

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DEL FONDO DE MUTUALIDAD

Acta Sesión Ordinaria 09-2024

Sesión ordinaria mixta No.09-2024 a celebrarse el lunes 11 de marzo del 2024 a las 6:00 pm. Sesión presencial en la sala de sesiones COLPER y 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	Sala de sesiones
Ma. Eugenia González Alvarado	2-0312-0250	Secretaria	Sala de sesiones
Laura González Picado	1-0779-0322	Tesorera	Sala de sesiones
Mercedes Quesada Madrigal	1-0703-0066	Vocal I	Sala de sesiones
Aleyda Solano Torres	1-0433-0573	Vocal II	Sala de sesiones
Gerardo García Murillo	1-0993-0024	Fiscal	Sala de sesiones
Carlos Fonseca Bustos	1-0814-0904	Jefe Fondo Mutualidad	Sala de sesiones

ARTÍCULO PRIMERO: CONOCIMIENTO DEL ORDEN DEL DÍA.

El Presidente Wilberth Quesada:

Buenas noches al ser las 6:11 pm, damos inicio a la sesión 09-2024, hoy lunes 11 de marzo. Sesión presencial. Y voy primero a corroborar el quórum de reglamento para dar lectura a la orden del día. Estamos los 5 directores presentes, nos acompaña el fiscal y de parte de la administración don Carlos, entonces podemos iniciar sesión con la convocatoria el orden del día que le agradezco a doña María Eugenia se sirva leer.

Gracias doña María Eugenia, someto a votación el orden del día, los que están a favor se sirven levantar la mano, 5 votos a favor, aprobado por unanimidad.

Acuerdo 01-09-24: Se aprueba el orden del día. Acuerdo unánime y en firme.

El Presidente Wilberth Quesada:

Ahora posiblemente, conforme avancemos en la parte de asuntos de la administración, tendría alguna propuesta de modificación del orden del día. Por lo pronto, entonces arrancamos con el artículo segundo.

ARTÍCULO SEGUNDO: CONOCIMIENTO, DISCUSIÓN Y APROBACIÓN DEL ACTA.

2.1 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 07-24 del lunes 26 de febrero del 2024.

El Presidente Wilberth Quesada:

Someto a votación el acta de la sesión ordinaria 07-24 del lunes 26 de febrero, para someter cada una de ellas. Quienes estén a favor se sirve y manifestarlo, por favor, 5 votos a favor aprobada por unanimidad.

Acuerdo 02-09-24: *Se aprueba el acta de sesión ordinaria 07-24 del lunes 26 de febrero. Acuerdo unánime y en firme.*

2.2 Lectura y aprobación del acta sesión extraordinaria No. 04-24 del miércoles 28 de febrero del 2024.

El Presidente Wilberth Quesada:

Someto a votación el acta 04-24 del miércoles 28 de febrero. Quienes están a favor se sirven a probarla con su mano arriba, 5 votos a favor. Aprobada.

Acuerdo 03-09-24: *Se aprueba el acta de sesión extraordinaria 04-24 del 28 de febrero. Acuerdo unánime y en firme.*

2.3 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 08-24 del lunes 04 de marzo del 2024.

El Presidente Wilberth Quesada:

Someto a votación ahora el acta la sesión ordinaria número 08-24 del lunes 04 de marzo. En esa estuvimos ausentes tanto doña Laura como yo, entonces someto a votación esa acta, 3 votos a favor, 2 abstenciones la de doña Laura y la mía se aprueba el acta.

Acuerdo 04-09-24: *Se aprueba el acta de sesión ordinaria 08-24 del lunes 04 de marzo. Acuerdo mayoritario y en firme. Abstenciones del presidente Wilberth Quesada y la Tesorera Laura González debido a que en esa sesión estuvieron ausentes.*

2.4 Lectura y aprobación del acta sesión extraordinaria No. 05-24 del jueves 07 de marzo del 2024.

El Presidente Wilberth Quesada:

Y finalmente, el acta de la sesión extraordinaria 05-24, que esa fue la última, ya estamos al día con todas las actas, del jueves 07 de marzo, quienes estén a favor se sirven levantar la mano, 5 votos a favor aprobado por unanimidad.

