicha estimación se refleja mensualmente en el estado de resultados del Fondo de Mutualidad.	ARTÍCULO 78 El Fondo de Mutualidad establecerá una política de estimación para créditos incobrables basada en la morosidad global de la cartera, a su vez, establecerá una clasificación de riesgo para cada persona deudora según su comportamiento de pago. El producto de dicha estimación se refleja mensualmente en el estado de resultados del Fondo de Mutualidad.
---	---

La Tesorera Laura González:

Artículo 79. A mí me preocupa el 79. Pregunto, ¿qué detalles no contemplados?

El Presidente Wilberth Quesada:

No se sabe porque sería algo que en este momento no sabemos, que no estén en reglamento. A mí me parece que el reglamento es muy minucioso, pero te estás dejando la puerta abierta por aquello de haya algo que no haya quedado dentro del reglamento y que debíamos resolver como nos ha pasado en el caso del artículo 14 y ni se diga de la parte de subsidios que no lo tenemos.

Es que nosotros podamos resolver porque ya de por sí resolvemos en el tema de la administración, cuando nos presenta un crédito y que eventualmente podamos o no estar de acuerdo con la recomendación de la administración, pero sería algo no contemplado, pero ahora sería mentirte porque me parece que el reglamento es bastante minucioso, es dejar como esa puerta abierta para que nosotros podamos resolver.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Sí, es importante porque siempre sucede algo, y si no está, no se puede resolver.

El Presidente Wilberth Quesada:

Por ejemplo, algo no contemplado, está contemplado el tema de los plazos como vimos ahora de pasar a la persona a incobrable o un proceso judicial, pero puede haber algún detalle ahí

que nosotros digamos, no lo vamos a pasar porque esta persona ha tenido un excelente historial crediticio y se atrasó en los últimos meses, pero le vamos a dar chance, eso no está contemplado ahí, pero lo podríamos hacer.

ARTÍCULO 79 Los detalles no contemplados en este Reglamento serán resueltos por el Consejo de Administración del Fondo de Mutualidad según sea el caso en estricto apego de régimen de legalidad, dejando constancia de su resolución mediante acuerdo razonado.	ARTÍCULO 79 Los detalles no contemplados en este Reglamento serán resueltos por el Consejo de Administración del Fondo de Mutualidad según sea el caso en estricto apego de régimen de legalidad, dejando constancia de su resolución mediante acuerdo razonado.
--	--

El Presidente Wilberth Quesada:

Artículo 81. ¿Qué es eso de “otras”?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Fue algo que yo agregué como lluvia de ideas, pero al final creo que esto va en la ficha del crédito.

	Otras Crédito para persona Familiar del Colegiado 1. Ser mayor de 21 años 2. Tener actualizados sus datos personales. 3. Trabajadores activos contar con mínimo 12 meses de laborar para el mismo patrono 4. Firmar la documentación correspondiente del trámite de crédito 5. Fotocopia de la cédula de identidad, este documento debe de estar en buen estado y vigente, la fotocopia debe de visualizar la parte del frente y la parte de atrás del documento de identidad. 6. Presentar las colillas de pago de los últimos 3 meses, que se visualicé los pagos completos 7. Constancia de salario (vigencia 30 días de emitida), formato oficial de la Caja
--	---

	Costarricense de Seguro Social, 8. Para calcular la liquidez se toma en cuenta solamente el ingreso fijo. 9. Documento de su número cuenta IBAN, del banco o entidad financiera respectiva, la cuenta a suministrar debe de ser en colones y estar activa. 10. Firmar boleta de autorización de SUGEF para revisión de Reporte crediticio del ciudadano.
--	---

	11. Realizar trámite de autorización, de rebajo automático de su cuenta bancaria para el pago mensual del crédito que está tramitando.
--	--

El Presidente Wilberth Quesada:

Bien, terminamos con esa cosa que me tenía y nos tenía a todos tan preocupados. Entonces lo que vamos a hacer es, compañeras y Gerardo, hacer una pre aprobación de este reglamento, con la solicitud a la administración de que efectúe la correspondiente revisión con la asesoría legal para que lo traiga de vuelta, yo diría que igual, démosle un plazo de 15 días para que nadie corra, mucho menos en una revisión legal, pero para que un término de 15 días venga de vuelta a este Consejo con las observaciones para la valoración y aprobación.

Entonces compañeras, si están de acuerdo con pre aprobar este reglamento de crédito con la solicitud de la administración de que efectúe la correspondiente revisión con la asesoría legal y lo vuelva a presentar en término de 15 días, si están de acuerdo someto a votación, ¿doña María Eugenia?

La Secretaria María Eugenia González:

De acuerdo totalmente, mejor así para que también podamos ya tener algo porque es muy delicado.

El Presidente Wilberth Quesada:

Muchas gracias, ¿doña Aleyda?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Totalmente de acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Mercedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

De acuerdo, aprobado.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Laura?

La Tesorera Laura González:

De acuerdo para que tengamos una base ya, y con el criterio legal poder resolver de la mejor manera.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, y con el voto de esta presidencia, entonces 5 votos a favor aprobado por unanimidad para que la administración proceda de conformidad.

***Acuerdo 06-06-24:** Se pre aprueba el Reglamento de Crédito con la solicitud de la administración de que efectúe la correspondiente revisión con la asesoría legal y lo vuelva a presentar en término de 15 días para su aprobación. Acuerdo unánime y en firme.*

El Presidente Wilberth Quesada:

Muy bien, perfecto. Sobre esto yo nada más quería agregar y es más como una nota al margen, que igual que otros temas, dentro de esto el tema de servicios médicos, es importante que la administración vaya pensando de una vez en una campaña fuerte para promocionar sobre todo este tema de los créditos a las personas familiares del colegiado.

Creo que estamos a tiempo, si estamos hablando de que en 15 días tendríamos de vuelta este reglamento, don Carlos, para que nos presente una propuesta de promoción de esta oferta crediticia de la persona familiar del colegiado, una propuesta de cómo promocionarlo, porque ya sabemos que si lo dejamos del lado ordinario con los canales que utilizamos, vamos a quedar exactamente lo que está sucediendo en este momento con el tema de los servicios médicos, entonces creo que esto vamos a tener que hacer una contratación y con un cartel, externa donde se contraten todas las diferentes actividades y estrategias que se puedan desarrollar para promocionar esto dentro de los colegiados y que les llegue, porque son a quienes primero debe llegar, pero que involucre también a esas personas familiares del colegiado.

Entonces don Carlos, de nuevo, repito, para que vaya trabajando con eso y ojalá aparejado a cuando esto venga para acá de vuelta con la revisión legal, tengamos esa propuesta suya de campaña publicitaria y promocional de estas líneas de crédito.

