

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DEL FONDO DE MUTUALIDAD

Acta Sesión Ordinaria 07-24

Se convoca a sesión ordinaria No. 07-2024 a celebrarse el lunes 26 de febrero del 2024 a las 6:00 pm. Sesión virtual bajo la cuenta 57329066 a nombre del Colegio de Periodistas - Fondo Mutualidad y amparados al artículo 10 del Reglamento de Sesiones Virtuales.

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 6:14 del lunes 26 de febrero, damos inicio a la sesión virtual 07-2024 que realizamos bajo la cuenta 5732906 a nombre del Colegio de Periodistas – Fondo de Mutualidad y al amparo del artículo 10 del reglamento de sesiones virtuales. Primero voy a corroborar el correspondiente quórum, participación, asistencia para dar después lectura a la orden del día.

ARTÍCULO PRIMERO: CONOCIMIENTO DEL ORDEN DEL DÍA.

Vamos a aprobar entonces el día, ahora voy a someter a consideración de ustedes un ajuste dado lo extenso que estará la agenda, pero cuando lleguemos al punto de asuntos de la administración, someto a aprobación el orden del día, ¿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:

Aprobado.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias y con el voto de esta presidencia, 5 votos a favor aprobado por unanimidad el orden del día.

Acuerdo 01-07-24: Se aprueba el orden del día. Acuerdo unánime y en firme.

ARTÍCULO SEGUNDO: CONOCIMIENTO, DISCUSIÓN Y APROBACIÓN DEL ACTA.

2.1 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 06-24 del lunes 19 de febrero del 2024.

El Presidente Wilberth Quesada:

Pasamos a conocer en el artículo segundo la aprobación del acta de la sesión ordinaria 06-24 del lunes 19 de febrero, quienes están a favor de aprobar esa acta se sirven manifestarlo, ¿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 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 y el voto usted presidencia 7 votos a favor aprobada por unanimidad.

Acuerdo 02-07-24: Se aprueba el acta de sesión ordinaria No. 06-24 del lunes 19 de febrero del 2024. Acuerdo unánime y en firme.


ARTÍCULO TERCERO: CORRESPONDENCIA

3.1 Correo de Dirección Ejecutiva: Asuntos del personal.


El Presidente Wilberth Quesada:

El artículo tercero es el tema de la correspondencia. Está un correo de la Dirección Ejecutiva que supongo que ya lo vieron, pero agradezco para que conste en actas también y le vamos a

hacer lectura dado que es pequeño. Es un color que le pasa doña Maritza Hernández a don Carlos y que indica, lo voy a decir así puntual para que conste:



Maritza Hernández <direccionejecutiva@colper.or.cr>
Para: Carlos Fonseca Bustos
CC: 'Magaly Mora'


 ...
Mié 21/2/2024 11:52

Buenos días Carlos te paso los acuerdos aprobados ayer en relación con la solicitud del Consejo para el cambio de puesto de Magaly.

4.5 Correo del Fondo de Mutualidad	Condición de contratación para nueva plaza Magaly Mora.
------------------------------------	---

ACUERDO FIRME JD-09-07-24
SE APRUEBA LA LIQUIDACIÓN DE LA PERSONA QUE OCUPA EL PUESTO DE ASISTENTE ADMINISTRATIVO DEL FONDO DE MUTUALIDAD.

ACUERDO FIRME JD-10-07-24
SE APRUEBA EL NOMBRAMIENTO DE LA SEÑORA COMO ANALISTA FINANCIERA DEL FONDO DE MUTUALIDAD A PARTIR DEL PERFIL DEL PUESTO Y EN LAS CONDICIONES SALARIALES PREVIAMENTE ANALIZADAS Y APROBADAS POR EL CONSEJO, A PARTIR DEL PRIMERO DE MARZO.



COLEGIO DE PERIODISTAS
Y PROFESIONALES EN CIENCIAS
DE LA COMUNICACIÓN
COLECTIVA DE COSTA RICA

Maritza Hernández Jiménez

DIRECCIÓN EJECUTIVA

direccionejecutiva@colper.or.cr | 2233-5850 ext. 139 | www.colper.or.cr

El señor presidente del Fondo de Mutualidad procede a leer el comunicado.

El Presidente Wilberth Quesada:

Nada más aquí agregar que se ya como consta la Junta Directiva conoció el acuerdo que habíamos tomado y ha tomado los acuerdos correspondientes de la liquidación y la contratación a partir del 1° de marzo, tal y como se había propuesto en el nuevo puesto para Magaly, bajo las condiciones también que ya habían sido detalladas y conocidas por todos nosotros en la anterior sesión. Entonces creo, y nada más voy a agregar que con esto, pues, no solo escuchamos la necesidad de que había y que era percibida en el sentido de promover a la gente, a nuestra propia gente, te darles oportunidades y esto es muestra de ello, es la disposición que ha tenido este Consejo, particularmente con una funcionaria como Magaly, que ha cumplido una excelente labor, sino que esperamos que también en lo sucesivo podamos seguir, a tenor de la política que tiene en la Junta Directiva del Colegio, promoviendo a nuestros colaboradores más cercanos.

Es lo único que voy a agregar en virtud de que esta contratación, como dije, se hace en los términos que se habían acordado, se liquida el día 29, es decir esta semana, el día jueves y se

contrata de inmediato a partir del día viernes. No sé si hay alguien que quiera agregar algún punto aquí, particularmente con respecto a este tema. ¿No?, muy bien listo, entonces damos por conocidos la nota de la Junta Directiva, continuamos.

ARTÍCULO CUARTO: CRÉDITOS Y SUBSIDIOS

4.1 Créditos

No hay créditos

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	Padre	¢306.394.27
2		Fallecimiento	Madre	¢306.394.27
3		Fallecimiento	Madre	¢306.394.27
4		Fallecimiento	Padre	¢306.394.27

El Presidente Wilberth Quesada:

Se trata de subsidios autorizados por la administración, de manera que quedamos debidamente notificados de los mismos.

4.2.2 Solicitud de subsidio de retiro de la colegiada, carné, 41 años de colegiada, monto ¢2.786.001.00.

El Presidente Wilberth Quesada:

Someto a votación el retiro del subsidio de doña, ¿doña María Eugenia?

La Secretaria María Eugenia González:

Aprobado, está bien, de acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Aleyda?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Aprobado.

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:

Aprobado.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias. Y con el voto de esta presidencia, 5 votos a favor, aprobado por unanimidad, acuerdo en firme para que se otorgue el subsidio a retiro a la colegiada y desearle una venturosa vida en lo sucesivo después de este retiro.

***Acuerdo 03-07-24:** Se aprueba la solicitud de subsidio de retiro de la colegiada, monto ¢2.786.001.00. Cumple con lo establecido en el Artículo 21 del Estatuto del Fondo de Mutualidad del Colegio de Periodistas. Acuerdo unánime y en firme.*

ARTÍCULO QUINTO: INICIATIVAS

5.1 Iniciativas de la Presidencia:

El Presidente Wilberth Quesada:

Yo tenía un punto aquí, y es con respecto, don Carlos, a consultarle qué había pasado con el tema de la empresa que nos había suministrado la información para la compra en línea no me acuerdo el nombre en este momento.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Todo a plazo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Todo plazo, sí. Recuerdo que habíamos quedado en que usted les iba a dar seguimiento.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Les envié un correo y no he tenido respuesta. Tal parece que tuvieron un año muy complicado de arranque porque dejar un cliente así al aire creo que no deja una buena señal.

La Tesorera Laura González:

Yo creo que fue por todas las preguntas que le hicimos y por todas las inquietudes.

El Presidente Wilberth Quesada:

Lo que voy a sugerir es que demos por cerrado el capítulo, si ellos nos llaman y hay algún interés, pues en ese momento se retomará, si es que vale la pena, no nos desgastemos ni desgastemos a la administración en ese tema, que cierre ese capítulo y seguimos adelante con lo que corresponde.

En un segundo tema, quería aquí nada más don Carlos, a propósito del tema de las tasas y créditos comparativos con el mercado, recuerda que también habíamos hablado de un estudio para poder determinar, ya no solo en comparación con los créditos de la competencia y tasas. particularmente, plazos, condiciones etcétera, sino ver si nosotros como Fondo incorporábamos el tema de las tasas variables dentro de nuestros créditos, ¿cómo le va con cómo le va con ese estudio?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

En el paquete de tasas traigo el estudio que se hizo de la tasa fija que tenemos versus una tasa variable de una cooperativa y cómo es la evolución. De hecho, hoy tuvimos una capacitación con la gente de SIBU para ver dos temas, el tema de un aplicativo que tienen ellos para cobro, poder enviar correos masivos y poder hacer una serie de cuestiones que nos deja una huella

o un rastro de cómo es la gestión, y de la mano también aprovechamos para ver el tema de las tasas variables y cómo se podía trabajar a nivel de sistema.

Entonces esto nos indicó que sí podemos iniciar con un producto el cual vamos a poder referenciar tasa versus la que tenemos. Obviamente los que tenemos colocados a tasa fija, esos no los podemos variar, ya sería para los próximos clientes o para los familiares. Ahí les traigo una propuesta de tasas también, de donde viene la propuesta de hacer la revisión trimestral de las tasas, como lo acostumbran a hacer todas las entidades financieras, que dejan un capítulo que dice “tasas revisables”, entonces con ese aplicativo nos va a dar chance de poder hacer cambios, ya fuera el tema de que dejemos tasa fija, que dejemos tasa variable o que referenciamos a tasa básica pasiva.

Aquí el asunto es que la tasa básica está bastante baja con respecto con lo que es el mercado está como en un 5 y algo, entonces ahí si referenciamos a un 11% la tasa va terminando en 16%, ahí les traigo las tasas del Fondo para poder verlas y a partir de ahí ver qué les hace sentido.

El Presidente Wilberth Quesada:

No me voy a extender y lo vemos ahora entonces, pero lo que sí es que tenemos que tomar una decisión con respecto a si vamos a ofrecer también tasas variables y cuáles serían esas tasas variables. La revisión de la tasa trimestral está muy bien, no hay ningún problema, pero si dejamos tasa fija, es como su nombre lo dice, fija, si yo ya lo asumí esa es con la que me quedo independientemente de si en un mes estamos revisándola y vamos a hacer un cambio para la línea de crédito, porque si ya la tomé, ya la tomé.

Entonces sí era que iba a bajar o iba a subir, a mí ya no me va a perjudicar ni beneficiar, mientras que la tasa variable como su nombre lo dice, es variable y ahí sí va a tener un impacto real porque va a estar variando no solo por esa revisión o porque la referenciamos. Entonces lo vemos ahora porque creo que es un tema importante, sobre todo de cara al hecho de que ya vamos a entrar con los familiares y ese es mi tercer punto.

Son dos cosas, las voy a hacer juntas de una vez, perdón, cómo nos va con el tema de servicios médicos, la promoción, la publicidad, cuántos se ha invertido en tarjeta, en la promoción de los servicios médicos de especialización médica, si nos han llegado nuevas citas por esa vía y aprovecho para consultar también cómo va la consulta en el consultorio médico.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Con respecto a cuánto invertimos, invertimos de ¢40.000, ¢20.000 que van para las dos redes sociales que más fuerte tenemos que son este Facebook e Instagram, eso fue el día martes o miércoles y el viernes hicimos dos publicaciones de dos artes diferentes. El consultorio ahí va apoco a poco arrancando, me parece que el viernes no el jueves teníamos full agenda, es una cuestión buena.

Estamos con el tema de que estuvimos haciendo pruebas, como vamos a pasar el consultorio para el Fondo, entonces recibimos una capacitación todos con respecto al tema de cómo se maneja la plataforma de ellos, cómo sacar citas, eso a términos generales de lo que es el consultorio. De las especialidades médicas, después de una publicación cayeron dos citas, puede ser que sea a raíz del pago de pauta o puede ser que ya esté moviéndose el asunto, aun así, no se mueve con la rapidez que quisiéramos, así más o menos va, mañana les puedo pasar el dato porque como hoy no fui, siempre le pido a la compañera de recepción cómo vamos avanzando, creo que para la próxima sesión les puedo llevar un reporte de en sí cuántas citas tuvimos durante el mes.