***Acuerdo 05-09-24:** Se aprueba el acta de sesión extraordinaria 05-24 del jueves 07 de marzo. Acuerdo unánime y en firme.*

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Nada más me voy a devolver el acta número 04 que, aunque se diga que hay dos abstenciones, se diga “debido a ausencias”.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, por eso indiqué que estábamos ausentes.

ARTÍCULO TERCERO: CORRESPONDENCIA

3.1 Solicitud de reconsideración de subsidio nacimiento colegiado, carné.

El Presidente Wilberth Quesada:

Agradezco a la administración lo someta a consideración.

De acuerdo a la solicitud de revisión de subsidio por nacimiento. Entonces someto a votación de las señoras directores el dicho caso, para que en virtud de las explicaciones dadas por el colegiado se considere otorgar el subsidio por nacimiento de su hijo por una única vez, una excepción a la regla. Entonces someto a votación el este tema para quienes estén a favor se sirvan manifestarlo, 5 votos a favor aprobado por unanimidad.

Acuerdo 06-09-24: Se concede el subsidio por nacimiento según la solicitud de reconsideración al colegiado, por una única vez. Acuerdo unánime y en firme.

ARTÍCULO CUARTO: CRÉDITOS Y SUBSIDIOS

4.1 Créditos

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

4.1.1 La colegiada, solicita crédito Pensionado por un monto de ¢3.000.000.00 a un plazo de 60 meses y tasa de interés del 13% anual.

La recomendación de la administración es positiva.

Los Directores no tienen observaciones.

El Presidente Wilberth Quesada:

Doña María Eugenia se abstiene en la votación ya que tiene un lazo familiar con la solicitante. Someto a votación el crédito de la colegiada, quienes estén a favor de aprobarlo se sirven levantar la mano. Aprobado por 4 votos con la abstención de doña María Eugenia.

Acuerdo 07-09-24: Se aprueba la solicitud de crédito Pensionado a la colegiada, por un monto de ¢3.000.000 a un plazo de 60 meses y tasa de interés del 13% anual. Cumpliendo con lo establecido en el Reglamento de Crédito. Acuerdo mayoritario y en firme con la abstención de la directora María Eugenia González.

4.2 Subsidios

4.2.1 Solicitud de subsidio de retiro de la colegiada, carné, 20 años de colegiada, monto ¢1.114.400.40.

El Presidente Wilberth Quesada:

Someto a votación el subsidio a la colegiada, quien estaba a favor, se sirven levantar la mano, 5 votos a favor aprobado por unanimidad.

Acuerdo 08-09-24: Se aprueba la solicitud de subsidio de retiro de la colegiada, por un monto de ¢1.114.400.40. Cumple con lo establecido en el Artículo 21 del Estatuto del Fondo de Mutualidad del Colegio de Periodistas. Acuerdo unánime y en firme.

4.2.2 Rectificación en el ajuste del subsidio de PSS, carné, ajustar al 40% ¢ 306.394.

El Presidente Wilberth Quesada:

Entiendo que este caso fue porque no quedó indicado ese 40%

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

A la hora que se tomó la ficha se volcó el porcentaje y entonces, cuando llegamos a hacer el pago, nos percatamos que estaba mal.

El Presidente Wilberth Quesada:

Doña Laura tiene una consulta.

La Tesorera Laura González:

Don Carlos, ¿cómo va el trámite para que ella se pueda hacer el procedimiento?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Ella ya se lo hizo y hay que desembolsarle. Ya tenemos el primer pago, ella lo pagó con tarjeta y es el resto según se acordó.

El Presidente Wilberth Quesada:

Someto a votación la rectificación en el porcentaje el Programa Social Solidario otorgado a la colegiada para que se lea correctamente 40% en lugar del 35%, es decir, ¢306.394, las directoras que estén a favor se sirven levantar la mano, 5 a favor aprobado por unanimidad, para que se haga el giro también.