La Tesorera Laura González:

Yo quería hacer una observación y esperararía que cuando se hagan los posteos estemos claros de que el reglamento está en la web, porque sería inconveniente para nosotros salir sin tener claridad en cuanto a esas nuevas condiciones, especialmente para familiares de los colegiados, insisto en ese detalle e insisto a la administración, no salir con posteos ni promociones hasta que eso no esté en la web, por favor.

El Presidente Wilberth Quesada:

Igual tenemos tiempo porque viene de vuelta y tenemos que aprobarlo, pero don Carlos, tome en cuenta todos esos detalles y repito, hay que hacer un cartel, un cartel para promocionar esto como se hizo el de la campaña de Navidad, o sea, igual, externo con todas esas estrategias incluidas.

Voy a decretar un receso de 5 minutos para que nos estiremos y tomemos un poco de agua y ya regresamos.

6.3 Presentación Convenios



El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Tenemos dos convenios, habían 3, pero ahora son 2 nada más, uno avis Rent a Car y otro de Adventure Pals.

Adventure Pals LLC
1252 Mason Terrace Apt. 207
Davenport, FL 33896
Phone: 561-343-9226

Adventure Pals



• **Contactos**

- **Juan José Hidalgo Arguedas**
• Propietario y Director General
• Teléfono: +1 561 343 9226
• Whatsapp: +506 6080 6494
• Correo: juan@adventurepals.info
- **Roberto Monge Navarro**
• Propietario y Director Operaciones
• Teléfono: +506 8880 1681
• Correo: roberto@adventurepals.info
- **Luciana Soto Morales**
• Directora de Ventas y Mercadeo
• Teléfono: +1 689 239 7678
• Whatsapp: +506 8853 8510
• Correo: luciana@adventurepals.info



Juan Hidalgo
Owner & Adventure Planner
+1 561 343 9226
www.adventurepals.info
Adventure Pals US

Tienen convenio con:
Agencia Meridianos y Vemsa
Proceso de Convenio:
Colegio de Médicos Veterinarios, el Colegio de Profesionales en Ciencias Económicas, Coopeco R.L y alrededor de 10 asociaciones solidaristas por el momento

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Adventure Pals es una empresa que no está ubicada acá en el país y que fueron contactados por el señor Juan Hidalgo. Ellos lo que ofrecen es un plan de descuentos que eventualmente se le podría otorgar a los colegiados. Aquí le pedí a Magaly que me averiguara con quién más están trabajando ellos y me dicen que tienen convenio con una agencia de viaje Meridianos y Vemsa, y están en proceso con el Colegio de Médicos Veterinarios, Colegio de Profesionales en Ciencias Económicas y Coopeco, además de alrededor de 10 asociaciones solidaristas.



El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

¿En qué consiste? Ellos trabajan directamente para Disney World allá en los Estados Unidos y tienen presencia en Disney World, Florida, California, en Orlando Resort en California, Los Ángeles.



El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

En Disney Cruise Line, Adventure Tours guiados por Disney, Aloha, Disney París, Francia, Shanghai, China, Tokio, Japón. Esos son los destinos ofrecidos.

Servicios que se ofrecen



- **Asesoría y Planificación Personalizada:** Nos involucramos directamente con los clientes a través de llamadas y reuniones para asegurar un entendimiento completo del destino deseado, conociendo a fondo sus necesidades y deseos para planificar la aventura perfecta.
- **Itinerarios Personalizados:** Reconociendo que cada persona es única, dedicamos tiempo a conocer a nuestros clientes para asesorarlos y guiarlos en la creación de itinerarios que reflejen exactamente lo que buscan.
- **Gestión de Reservaciones:** Nos encargamos de todas las reservaciones necesarias, simplificando el proceso para el cliente y asegurando cambios y coordinaciones sin estrés.
- **Optimización de la Experiencia Digital:** Enseñamos a nuestros clientes a utilizar aplicaciones móviles y herramientas digitales disponibles en los destinos para maximizar su experiencia y aprovechar al máximo cada momento de su viaje.
- **Servicios de Traslado:** Facilitamos la organización de traslados según las necesidades específicas de cada viaje, colaborando con empresas de confianza.
- **Precios Oficiales y Promociones:** Ofrecemos precios directos de Disney y Universal, incluyendo promociones exclusivas que benefician económicamente a nuestros clientes, sin costos adicionales por nuestras asesorías.
- **Asesoría en Productos Adicionales:** Brindamos asistencia para la adquisición de tiquetes aéreos, alquiler de vehículos, seguros de viaje, y más, siempre buscando las mejores opciones para nuestros clientes.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

¿Qué nos ofrecen ellos? Nos ofrecen una asesoría, ¿qué quiere decir eso?, que ellos vienen y están sacando constantemente descuentos de todos esos lugares, los cuales los colegiados podrían obtener. Ellos sencillamente lo que hacen es que hablan con el colegiado y él dice, quiero ir a Disney, estas son las promociones que tengo las que hay para estas fechas, un 35%, un 25% en hospedaje, en entrada a parques.

Después de eso, el colegiado directamente habla con Disney y ellos hacen el pago a través de Disney, ellos son solamente intermediarios.

El Fiscal Gerardo García:

Son otro operador.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Exactamente, ni ellos ni el Fondo tienen nada que ver con plata, sencillamente los contactan y les dicen los mejores descuentos que hay, son empleados de Disney directos.

El Fiscal Gerardo García:

¿Don Carlos puede devolverse en la presentación? Lo que pasa es que, se los digo así porque yo soy un aficionado a esa zona, voy realmente hasta 3 veces al año. ¿Por qué me doy cuenta

que no son?, primero porque Disney no tiene empresas externas que vendan servicios, ellos son tour operadores, eso está claro, por un lado. Después, Universal Orlando y Universal Studios, el de Orlando y el de Los Ángeles, por decirlo así, son de otra empresa, son otro negocio.

Son dos empresas diferentes, una es Walt Disney Resort, y la otra es Universal Resort, son dos empresas totalmente separadas, lo que me están diciendo aquí es que son tour operadores, ellos realmente no son empleados, ni cercanos a ser empleados de Disney.

El asunto es, y yo de una vez lo pongo sobre la mesa, en estos temas hay que tener mucho cuidado, más cuando son tour operadores, porque si algo pasa con el tour operador, aunque nosotros no tengamos vela en el entierro, salimos embarrados, disculpando el paréntesis porque vean que todo lo que ellos están haciendo son servicios, asesoría y planificación personalizada, itinerarios personalizados, gestión de reservaciones, optimización de la experiencia digital, servicios de traslados; se los digo porque en este mundo, y les doy el ejemplo porque mi esposa y yo seguimos varias empresas de este tipo y cada empresa trabaja muy diferente, hay una que es nacional que es muy buena y que da garantía, por ejemplo, un vuelo tenía que llegar y de Orlando terminó en Miami y la empresa les coordinó, contrató buses y todo para trasladarlos hasta Orlando. Estamos hablando de un viaje de 5 horas en bus.