Hoy hicimos una llamada de atención a la gente del Metropolitano, porque siento que no caminan a la misma velocidad, que nosotros queremos correr y desde el sentido de que esas 2-3 citas, hemos tenido que perseguirlos para que ellos nos las puedan programar, entonces ya yo hoy le dije que recordaran que el contrato se revisa en mayo, si eso no le dice nada, porque tiene que funcionar porque si no funciona, no funciona, entonces por más citas que pongamos, por más cambio de horario, por más que visita extendida que esa si la utilizan mucho, porque me llaman a mí para consultarme y preguntarme y yo les doy la información, desde ese lado sí, esa sí se mueve, pero el consultorio cuesta un poquito y las citas médicas también no están caminando como uno esperaría.

El Presidente Wilberth Quesada:

Para no monopolizar este tema, doña Laura me pidió la palabra y después don Gerardo, adelante.

La Tesorera Laura González:

Don Carlos quería averiguar sobre la pauta en redes sociales, ustedes determinan que se estipuló el gasto de ¢40.000, quisiera saber, ¿por cuántos días será esa pauta?, ¿a partir de cuándo?, ¿a usted le entregan un reporte de cuántos clics se hicieron?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

De hecho, estamos conociendo el negocio de la pauta, que no ha sido algo muy habitual, que hemos hecho en el Fondo, pero sí, Magaly es la que ha hecho toda la iniciativa y sí hay un reporte donde dice cuántas personas, a cuántos llegan. Hicimos una segregación del mercado meta, que sea muy que se fuera algo muy acorde al sector al cual vamos dirigidos y sí, el reporte se los puedo tal vez proporcionar, son 7 días, si mal no me acuerdo que creo que dura.

La Tesorera Laura González:

¿Y fue en la gran área metropolitana o todo el país?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Me parece que fue la gran área metropolitana la que se escogió para eso, pero sería mejor que se lo verifique bien.

La Tesorera Laura González:

Sí, don Carlos, más bien yo lo iba a pedir que por favor cuando se haga pauta nos pueda pasar un informe del monto, el tipo de escogencia que se hizo y el resultado que fue y también le solicito por favor que usted me diga, ¿cuándo le solicito a usted la pauta a Proyección para que le ayudaran?, ¿cuándo empezó a arrancar?, y si Proyección le entrega usted el informe.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Eso lo hicimos nosotros desde el Fondo porque los mismos colegiados que tienen ellos son los que manejamos nosotros, sí lo hablamos con Carlos en el sentido de que queríamos hacer eso y al final se hizo desde el mismo Fondo, nosotros fuimos los que hicimos todo.

La Tesorera Laura González:

Eso es lo que quiero que cada vez que usted vaya y solicite apoyo a Proyección y Proyección le indique usted que no es posible que queda en manos propiamente del Fondo, que no se puede, por así decirlo, por factor tiempo o factores varios que no es posible utilizar las plataformas del Colegio usted me comunique a mí.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Es que, a raíz de todo este asunto, hemos tenido un par de reuniones con Carlos para poder cuadrar bien el asunto, de los artes, qué es lo que queremos, cómo nosotros lo manejamos, que no nos puede publicar algo que nosotros no hayamos autorizado y desde esa perspectiva estamos poniéndonos de acuerdo en el sentido, él es relativamente nuevo y tal vez la cultura de cómo se manejan algunas cosas, y estamos tratando de caminarlas con él.

La Tesorera Laura González:

Sí, pero usted me comunica cuando ustedes solicitan y no es posible entrar a las redes del Colegio, usted me comunica porque hay una comisión que está formada precisamente para redes y una de las inquietudes que yo tengo es que todos los beneficios, todo lo que sea beneficios, tiene que salir en pauta.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, de hecho.

El Presidente Wilberth Quesada:

Don Gerardo y después doña Mercedes.

El Fiscal Gerardo García:

Me queda una duda con el comentario de don Carlos, que hay que andar detrás del Hospital para que asignen 3 citas, no sé si eran de especialidades o no pero es preocupante porque son caras y ellos nos pusieron las reglas del juego, porque voy a lo mismo, el otro día en son de broma y en serio les dije, a mí no me interesan las especialidades que ahora, por ejemplo, me puede interesar más ortopedia y no la tengo abierta, pero si yo le ofrezco a un colegiado una

especialidad y el colegiado quiere una cita y pasan 22 días y no recibe esa cita, está mal ,está muy mal.

Entonces don Carlos, creo que aquí no se les hace un recordatorio, mi recomendación y se lo dejo aquí a la Junta Directiva para que tome una decisión al respecto, es que usted hable directamente con la contraparte del Hospital Metropolitano y le den una explicación clara y directa de qué está pasando, porque si dicen que tienen capacidad para darnos ese servicio tienen que ver cómo lo solucionan, no es que haya que esperar cuando hay citas, no, no nos funciona tampoco eso.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

De hecho, a raíz de eso, hoy les pedí una reunión para ver por qué es son solo 3 citas y si entraran 30-40 citas no quisiera ver cómo le cómo les va a ir con eso, entonces para dejarlo claro.

El Fiscal Gerardo García:

Yo considero que mañana mismo usted debe llamar a su contraparte del Hospital Metropolitano y pedirle cuentas porque no sabe cuándo le van a dar esa reunión.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Fue a la contraparte que yo le mandé el correo para decirle, pero sí me molestó mucho.

El Fiscal Gerardo García:

Yo creo que esto no es ni de correos, es de llamarlo y decirle, mire, prográmame estas 3 citas ya por favor, vea cómo hace, cómo saca el especialista; es que ellos cuando nos cobren no nos van a decir, es que en un mes y medio vamos a presentar, no, ellos van a presionar para que se les pague los servido, entonces yo creo que esta negociación fue muy complicada y fue muy clara, mejor nos dicen que no tienen capacidad, mejor que nos abran todas las especialidades para que la gente tenga oportunidad en otras especialidades, se lo digo honestamente, porque a mí, si estoy esperando una cita, por ejemplo, en Urología, y me dicen

que me tengo que esperar 15 días, sería muy decepcionante, honestamente, porque se está pagando, el Colegio está pagando por la cita.

Le aseguro que en la calle hay montón de especialistas que usted les pide una cita y para mañana se la dan porque sabe que le van a pagar, porque si no entonces tendremos que convertir el tema de las citas de especialidades en otra dinámica y yo se las presento diferente, que la persona mejor va donde su especialista trae la factura y se le paga contra factura, porque si así va a seguir el Metropolitano estamos mal.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias. Yo secundo las palabras de Gerardo en el sentido de que hay que pedirles cuentas, porque en efecto, no voy a decir que por dicha, porque para mí 3 consultas solicitadas en este momento es realmente una cosa que me aterra, yo esperaba llevar 20 o 25 a lo mejor, pero siendo 3, si no han logrado responder a 3 como dice don Carlos, qué pasa cuando son 25-30, esto hay que de una vez resolverlo y ellos deben atender conforme al mismo convenio que está firmado, lamentablemente en el convenio, ahorita no preciso si se puso o no un plazo, creo que no.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Lo dejamos abierto.

El Presidente Wilberth Quesada:

Pero, naturalmente, lo que se conversó es que, si se están dando citas mensualmente, es que estas citas tienen que darse durante el mes, o sea, eso naturalmente sí está claro y no dejarse como para que la voy a dar, como dice Gerardo, en 15 días, eso no tiene sentido. Es importante que usted lo hable y que quede clarísimo, que, si una solicitud de cita un colegiado la realiza hoy, llena el requisito y las condiciones, esa cita, cuando mucho, en 24-48 horas después debe haber sido ya asignada por parte del Metropolitano.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

O por lo menos el contacto con el colegiado, porque al final, de hecho, esa es la molestia, que se pongan de acuerdo y que me manden el reporte para yo darle el seguimiento.

El Presidente Wilberth Quesada:

Claro, pero el tema es ese, es que te contacten, que por lo menos me llamen y me digan don Wilberth usted pidió cita con el urólogo, mire le ofrezco estos días, estas horas, en estos lugares y ya es un problema de Wilberth si de inmediato lo dice o no lo dice, pero no es que yo me quede esperando si ya tengo una semana de estar esperando desde que contraté al Colegio, por qué saben que es el tema de esto, y ya le doy la palabra a doña Mercedes y doña Laura, que perdemos toda la credibilidad, repito, no es que me sienta feliz porque llevamos 3 citas y no 30, por eso me siento muy mal, pero me sentiría peor si encima llevando 30 no hemos podido generar ni una. Doña Mercedes y después doña Laura.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Sí, gracias, dos cosas. Con respecto a la pauta, yo lo que sugiero a Laura, y a todos, entre otras cosas es que pidan un listado de dónde están los colegiados activos porcentualmente porque hace unos años se había hecho un estudio y muchas de las personas que estaban ahí, un alto porcentaje son de la zona norte y otra es de las áreas del Atlántico. Entonces, si la pauta se dirige también a esos sectores, podría ser bien interesante ver los resultados, porque la gran área metropolitana sí tiene lógicamente bastantes colegiados, pero acuérdesse que, con toda la condición de los parámetros de Sala Constitucional dados a la parte de comunicadores, podría ser que no estén, pero sí anteriormente tuvimos un muy buen grupo fuera de la gran área metropolitana, entonces podría ser una opción para ver si se abarca un poco más. Recuerdo que, en Guanacaste, en la zona de Santa Cruz, había un grupo bien identificado, en Talamanca y zonas aledañas en Limón también y en la zona de San Carlos, se los dejo ahí de referencia, por lo menos en ese sentido.

Con respecto al asunto del servicio médico, a mí me preocupa primero no lograr las metas como realmente se querían, entonces hay que buscar una estrategia diferente o ver qué se hace y la otra es que, si el Hospital Metropolitano se está quedando dormido y el contrato se acaba, hay que liquidar completamente todo el concepto y en realidad los grandes perdedores vamos a hacer el Colegio y el Fondo en ese caso, porque se están pagando citas sumamente caras para cada uno de los colegiados que está yendo, y no es el hecho de que se paguen caras o no se paguen tan caras, la intención inicial siempre ha sido atender la mayor cantidad de

personas posible y no se está logrando y si ellos mismos no están dando la oportunidad de generarlo a pesar de los cambios que se han hecho, entonces hay que poner barbas en remojo en cuanto a eso, porque la inversión, no lo veamos como un gasto, la inversión en los servicios médicos es muy alto.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias Mercedes, y yo secundo sus palabras, creo que vamos a tener que ponerle un poco de ciencia y técnica a este tema de convocar a la gente, yo decía la vez pasada y apenas ojalá que ingrese la persona que va a sustituir a Magaly, agarre el teléfono y empezar a llamar también, porque parece que la misma pauta no nos está generando, no sé si será que está bien referenciada, ya Laura dichosamente se va a meter un poco con ese tema y pero si no es así, ver qué otras alternativas tenemos para comunicarle a la gente de esto le repito, yo sigo sorprendido de una respuesta tan vaga de parte nuestra, es decir, de nuestra gente, o sea, no le está llegando la información o si le está llegando, la está obviando o no la está necesitando, y que sigamos perdiendo plata en eso.

Creo que de verdad es un tema de revisión inmediata y, naturalmente, lo de la parte del Metropolitano en el sentido de responder, porque nada hacemos si tenemos 20 y al final a los 20 le quedamos debiendo la cita, es peor todavía, pero a 3 que ya se matricularon si no se les hemos dado es igual de terrorífico, porque son los primeros 3 que van a decir yo los llamé, ya les di el contacto, no me han llamado y llevo una semana esperando es terrible. Laura delante.

La Tesorera Laura González:

Sí, puntualmente, en relación con lo de la pauta publicitaria, yo me puedo comprometer a solicitar el acta al Colegio y procesarla para determinar dónde es que están distribuidos los colegiados, dónde está el mayor porcentaje y también las edades, porque la edad define mucho a qué horas ellos se van a meter a redes sociales, entonces tenemos que empezar a determinar cuál es la mejor franja horaria.

Con respecto al Metropolitano, varios aspectos me preocupan, que nosotros hemos ido acumulando citas y en determinado momento perdamos hasta incluso ese colchón que supuestamente íbamos a aprovechar para tirar el montón y que más gente aprovechara el servicio.