Acuerdo 09-09-24: *Se rectifica el acuerdo 03-08-24: de la sesión ordinaria 08-24, subsidio del Programa Social Solidario para la colegiada, para que sea el porcentaje correcto un 40%, monto ¢306.394. Acuerdo unánime y en firme*

ARTÍCULO QUINTO: INICIATIVAS

5.1 Iniciativas de la Presidencia:

No hay

5.2 Iniciativas de los miembros del Consejo:

No hay

5.3 Asuntos de la fiscalía:

No hay

5.4 Informe de la Tesorería:

No hay

ARTÍCULO SEXTO: ASUNTOS DE LA ADMINISTRACIÓN

El Presidente Wilberth Quesada:

Aquí voy a hacer un cambio, nada más si me permiten, para que veamos primero el reglamento de crédito, que es lo ultra urgente, pasemos de segundo a la elaboración de la campaña de crédito, de inmediato veíamos el tema de las tasas, entonces primero el reglamento, después la campaña, de inmediato el tema de las tasas de interés, y podemos dejar en el orden la venta del lote, que me parece que es importantísimo, luego dejamos el de las artes y finalmente lo del tema del Colegiado de Honor, para poder avanzar en esa línea, si están a favor en ese cambio del orden del día se sirven manifestarlo compañeras, 5 votos a favor, aprobado el cambio en el orden del día.

Acuerdo 10-09-24: *Se aprueba el cambio en el orden del día. Acuerdo unánime y en firme.*

6.1 Presentación reglamento de crédito

El Presidente Wilberth Quesada:

Siguiendo entonces con el punto del reglamento de crédito, recuerden que habíamos acordado que la administración consultara el borrador del reglamento que este Consejo había probado de manera legal a alguno de nuestros asesores legales, entonces tenemos una nota de don Ramón Yglesias con fecha 09 de marzo, que indica lo siguiente:

Director Administrativo
Fondo de Mutualidad
Colegio de Periodistas y Profesionales en
Ciencias de la Comunicación Colectiva de Costa Rica

Estimado don Carlos:

Me refiero a la consulta realizada en relación con las reformas al Reglamento de Crédito del Fondo de Mutualidad, relacionado principalmente con la inclusión de crédito a Familiares del Colegiado y algunos aspectos adicionales.

En general la reforma es correcta y corresponde con lo definido las reformas recientemente aprobadas al Estatuto del Fondo, aunque sí tengo algunas observaciones que paso a detallar.

Algunas de las definiciones incluidas en el Reglamento no son técnicas desde el punto de vista jurídico, pero cumplen bien el objetivo de identificar el objeto definido.

En cuanto a la Fianza, sugiero sustituir el término por “fianza solidaria” e incluir la siguiente definición:

“Fianza solidaria: Es la garantía personal que se otorga en un crédito, de tal modo que el acreedor puede reclamar la deuda contra todos el deudor principal y los fiadores solidarios simultáneamente o contra uno solo de ellos indistintamente. En su relación con el acreedor, el deudor y cada uno de los fiadores es tenido en sus relaciones con el acreedor, como deudor único de la prestación total.”

Además, debe agregarse en el Reglamento que toda fianza otorgada se entiende “fianza solidaria” y así debe indicarse en el respectivo contrato de crédito.

Además, agrego dos términos que deben ser definidos: domicilio contractual y medio para notificaciones, para facilitar y formalizar la comunicación con los obligados.

En el artículo 13, deben tener claro si se trata de mayoría simple (el mayor número) o la mayoría absoluta (que equivale a la mitad más uno de los votos presentes). En el artículo se indica mayoría simple, pero algunas veces ese término se confunde con el de mayoría absoluta. Mi recomendación es modificar el artículo para establecer mayoría absoluta.

En relación con el artículo 28, que se refiere a las nuevas condiciones del crédito para el familiar del colegiado cuando el colegiado se desafilia, debe incluirse en el contrato

de crédito esa prerrogativa del Fondo para aumentar las tasas de interés ante ese cambio de circunstancias, indicando las tasas máximas que se podrán aplicar y el plazo a partir del cual se harán efectivas. El plazo no debe ser inferior a un mes desde la fecha de la comunicación y ésta debe hacerse llegar al deudor y los fiadores en el domicilio contractual registrado; o al menos remitida al medio señalado en el contrato.

En cuanto a la observación hecha por don Wilberth al inciso e) del artículo 33, considero peligroso permitir créditos por el 100% de la garantía. En esos casos, podría pedirse al deudor aumentar la garantía o hacerse dos créditos: uno con garantía real y otro con fianza solidaria, por el total de la obligación.