¿Por qué lo pongo aquí sobre la mesa?, porque yo creo que en estos negocios nosotros no nos debemos de meter ni poner el nombre para que se apoyen con nosotros, no lo veo saludable. Yo sé que no has terminado la presentación, disculpa, pero yo vi esas imágenes y ya me alerté y más cuando me comentaste que ellos dicen que son empresas de Disney, no son una empresa de Disney definitivamente, gracias.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Posiblemente le entendí mal a Magaly, definitivamente Gerardo tiene toda la razón en el tema de que son tour operadores.

Ejemplos de Descuentos



El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Estos son los descuentos que ofrecen, al final desde la perspectiva de descuentos, posiblemente sí ofrezcan los descuentos y todos esos ahorros. Eso sería con este convenio.



El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Tenemos este de Avis, este es el más plano.



El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Es una renta de autos y se obtiene un 40% de descuento con respecto a los vehículos y las tarifas mantienen por 12 meses.



El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Después de firmar el convenio, ellos nos dan los precios de los vehículos, me indica Magaly que ella pudo ver algunos de los precios y los vio bastante competitivos.

Y esos serían los dos convenios, uno que es Avis, que es local y el otro que es del tour operador.

El Presidente Wilberth Quesada:

Aquí tengo varias observaciones o cuestionamientos. Igual que Gerardo tengo mis reservas con el tema de vincular a un tour operador y le daría incluso plazos para ver esas experiencias que puedan tener ellos, con estas otras personas que están gestionando, asociaciones solidaristas y otros colegios para ver si de verdad vale la pena o no, pero por lo pronto ser los pioneros en esta parte no me suena.

Lo de Avis es un poco parecido, mi primera duda sustancial es en el caso de los convenios, ¿por qué nosotros como Fondo?, ¿cuál es el valor agregado?, ¿por qué no el Colegio?, es decir, está bien el Fondo como Fondo, lo que tiene, su giro de negocio para decirlo de una manera más amplia, es darle esos beneficios a través de subsidios a los colegiados y otorgarle créditos, es nuestra razón de ser. En general los convenios están muy bien pues pueden traerle algún beneficio a nuestros colegiados, recuerdo que la vez pasada nos habían presentado otro, un taller creo, pero, ¿por qué no el Colegio?, ¿por qué el Fondo?, ¿qué ganamos nosotros poniendo nuestro nombre en un convenio ante cualquier institución comercial, cualquier empresa comercial, cualquier marca comercial para darle x o y beneficio al colegiado?, es mi cuestionamiento de Fondo.

La Tesorera Laura González:

Sí, pero don Wilberth no será precisamente por el crédito que tenemos también para viajes, para turismo.

El Presidente Wilberth Quesada:

No está conseguido, porque si no deberíamos tener uno para carros, uno para computadoras, uno para casas.

La Tesorera Laura González:

Lo que decía era contemplar lo que tenemos, si la idea de la administración era unir ese crédito o promocionar con este tipo de ventajas.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Eso se hizo para promocionar, cuando se formó el asunto de los convenios, se hizo para promocionar al Fondo y que a través de ese medio los colegiados llegarán con un poco más de información. ¿Qué es lo que pasa con los convenios?, definitivamente que no se promocionan de forma constante, están ahí en la página, pero no hay una promoción constante de cada uno. Si a algún colegiado le interesa, tiene que entrar a la página.

Y la otra, para llamar un poco la atención en algunas líneas de crédito específicamente, ese fue el principio fundamental. En un tiempo se pensó que se le podía dar al Colegio, pero como en el 2017, la misma administración del Colegio especificó que no, que era resorte del Fondo precisamente para motivar un poco la gestión del Fondo de Mutualidad.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Desde mi perspectiva, lamentablemente no soy amigo de los convenios, no soy muy amigo porque no ofrecen nada realmente, a usted le ofrecen un 20% en Óptica Visión y se lo ofrecen aquí se lo ofrecen allá, o sea, no dan un valor agregado y tampoco es problema de ellos. Al final ellos quieren tener y la persona tal vez tiene el chance de tener ese 20%, pero al final como que tenga un valor agregado como Fondo, no, considero que sí debemos tener algunos estratégicos de viajes, de hoteles, que aunque ese 20% que den sea el mismo que ofrezcan si usted tiene la tarjeta de Coopenae, si pertenece a otro Colegio, si salió de la Universidad Fidélitas al final es el mismo 20% para todos, entonces no tiene algún valor pero sí hay que tenerlos, pero no ofrecen mayor cosa en realidad, es mi punto de vista.

El Presidente Wilberth Quesada:

El tema es que yo no le veo el valor agregado a estar metido en cosas que no tienen una diferencia, porque al final de cuentas, en efecto, que a través de la tarjeta o de cualquier otro lado lo vas a obtener, lo que dice este Mercedes me parece importantísimo, si al final de cuentas igual no se promociona, se promociona a poco, ¿qué ganamos?, y ahí sí hay que ser muy selectivo, porque, para poner un ejemplo, ¿por qué establecería yo un convenio con Avis o con cualquier otro rent a car?, porque ya yo hice un estudio de mercado y determiné que de esos rent a car esa es la mejor opción, no porque fue el que me llegó y me tocó la puerta.

Creo que por ahí tiene más sentido si uno al final de cuentas dice que es contra mercado, esa persona con la que estoy estableciendo el negocio, el convenio es porque de verdad tiene una diferencia, y que por eso vamos a arriesgar de alguna manera el buen nombre del Fondo, y pongo arriesgar entre comillas, porque no es que lo vamos a poner en riesgo, pero ustedes me entienden, es porque tiene algún sentido, porque Gerardo acaba de decir algo muy cierto, te metes con un tour operador de estos, por ejemplo, y uno no sabe qué va a pasar y termina asumiendo una responsabilidad que no es tuya, porque el tour operador no cumplió, porque hizo lo que hizo, y yo, colegiado, le llegué a través de ustedes porque fue un convenio y no me cumplió y es culpa del Colegio, y no, no es culpa del Colegio, es culpa del tour operador, pero yo fui el que lo promocioné porque hice el convenio con él.