Lo otro, esta situación con el Metropolitano no es la primera, don Carlos no me deja mentir que en diciembre hubo una feria que fue con el Metropolitano y gente que se hizo exámenes de Papanicolaou, había una colegiada que la mamá se había hecho el examen y tenía un mes de estar esperando, que incluso yo le solicité a don Carlos, dígame al señor que si para el 20-21 de diciembre no está ese resultado, yo todavía el 24 voy a estar persiguiéndolo porque no me parece.

Creo que hay que ir sumando, como dice don Gerardo, todas esas falencias en el convenio, hablar claramente y si no tomar la decisión, porque ahí dice claramente que el contrato se vence el 21-06 para renovar hasta el 2027. Entonces tenemos que tomar una decisión si realmente no nos conviene llegar a un acuerdo de cómo vamos a finiquitar el contrato y buscar otra opción, porque a mí lo que me preocupa es eso, que lo que ya está no lo podemos usar y lo que está de colchón, por lo que veo, lo vamos a perder.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias Laura.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Aquí tal vez como recomendación, sería tal vez tener todas las especialidades, todas las que tenemos y empezar de una vez a utilizarlas también, tal vez no se pierdan porque pues tenemos diciembre, enero y febrero, ya estamos hablando de una buena cantidad de citas y con una respuesta un poco vaga por parte del colegiado, entonces sería tirarlas todas.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, yo diría que sí, totalmente de acuerdo, aunque ya los primeros anuncios que se sacaron hablaban de urología y ginecología que eran para febrero que ya está por vencer esta semana

y podríamos ya sacar una donde vengan todas de una vez, las de marzo todas de una vez. Dichosamente, Laura, para aclararte, las acumuladas de acuerdo al convenio no se pierden.

La Tesorera Laura González:

Pero en los términos en que estamos, lo que me da miedo es que llegue un momento en que nos salgan con una cláusula y se pueda perder.

El Presidente Wilberth Quesada:

No hay cláusula. El contrato establece que todo eso que se acumuló y cualquier cosa que se pueda acumular se puede pasar en cualquier otro momento, o sea, por ese lado del riesgo no, porque por lo menos ahí si nos cubrimos bien, donde no nos cubrimos bien, pero está para una revisión, ya sea de renovación o no, con uno nuevo, es este tema de los plazos establecidos para el cumplimiento. Doña Aleyda adelante.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Escuchándolos a todos, yo estoy de acuerdo absolutamente con el comentario de cada uno porque todos tenemos razón, pero sí hay algo que me preocupa, si lanzamos todas las alternativas, si con solo las poquitas que tiramos, el mismo Hospital no está cumpliendo porque según así estoy escuchándoles, ¿qué vamos a hacer si, como dice Wilberth, tenemos 20 de un solo tiro y el Hospital no está cumpliendo? Porque con esas 3 era para que hubiesen corrido y ya tuviéramos a mano un resultado, pero con esta forma de trabajar sinceramente me deja mucho que desear ese Hospital, yo no estaría dispuesta a renovar.

El Presidente Wilberth Quesada:

Yo creo, doña Aleyda, primero son dos cosas separadas, una es apretar, así en buen cristiano, al Metropolitano para que cumpla, es decir, para que sea eficiente en el tema de la respuesta y que no tarde más de 24-48 horas, yo creo que eso es parte de lo que don Carlos tiene que hablar mañana y si es necesario generar una reunión que, don Carlos, usted me dice y yo ahí termino también de presionar.

Lo otro es, nosotros, quiero decir nosotros en el sentido de generar la oferta, porque no la estamos generando, ahí será tanto el tema de redes y verificar si la publicidad es la suficiente, si está bien enfocada, etcétera, como generar otros canales para llegarle a la gente y además, yo creo que sí, o sea, integrar de una vez las otras especialidades, porque también puede ser que alguien haya dicho, no necesito ninguna de las dos en este momento y necesita otra dentro de las que tenemos, es incluirla en la oferta de una vez.

Creo que eso es fácil de controlar porque ya tenemos unas acumuladas que don Carlos sabe cuánto es, entonces a partir de la demanda que se genere, don Carlos, naturalmente la administración puede llevar un control de cuántas están pidiendo esa es la gran ventaja como para decirle en determinado momento al afiliado nuestro que ya las de este mes ya están, pero ahorita ni siquiera esa es la preocupación, la preocupación ahorita es empecemos a llenar, cuando ya tengamos 30 genial, pero ahorita la preocupación es que empieza la gente a llegar, y que el Metropolitano responda.

La Tesorera Laura González:

Don Carlos, si usted si lo tiene a bien, usted me puede mañana pasar un correíto con las especificaciones de la pauta que definió doña Magaly, a partir de qué edad, qué lugares, a partir de que horas puso a ella y días, porque hay momentos en que uno puede parar la pauta, porque si no es rentable no le está generando nada, entonces una puede parar y yo me comprometo ahora revisar lo que tengo de la base de datos y poderle decir tantas personas de tales provincias, y las edades.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sacar un perfil.

La Tesorera Laura González:

Juguemos con esa pauta.

El Fiscal Gerardo García:

Perdón, nada más un detalle ahora me pone a pensar, si la campaña no es que no sea efectiva y el problema es que son las especialidades que no son de interés, a pesar de que hay una encuesta y demás, en el momento no son de interés, simplemente, entonces yo las veo, si está

llegando al público meta, pero el público meta no tiene respuesta porque no son las especialidades de interés.

El Presidente Wilberth Quesada:

Puede ser y por eso yo diría que a partir de marzo metamos todas de una vez, y a partir de marzo es anunciarlas ya, en todo caso, como dice Laura, se puede parar la pauta actual y modificarla.

La Tesorera Laura González:

Lo que iba a decir es que octubre fue el mes de la mujer, noviembre fue el mes del hombre, hubo la pausa de diciembre, eso está muy fresco, tal vez pueda hacer eso; ortopedia puede generar mucho, cardiología puede generar mucho, entonces cruzar los dedos nada más.

El Presidente Wilberth Quesada:

Nada más es liberarlas, pero creo que sí tenemos que hacer la tarea de nuestra parte que sustantiva, que es, ¿cómo le llegamos a la gente? O sea, puede ser lo que dice Gerardo, les estamos llegando, pero no necesariamente con las especialidades que ellos quieren, pero también, posiblemente, no le estamos llegando a toda la gente, entonces hay que batallar en ambas vías, llegar ahora sí con toda la oferta y llegarle por diferentes canales.

Repito, creo que cuando entre la persona que va en lugar de Magaly, una de las primeras cosas que yo sugeriría, y que va a tener que ser esa persona, es agarrar el teléfono y empezar a hacer un tema de comunicación personalizada y ofrecer un servicio, porque yo estoy sorprendido, les digo a estas alturas, que solo llevemos 3 citas, independientemente de que sea urología y ginecología, pero si tomamos en cuenta que la mayor parte de los colegiados son mujeres, y que son mujeres en edad reproductiva la mayor parte, estoy hablando de generalidades y que son caballeros también en edad reproductiva, a mí me asusta que la gente no se meta; y se los digo, la experiencia mía, hablé con gente que dice que no tenía ni idea, que no tenía esa información, no le estaba llegando.

El Fiscal Gerardo García:

Nada más un detalle que vos acabas de mencionar y a mí se me escapó comentarlo. Yo en esto no me he metido mucho a pesar que conozco bien el área, pero hay una particularidad, al menos con esas dos especialidades, primero, el hombre es muy resistente al tema de urología, solo el hecho de que un hombre se haga el examen de próstata ya eso es un todo un tema, somos muy resistentes.

Y en el caso de ginecología, la mayoría de las mujeres, las que no van a una clínica pública, por ejemplo, tienen su ginecólogo de cabecera y no lo cambian porque hay una serie de factores muy particulares. Cuando estuve en la Universidad recuerdo estudios que leí de que son afines a su ginecólogo hasta que él se pensione o hasta que ellas dejen de ir, y el caso de que suceda lo primero, los ginecólogos recomiendan uno o dos médicos de su misma línea y se pasa a uno de esos médicos.

Yo no le apuesto un problema de campaña, le apuesto un problema de las especialidades, porque, eso se los aseguro, si una mujer tiene su ginecólogo privado, no va a ir a una cita a un ginecólogo que no conoce porque lleva un control. En el caso de los hombres, la resistencia de la urología es total, solo va a ir el que realmente una necesidad de hablar con un especialista, porque el médico general le dijo, mira te dice la revisión, tienes un poquito de edema, está un poco aumentado el tamaño de tu próstata, sería bueno que te hagas un ultrasonido, entonces ahí ya buscan una alerta, esa es la realidad más o menos. Creo que cuando abramos este problema se acaba, además vamos a tener problemas de saturación.

El Presidente Wilberth Quesada:

Ojalá porque incluso Gerardo, te la compro, creo que hay un problema de las dos cosas, es una combinación de, pero no voy a quemar mucho tiempo en esto, lo importante es que podamos de verdad liberar todas las que tenemos a partir de marzo, que la publicidad que se haga en ese sentido incluya eso ya para marzo, que tendrá que hacerse en estos días próximos, revisar cuáles son los parámetros que estamos utilizando para esa publicidad, y repito, emplear otros canales también para poder llegarle a la gente porque son servicios muy importantes.

Empezamos con estos dos, porque en efecto, desde que íbamos a arrancar estábamos con el tema del cáncer de la mujer después del cáncer en el hombre, etcétera, iba un poco en esa línea y puede ser perfectamente lo que vos decís, un factor que esté influyendo, que yo creo que es una mezcla de ambos, o sea, posiblemente no son los servicios que la gente me requiere y por otro lado, tampoco le estamos llegando a todos. Yo lo voy a dejar ahí, si alguien tiene algún comentario adicional, don Carlos igual para que tome nota inmediatamente hablar con el Metropolitano, tomar en consideración estas observaciones que se han hecho en el sentido de la pauta para hacer la revisión de esos parámetros e incluir otros canales de comunicación y la apertura total para que se incluyan todas las especialidades que tenemos disponibles.

5.2 Iniciativas de los miembros del Consejo:

El Presidente Wilberth Quesada:

Si alguna directora tiene algún punto, le agradezco hacérmelo saber.

La Tesorera Laura González:

Sí, yo sí.

El Presidente Wilberth Quesada:

Adelante doña Laura.

La Tesorera Laura González:

Es en el tema de la semana pasada en relación con lo de los contratos. En un primer oficio se me había nada más brindado el detalle del contrato y casi todos decían: “prórrogas automáticas si ninguna de las partes manifiesta por escrito su deseo de finalizar con 30 días previstos a la fecha deseada de culminación”. Cuando yo pregunto a Proveeduría cuáles son las razones por las cuales viene ese detalle, se me presenta un segundo oficio que les compartir donde viene la fecha de renovación.

En lo que corresponde a mutualidad, hay algunos contratos que se vencen en julio del presente año, o sea, hay 3 contratos que se vencen en julio del presente año y también me llama mucho la atención que hay un contrato que tiene que ver con servicios contables, que es precisamente la contabilidad, que data desde el 2014, entonces yo quisiera solicitarle a la administración, no sé si en algún momento tendrá la oportunidad de evaluar la calidad y la conveniencia de estos cuatro contratos y por qué es necesario mantener el contrato con esta gente de servicios contables desde el 2014, o sea, ya son 10 años, casi prácticamente que se van a cumplir en octubre, ¿por qué es importante mantener ese contrato?, porque hay un informe de auditoría externa de hace unos años que manifestaba la urgencia de estar renovando los proveedores por lo menos tener 10 nuevos proveedores dentro del Colegio.

Entonces solicito la administración si en algún momento ha hecho una valoración y qué calificación le daría a este tipo de contrato en 2014 y si considera conveniente la renovación de los próximos contratos que se vencen en julio o considera conveniente sugerir a los señores directores un nuevo concurso para elegir nuevos proveedores en esos servicios.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Tal vez en el tema de la contabilidad sí lo estuve viendo. Yo tengo como un año de estar acá, y sí, me dijeron que desde el 2014 estaba ese contrato de los servicios contables, vía Estatuto, dice que tenemos que tener una contabilidad por aparte, el Fondo aparte a la del Colper y esa es externa, en ese sentido, en casi el año que tengo, me cada vez que ella hace los cierres yo me reúno con Zyxel que es la contadora del despacho, que ese despacho tiene otros dos contratos, pero es un despacho que tiene una parte contable y una parte de que hace las constancias de salario cuando se solicitan bajo rol porque hay 3 empresas más y tiene la parte legal, también participaron y ellos estuvieron a cargo de algunas de las hipotecas que de la campaña pasada.