En cuanto al Artículo 48 inciso b) no conozco pronunciamiento de la Sala Constitucional que haya sancionado esa práctica.

En cuanto al artículo 61, no veo motivo para que el abono extraordinario deba ser aprobado por el Consejo. Sí es conveniente que se le informe del mismo.

Estimo que la norma contenida en el artículo 69 resulta gravemente inconveniente, porque podría estimular el incumplimiento y la mora crediticia. Esas políticas deben manejarse con carácter confidencial. Por supuesto que esas mejores condiciones deben ser aprobadas por el Consejo, pero estimo que el artículo debe redactarse diferente, para que no genere abusos.

Se agrega un artículo 80, corriendo la numeración, para incluir la regla de incluir, en los respectivos contratos, el domicilio contractual y el medio para notificaciones, con el objetivo de formalizar la comunicaciones y agilizar las comunicaciones.

Además, en el texto del documento hice varias correcciones que quedan resaltadas con control de cambios, para su consideración.

Agradezco la oportunidad que me brindan y quedo a sus órdenes para cualquier aclaración o adición que fuera necesaria.

Atentamente,
RAMON
MARIA
YGLESIAS
PIZA
(FIRMA)
Lic. Ramón M. Yglesias P.

Firmado digitalmente por
RAMON MARIA
YGLESIAS PIZA
(FIRMA)
Fecha: 2024.03.11
14:40:02 -06'00'

El Presidente Wilberth Quesada:

En realidad, me parece que en general nos fue bastante bien con la revisión, un par de cosas nada más, yo en una tengo una observación y la otra me parece oportuna. A mí me parece que tiene razón, hay dos en las que me parece que tiene mucha razón, ya les voy a decir qué fue lo que yo propuse en una. Veamos las de don Ramón, solo las que tienen comentarios don Carlos porque el resto son de forma. La primera es el concepto que es el tema de la fianza solidaria. Me parece que está bien el concepto de él, está mucho más claro, más definido. Ahí está el de domicilio contractual, tal y como indica don Ramón, que queda incorporado, creo que ahí no tenemos ningún problema y que además es una observación importante, porque eso no lo habíamos puesto, no lo teníamos.

Domicilio contractual: es el domicilio fijado por las partes deudoras y fiadoras solidarias para atender notificaciones, y que se refiere a la casa de habitación, el domicilio real de la persona física o el domicilio social o real de la jurídica. En esta dirección se tendrán por efectivamente hechas las notificaciones.

El Presidente Wilberth Quesada:

Y el de fianza solidaria en los términos de los que don Ramón lo indica.

Fianza: Fianza solidaria: Es la garantía personal que se otorga en un crédito, de tal modo que el acreedor puede reclamar la deuda contra todos el deudor principal y los fiadores solidarios simultáneamente o contra uno solo de ellos indistintamente. En su relación con el acreedor, el deudor y cada uno de los fiadores es tenido en sus relaciones con el acreedor, como deudor único de la prestación total. es una garantía que busca asegurar el cumplimiento de una obligación, por el cual una persona física o jurídica se compromete con la acreedora a pagar por la persona deudora, si ésta no lo hace.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Esto también lo incorporó.

Medio para notificaciones: dirección de correo electrónico o fax señalado por las partes para recibir las comunicaciones.

El Presidente Wilberth Quesada:

Ese es uno de los que él hace, él dice que claro, hay una diferencia entre sí, mayoría simple y mayoría absoluta. ¿Cuál es la diferencia? Mayoría simple es la mitad más uno de los presentes, es que puede se puede aprobar un crédito contra las personas votando dos, como si la vez pasada hubiese tenido un crédito perfectamente podría ser que alguna de ustedes votara en contra, nosotros a favor y ahí es mayoría simple. Claro, si uno ve un Consejo como un todo de cinco solo dos lo aprobaron, pero había dos que no estaban.