Lo mismo pasan todos los demás convenios, lo que ustedes quieran, métnle ahí, si no hay algo que realmente me agregue valor para poner yo en riesgo mi nombre, no le veo mucho sentido a meterse en esas cosas si usted las puede conseguir a través de cualquier otro, a través de la tarjeta de crédito, de su Banco, en fin, con el tema de los convenios, vieran que tengo muchas reservas de nuevo, porque si no es porque yo hice un estudio de mercado y de verdad ese proveedor, ese comercio me está dando algo significativo, para qué hago el convenio si de pronto, por ejemplo, es mejor 2 o 3 rent a car antes del que yo tengo como convenio y más bien me estoy arriesgando a que si no le cumplieron al colegiado va a terminar siendo culpa, entre comillas, nuestra, porque somos los que tenemos el convenio con él.

Yo no me he desgastaría, por lo menos particularmente yo, en este tema de los convenios, pero soy respetuoso, si ustedes creen que es importante, que se pueda adoptar una política, que se pueda hacer un estudio, que se podría buscar a aquellos que realmente estén más apegados en línea, por ejemplo, a los créditos que nosotros damos, uno lo podría ver y que la administración pueda avanzar en ese sentido, haciendo una búsqueda inteligente de ver cuáles pueden servir, pero de lo contrario yo no me he desgastaría porque tenemos muchas cosas qué hacer para desgastarnos en esa vía. Doña Aleyda.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Bueno, por los años de experiencia que tengo metida aquí, ¿cuántos convenios hemos firmado?, un sin número bastante grande, comenzando que aún los convenios que se han firmado para que sea turismo costarricense en tierra tica eso es un desastre porque nadie los ocupa, nadie se interesa, ¿entonces para qué me voy a meter yo en algo internacional? Aparte de lo que Gerardo hizo como comentario, yo sí, cuando viajo yo me averiguo, pero ahora hay muchas plataformas para uno meterse y es, como dice Wilberth, poner el nombre del Fondo por medio y después fue el Fondo, que embarcada que nos dieron, yo prefiero, como dice Wilberth, cutacha estate en tu vaina, que nada te está apresurando, y ya más bien con los mismos que tenemos en Costa Rica, les apuesto que no va a funcionar, si no ve que en Costa Rica aquí tenemos varios convenios, Yadira Ginesta nos puso un convenio allá muy bonito en Guanacaste, donde tiene unas cabinas y no, nadie está preguntando ni les interesa.

La Secretaria María Eugenia González:

No lo hemos logrado nunca.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Y la verdad es que eso no pega, no todos los comunicadores tienen capacidad económica para andar para arriba y para abajo. Lamentablemente estamos en un gremio que, como dicen coyol partido, coyol comido, así que yo no le veo futuro a eso.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias doña Aleyda. ¿Doña Mercedes, doña Laura, doña María Eugenia algún comentario sobre este tema?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Yo, en ese sentido, opino muy similar a ustedes, hay que buscar cosas muy puntuales y promocionarlas constantemente, además de eso, verificar que lo que se ofrece realmente lo den, porque en oportunidades también ha sucedido que dicen, vamos a darles un 10% de descuento a los colegiados y llegan con el carnet y no se los hacen o no les dan lo que tiene que darles otra ese tipo de cosas, entonces esas situaciones hay que cuidarlas precisamente por cuestiones de mercadeo y de imagen.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, totalmente de acuerdo, ¿doña María Eugenia tenía una opinión?

La Secretaria María Eugenia González:

Totalmente de acuerdo, han sido terribles los convenios, sobre todo, apoyo todo lo que decía Aleyda, porque nos nunca hemos tenido nada, los colegas no tienen plata, y como dice Mercedes, llegan y hay otro problema y no les dan, no estoy de acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Muchas gracias. Damos por recibido, y notificados de estos convenios, pero no procederíamos con ninguno de los dos. Yo diría ahí don Carlos, para dejarlo como una anotación para la administración, y tal vez ahora que ya tengamos todo el personal, la persona asistente podría tal vez quien ocupe ese cargo, dedicarse un poquito más a estas cosas dentro del tiempo que pueda tener disponible, podría hacer una revisión de los convenios que hay actualmente, cuáles podrían ser o no beneficiosos, qué nos podría ayudar, dónde podríamos obtenerlos, hacer una investigación de mercado de que sí vale la pena, y eventualmente proponerlos y traerlos, porque la verdad es que, repito, yo me desgastaría en eso.

Dentro de esas funciones de mercadeo que hay que hacer, pues establecer convenios eventualmente puede ser importante en la medida en que resulten y uno los promocióne bien porque tampoco es culpa de la empresa con la que se forma el convenio si uno no lo promociona, el colegiado cómo va a saber, habría que promocionarlo a ver si le interesa que

le den helados de paleta de fresa porque no sabemos que si la gente quiere helado de paleta de fresa o no, y no nos vamos a dar cuenta si no los anunciamos.

Creo que en algún momento posiblemente repito, cuando tengamos el equipo completo, esa persona pueda revisar esto, revisar los convenios que hay y revisar dentro del perfil que nosotros tenemos de Fondo, qué tipo de convenios nos podrían llegar a servir o no, pero no de buenas a primeras seleccionar alguno, sin haber hecho el estudio que esto debería implicar, para que la administración tome nota de eso.

6.4. Perfil del Asistente Administrativo Fondo de Mutualidad

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Este es uno que me han pedido que se los presentara. Los perfiles están bastante amplios, por llamarlos de alguna manera.

La Tesorera Laura González:

A mí me preocupan demasiadas funciones para un tipo de técnico y no sé, yo le he consultado a don Carlos, de cuánto es la expectativa de salario mínimo para una persona con esa cantidad de responsabilidades, es que yo cuando lo leí no lo podía creer.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Y cada una de esas yo las revisé y de todo eso hace. Esta la incluyeron últimamente, implementar estrategias de mercadeo, no solo las redes sociales.

La Tesorera Laura González:

Pero, ¿cómo le vamos a pedir a una persona que es un asistente, implementar estrategias de mercadeo cuando eso le toca un mercadólogo?

El Presidente Wilberth Quesada:

En esto tiene razón este Laura, una estrategia de mercado no se le puede pedir a un no profesional.

La Tesorera Laura González:

Tengamos mucho cuidado con el asunto de que nos puedan acusar de precariedad del trabajo.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Perdón, ¿quién fue el que hizo eso? Me gustaría saber quién se tomó la libertad de hacer semejante barbaridad.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Factor Humano. Esta parte está a implementarse, tal vez está mal utilizado el “implementar”.
Administración de redes sociales.