A este momento, no puedo decirle, si usted me pregunta por el Metropolitano, le puedo decir, si me pregunta por la contabilidad en este momento, no le encuentro pecado, hasta el momento.

La Tesorera Laura González:

No, don Carlos, no es cuestión de pecado, sino la calidad del servicio y la eficiencia y además del precio y las condiciones, porque también el hecho de estar tantos años a mí me entra la curiosidad, porque no son los únicos en el mercado, entonces a mí me detallan en el Colegio que por un asunto de conveniencia y oportunidad se establecen esos contratos, entonces quisiera saber en su caso también, o sea, qué tan conveniente es estos cuatro contratos prorrogarlos nuevamente porque como le digo, hay 3 que se vencen en julio y datan desde el 2020, o sea, van para 4 años, pero este que tiene ya 10 años valorarlo que si realmente es tan eficiente, si realmente el precio nos conviene y lo otro es, como lo dice usted, esta misma empresa tiene dos servicios adicionales que es el servicio legal también y ofrece el servicio de certificaciones entonces, no sé qué tan conveniente será que una misma empresa nos ofrezca otros tres servicios.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, a ellos eso se les asigna por cartel también entonces participaron. Hay un tema también de experiencia que también es importante, esas relaciones perdurables, inclusive con el personal. Nunca está de más evaluar el servicio, el precio yo lo veo acorde con el servicio, menos de eso lo veo complicado, sí se puede conseguir, obviamente, pero hay un tema del manejo de los sistemas que tienen, que ellos tienen que digitar en el SIBU, ya lo conocen, pero igual ningún proveedor está sujeto a lo que es la revisión de su contrato y me parece muy bien evaluarlo.

La Tesorera Laura González:

Y don Carlos perdón, lo otro es la parte de la asesoría legal, eso es otra cosa.

El Presidente Wilberth Quesada:

Perdón, le voy a dar el uso de la palabra a doña Mercedes y después voy a intervenir, adelante doña Mercedes.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Nada más a lo que quería hacer referencia es que a mí me extraña que esos contratos sean tan viejos, es cierto que también nunca nos habían dicho que ya están por vencerse o tienen que renovarse, sino que se han renovado automáticamente. Entonces sugiero que se tome un acuerdo en el momento en que se vayan a vencer, por lo menos no sé, dependiendo del plazo o 3 meses antes, se deje saber al Fondo que se van a vencer y que sí estarían de acuerdo en la renovación o ampliar las condiciones, porque no es sano que siempre tengamos los mismos proveedores definitivamente por un lado, por otra parte, hay nuevos proveedores con mejores condiciones, con mejores eventualmente servicios y hay mucha competencia afuera que podríamos aprovechar.

Entonces, por lo menos yo sí sugiero que se pueda tomar ese acuerdo, se pueda acordar que si bien es cierto no se había hecho, que, a partir de ahora, o por lo menos 2-3 meses antes, yo diría que 3 meses antes se evalúen las condiciones para ver si se hacen los cambios respectivos.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias doña Mercedes, doña Aleyda.

La Secretaria María Eugenia González:

De acuerdo con Mercedes.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias doña Aleyda. Yo diría, entonces, por la moción de doña Mercedes que me parece muy bien en todo caso, el acuerdo y esto fue un acuerdo, doña Laura nos iba a ayudar en este tema, nos ayudó naturalmente en este tema con don Carlos para revisar los contratos que hay, y ese era el acuerdo, revisar los contratos, ver en qué condiciones estaban esos contratos, cuando vencían, y si había contratos sin fecha de vencimiento para decirlo de alguna manera, qué pasaba con esos contratos.

Creo que es importante esta información, tenerla así tal cual en un cuadro así de claro, Laura nos pasó algo en esa en esa línea, y creo que lo importante es que esos contratos, todos, como dice doña Mercedes, se revisen y de antemano, antes de su vencimiento, la administración alerta a al Consejo indicándole que el contrato está por vencerse, 60 días antes, por lo menos 60 días naturales antes y le traiga una recomendación técnica, naturalmente, de si el contrato debe renovarse o no y cuáles son las justificaciones para actuar en uno u otro sentido, y a partir de ahí el Consejo sea el que decida qué procede, si renovar o sacar un nuevo concurso e irse anticipando en ese sentido para tener el servicio y que no haya un desfase esperando a que el servicio venza y la obtención de ese servicio, sino que poder darle casi que continuidad, es decir, en cristianas palabras, que si el servicio vence en junio hagamos el proceso antes, si la hay decisión es cambiarlo para que cuando ya lleguemos a junio prácticamente tengamos el nuevo proveedor de servicio.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Perdón, pero no me dejaron hablar.

El Presidente Wilberth Quesada:

Perdón, doña Aleyda, perdón, qué pena, no adelante es que yo vi que usted dijo que era en sentido doña Mercedes, entonces interrumpo para que usted pueda hablar y después presentó la moción adelante.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Gracias. Si mal no recuerdo tal vez María Eugenia me puede reforzar, cuando Allan ingresó, fue una de las preguntas que le hizo a don Roger, que por qué teníamos este sistema contable, a lo cual don Roger nos dio una explicación muy amplia en relación al conocimiento que estos contadores tenían sobre el Fondo de Mutualidad y que el trabajo que habían estado realizando era un trabajo al que no le encontrábamos ningún pero, que era un trabajo muy amplio y ellos conocen muy a fondo, el Fondo de Mutualidad, entonces nosotros acordamos continuar, en aquel momento Allan hizo la consulta, ¿cierto o no María Eugenia?

La Secretaria María Eugenia González:

Completamente cierto, totalmente cierto.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Don Roger decía, mire cambiar en este momento a otras personas, es que comiencen a conocer todo el hilo, a comenzar a desenrollarlo para poder entender cómo nos manejamos y como van las cosas contables. Por ese motivo, el consideró y nos recomendó que mantuviéramos a estas personas que nos habían dado muy buen resultado, hasta ahí yo me acuerdo, pero sí se revisó en la presidencia de Allan, en el primer año que él estuvo.

Entonces, no es que se ha quedado ahí a la deriva, pero lo que me llama la atención es que tenga desde el 14 y más bien Allan estuvo en el año 20, entonces ahí mismo él hizo la consulta como Presidente y todos nos enteramos por don Roger porque era la condición en que permanecía esta gente, no porque no se haya hecho un concurso, sino que ellos realmente conocen el Fondo y saben cómo es el teje y maneje de todo nuestro sistema. Gracias.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias doña Aleyda, y reitero mis disculpas porque corté su intervención.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

No se preocupe.

El Presidente Wilberth Quesada:

Le doy paso a doña Laura y entonces después mocionamos, adelante doña Laura.

La Tesorera Laura González:

Sí, yo lo que quería decir es que entiendo que habrá contratos en los cuales no podamos, como lo señaló doña Aleyda, hay ciertas labores dentro del Fondo que tal vez el proveedor es más afín, ya conoce la mecánica y nos conviene, pero sí considero importante hacer el ejercicio y el estudio de mercado para conocer si las condiciones que tenemos son las más idóneas, no solamente en el precio, sino en la calidad del servicio.

Yo en la otra parte del Colegio que es asunto aparte, también me encontré contratos del 2007, o sea, que datan del 2007, me parece que es demasiado considerando de que, como dice doña Mercedes, hay mucha oferta en el mercado, entonces que la administración nos haga el favor de hacernos un informe, dar a conocer bajo qué condiciones se están dando y realmente si ha habido esa eficiencia y cuando hablo de eficiencia, no necesariamente tiene que ver con fallas, sino ver realmente si están respondiendo, si nos dan un poquito más, si nos mejoran el precio mes a mes o este realmente se quedan muy cortos, entonces también eso hay que considerar y especialmente con el tema de los abogados, a raíz del último evento que nos pasó. Agradecería ese informe, no necesariamente tiene que ser para la próxima sesión, pero sí este presentarlo lo más pronto posible.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias doña Laura. Entonces la primera emoción más bien sería en el sentido de lo expresado por doña Mercedes en cuanto a que se encarga a la administración para que 60 días naturales antes de que venza un contrato o cualquier contrato que tenga el Fondo en este momento con un tercer proveedor, sea informado a este Consejo y se incluya la recomendación técnica de ampliación del contrato o no, y se dé la justificación correspondiente, esa sería la primera iniciativa o la primera moción para que la dejemos en firme de una vez y así encargamos a la administración para que con anticipación veamos cada uno de los temas de conveniencia o no de renovar x o y contrato, y que haya una justificación para tales propósitos, ¿les parece?, entonces mociono en ese sentido para tomar ese acuerdo, ¿doña María Eugenia, le parece?

La Secretaria María Eugenia González:

De acuerdo, me parece.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Aleyda?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Estoy de acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, doña Laura.

La Tesorera Laura González:

Estoy de acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Mercedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias y con el voto está presidencia, 5 votos a favor aprobado por unanimidad.

Acuerdo 04-07-24: *Se encarga a la administración para que 60 días naturales antes de que venza un contrato o cualquier contrato que tenga el Fondo en este momento con un tercer proveedor, sea informado a este Consejo y se incluya la recomendación técnica de ampliación del contrato o no, y se dé la justificación correspondiente. Acuerdo unánime y en firme.*

El Presidente Wilberth Quesada:

Yo diría Laura que más bien la tuya si puedes me la aclaras un poco, podríamos mocionarla como un segundo informe, la que estás solicitando que va en la misma vía.

La Tesorera Laura González:

Si va en la misma vía porque yo hice una consulta al asesor legal y me dijo que tal cómo están estipulados esos contratos donde se establece una fecha de prórroga, no hay ningún problema, el problema es cuando son las prórrogas indefinidas, entonces yo le solicité a la administración de acuerdo a los contratos que tenemos, que nos diga este en un cuadro, cómo ha sido, cómo valora la calidad del servicio, la eficiencia, qué pluses nos dan, o realmente si se quedan solamente con lo mínimo y si considera que tiene que ver otras mejoras en ese

servicio que el proveedor no le da, entonces para considerar si es conveniente en el caso de los cuatro que se van a vencer, solicitar un nuevo cartel.

El Presidente Wilberth Quesada:

Entonces yo creería que eso que vos estás solicitando puede incorporarse dentro de esta recomendación técnica que acabamos de acordar, que la administración debe acompañar la propuesta de prórroga o no, que incluya eso que estás indicando, el parámetro, la conveniencia de prorrogar o no, me parece bien.

Tal vez no es necesario como un segundo acuerdo, sino que la administración tome nota para incorporar dentro de los solicitaban el primer acuerdo esas indicaciones que vos estás poniendo ahí, que vayan incorporadas.

La Tesorera Laura González:

Sí, porque una de las grandes inquietudes que tengo en cuanto a los contratos es en qué momento se validan la eficiencia y la calidad para poderlos renovar y no se me ha indicado entonces, aprovechando el acuerdo recién aprobado, que se nos especifique ese tipo de información, o sea, qué tan conveniente es el servicio, la eficiencia del servicio, los parámetros en los que se da, si el proveedor nos presenta pluses, o se queda corto y si considera que más bien el proveedor nos tiene que dar otras cosas más debido a las nuevas necesidades que se van presentando, entonces ahí validar nosotros sí consideramos conveniente renovar o simplemente solicitar a Proveeduría un nuevo cartel.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, y yo estoy de acuerdo porque, y ahí para que la administración tome nota igual en esa línea este que lo propone doña Laura, es importante en los contratos siempre establecer, no solo los requisitos y las condiciones del servicio o los servicios que va a prestar, sino como dice Laura, cómo calificamos nosotros esos servicios, cuál es el parámetro que le vamos a dar para decir si el servicio que usted me está dando es eficiente, el servicio que usted me está dando es el que yo requiero, y no que quede nada más ahí de que, por ejemplo, contrato

de servicios de contabilidad el proveedor suministrará los servicios de contabilidad de acuerdo con las normas internacionales de contabilidad financiera, etcétera.