Mayoría absoluta, que es cuando usted tiene las dos terceras partes de la votación, que es la mayoría más 1, ahí sí tenía que ser los tres por unanimidad, o en el caso nuestro, que sería la mayoría más 1, seríamos 4, si estuviésemos todos. A mí me parece que la mayoría simple, y les voy a decir por qué, aunque él dice de la mayoría absoluta, porque cuando usted no tiene todo el Consejo, como sucedió, por ejemplo esa vez yo no sé si ustedes vieron un crédito o me parece que sí este ustedes aplicaron la mayoría simple, o sea, solo que los 3 estuvieron a favor, entonces no fue necesario, pero si alguno hubiese votado en contra, hubiese aplicado mayoría simple y si hubiese ganado igual, pero a mí me parece que es mayoría simple, porque mayoría absoluta es mitad, la mitad más 1, la mayoría siempre es simple y llanamente cuando está la mayoría.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

La mayoría de los que están.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

¿Lo dejamos así, entonces que tal cual están?

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, creo que la absoluta está bien, pero para otros casos.

ARTÍCULO 13 Las resoluciones del Consejo de Administración en lo que se refiere a la aprobación de las solicitudes de crédito estudiadas serán acuerdos firmes por simple mayoría de votos. Cuando no exista esa mayoría, la resolución negativa deberá razonarse indicando los motivos o consideraciones que condujeron a la desaprobación. En caso de empate, el presidente ejercerá su atribución del doble voto para decidir la resolución.	ARTÍCULO 13 Las resoluciones del Consejo de Administración en lo que se refiere a la aprobación de las solicitudes de crédito estudiadas serán acuerdos firmes por simple mayoría de votos. Cuando no exista esa mayoría, la resolución negativa deberá razonarse indicando los motivos o consideraciones que condujeron a la desaprobación. En caso de empate, el presidente ejercerá su atribución del doble votovoto calificado para decidir tomar la resolución decisión.
---	--

El Presidente Wilberth Quesada:

Ahí habla del beneficiario que habíamos dejado como persona deudora.

CAPÍTULO III Modalidades de crédito ARTÍCULO 20 Las personas beneficiadas podrán, con el uso del servicio crediticio, resolver problemas económicos que se deriven del ejercicio profesional, mediante las modalidades de crédito fiduciario, crédito sin fiador, crédito prendario, crédito hipotecario y el descuento de facturas.	CAPÍTULO III Modalidades de crédito ARTÍCULO 20 La persona La persona deudora podrá, con el uso del servicio crediticio, resolver problemas económicos que se deriven del ejercicio profesional y/o personal, mediante las modalidades de crédito fiduciario, crédito sin fiador, crédito prendario y crédito hipotecario.
--	---

El Presidente Wilberth Quesada:

Eso lo que indica es que debe incluirse en los contratos y eso me parece que está bien. Sí, sí, porque sí tiene que estar en el contrato de que se va a cambiar, sino contra que se lo hace uno después.

ARTÍCULO 28 Si la persona colegiada, por alguna razón, deja de ser miembro del Colegio de Periodistas y Profesionales de Ciencias de la Comunicación Colectiva de Costa Rica, bajo la condición de inactividad, retirado o suspendido y mantiene activa su operación de crédito, se modificará la

tasa de interés corriente y moratoria de acuerdo con lo establecido en el artículo 34, párrafo tercero del Estatuto del Fondo de Mutualidad. Del mismo modo las operaciones de crédito de la Persona Familiar del Colegiado, en el momento en que el colegiado deje esa condición, le serán modificadas dichas tasas. Esta modificación de las condiciones, deberá incluirse en los respectivos contratos y se entiende aceptada expresamente por la persona deudora, indicando el monto máximo de las nuevas tasas de interés que se aplicarán a partir de la comunicación que la Administración del Fondo le haga al deudor y los fiadores solidarios dirigida al medio señalado para comunicaciones, al menos con un mes de anticipación a su aplicación.

El Presidente Wilberth Quesada:

Eso es lo que él dice que mejor no al 100, entonces está bien la verdad, no se puede dar por más de 100 en ningún caso.

Ahí lo que dice es que en ningún caso el monto del crédito podrá ser equivalente al 100% del valor del avalúo del bien dado en garantía, yo estaba cuestionando que por qué, pero él dice, tiene razón, en el fondo es para que se cure en salud y no haya un mayor riesgo, máximo 100, pero nosotros establecemos, ya en la línea de crédito, que aceptamos el 90, por ejemplo, porque nosotros ponemos las condiciones en la ficha.