De lo que hace Magaly que es la que actualmente hace todas estas cuestiones. Coordinar atender vía telefónica y redes sociales, eso lo hace, evacuación de consulta a los miembros de la Directiva, del Colegio y el Fondo, eso lo hace, atender diferentes proveedores del Colper relacionados con artículos promocionales, eso lo hace, incluir en la base de datos del Colper beneficiarios del subsidio de pago de muerte, eso lo hace, elaborar solicitudes de bienes y servicios que requiere el departamento y tramitarlo con la Proveeduría, eso lo hace, solicitar suministros de oficina, eso lo hace, coordinar el pago de gastos menores de caja chica, eso lo hace y lo hacemos todos, algunas funciones las hacemos todos, pero sí lo hace, presentaciones al Consejo en temas relacionados que lo ameriten, eso no, eso lo hago yo, crear solicitudes de pago.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Un momento, eso de realizar presentaciones en las sesiones quítelo porque eso no es de ella.

La Tesorera Laura González:

Más bien le iba a decir a don Carlos, yo veo que algunas funciones son puramente del director administrativo, o sea, hay unas cosas que me preocupan como coordinar y conciliar el pago de gastos menores.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Eso no debe ser ella.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

De hecho, está ahí, pero no la he visto haciéndolo, la verdad. Solicitar suministros de oficina.

La Tesorera Laura González:

Pero vea lo que dice, cuidar y mantener el control de activos.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Eso es un control en Excel, por ejemplo, se trae una silla, se le pone un sticker, eso es un Excel, eso es un tal vez “cuidar” es la palabra que sobra, mantener un control de activos.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Así es diferente, mantener el control de activos.

La Secretaria María Eugenia González:

Es diferente.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Enviar expedientes de operaciones de pago de crédito y subsidios al archivo institucional, llevar a cabo la gestión y evolución de pagarés cancelados y coordinación de cada uno de los colegiados, depurar el archivo de expedientes de crédito y enviar a la bodega, coordinar con el mensajero, que no hay, la documentación de los colegiados y clientes externos, enviar semanalmente encuestas de satisfacción del servicio médico, aquí se extralimita.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Es demasiado y con el asunto del servicio que está tan bajo enviarlo semanalmente es fatal.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

El consultorio lo pasaron al Fondo, ustedes saben, todo lo referente a la atención del consultorio médico.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

¿Expedientes médicos?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

No, lo que son las citas, y todo lo demás.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, toda la gestión, toda la logística es nuestra, naturalmente.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Eso no nos lo habían reportado.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, ya lo habíamos dicho, recuerden cuando vimos todo el tema del Reglamento de Servicios Médicos, toda la parte de servicios médicos, por eso fue que nosotros pedimos hacer el reglamento y quitamos al Colegio porque el Colegio ya se iba a quedar sin nada, o sea, el Colegio no tiene nada que ver en la parte de servicios médicos.

La Tesorera Laura González:

Sí, pero quiero decir que, en la sesión de Junta pasada, discúlpenme, se me olvidó este tema, doña Maritza solicitó que todo lo del consultorio médico, las citas y todos se pasara directamente al Fondo porque requería que la muchacha de recepción le ayudara en otro tipo de tareas. Entonces está solicitando que prácticamente el Fondo se haga cargo del consultorio de Medicina General y de Especialidades Médicas. Porque en la práctica no se estaba haciendo así, o sea, se mantenía que Especialidades Médicas, eso lo tramitaba el Fondo, pero las citas de control de Medicina General eran a través de esta muchacha, pero ahora no, se está solicitando que el Fondo maneje todo.

El Fiscal Gerardo García:

¿Pero a partir de cuándo?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Todavía lo tiene el Colegio, todavía no hemos hecho el traspaso elegante.

El Fiscal Gerardo García:

Por eso, pero nos tienen que mandar una nota o algo con la formalidad del caso.

La Tesorera Laura González:

Yo lo que dije fue que hice fue que tampoco, o sea, es que el problema está en que al mediodía no hay quien atienda el teléfono, entonces se implica que una persona tenga que apoyar a la muchacha y ahí se generó una discusión de por qué no poner una grabadora durante la hora de almuerzo y que después se atendiera a las personas que llaman. Entonces salió a colación ese tema, y yo hice la siguiente observación de que el hecho de que atendiera las consultas del consultorio médico no le quitaba mucho tiempo, porque más bien estamos en problemas, nadie está usando el consultorio médico, que consideraran que eso tampoco era algo que le restaba mucho tiempo.

Entonces yo quedé al pendiente, no sé cuándo se va a hacer el cambio ya oficialmente, no sé don Carlos que pudo hablar con doña Maritza, pero si no cualquier cosa yo le consultaría a ella mañana, para cuándo tiene ella planificado, en vista del cambio que se va a dar con Magaly.

El Presidente Wilberth Quesada:

Perdón Laura, a mí lo que me parece ahí es que está bien, si nosotros tenemos todo el tema de servicios médicos y es nuestro y las consultas de por sí para que sean dos o una por día no hay ningún problema, porque la único que yo esperaríamos es tener la deferencia de que nos den tiempo de sustituir a Magaly para que la otra persona pueda hacer eso, o sea nada más, no le

vamos a atender la recepción, ese fue un pleito que nos echamos hace meses atrás y ahí no hay marcha atrás, la recepción es del Colegio y el Colegio tendrá que atenderla.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

En eso estoy de acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Esa hora tendrá que ver cómo la sustituye y nosotros, dado que asumimos todos los temas médicos, nosotros asumimos también ese tema de la consulta, nada más por deferencia yo creería que sería bueno que nos den chance a contratar a la persona sustituto de Magaly para poderlo seguir.

La Tesorera Laura González:

Yo lo único que quiero indicar es que sí se hizo la solicitud, que se planteó a raíz de que habían llamadas y que también quitaba tiempo, entonces yo hice la observación de que no hay mucho flujo de citas, entonces que no era algo que tampoco que estuviera afectando mucho la labor de recepción, y sí quedaron claros algunos señores directores de que sí, que el Fondo asumiera, más que el Fondo lo había solicitado, yo dije, sí está, están en todo su derecho de manifestar que sí que sea el Fondo porque le corresponde, o sea, esa es un proyecto del Fondo y tiene que ser así, entonces yo mañana voy a solicitarle a la Dirección Ejecutiva que formalmente le comunique al Fondo a partir de qué fecha después de la sustitución de este doña Magali.