Todo eso está muy bien, pero, ¿y cuáles son los parámetros para que yo califique ese contrato?, ¿está dando el servicio a tiempo y con la calidad requerida?, ¿con la menor parte de los errores posibles en cada reporte?, etcétera, es decir, establecer unos parámetros en cada contrato y que esos parámetros sean los que me sirven para determinar si cumple o no cumple, y ahí, naturalmente, cada contrato de acuerdo a sus a su particularidad tendrá condiciones y creo que eso es importante incorporarlo ahí, don Carlos, la administración, para que lo tenga presente en línea con lo que está estableciendo doña Laura, así que no sea solamente un tema de que voy a renovar el contrato, sino de cuáles son los parámetros de ese contrato, más allá de lo que estoy contratando, repito, no es que me preste los servicios de contabilidad es en qué medida me presta los servicios de contabilidad, cómo lo voy a calificar y, como bien dice Laura, si hay, cuál es el valor agregado que tiene o no, que yo se lo estoy contratando a esa persona, incluso tener un estudio de mercado.

Tiene razón Laura, es decir, yo voy a renovar el contrato a contabilidad y estoy utilizando solo como ejemplo, porque es un muy buen servicio, y nos ha quedado muy bien y tiene el expertis, etcétera, muy bien, pero, ¿y el valor de mercado?, o sea, ¿su precio es razonable?, traigamos otras ofertas para ver si ese valor se justifica o si está por encima del valor de mercado y tomar en consideración todas esas cosas para que en este estudio técnico de prórroga o no prórroga venga debidamente justificado, entonces creo que la administración, don Carlos, tome nota y ya tenemos el acuerdo debidamente tomado también.

La Tesorera Laura González:

Para agregar algo más, y es que aquí en esta leyenda que tienen los contratos, nada más dice “si ninguna de las partes manifiesta por escrito su deseo de finalizar con 30 días previos a la fecha deseada de culminación”, yo creo que es muy delicado, es muy poco tiempo un mes, porque si el proveedor nos avisa y nosotros no tenemos chance de poder evaluar y ver qué hacer, entonces mejor adelantarnos.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, por eso me parece que 60 días naturales antes del vencimiento del contrato es un buen tiempo para nosotros tomar una decisión, ya si es que la otra parte la va a rescindir porque no está feliz, pues tiene 30 días antes y nosotros deberíamos conocer esa intención del proveedor eventualmente. Doña Mercedes tiene levantada la mano.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Nada más que entonces dentro de esos 60 días para tomar la decisión, se haga algún tipo de formulario para calificar los servicios brindados, para que quede una constancia de las razones por las cuales se va a solicitar un nuevo proveedor, que también es interesante, no es quitarlo por quitarlo, sino hacer una referencia de por qué, si son falencias, si son un mal servicio, si no cuenta con la capacidad de alguna condición, entonces por lo menos que se trabaje de esa forma, pienso yo que sería lo ideal.

El Presidente Wilberth Quesada:

Y que los futuros contratos incluyan esos parámetros en los que se va a calificar el servicio, totalmente de acuerdo, ¿don Carlos lo tiene claro lo que estamos solicitando?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Totalmente claro, es importante la valoración del servicio de cada uno de los contratos, si se renueva es porque realmente vale la pena y si no, buscar oportunidades de mejora, tal vez si en algo hay que mejorar y buscar también las mejores condiciones de mercado, totalmente claro.

El Presidente Wilberth Quesada:

Y que incorporemos esos parámetros de calificación en el contrato, más allá del servicio mismo.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

De hecho, no lo tiene ninguno.

El Presidente Wilberth Quesada:

Como cuando usted contrata comida, ahora que estábamos hablando de la comida, la variedad, etcétera, ¿pero la calidad?, en determinado momento, si eso se cae uno dice no ya la calidad no me sirve, si en el parámetro de calidad no lo estoy calificando bien se elimina.

¿Algún otro miembro del Consejo que tenga algún otro punto dentro de las iniciativas de los miembros del Consejo?, ¿no?, pasamos a asuntos de la Fiscalía.

5.3 Asuntos de la fiscalía:

El Fiscal Gerardo García:

De momento no, don Wilberth, estamos bien con todo.

5.4 Informe de la Tesorería:

La Tesorera Laura González:

¿Don Carlos el cartel de alta cuantía para la papelería va para mañana?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, va para mañana ratificarlo y que hagan el acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Solo una consulta, ¿lo del tema de la auditoría, ya lo habíamos visto la vez pasada?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

No, viene hoy.

El Presidente Wilberth Quesada:

Aquí quería mocionar en ese artículo sexto para hacer una alteración en el orden del día, es que los puntos 6.2 y 6.3, que son estados financieros y ejecución presupuestaria de corte de a enero, o sea lo último, los traslademos para la próxima sesión y veamos tanto el tema, repito

que a mí me parece muy importante, lo de la inversión que se vence, lo del tema del comparativo de tasas, el puesto de asistente administrativa del Fondo y lo del cartel de la auditoría y el perfil, es decir, los siguientes puntos, para que no nos ganen mucho el tiempo y porque me parece igual que en todo caso son como los puntos más importantes, entonces si les parece, hacemos esa alteración para posponer el presentación de estados financieros con corte de enero y la ejecución presupuestaria compañeras para el próximo lunes; dicho sea de paso, doña Aleyda, ¿usted para el próximo lunes no tiene ningún problema para hacerlo presidencial?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Más bien yo les iba a comunicar, yo estoy en unas carreras familiares con un hermano que tengo en Guácimo, estoy haciendo diligencias de un futuro funeral, ahora bien, yo voy a estar fuera de San José desde el sábado y espero regresar el lunes temprano si Dios me lo permite, si no puedo llegar, agradecería si me pasan por Zoom. Estoy dispuesta a estar.

El Presidente Wilberth Quesada:

Se puede convocar mixta, es que le voy a contar doña Aleyda, yo no voy a estar el próximo lunes, doña Laura ya dijo también que ella no puede, entonces para hacer quórum están ustedes tres, vamos podemos ustedes, si usted no estuviese, no había quórum. Aquí lo que sugeriría nada más a doña Mercedes, que es a la que le corresponde presidir, es efectuar la convocatoria virtual, porque no tiene mucho sentido que vayan dos, acuérdense que igual por acuerdo de reglamento, podemos no necesariamente hacerla presencial, puede hacerse virtual, yo sugeriría que la hicieran virtual si van a estar solo ustedes tres, más que doña Aleyda podría que no esté presencial.

El Fiscal Gerardo García:

Cuatro somos.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Yo espero en Dios estar el lunes aquí temprano, pero, para explicarme, por aquello del cansancio porque tengo que ir y venir y el cansancio que me espera, yo sé que es bastante

grande entonces tal vez no estaría en óptimas condiciones como para estar en la presencial, pero si lo hacemos virtual maravilloso, me ayudan montones.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Yo no tengo inconveniente, más bien en esa condición, me parece bien porque seríamos 4 personas contando a Gerardo y 5 personas con don Carlos.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Sí está bien.

La Tesorera Laura González:

Yo solo podría estar media hora, pero media hora no es nada.

El Presidente Wilberth Quesada:

Yo no voy a estar. Entonces doña Mercedes que es a quien le corresponde puede hacer la convocatoria virtual para esa sesión, lo importante es que haya quórum y que la sesión se pueda desarrollar.

5.3 Asuntos de la fiscalía:

No hay

5.4 Informe de la Tesorería:

No hay

ARTÍCULO SEXTO: ASUNTOS DE LA ADMINISTRACIÓN

6.1 Propuesta Inversión ¢50.000.000.00

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Esto no es una inversión que vence si no es una, es una inversión nueva de las recuperaciones. Tenemos un crédito de la campaña que tal parece que no va, entonces teníamos la plata reservada que eran como ¢80.000.000. Hasta el momento, digamos, la colegiada no ha

logrado cuadrar lo que es su lote el que quería financiar y más bien acá, con esa perspectiva, yo creo que los documentos se le están venciendo y me parece que el reglamento indica que podríamos aguantar un poquito más o decirle que ya sus documentos se vencieron.

A su efecto, entonces vamos a invertir €50.000.000, para esto hicimos un estudio de tasas, referente a cómo estaba el mercado y tenemos de 6, 9 y 12 meses, en donde en el sector público la tasa más alta que tenemos es en el Popular con un 5.50% a 12 meses, a 9 meses tenemos un 4.13%, a 6 meses tenemos un 4.85%.

Por otro lado, en el sector privado, en donde estamos incorporando a dos nuevos emisores, tenemos a Coopenae con 12 meses de 6.73%, Coopeservidores con 7.44%, sigue siendo una de las tasas más altas, Coopealianza está en 7.04%, tenemos Banca Promerica a 12 meses con 5.75% y a 9 meses tiene 6.52%, 7.74% que es la más alta y a 3 meses, la más alta que tenemos es Coopeservidores con 5.37%.

Este cuadro que les estoy poniendo aquí al lado es más o menos como están repartidas actualmente las inversiones y tenemos un 23% en el Nacional y un 30% en el Popular, actualmente no tenemos inversiones en el Costa Rica, pero sí las tasas son bastante bajas con respecto a los otros bancos. Tenemos el 53% en el sector privado, tenemos a Coopenae con un 15%, Coopeservidores un 15%, BAC con 8%, Promerica con 3%, la propuesta que traigo es Mutual Alajuela, que es una tasa de 6.23% a 1 año. ¿Por qué Mutual Alajuela? Si bien es cierto tenemos tasas más altas en Coopeservidores y en Coopenae, también hay que diversificar un poquito la cartera y perfectamente podría meterlo en Coopeservidores y estoy ganando rentabilidad.

Acá hice un comparativo de las tasas promedio que estamos manejando según los vencimientos y en el sector público tenemos tasas de 7.03%, estas tasas no las vamos a alcanzar, sencillamente eso es importante que lo sepan y en el sector privado estamos manejando un 7.03% en promedio en tasas, que son tasas bastante buenas, tomando en cuenta que nuestro parámetro de medición es la tasa básica pasiva a esto actualmente a como estamos tenemos un margen de tasa promedio de 2.12% y nosotros en nuestro PAO de este

año establecimos una rentabilidad de 1.5%, entonces, tomando en cuenta estas variables, yo estuve analizando, lo invierto a 9 meses en Coopeservidores y juego con el mix, o bien lo tiro a un nuevo emisor, la Mutual Alajuela que es si bien es privado, tiene el respaldo del Estado, entonces por ahí sopesa un poco el tema del mix que estamos tratando de manejar de 60-40. Entonces la recomendación que les traigo hoy es la Mutual Alajuela. No sé si tienen alguna duda.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Don Carlos, ¿cuándo le dieron a usted eso de Coopenae, ese 6.73%?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Me la dieron el viernes.

El Presidente Wilberth Quesada:

Perdón, nada más un asunto, por qué si hay una política naturalmente que es una política que debemos cumplir en el sentido de que había sido tomada desde el año pasado y no la hemos cambiado, en cuanto, uno para repasarla con los temas de liquidez, ya usted nos explica que esto es un dinero que estaba reservado para una operación de crédito de la campaña de vivienda, que no se va a dar y que por lo tanto es un dinero que va a sobrar, que naturalmente entendido bajo esas condiciones, es un dinero que se puede colocar a un plazo más largo en virtud de que no le va a afectar ni la liquidez porque no tiene ese requerimiento de liquidez, ni de colocaciones a mediano plazo.

Desde ese punto de vista, yo me inclinaría, por supuesto, por una inversión mínima a 12 meses plazo, porque no está contemplando plazos superiores, y porque ya sabemos que la expectativa, en todo caso de este año que llevan las tasas es a la baja, eso es irremediable, igual si era así por un buen tiempo, salvo que como dicen los economistas *setiris paribus* suceda algo ahí extraordinariamente en alguna tema de carácter externo que haga que las tasas varíen y empiecen a subir, pero particularmente en este momento, eso no es lo que se está previendo.