Supongamos que ustedes van a vender, no sé, van a poner de respaldo un edificio, voy a decir un edificio x, que está en una zona de alta plusvalía y que usted sabe que está en una zona de alta plusvalía, y a usted le dicen vea el avalúo me dice que eso vale ¢100.000.000, yo le voy a dar un crédito a usted por ¢100.000.000, pero yo sé que eso está en una zona de plusvalía donde eso no va a valer 100, va a valer 100-110-120-130, ¿por qué no se lo acepto por 100? Claro, yo sé que me van a decir, si mañana se viene un terremoto y eso se cae, igual, la zona de alta plusvalía se te cae si le ponen un precario a la par. En fin, hay muchas justificaciones, entonces no hay que quebrarse mucho la cabeza, lo que te quiero decir es que a veces uno no debería ser tan estrictamente cerrado como para decir se lo acepto máximo al 100.

garantía por un profesional designado por el Fondo de Mutualidad.

d) Queda a consideración del Consejo de Administración el porcentaje del avalúo emitido por el perito que se destinará para garantizar el crédito.

e) En ningún caso el monto del crédito podrá ser equivalente al se podrá destinar el 100% del valor del avalúo del bien dado en garantía.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Lo que él dice es que tomar el 100 es como comprar todo el inmueble.

El Presidente Wilberth Quesada:

Eso que sigue me parece bien, es un resguardo.

ARTÍCULO 38
El desembolso de las solicitudes de crédito aprobadas se efectuará una vez concluidas todas las formalidades administrativas y legales que la figura requiere y, cuando se considere conveniente, se podrá exigir la previa inscripción de la garantía otorgada. Además, el desembolso quedará ~~y~~ sujeto a la disponibilidad de recursos que tenga el Fondo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Esto fue lo que yo les dije, que, si esto podría ser constitucional y como ustedes vieron ahí, dice don Ramón que no, que él no ha visto nada de eso.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Igual los créditos nuestros salen con fianza para jubilados, los jubilados no están contemplados como fiadores, eso es de lo que habla este artículo.

ARTÍCULO 48
Además de lo contemplado en el artículo 24, no podrán ser fiadores de una operación de crédito con el Fondo de Mutualidad, aquellas personas que:

a) Tengan el salario con algún tipo de gravamen.

b) Que estén pensionadas o jubiladas, o bien, que se encuentre próxima a pensionarse o jubilarse dentro del plazo de vigencia del crédito que se solicita.

El Presidente Wilberth Quesada:

Don Ramón no dijo nada, es como una decisión nuestra.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Es una mejor práctica también.

ARTÍCULO 49

Las personas fiadoras que sean trabajadores asalariados deberán cumplir con un mínimo de seis meses de laborar en propiedad, de forma ininterrumpida y si son interinos, deberán tener más de doce meses bajo esa condición.

El Presidente Wilberth Quesada:

Eso fue lo que la vez pasada vimos y que Gerardo hizo varias observaciones.

ARTÍCULO 62

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

ARTÍCULO 61

El crédito podrá ser cancelado o recibir abonos extraordinarios sin cargo alguno, únicamente por medio de las cuentas bancarias del Fondo.

El Presidente Wilberth Quesada:

En este él nos hace una observación, veamos el artículo, tiene razón. Lo que estamos diciendo a la gente venga, que le podamos mejorar las condiciones. Yo le hice un ajuste don Carlos, fue muy sencillo, yo le quité lo de los días, primero para no evidenciar que es a partir de los 540 días y segundo, no decir las condiciones, el Consejo decidirá caso por caso que se presente, cuáles deben ser esas condiciones ante una recomendación de la administración debidamente documentada.

ARTÍCULO 69

El Consejo de Administración podrá valorar propuestas de arreglo de pago en condiciones más favorables a las pactadas originalmente

~~sobre aquellas operaciones de crédito con una mora superior a los 540 días.
Las condiciones de crédito que ha de revisar el Consejo podrían incluir una reducción en el pago de los intereses corrientes y moratorios de hasta un cincuenta por ciento (50%).~~

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Yo le quitaría “más favorables”.