El Fiscal Gerardo García:

Sería bueno que lo hagan con la formalidad, con una carta formal dirigida al Consejo de Administración, para que el Consejo gire la orden a la administración del Fondo para hacerlo con toda la normativa, esto lo digo porque en el pasado, no sé ahora, porque al final si ha pasado, no me he dado cuenta, se toman decisiones de este tipo, de administración a administración, y no se le comunica a ninguna de las dos Juntas, o sea, o se le avisa a uno o dos y no al resto, entonces por salud, la formalidad es que la Junta Directiva le envíe una nota al Consejo de Administración, donde hace la solicitud formal desde tal fecha, y entonces en

una forma recíproca, el Consejo responde que se va a asumir desde la fecha solicitada y de una vez se le agradece de parte del Fondo la colaboración o ayuda que brindaron la Junta Directiva o el Colegio como tal, en el apoyo de este servicio, es importante por un tema de buenas relaciones.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Esta función de foliar documentos que contiene cada expediente de crédito, creo que eso le toca el analista y no a la persona que está ahí, llevar el control de la correspondencia enviada, memorándums, eso sí, control de plataforma Zoom, asistir a capacitaciones.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Perdón, ¿eso de llevar el control del préstamo de la plataforma?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Es esta plataforma en la que usamos.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

¿El control del préstamo?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

La verdad, si usted me pregunta a qué se refiere, me imagino que muchas veces el Colegio nos hace la solicitud o digamos que tienen una actividad y nos piden la plataforma cierto día x para ver si la pueden utilizar, eso es a lo que se refiere.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

¿El Colegio no tiene su propia plataforma?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

También, pero tal vez la tienen ocupada en alguna capacitación y entonces necesitan hacer una reunión extra, entonces nos piden la colaboración.

La Tesorera Laura González:

Pero don Carlos, según lo que yo tengo entendido, o sea, me parece muy extraño porque ustedes tienen esta cuenta y ustedes le pagan al Colegio por el uso de la plataforma, pero llevar el control del préstamo de la plataforma es como si fuera del Fondo, yo creo que eso no corresponde a ese perfil. Podría llevar un control sobre el uso de la plataforma Zoom durante sesiones ordinarias y extraordinarias, pero no creo sobre el préstamo de la plataforma en sí, porque no es así.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Eso pregunto yo, ¿de préstamo?

La Tesorera Laura González:

Podemos llevar un control del uso de la plataforma durante sesiones ordinarias y extraordinarias.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Por cierto, ¿ya se habló con la muchacha de la recepción?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Abiertamente no, porque es un tema que hay que sociabilizarlo con doña Maritza, que ella es de la planilla de ella, y desde la perspectiva sí, un sondeo muy por encima de que si le interesaría y dijo que sí.

La Tesorera Laura González:

Pero la pregunta del millón, don Carlos es que de acuerdo al perfil que viene ahí, si ella tiene los estudios.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Esa es la investigación que me están haciendo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Eso de asistir a capacitaciones no es una función.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

No, eso es voluntario cuando se presente y nosotros lo analizamos.

La Secretaria María Eugenia González:

Así es.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Dice coordinar con el departamento de Proyección la creación de videos, artes, elaborar mensualmente un programa de publicaciones, también, confeccionar el calendario mensual de fecha de correos masivos también, junto con las administración del Fondo, todas las actividades programadas en el PAO, también, cargar las publicaciones en diferentes redes sociales también, proporcionar nuevas alianzas estratégicas en relación a salud con empresas reconocidas que representen un beneficio significativo para el colegiado por medio de descuentos y promociones, preparar documentación de soporte en convenios empresariales para presentar el Consejo, apoyar a la gestión de cobro.

El Presidente Wilberth Quesada:

Yo diría que no debería hacer eso, eso es de crédito.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Ya le vamos quitando, organizar sesiones ordinarias, extraordinarias, presenciales, virtuales, apoyar a la Jefatura de la entrega de material y manejo de presentaciones, recopilar y ordenar documentación de soporte de análisis de temas a tratar en la sesión ordinaria, recopilar toda la documentación de soporte y análisis del tema, revisar con la administración del Fondo la agenda presentada en sesiones, convocar a cada sesión, enviar la agenda, convocar vía zoom las sesiones virtuales con el directores, la administración y personal necesarios en la sesión, brindar soporte necesario de las sesiones proyectado en tema de las sesiones, verificar el respaldo de la grabación, levantar y elaborar texto de acuerdo al audio, eso no.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Eso es el levantamiento de actas y nada que ver.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Aquí tal vez no levantarlo, pero sí revisar que vaya la documentación que se solicita, cuando se adjunta una presentación, esa parte sí.

La Tesorera Laura González:

Eso lo hace solo en algunas licencias usted termina de la grabación y automáticamente levanta el acta.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Él hace una transcripción también y se le envía.

El Presidente Wilberth Quesada:

Pero es una transcripción en bruto.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Exactamente. Someter a revisión de la Secretaría del Consejo las actas también, corregir y agregar detalles de los directores que consideren necesario para las sesiones, crear un archivo de actas eliminando los nombres a los colegiados, subirlas a la red, también.

El Fiscal Gerardo García:

Perdón, un momento, hay un error, corregir o agregar detalles a las actas que los directores consideren necesarios en revisión efectuada en la sesión ordinaria, no. El acta no la puede corregir, jamás.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Eso se va.

La Tesorera Laura González:

También donde dice, crear un archivo de actas eliminando los nombres de colegiados y publicarlos en la página web.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Eso lo hace la muchacha que levanta actas.

El Presidente Wilberth Quesada:

Y ya va con la revisión, en todo caso, de la secretaria del Consejo, doña María Eugenia, revisa esas cosas.

El Fiscal Gerardo García:

Vea que estas dos se repiten esas dos que siguen de una vez.

La Tesorera Laura González:

También el tercero, llevar un control anual de la grabación, actas aprobadas, actas por subir, por imprimir.

El Fiscal Gerardo García:

Eso no tiene lógica es una acción repetitiva porque ya lo está haciendo.

La Tesorera Laura González:

Eso estoy diciendo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Recopilar las firmas si lo hace.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Las tiene que imprimir y firmar.

El Fiscal Gerardo García:

Imprimir las actas y foliarlas.

El Presidente Wilberth Quesada:

¿Llevar un control anual?, quitemos la periodicidad.

La Tesorera Laura González:

Es que está muy desorganizado, o sea, eso debería ser ordenado por todo lo que tiene que ver con directores, lo que tiene que ver con crédito, lo de las sesiones.

El Fiscal Gerardo García:

Cuando la persona nueva llegue al puesto, la persona, en este caso Magaly tiene que decirle, mire la coordinación de la sesión es esto, le tiene que dar los pasos a seguir y de cómo se coordinan las sesiones, ya sean presenciales o virtuales.

El Presidente Wilberth Quesada:

Adelante doña Mercedes.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Lo que es importante en esas observaciones, es que los puntos sean por apartado, que, si es para las sesiones, entonces enumere cuáles son los puntos, no que esté uno por un lado, otro por el otro, porque eso tiende a enredar demasiado y el proceso no va a servir como se necesita.

El Presidente Wilberth Quesada:

De acuerdo.

El Fiscal Gerardo García:

Hay duplicidad de funciones.

El Presidente Wilberth Quesada:

Igual que esos, hay que integrarlos porque el tema de las postulaciones es uno solo, entonces esa persona debe hacer la logística del tema de las postulaciones de los miembros del Consejo.