Dicho eso y en aplicación de la política que habíamos aprobado de inversiones, a mí el tema de la recomendación de Mutual Alajuela no me hace feliz y le voy a decir por qué, independientemente que sea Mutual Alajuela, es porque esa diferencia entre 7.44% y 6.23% es de 1.21% y eso en 1 año en esta inversión de ¢50.000.000 básicamente son como ¢700.000 menos, y si yo considero que Coopeservidores tiene ahorita un 15% y aquí estamos hablando de que es agregarle básicamente un 3% más, o sea quedaría en 18%, me parece que queda en una posición, bastante holgada todavía en cuanto a concentración de cartera sobre todo si lo vemos contra el Popular que tiene un 30%, entonces yo ese punto y resto que son ¢700.000 que nadie nos lo va a regalar, preferiría, repito, ponerlo en Coopeservidores en virtud de la tasa que está ofreciendo y de que son tasas que no vamos a ver en lo sucesivo porque son tasas que van a bajar, entonces yo, en este momento, preferiría aprovechar las tasas más altas posibles, y sí, como usted dice en una relación siempre de concentración de riesgo, visualizando que esto lo que le sumaría a ellos sería un 3% más de la cartera si fuera el caso.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Seguiríamos con el mismo 45% en lo que sería la parte del sector privado. Hay que tomar en cuenta que para lo que es abril, si tenemos bastante vencimiento de sector público, entonces ahí habría que mitigar un poquito, yo sí lo valoré, de hecho, si yo lo veo desde el punto de vista de rentabilidad sería Coopeservidores, ahí no fallo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Yo creo que, en este momento, perdón, con eso termino mi intervención, siguiendo la política acordada, debemos primar sistemas de riesgo-rendimiento, pero el rendimiento en este momento de Coopeservidores es superior al de Alajuela y la verdad es que si nos podemos a verlo podrían estar en una relación de riesgo muy similar. Entonces yo prefiero no dejar de ganarme esos ¢700.000 que significa esa diferencia hoy, sobre todo conociendo o por lo menos viendo cuál es la expectativa del tema del comportamiento de las tasas de interés.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Si vemos también la tasa básica pasiva versus la tasa ponderada, todavía nos da margen para pensar en el cierre de año, parte de lo exitoso que hicimos el año pasado fue la colocación de

buenas tasas de interés, que es un tema que sí nos tiene que ocupar porque es uno de los ingresos financieros del Fondo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Correcto. Entonces, ¿alguna de las compañeras o don Gerardo tienen algún comentario o alguna observación? Yo me inclino, repito, por el tema de la colocación en Coopeservidores.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Yo lo apoyo porque estoy buscando mejores intereses.

El Presidente Wilberth Quesada:

Doña Mercedes, ¿a usted qué le parece?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Yo también pienso que Coopeservidores, aparte de que está respaldado y ese tipo de cuestiones y el porcentaje es más de 1% en realidad y ese monto es interesante.

El Presidente Wilberth Quesada:

¿Doña Laura qué piensa?

La Tesorera Laura González:

Sí, yo más bien tenía una inquietud con don Carlos en el sentido de que por qué estaba escogiendo Mutual Alajuela y no Coopealianza, o sea, considerando no concentrar todo en Coopeservidores, la segunda sería Coopealianza, entonces sería una diferencia de lo que él propone a esta de 0.81%, ¿por qué no la consideró?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, de hecho, sí la consideraré tomando en cuenta vía tasa. Ahí tal vez lo que me lo que me gustó más Mutual Alajuela es que las colocaciones de ellos tienen el respaldo del Estado, entonces mitigaba un poquito el tema del sector público. Tomando en cuenta el cierre a fin de año de estas inversiones, tenemos un mix que establecido en el Pao de 60-40, no me

gustaría salirme de ese. De hecho, había pensado en 9 meses para después pasarlo al sector público, si fuera el caso, pero no tengo problema con Coopealianza, creo que es la tercera cooperativa más grande que hay, está Coopenae que es la más grande, Coopeservidores, Coopealianza y después viene Coopeande que anda por ahí más o menos en el ranking de cooperativas.

Pero también no concentrar tanta plata en el sector cooperativo, que si bien es cierto las cooperativas también son reguladas y auditadas por SUGEF uno tiene que medir todo eso, la parte de riesgo y rentabilidad, a mayor rentabilidad mayor riesgo eso es lo que dice la regla, también hay parámetros de revisiones, digamos, la ficha Camel, la parte de morosidad, todo eso uno tiene que verificarlo a la hora de empezar a ver.

La cartera de Mutual Alajuela está muy concentrada en lo que es garantía hipotecaria, es una cartera bastante fuerte, ya si uno se pone a hilar más delgado del por qué, no solamente ver la tasa, sino ver otros factores también que pueden ser interesantes a la hora de la toma de decisiones, tampoco es un monto, en comparación a toda la cartera, no es un monto que vaya a hacer bulla.

La Tesorera Laura González:

Pero don Carlos entonces en este momento en Coopeservidores tenemos el 15% de la cartera invertida ahí, con esta inversión, ¿de cuánto sería el porcentaje que estaría concentrado en Coopeservidores?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sería el 3% que tiene la Mutual, pasaría 18%.

El Presidente Wilberth Quesada:

Pues sí, es un porcentaje bastante manejable todavía, considerando que el Banco Popular tiene un 30% y el Nacional 23%, concentraríamos un 33% en cooperativas, lo cual todavía es casi 1/3 parte de la cartera, no está mal. Yo no puedo pensar, en efecto, que por un tema de distribución decir, sacrifiquemos 0.40% y se lo damos a Coopealianza, puede ser, ahora

aquí todo cuenta, cada punto de esos es plata, por eso decía la diferencia entre Mutual y Coopeservidores son al final del año ¢700.000, esa es la diferencia, eso no nos lo regala nadie, la diferencia con Coopealianza es un poquito menos, podría ser prácticamente casi ¢500.000 una cosa así, es una decisión, podríamos decir, démosle a Coopealianza que es el segundo, así distribuimos en tres cooperativas para no concentrarla en dos, sacrificamos unos ¢200.000 que nadie nos lo regala.

Yo sí siento que Coopenae y Coopeservidores, todos sabemos que son las dos principales cooperativas del país, Coopealianza puede estar en una tercera posición, puede ser una opción eventualmente decir denle ese dinero a Coopealianza y los tenemos también por ahí. Yo me inclino por la mejor tasa, pero no tengo ningún problema eventualmente para efectos de concentración, de que no importa que quede en el sector cooperativo, pero dejárselo a Coopealianza, no sé ustedes como lo ven, ¿doña María Eugenia?

La Secretaria María Eugenia González:

Está bien.

El Presidente Wilberth Quesada:

¿Doña Aleyda, qué les parece Coopealianza?, ¿prefiere Coopeservidores?, esto es muy simple, es regla de 3, estamos hablando de 0.40%, que es plata también, es casi medio punto.

La Tesorera Laura González:

Yo quería saber por qué no, por qué se fue abajo a 6.23%, pero lógicamente tomaría donde mejor caliente el sol.

El Presidente Wilberth Quesada:

¿Les parece, para no demorar, autorizar la inversión de ¢50.000.000 con Coopeservidores?, ¿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.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, con el voto de esta presidencia, 5 votos a favor, aprobado por unanimidad.

Acuerdo 05-07-24: *Se autoriza la inversión de ¢50.000.000 con Coopeservidores a 12 meses plazo. Acuerdo unánime y en firme.*

6.2 Propuesta de puesto Asistente Administrativa Fondo.

El Presidente Wilberth Quesada:

¿Ese fue el que hemos estado revisando desde la vez pasada?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, ya yo le hice los ajustes, que fueron más en la vía de eliminar actividades que eran propias del puesto, pero que estaban duplicados, por ejemplo, atención de sesiones, que decía

coordinar con la seguridad, coordinar con la comida, entonces ahí lo que hice en este sentido, fueron dos cosas.

La Tesorera Laura González:

Don Carlos una pregunta, en relación con ese perfil, cuando fueron elaboradas las diferentes tareas, se estableció que el nivel académico sea técnico en Contabilidad o técnico en Administración de Empresas, es que el técnico en Administración de Empresas no existe, o sea, no hay nada parecido.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Me parece que dice técnico.

La Tesorera Laura González:

Sí, dice el técnico o diplomado, se le había establecido, pero el detalle está en que es un perfil que cumple doble función contable y también este tipo de secretariado, entonces a mí me preocupa la justificación académica para poder determinar qué salario va a tener.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, yo aquí les traigo un cuadro comparativo de lo que es el tema de los salarios.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Antes de que continúen, una observación, el técnico de Administración de Empresas sí existe y está certificado por universidades privadas. La UAM lo da, de hecho, una de mis hijas entre los estudios que tiene es técnica en Administración de Empresas de la UAM.

La Tesorera Laura González:

Lo voy a buscar, gracias.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Y es una certificación que dura 2 años.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, pero tal vez ahí don Carlos lo primero, veamos el perfil porque es lo que estamos viendo para aprobar, usted pone el cuadro y nos ponemos de acuerdo con el tema salarial para ver lo que le vamos a pedir a la Junta.

La Tesorera Laura González:

Corrijo, no me apareció en la búsqueda anterior, pero sí veo que lo dan en cuatro lados. Donde no aparece es en la lista de salarios, de ahí viene la confusión, aparecería como técnico en educación superior el salario.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

De hecho, hay una de las especificaciones de salario que no habla de puestos, sí habla de técnico, pero no precisamente de conocimientos técnicos.

Área, Fondo de Mutualidad, supervisor jefe del Fondo, no tiene reportes directos, no tiene personas a cargo, relaciones internas con Proyección y Proveeduría y también relaciones externas con colegiados y proveedores. Ejecutar relaciones de mercadeo, eso lo habíamos cambiado, administración de redes sociales, atender, coordinar vía telefónica, correo electrónico y redes sociales del Fondo de Mutualidad, consulta sobre requisitos y obligaciones del colegiado para acceder diferentes beneficios del Fondo, evacuar consultas de los miembros directivos, colegiados, funcionarios relacionados con el accionar del Fondo, atender diferentes proveedores del Colper relacionados con artículos promocionales y entrega, incluir en la base de datos beneficiarios y pago de subsidios de retiro, subsidio, muerte y mantenerlos actualizados, elaborar solicitudes de bienes y servicios del departamento y tramitarlo con la Proveeduría institucional para darle seguimiento a la adjudicación.

Yo revisé cada una de estas funciones con Magaly y con Arles por aquello de que se nos fuera alguna, solicitar suministros de oficina al departamento de Proveeduría, crear solicitudes de pago de dietas a los directores en SIBU, mantener control de activos, enviar expedientes de operaciones de crédito y pago de subsidios cancelados al archivo institucional,

esta persona está a cargo de la parte del archivo del Fondo, llevar a cabo la gestión y evolución de pagarés de créditos cancelados de cada uno de los colegiados y retiro de la garantía.

Depurar archivos de expedientes de crédito y enviarlos a bodega con los créditos cancelados, coordinar con el mensajero del Colper cualquier envío y retiro de documentación de clientes externos, enviar encuestas de satisfacción y presentarlas mensualmente a Consejo de Administración, foliar documentos de crédito, llevar a cabo el control de la correspondencia enviada y recibida, elaboración de memorándums, llevar el control de la plataforma Zoom, coordinar con el departamento de Proyección institucional, ¿doña Mercedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Nada más ahí enviar la encuesta de satisfacción, ¿solo es del servicio médico?

El Presidente Wilberth Quesada:

Las diferentes encuestas, debe ser.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Las encuestas o solicitudes de información u otros, no solo son encuestas.

El Presidente Wilberth Quesada:

¿Y ella también se es la que se encarga de darle forma a la presentación, y procesarlas?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Tabularlas con los resultados correspondientes.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Coordinar con el departamento correspondiente la creación de videos, artes, publicidad que puede ser para créditos, subsidios, eventos de anuncios, avisos importantes de la página web, días especiales y otros. Elaborar mensualmente un cronograma de publicaciones en redes sociales del Fondo, Instagram, Facebook, whatsapp, publicidad del Fondo.

Confeccionar un calendario mensual de fechas de envío de correos masivos a la población de Colper relacionados con promociones del Fondo, coordinar con la Jefatura todas las actividades programadas en el PAO y propiciadas por el Consejo de Administración.

El Presidente Wilberth Quesada:

Además, yo no pondría a esa persona necesariamente, porque eso es un encargado de redes, eso tiene otro perfil, aunque lo haga.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Sí, eso es de un Community Manager.