ARTÍCULO 69 El Consejo de Administración podrá valorar nuevas propuestas de arreglo de pago a las pactadas originalmente sobre aquellas operaciones de crédito que caigan en mora.
Estas nuevas condiciones que el Consejo establezca, deberán estar debidamente justificadas.

El Presidente Wilberth Quesada:

Eso está mal porque en la práctica, no sucede, usted puede caer en cobro judicial, yo lo saco porque hice un arreglo de pago y le saco de cobro judicial, volví a caer otra vez, lo vuelvo a traer porque a mí no me interesa dejarlo en cobro judicial, lo que me interesa es cobrarle. ¿Cuántas veces?, las que sean necesarias, si ya la persona se confió, transcurrió el tiempo y no paga, ahora sí va con el cobro judicial.

Lo importante es decirle a la gente es que, si yo lo saco usted de cobro judicial para hacer un arreglo de pago y usted me falla, yo lo vuelvo a enviar a cobro judicial y ya no puedo arreglar.

ARTÍCULO 72
~~En caso de incumplimiento en el arreglo de pago y habiendo salido de cobro judicial, sin una justificación razonada, la persona deudora se enviará nuevamente a instancias judiciales, sin posibilidad de un nuevo arreglo de pago.~~

El Presidente Wilberth Quesada:

Yo ahí lo que estaría sugiriendo es quitar el subrayado.

ARTÍCULO 75

El Consejo de Administración estará facultado para negociar con la persona deudora o fiadora el pago de intereses adeudados sobre aquellas operaciones de crédito que han sido trasladadas a la cartera de incobrables. ~~Dicha negociación no podrá exonerar el 100% de los intereses adeudados.~~

El Presidente Wilberth Quesada:

Esa estimación hay que presentarla, don Carlos, de la política de estimación, porque hay que hay que aprobarla. Es que la estimación yo no sé ahora cómo se hace, un porcentaje de la cartera, pero por el histórico y eso está bien, pero digo, hay que hacer una política de estimación de crédito incobrable. Una política que diga, se estimará, incluso se hará una reserva para incobrables del 5% de la cartera de crédito, pero si la cartera tiene más de hipotecario, entonces aumentará en un 2.

ARTÍCULO 77

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

El Presidente Wilberth Quesada:

Y ya esto es para que le dé una última revisada y ya lo dejamos en acuerdo en firme. De acuerdo al Estatuto, eso debe haber salido 60 días naturales después de la aprobación, quería decir que debía haber salido antes de mediados de febrero, o sea, incluso si es literal, como era en naturales, no decía nada de feriados ni nada de eso, en realidad debió haber estado listo para finales de enero, o sea, vamos con un atraso de un mes y medio.

Lo someto a votación, pero igual para que don Carlos lo traiga ya en limpio y ustedes le den el visto bueno final para sacarlo con la campaña, para no atrasarlo, porque la idea de la campaña es que se pueda tirar en abril después de Semana Santa.

Someto a votación, entonces la propuesta de reglamento de crédito conocida en esta oportunidad, tras la revisión efectuada por nuestro asesor legal, los directores que estén a favor de aprobarlo se sirven levantar la mano, 5 votos a favor aprobado por unanimidad.

Acuerdo 11-09-24: *Se aprueba el Reglamento de Crédito. Acuerdo unánime y en firme.*

El Presidente Wilberth Quesada:

Se le solicita la administración pasar esto en limpio para compartirlo con los directores y que, en la próxima sesión, si hubiese algo que deba corregirse de forma, se haga esa corrección de previo a su publicación.

Recuerden que, para la sesión del otro lunes, Mercedes, ustedes tendrían lo de las otras líneas de crédito que no quedaron dentro de la ficha la vez pasada, para completar porque eso es parte de la campaña.

Sería bueno saber, me parece Mercedes, a finales de marzo, como ya se cumplió un trimestre, ver toda esa información financiera, más allá del estado de resultados y balance, esta parte de la colocación, un comparativo con el primer trimestre del año anterior para ver cómo van las metas, porque si no nos agarra como el año pasado, que en octubre estábamos corriendo a ver qué hacíamos para cumplir con las metas.