La Tesorera Laura González:

Pero esas son labores administrativas, revisar los currículos y estudiantes institucionales del colegio postulantes.

El Presidente Wilberth Quesada:

Es para ver si cumplen con los requisitos.

El Fiscal Gerardo García:

Todo eso que está ahí, es el paso a paso de la acción, ahí debería decir: preparar toda la documentación relacionada a las postulaciones para puestos de los miembros del Consejo de Administración del Fondo.

La Tesorera Laura González:

Muy desorganizado, la verdad, yo creo que ni siquiera un ingeniero en procesos hace algo tan desordenado.

El Presidente Wilberth Quesada:

Preparar toda la documentación y realizar el trámite también, porque eso incluye hasta la Junta Directiva, cuando ya la el Consejo decide a quiénes va a recomendar.

La Tesorera Laura González:

Sí, pero vea, crear un archivo digital y físico de los postulantes del Consejo, eso tiene que ir de una vez pegado donde dice preparar toda la documentación. Crear un archivo digital y físico con toda la documentación para realizar el trámite a la postulación de los aspirantes al Consejo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Es que una cosa es un manual de cargos y otros un manual de todo.

La Tesorera Laura González:

Vean ahí está el detalle: técnico administrativo o estudios en carrera afín.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

¿Esta muchacha qué es?, ¿oficinista o qué es?

El Presidente Wilberth Quesada:

¿Es técnica, la muchacha que está en la recepción?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

La verdad, no tengo ni la más mínima idea y creo que no, tengo que averiguar cómo fue que entró ahí y cuáles son los atestados. Y aquí en esta parte puede ser técnico en secretariado, técnicos en la parte de oficinistas.

El Presidente Wilberth Quesada:

Todo lo técnico administrativo o estudios afines, porque técnico administrativo no es una carrera, es técnico.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Perdonen, el secretariado no es un técnico, discúlpeme.

El Fiscal Gerardo García:

Es un diplomado.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Comenzando, se lo voy a decir así claramente, el secretariado que yo estudié en American Business Academy, estaba a nivel de la UCR, éramos tal para cual, usted se podía graduar en la UCR como ahí, no es técnico ya es una carrera formal para administración. En mi época, le estoy hablando de mi época, no sé si ahora lo cambiaron y lo pusieron técnico.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

De hecho, al nivel de colegios sí sacan un técnico.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Pero en los colegios, estamos hablando de una carrera superior que se dio en la UCR, se daba en la American, y en la Boston, que era la que le seguía los pasos a la de nosotros.

El Presidente Wilberth Quesada:

Perdón, doña Mercedes está pidiendo el uso de la palabra, compañeras, para ordenar un poquito porque ya estamos por terminar, ¿doña Mercedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Iba a hacer la misma referencia a don Carlos, probablemente sea técnica si hablamos de un colegio vocacional.

El Presidente Wilberth Quesada:

Don Gerardo después doña Laura. Adelante.

El Fiscal Gerardo García:

Puede ser un diplomado también, hay diplomados, y el diplomado está más arriba de un técnico por aquello, entonces hay que poner técnico o diplomado.

La Tesorera Laura González:

Lo que a mí me preocupa es la parte salarial, ¿cuánto es la oferta que se va a realizar por esa cantidad de funciones y de acuerdo a la formación académica? No sé hasta qué punto una secretaria podría ayudarnos en esto.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Habría que ver ahora cómo está eso en el mercado.

El Presidente Wilberth Quesada:

A mí lo que me preocupa es, en función del cargo y el salario que tiene, pues yo creo que es un salario de, o sea, para no errar anticipadamente, porque ese cargo si es un técnico, a propósito del tema de la política de la Junta Directiva, etcétera, todo lo que ya hemos hablado

reiteradamente, ¿cuánto es lo que al final de cuentas le están reconociendo a esa plaza? Eso es importantísimo, Laura, tenerlo claro para ver si lo que le estamos pidiendo es lo que se le va a pagar a esa persona, es decir, de acuerdo al Consejo Nacional de Salarios, etcétera, esta plaza si es de un técnico y el pago para un técnico, no sé, son ¢200.000, ¢300.000, yo no sé en cuánto está, pero que sí lo tengamos claro para saber a quién podemos conseguir y qué podamos pedir, porque si al final de cuentas le podemos poner técnico diplomado y le vamos a pagar ¢200.000, a lo mejor lo que conseguimos es alguien acaba de salir del colegio, hago esa observación para que no caigamos en ese error.

La Tesorera Laura González:

Por eso la preocupación mía es la formación que se está pidiendo y la parte salarial, porque para no caer en errores, el puesto que tiene actualmente doña Magaly anda alrededor de los ¢400.000, no sé si un técnico de esta categoría podría trabajar por ¢400.000, entonces ni siquiera, o sea, de lo que se ha hablado, ni siquiera he escuchado si se va a cambiar, pero bueno, mañana voy a hacer la consulta a ver exactamente cuánto es lo que se daría.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, porque si es un técnico o diplomado, entonces habría que preguntar a ver cuánto le están pagando a un técnico diplomado por el Ministerio de Trabajo, la escala salarial, porque eso es lo que se le podría ofrecer.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Sí exactamente de acuerdo a la escala.

El Presidente Wilberth Quesada:

Eso lo primero que hay que chequear porque si no, ahí ponemos cosas muy bonitas y no conseguimos ese perfil. Doña Mercedes y don Gerardo tienen levantada la mano, ¿van a intervenir?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Lo que quería poner en la observación, por lo menos para que se tome en cuenta, acuérdense que el perfil de un técnico secretarial tiene ciertas cosas, y ahí hay funciones que podrían ser un valor adicional a eso, por ejemplo, el manejo de redes sociales y eso, ahora mucho de eso se enseña en los colegios o ya los muchachos lo tienen por ahí, pero nada más como observación.

La Tesorera Laura González:

Para mí el detalle es ese, o sea, me preocupa que nos acusen de que estamos pidiendo, o sea, estamos estructurando un puesto con cuatro funciones, cuatro perfiles diferentes, o 2-3 perfiles por el salario de una sola persona.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Veán ahí lo de la secretaria, licenciado o bachiller.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Puede ser un técnico en Administración también que ese sí maneja todos esos ítems, no necesariamente secretarial.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Esto es lo que se está pagando más o menos.

La Tesorera Laura González:

Entonces no estoy mal, ¢403.000.

El Presidente Wilberth Quesada:

Más o menos andamos por ahí, entonces.