El Presidente Wilberth Quesada:

En realidad, eso es que lo coordina con el de Proyección, que es el que lo hace, ¿o lo hacemos nosotros?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

En este caso Magaly es la que publica y la que hace todo.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Proporcionar nuevas alianzas estratégicas en el área de recreación, salud, de empresas reconocidas que representen beneficios significativos para el colegiado por medio de descuentos y promociones. Preparar documentación de convenios empresariales para presentar al Consejo de Administración.

El Presidente Wilberth Quesada:

Esa persona va a tener a cargo lo del tema de la gestión de las citas y todas las cosas.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, creo que abajo lo puse.

Organizar sesiones ordinarias, extraordinarias, presenciales y virtuales del Consejo de administración con la grabación de audio y video de las sesiones.

El Presidente Wilberth Quesada:

¿Organizar las sesiones es para esa persona?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, en buena teoría esta persona que entraría, con la salvedad de lo del cambio de horario, para que no diga que tengo que pagarle extras por ese asunto, sino que sencillamente va a haber un cambio de horario y le toca la parte de enviar la convocatoria cuando son presenciales la comida, la seguridad, los documentos que se firman.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Esos son puntos muy específicos, muy planos, porque a la persona que se le una inducción y decirle el punto tal se refiere a esto y esto, o sea, no es solamente decirle, porque si no, después van a haber dificultades en cuanto a eso. Y ojalá aparte de que sepa que estas son las funciones se le especifique, muy puntual, a qué se refiere cada punto porque estamos hablando de cosas muy genéricas aquí.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

De hecho, se quitó el desglose que tenían estas funciones, este es el perfil del puesto, pero en un manual de puestos ya viene la descripción propia de lo que hace cada quien.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Sí, pero acuérdesse que los manuales de puestos no existen, habría que comenzar con este, sería interesantísimo.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Recopilar toda la documentación, soporte de análisis de los temas a tratar en la sesión correspondientes, revisar con el administrador del Fondo la agenda presentada a las sesiones del Consejo de Administración, aquí no solo con el administrador, sino con el presidente del Fondo, que es el que convoca.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, porque realmente la agenda se revisa conmigo, porque la agenda, la convocatoria la hace la presidencia.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Convocar a sesión cada semana, enviar agenda transcrita a los miembros del Consejo de Administración prevista en la sesión, confirmar la asistencia, convocar se sesiones virtuales a los directores y el personal necesario para la ejecución de sesiones, brindar soporte necesario en las sesiones proyectando temas a tratar, realizando anotaciones de los puntos importantes que transcribirán en las actas. Verificar el respaldo de la grabación para poder levantar el acta respectiva, someter a revisión de la Secretaría de las actas desarrolladas en las sesiones anteriores. Impresión de actas, recopilar firmas y enviar a empastar.

Llevar control de grabaciones de actas aprobadas para subir en la web, mantener control de acuerdo debidamente ordenado, enumerados distintos temas que se traten en el Consejo de Administración, así como sistema auxiliar que facilite la localización de acuerdos. Llevar toda la documentación y realizar un proceso para la postulación de aspirantes de los miembros del Consejo de Administración, elaborar cartas y memorandos de la operativa y la resolución del Consejo de Administración, asistir al jefe del Fondo de Mutualidad y miembros del Consejo en las asambleas ordinarias y extraordinarias del Colper que involucren al Fondo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Es un técnico, entonces si es un técnico, diplomado administrativo y como técnico diplomado administrativo, Laura, califica para el efecto del puesto del Ministerio de Trabajo.

Dos años de experiencia en funciones atinentes, experiencia en puestos afines, manejo de juntas, manejo de Office,

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Condiciones, tiempo completo, teletrabajo y ajuste de jornada para atención de sesiones de junta y otras actividades especiales.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Antes de enviarlo, que lo lean antes y que por lo menos dos personas más lo lean para que quede comprensible y para que quede afinado.

El Presidente Wilberth Quesada:

Veamos el comparativo de una vez.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Este es el comparativo, con las escalas de salario porque el que estaba más arriba, el de menor, era para otro tipo de trabajos, aquí hice un extracto de las funciones para darle el carácter de prioridad a cada una de estas funciones, del extracto de las funciones, entonces yo pongo que redes sociales y ejecutar mercadeo y páginas web lo yo lo veo alta, servicio del colegiado, alta, atención del Consejo y todos sus alcances, alta, protección por proceso de elección de miembros, alta, mantenimiento de activos, medio, elaboración de control de correspondencia, alta, convenios, medio, control de dietas de directores, alta, control de citas de consultorio médico, alta, impresión y publicación de actas, media y atención de proveedores, alta.

El Presidente Wilberth Quesada:

Doña Laura, adelante.

La Tesorera Laura González:

Don Carlos, yo llamé al Ministerio de Trabajo para hacer la consulta y especifiqué un poco las funciones, entonces me dijo el señor, que lo que aplicaba era el técnico en educación superior, con un salario de ¢521.053, me extraña mucho que usted ponga esos salarios, porque sí, esos salarios se acercarían a lo que se le está pagando a ella como salario base, que son ¢465.979, pero con las 8 anualidades tendría es un salario de ¢503.257, o sea, a lo que estamos de este salario que me indicó el señor del Ministerio de trabajo, son ¢17.000 por debajo.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Acá yo lo traté de ubicar, según esas tres escalas y tomando en cuenta la política de la Junta, porque sí, obviamente para técnicos y eso va el salario de ¢500.000 y resto, entonces según

mi visión de este tema en este de “trabajadores especializados genéricos”, que es este que está acá, sencillamente se define según el Ministerio de Trabajo, “se define como trabajo especializado genérico, títulos genéricos, aquel trabajador cuyas tareas con un alto grado de dificultad y requieren profundos conocimientos generales sobre determinada materia, además, conocimientos específicos en el área de la misma que hacen posible que conozca bien su ocupación”. Lo más importante que yo veo de todo este extracto es redactar algún tipo de documentos, la manipulación de la información.

La Tesorera Laura González:

Sí, disculpe, entiendo esas tareas, ¿pero esto usted lo sacó del Ministerio o un funcionario del Ministerio se lo dio?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Yo lo saqué el Ministerio, de la página donde viene la descripción de los puestos. Definitivamente es muy complicado meter este perfil que tenemos acá, meterlo en alguno de estos descriptivos porque en algunos aplican y en otros no aplica.

La Tesorera Laura González:

El asunto está en que si pedimos un técnico educación superior son ¢521.000 y si pedimos un diplomado de educación superior estamos hablando de ¢562.000.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Este técnico de acá, según entiendo, es genérico, no tiene título, es técnico porque tiene conocimiento de su trabajo, pero no es titulado.

El Presidente Wilberth Quesada:

Tal vez para que lo vayamos a aterrizando, ya viendo la ficha de las funciones, que son funciones técnicas, naturalmente no son funciones profesionales, ni siquiera la administración de redes, porque todos sabemos que, en ese sentido, por eso le pusimos gestionar redes, porque no es necesariamente un Community o eso no es a lo que se dedica esa plaza.

Viendo aquí las funciones y buscando la más alta del comparativo con el Ministerio de Trabajo, uno hablaría de esta de la de ¢463.000, grosso modo, pega con el salario base que tiene aprobada esa plaza que son ¢465.00 porque las anualidades ya es propio de la persona que estaba ahí, es decir, desde el punto de vista presupuestario tenemos un poquito más de plata en el sentido de esas anualidades que, como dice la obra, nos permiten llegar a ¢503.000, que era el caso concreto de quien estaba ocupando esa plaza.

Pero hay que considerar que era porque esa persona tiene 8 anualidades, si partimos de cero anualidades y con un salario de estos ¢463.000, que es este que don Carlos nos está enseñando, pega con el del salario base que tenía, repito, la persona anterior. Y a mí me parece que por ahí podría andar, salvo que en el descriptivo que vos indicas del de educación superior, tengan funciones muy similares, como para poderlo llevar hasta ahí.

A mí a mí me parece, y vos sos la que está en la Junta, que la Junta se ha inclinado por ajustar ese perfil con el del Ministerio de Trabajo y que podrían andar más bien alrededor de estos ¢463.000, repito, que es muy parecido a lo que tienen hoy como salario base la persona que está en esa plaza. Yo, en esa línea, me inclinaría más en tenerlo por ahí, salvo que el que vos estás indicando de ¢500.000 y resto nos lo fuesen a aprobar siempre y cuando las funciones del descriptivo del puesto que no hemos aprobado porque ya lo tenemos ahí, lo acabamos de ver, más o menos coincidan con las de ese cargo en el Ministerio de Trabajo, si es así, yo me animaría a presentarlo a la Junta con ese que vos decís, so pena de que se pasa del salario base actual, si no me inclinaría por presentarlo con este salario base de trabajador especializado genérico.

La Tesorera Laura González:

Lo que pasa es que, en la ficha, dice técnico o diplomado y, en este caso, dice trabajadores especializados de genéricos.

El Presidente Wilberth Quesada:

La ficha de educación superior que vos pones, lástima que no está aquí, pero tiene más o menos este tipo de actividades así, o sea, ¿es similar?, es mi pregunta.

La Tesorera Laura González:

No, yo hablé con el señor y le detallé porque como no encontraba en la lista, no viene el técnico específico, solamente viene auxiliar de contabilidad y oficinista general que andan en salarios entre ¢389.000 y ¢403.000, entonces él me dijo, especifíqueme las funciones, se las dije y me dice, eso es un técnico de educación superior, el salario mínimo son ¢521.000, entonces lo único que quedaría aquí es que don Carlos me mandes esto para yo someterlo a consulta para ver si me dicen que si procede, porque lo preocupante es eso, que la ficha habla de un cierto grado y este sería el salario para ese grado.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Para efectos del perfil en sí, Técnico en Administración y Diplomado, se podría hacer la modificación.

El Presidente Wilberth Quesada:

¿Y ese qué salario tiene?, ¿cuál es ese técnico?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Es el que doña Laura tiene de ¢500.000 y resto.

El Presidente Wilberth Quesada:

¿Y usted tiene ahí la clasificación, la descripción de puesto como tiene estos aquí?, así lo vemos de una vez, de hecho, mientras don Carlos lo consigue, yo voy a dar un receso de 5 minutos.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Nada más recordarles algo vean, hay que tener cuidado con cuál es el perfil que se va a poner, por ejemplo, a lo interno, por una cuestión de transparencia, hay que saber bien cómo se van a hacer las cosas y si vas a lo externo también porque una cosa es un trabajador genérico que un trabajador técnico en una condición, entonces hay que tener muchísimo cuidado porque en algún momento se puede cometer un error dentro de ese sentido, por ejemplo, que se

ponga el técnico especializado, que requiere cuestiones de tipo universitario, y si la persona no la llena, hay que tener mucho cuidado con esas cosas, para que lo tomen en cuenta.

El Presidente Wilberth Quesada:

Ojo, tiene que tener un técnico de una para universitaria o universitaria debidamente autorizado, en efecto, esa persona tiene que tener ese título para calificar, si no, no califica.

La Tesorera Laura González:

La única forma de calificar ese salario es quitar el requisito académico para poderlo ajustar a ese tipo de salario y con esa especificación.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Que sea trabajador especializado genérico.

El Presidente Wilberth Quesada:

Yo pondría ese que don Carlos nos presentó por ¢463.000, Laura, que está muy parecido al actual que es de ¢465.000.

La Tesorera Laura González:

Sí, pero es que aquí vienen unas cosas que me preocupan, dice realizar estudios y trámites en distintas instituciones para confección de escrituras y otros documentos legales, efectuar estudios de expedientes judiciales de trámites, de instituciones de registro y otros que le indique el profesional en derecho, redactar algunos tipos de algunos tipos de documentos que el profesional revisa y firma, eso es como un asistente, ¿no?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Estos como no son especializados, no todas las funciones que dicen ahí aplican para todos los puestos, entonces por eso yo busqué cuáles de estas funciones si van de acuerdo con el perfil que tenemos.