La Tesorera Laura González:

Sí, pero el problema es que está pidiendo técnico y esto es un secretariado.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Pero de acuerdo a lo que acabamos de ver, yo no sé cómo estará eso de técnico ahora porque yo ya no doy clases de ese tipo, pero técnico es bien bajo, es oficinista perdonen, el antes conocido oficinista, y no sé, con todo ese montón de cosas como dice Wilberth, que tiene que ver redes y todo lo demás, yo no sé cómo están ahora calificando eso.

La Tesorera Laura González:

Vean lo que lo que está aquí “telefonista” ¢389.961.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

¿Dónde dice telefonista?, si, ¢389.000 y eso es telefonista, entonces a esta persona hay que hacerle como a Magaly, ¢400.000

La Tesorera Laura González:

La pregunta del millón es, yo lo único que sé, es que estaba estudiando diseño de interiores es lo único que sé, no sé qué formación realmente tendrá.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Averíguete a ver. Lo que yo quiero es que vean la diferencia entre secretaria y telefonista.

La Tesorera Laura González:

¿Ahí se va a hacer un concurso interno?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Primero un concurso interno, lo normal en una empresa es primero por dentro y si no hubo, vamos para afuera, ¿no sé qué dicen ustedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Porque al hacerse un concurso interno ella tiene que presentar los atestados, es más fácil que andar buscando el expediente, y también se ve si ella tiene voluntad de estar por ahí, que eso es interesante e importante y luego definir sobre las condiciones salariales, y ese tipo de

cosas. Yo se lo digo porque, por ejemplo, en el caso del Servicio Civil, el Servicio Civil es muy cerrado en eso, entonces tienes que tener esto y esto, si usted se sale de ese factor, simple y sencillamente ellos te sobrecalifican.

En este caso esa persona debería tener conocimientos de manejo de redes, que es algo así como un Community Manager, que no necesariamente, pero es una capacitación que se le puede dar también, o sea, en eso no hay inconvenientes, Magaly le podría enseñar también porque es indispensable el Community Manager, como términos de mercadeo y de promociones, gestión en el sentido hacia lo externo, porque mucho de lo que hace es hacia lo interno, también de apoyo a la parte de la parte financiera en términos de expedientes y manejo de información, donde se guarda y cómo se canaliza y ese tipo de cosas que son minuciosas, tal vez porque se están viendo desde esa perspectiva, pero no podemos hacer una propuesta con cosas tan minuciosas para un puesto como el de esa persona.

La Tesorera Laura González:

Yo lo que quería decir es que el puesto actual de doña Magaly, la base son ¢465.979 y en relación con la recepción estamos hablando de ¢420.993.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

No está mal.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Está bien.

La Tesorera Laura González:

O sea, eso compensaría si tomamos en consideración esto, las otras funciones que tiene el puesto.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Sería investigar qué tiene la muchacha en su currículum.

La Tesorera Laura González:

Don Carlos, ¿usted podría hacerme el favor de enviar ese perfil? Limpiarlo completamente, me lo manda así para yo hacer mañana la consulta sobre este perfil, estas son las características, ¿cuánto es la base salarial que se va a establecer?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Don Carlos ¿usted podría mandarme esa lista que acaba de presentar con los puestos y los montos de salarios mínimos?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Con mucho gusto.

La Tesorera Laura González:

Quería hacer la aclaración de lo que yo les comenté. Los contratos en realidad son 26 contratos, 20 están en la en la situación que es sin fecha y solo 6 tienen una fecha, o sea, el 77% de los contratos están de esa forma, con prórroga o renovación automática.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Perdón, ¿el Fondo tiene 20?

La Tesorera Laura González:

No, que de todos los contratos en total son 26 los que tiene el Colegio, incluido el Fondo, pero solo 6 tienen fecha, o sea que el 77% de los contratos están bajo esa situación que no tienen una fecha establecida, por así decirlo.

El Fiscal Gerardo García:

Hay que corregirlo. Simplemente analizar cuándo son las fechas que se firmaron y cuando cierran año, esos que no tienen límite de fecha, y en ese momento, si faltan 6 meses, entonces de una vez, desde ya, se empieza a alertar al que está de proveedor de que se va a sacar un concurso nuevo por ese servicio, o sea, al final los que no tengan fecha de finalización, que están simplemente renovándose automáticamente, lo que hay que hacer es avisarle al

proveedor de que, al final el siguiente año, se va a sacar un concurso para que él no pueda alegar nada contrario y los que tienen fecha de vencimiento, pues ya tienen su fecha de vencimiento, no pasa nada, claro, eso va a ser un trabajo titánico porque hay que empezar a sacarlos y puede ser que en un mes haya 3-4 que venzan y hay que tener carteles listos y verlos con Proveeduría. Eso ha sido un problema en el Colegio para facilitarse las cosas y perpetuar las labores, pero no puede seguir así porque más bien en algún momento los pueden acusar.

El Presidente Wilberth Quesada:

Básicamente lo que estaba indicando ahí era a la administración para que pudiésemos completar esta tarea el próximo lunes de este perfil, con base a lo que ya hablamos de que de revisáramos bien este tema de la escala salarial, lo que se estaba solicitando, incluso lo de esta muchacha de la recepción, todas esas variables para tenerlas claras, para poder aprobar el prefiere el lunes y en paralelo, empezar de una vez con el tema de la contratación, a mover eso.

El Presidente Wilberth Quesada:

Don Wilberth, lo que aporté fue la información es que el salario actual que tenemos en el Fondo es de ¢465.979 y el salario de la recepción es de ¢420.993, o sea una diferencia de ¢45.000 de un puesto a otro, pero le pedí a don Carlos de que por favor depurara todo el perfil para yo hacerle la consulta a don Geovanny para que él me diga, es tal puesto y la base salarial es de tanto.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, es que lo que necesitamos, en efecto, es eso, primero saber si de acuerdo a la política de la Junta, el salario para eso, para esa plaza, para ese perfil, porque si no, aunque ahí diga que es de ¢460.000, pero el perfil que estamos pidiendo es de ¢420.000, ahí lo que se le puede pagar son ¢420.000, no son ¢460.000, entonces que tengamos ese cuidado antes de.

6.5 Perfil Supervisor y operador de levantamiento de datos

Se traslada para la siguiente sesión.

El Presidente Wilberth Quesada:

Darí­a por concluida la sesi3n del d­a de hoy con esa solicitud expresa, para que tanto este punto que no hemos terminado, para que se corrija, se ajuste y se hagan esas consultas sobre el perfil que acabamos de valorar, como el que queda pendiente, que se puedan revisar el pr3ximo lunes.

Si no hay m1s comentarios u observaciones, doy por concluida la sesi3n al ser las 9 de la noche con 23 minutos, a todos, gracias, que pasen buenas noches.

Wilberth Quesada C3spedes
Presidente

María Eugenia González Alvarado
Secretaria