La Tesorera Laura González:

Pero aquí en condiciones generales podría pegar cuando dice, requiere amplios y sólidos conocimientos en su campo, así como práctica en el manejo de instrumentos, tiene amplio

poder de decisión para desarrollar su trabajo, capacidad de razonamiento para resolver problemas que se le presentan.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Acceso a equipos informáticos, confidencialidad, privacidad o sus conocimientos en aspectos administrativos delicados.

El Presidente Wilberth Quesada:

En el caso nuestro si cabe.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, es información muy delicada la que manejamos.

La Tesorera Laura González:

Bueno también pega, puede recibir o no instrucciones generales sobre el tipo de trabajo que se debe realizar, el cual ejecuta con independencia y poca o ninguna supervisión, se le evalúa por los resultados obtenidos.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Una sugerencia puede ser, ¿por qué no buscan un perfil similar en el servicio civil?, solo como referencia para saber puntos puede ser.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, un perfil similar y que lo pegue con este.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

El perfil de este puesto es bastante atípico porque tiene la parte de redes sociales, tiene la parte de atención, este perfil no va a salir en ningún lado, es uno muy tropicalizado, por eso hay que cuáles de estos aplican, porque el puesto se las trae también, por ejemplo, el hacer las actividades del Fondo, organizarlas, tener esa capacidad para poder atender colegiados, en el Fondo somos muy pocos y todos hacemos de todo, posiblemente no va a haber un perfil

perfecto en estas especificaciones, por eso hay que acomodarlo a lo mejor y lo importante al fin, es tener personal capacitado y motivado a la hora de realizar sus funciones, no que se le busque un salario que tal vez no sea acorde o que tenga un título muy elevado y que a la vuelta también me deje tirado y no es la idea.

El Presidente Wilberth Quesada:

Eso hay que tenerlo claro, porque si no, nos vamos a quedar muy cortos con eso, o sea, uno debe tener claridad en algo, lo que estamos ofreciendo desde el punto de vista salarial, es para alguien que no es profesional, eso es un hecho, primero, o sea, si ya conseguimos a alguien que está próximo, por ejemplo, a sacar un bachillerato en Administración, posiblemente ya no le va a interesar estar ahí porque sabe que con un bachillerato en Administración podría conseguir algo mejor, entonces ya no se va a quedar ahí, tiene que ser alguien que esté a lo sumo con un nivel técnico, que ojo, ni siquiera llega a técnico porque esta que estamos viendo de técnico, que es la que Laura decía que es un poquito más alta, es para otro perfil.

Tiene que ser alguien sí que tenga cierta experiencia en el tema administrativo, un poquito más allá de secretaria, naturalmente, porque nosotros exigimos un poquito más allá de eso, pero que no sea una persona que ya está cercana a tener un tema de estudios a nivel profesional. Es complicado, pero es que la plaza es esa, eso es lo que paga y eso es lo que podríamos conseguir y pedir, uno quisiera aspirar a un poco más.

Además, veo difícil que el día de mañana esas plazas se vayan a recalificar la verdad, cuando el sentido de la me parece de la Junta ha sido otro, entonces, por lo pronto, yo tal vez me atrevería a dos cosas, tampoco es que este tema sea tan terriblemente urgente en el sentido de que si bien esa plaza se desocupa ya el viernes, porque ya el viernes estaría desocupada, eventualmente estar ahí un par de semanas, para decirlo de alguna manera, sin esa plaza creo que todavía podría ser algo que se puede asumir y que tal vez don Carlos le puede pedir a Magaly, que nos ayude unos días más, digamos un poquito con esas otras funciones, en la medida en que en que sea de verdad solo unos días y no es que nos vaya a empezar a pasar semanas.

Por lo pronto, aprobar el perfil, que estamos de acuerdo en el perfil anterior y tal vez para el lunes, esperemos que sí haya sesión y aprovechando lo que acaba de recomendar Mercedes, busquemos el perfil don Carlos del Servicio Civil, el más acorde posible, y ya ahí sí, primero vamos a haber enviado el perfil nuestro a la Junta para el conocimiento de la Junta, y dos, que en virtud de esa consulta que se puede hacer a Servicio Civil, ver si hay algo que se aproxime y está a nivel de técnico o no, porque lo cierto es que si la persona que vamos a incluir ahí no tiene un título de técnico, no calificaría, como en este caso, ya sabemos que es así, entonces que sea un perfil lo más cercano a este ¢463.000, que es el monto que tiene el salario base actual, que es de ¢465.000, si no me quedaría con este que don Carlos presentó de ¢463.000, porque es el más parecido; aprobar eso y decirle a la Junta, vean, promuevan un concurso interno, este es el perfil y nosotros de acuerdo al Ministerio de Trabajo sugeriríamos que es acorde con este puesto, salvo que aparezca, como dice Mercedes, algo de Servicio Civil que nos puede ayudar, pero de nuevo, si lo del Servicio Civil nos tira muy abajo, no nos sirve y si nos tira muy arriba tampoco porque si se pide un técnico ya sabemos que en este caso no calificaría, me parece que es lo que podríamos hacer por hoy, aprobar el perfil, enviárselo a la Junta y el otro lunes, aprobándose la solicitud a la Junta de que se haga un concurso interno indicándole que de acuerdo con el Ministerio de Trabajo, o en este caso, con el Servicio Civil, nos parece que este sería el tema salarial que esa persona debería llevar y que se promueva el concurso interno. Dígame doña Mercedes.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

La única duda que me queda, porque ese tema no lo manejo exactamente, por ejemplo, estamos hablando de un concurso interno y para que exista un concurso interno tiene que haber mínimo, creo que son 2 o 3 personas en el proceso.

El Presidente Wilberth Quesada:

Aquí la que más sabe de personal es doña Aleyda, pero digamos, a mí me parece que vos citas a concurso interno, yo creo que es lo que corresponde en el sentido para hacerlo transparentemente y que quien califique y tenga interés, lo haga y participe, si una persona sola participa igual es un concurso interno para no tener que ir a hacer un concurso externo, porque sí, por la plaza que tenemos, no tiene mucho sentido, eso es lo que me parece. Yo

creo que igual don Carlos podría ser la consulta de ese, de esa observación que vos estás haciendo, yo no soy abogado tampoco.

La Tesorera Laura González:

Es que las únicas dos plazas con un salario más o menos, es la de esta muchacha y Magaly, ya los otros salarios son por encima de ¢600.000

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Yo hago la consulta primero porque no conozco los extremos del tema en términos de procedimiento y legalidad y la otra precisamente para dejarlo también ahí en caso de que mejor se haga la consulta como para no estar enredados en el proceso.

El Presidente Wilberth Quesada:

Me parece bien, o sea, hagámoslo así y si les parece, aprobamos el perfil, este que está aquí y dejaríamos encargada a la administración para que el lunes presente esta parte que don Carlos nos acaba de dar, en el sentido de que se haga la consulta adicional al Servicio Civil, o sea, busque un perfil de eso similares, que vamos a ver en qué salario encaja y a partir de ahí ya sería el lunes tomar el acuerdo de solicitarle a la Junta si corresponde, que don Carlos averigüe eso primero, si se puede hacer un concurso interno, si en ese concurso interno, como dice Mercedes, tiene que haber más de un participante o no y ahí ya más claro el panorama, se toma el acuerdo para solicitarle a la Junta que saque a concurso esa plaza bajo esas condiciones, con ese salario.

Porque eso es lo que la Junta debería aprobar, decirle sí, para ese salario el presupuesto es de acuerdo al perfil, que ya es este que vamos a aprobar, y lo del Ministerio de Trabajo, lo que le reconocemos son ¢463.000, que ya sabemos que no puede ser el de un técnico, porque si no, no reúnen los requisitos para ser técnico, eso es lo que tenemos que tener clarísimo, no le podemos pedir eso, porque ojo que en éste le estamos pidiendo técnico o diplomado administrativo, aquí eso no iría, si le dejamos eso ya esa persona no aplica.

La Tesorera Laura González:

Para el técnico son ¢521.000, y el diplomado son ¢560.000 y resto

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, pero por eso ya no iría técnico o diplomado porque no calificaría.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Sería “trabajadores especializados”.

El Presidente Wilberth Quesada:

En formación académica yo me imagino que lo que se le puede pedir son estudios avanzados.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Perdón, para mí formación académica, yo lo resumiría. Ese tanto técnico y tantas cosas que están hablando sobre los estudios, pero esa es una secretaria con una buena formación y punto, no se compliquen mucho la vida.

La Tesorera Laura González:

Doña Aleyda, el problema es que tiene algunas labores que son administrativas de secretariado, como bien usted apunta, pero también tiene algunos de contabilidad y además de eso tiene lo de redes, aunque sea ejecución, hay cosas ahí que se salen un poco del secretariado.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Perdón, pero es que sí, por eso le estoy hablando de una formación, una buena formación de secretaria, porque en el secretariado, usted estudia administración, estudia principios de contabilidad, porque acuérdense que la secretaria viene siendo la mano derecha del gerente al que ella va a atender, ya sí hablamos de gerente general contralor yo me tuve que preparar en otra un poco más fuerte porque ya era Ejecutivo, pero para todo este trabajo que yo estoy viendo, no se compliquen tanto, eso es un secretariado.

O sea, para mí están inventando un título que yo no lo conozco, el técnico administrativo sí existe, pero lo que yo estoy viendo ahí, lo que vimos ahí, los requisitos que estamos pidiendo, lo que esa persona tiene que hacer es de una persona con estudios de secretariado, recuerden que hay secretaria 1, secretaria 2, ejecutiva y de ahí nos vamos para arriba.

El Presidente Wilberth Quesada:

Ya sabemos que no podemos pedir un estudio a nivel técnico porque no lo tiene y ya no calificaría, y no nos serviría para efectos del perfil, tiene que ser algo así como conocimientos, estudios, que espero que esa persona sí las tenga.

Muy bien este entonces te conformidad con este perfil de puesto que hemos revisado presentado por la administración me permito someterlo a votación y aprobación para que sea comunicado el perfil de este puesto a la Junta Directiva y a quien corresponda. Lo someto a votación, ¿doña María Eugenia?

La Secretaria María Eugenia González:

De acuerdo toda vez de que se indique y se busque lo de los puestos como se dijo.

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 según lo conversado e indicado.

El Presidente Wilberth Quesada:

Gracias y con el voto de esta presidencia, se aprueba el perfil del puesto de asistente administrativo del Fondo de Mutualidad, comuníquese a la Junta Directiva y la Dirección del Colegio de Periodistas, además se encarga la administración y a doña Laura González, para que, en lo que corresponde al llenado de esta plaza, informen a este Consejo en la próxima sesión, sobre el procedimiento a seguir para llenar esa plaza.

***Acuerdo 06-05-24:** Se acuerda aprobar el traslado del perfil del puesto de Asistente Administrativa a la Junta Directiva, para su debida aprobación.*

Acuerdo unánime y en firme.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

De hecho, este perfil iría hasta la próxima sesión de Junta porque ya no se envía para la de mañana.

La Tesorera Laura González:

Pero don Carlos pásemelo lo más pronto posible para hacer las consultas, tenerlas con tiempo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí porque así lo tendrían para el otro lunes y de una vez hacer la solicitud, para poderlo llenar cuanto antes. ¿Laura ese cartel lo están esperando?

La Tesorera Laura González:

Sí, exactamente.

El Presidente Wilberth Quesada:

Entonces hagámoslo al revés, cartel de auditoría y dejamos el de tasas para la próxima sesión. Vamos a posponer para la próxima sesión la presentación del comparativo de tasas por retiro.

Convoco a sesión extraordinaria para el día miércoles a las 06:00 de la tarde para ver el punto 6.3 y 6.4 exclusivamente esos dos puntos y de manera virtual.

6.5 Perfil Supervisor y operador de levantamiento de datos (lunes 4 marzo)

6.6 Presentación Estados financieros con corte a enero 2024. (lunes 4 marzo)

6.7 Presentación Ejecución Presupuestaria con corte a enero 2024. (lunes 4 marzo)

El Presidente Wilberth Quesada:

No habiendo más asuntos que tratar, al ser las 9 de la noche con 03 minutos damos por finalizada la sesión y quedamos convocados para sesión extraordinaria para el próximo miércoles. Muchas gracias a todos, buenas noches.

Wilberth Quesada Céspedes
Presidente

María Eugenia González Alvarado
Secretaria