6.2 Determinación de las tasas de interés





El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Esta es la presentación de cuándo cambiar las tasas, cuando el afiliado al Colper deja de ser afiliado, eso alcanza ahorita hasta los familiares que mantienen obligaciones con el Fondo de Mutualidad.



El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Esto viene respaldado por el artículo 34, el 6 del reglamento de crédito y condiciones favorables. Este artículo 34 habla de que cuando el deudor deja de ser miembro del Colegio por cualquier causa o incumplimiento de cualquier obligación establecida por el Fondo, deberán aplicarse tasas de interés corriente y moratoria que el Consejo de administración

determine anualmente. Lo mismo aplicará para los créditos para las personas familiar de colegiado en el caso que el colegiado debe ser miembro.



El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Acá se considera mantenerse y beneficiarse, la cláusula que habíamos hablado de un 3% y no hay un impedimento legal para hacer esto.



El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Esta sería la propuesta, la tasa de interés corriente de 3 puntos y la tasa de interés moratorio 3 p.p, en la fecha que dejó de ser colegiado y en caso de reincorporarse, se mantienen las condiciones originales. Esto se pone en la parte de abajo del pagaré, aquí se pone la parte de

lo que es la tasa de interés corriente y moratoria, la vez pasada no lo habíamos tomado en cuenta.

Y con respecto, ya aquí tendría que ser por acuerdo, en el caso de que ustedes determinen que un crédito hipotecario por ser de alta cuantía que queda sujeto a revisión del Consejo de administración a la hora que se presenta, y por un tema de operativa que lo está revisando con ellos, es mejor que tenga un solo monto y no varios montos o un rango de montos, porque el sistema está prediseñado de esa manera, aparte que en el pagaré se debe de mantener el concepto de literabilidad, que es cuando usted firma el pagaré tiene que tener la tasa que el Consejo aprueba, tiene que estar claro, no podemos tener un rango de fechas, ya si el otro año determinan que es un 4, entonces cada pagaré, independientemente cuando se recibe el reporte, la persona encargada tiene que meterse y revisar el pagaré y ver cuánto tenía si tenía un 5, si tenía un 3, si tenía un 2 y así sucesivamente.

El Presidente Wilberth Quesada:

Laura.

La Tesorera Laura González:

Mi pregunta es la siguiente, en la parte de reincorporación, don Carlos, dice que mantiene condiciones originales, ¿esas condiciones pasan desde el primer momento que la Junta Directiva aprueba la reincorporación o cuántos días después?, ¿realmente cuándo se da?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Cuando se recibe el reporte, la persona encargada del Fondo tiene que meterse y variar las condiciones.

El Presidente Wilberth Quesada:

El abogado puso eso en nuestras recomendaciones del tema del plazo, él decía que un mes después. Por ejemplo, Wilberth se va hoy, se presenta al Colegio y dice me voy, ¿a partir de qué momento le cambio la tasa a Wilberth y al familiar? Naturalmente no va a poder ser este mismo mes porque si no lo que va a tener que hacer la administración es hacer un cálculo

prorrrateando la tasa del crédito y eso no hace mucho sentido, si queda costando que es 11, se lo aplico en el siguiente mes, y ahora sí le aplico la tasa que corresponde de moratoria, y era lo que decía don Ramón en esa recomendación de él, que se estableciera igual en el pagaré en el momento en que se empieza a aplicar, entonces yo diría que debería ser en la siguiente cuota, no en el siguiente mes, porque el siguiente mes es complicado, yo lo pondría en la siguiente cuota, eso sí, debe quedar clarísimo in el pagaré.

Nada más con respecto al tema hipotecario, a mí esos 3 puntos no me parecen porque es demasiado en un crédito hipotecario, sobre todo cuando estamos hablando de tasa variable y estamos ofreciendo créditos de tasa variable, yo haría una excepción en aquellos pagarés que tengan que ver con la línea de crédito hipotecario, establecerla en un 2%.

La Tesorera Laura González:

Por eso yo hacía la consulta de en qué momento entraba en vigencia, porque si la solicitud la hace miércoles, nosotros la veríamos hasta el martes, entonces no es tan inmediato para aplicar, porque se va o porque regresa otra vez, entonces, ¿cuánto tiempo vamos a dar de ventana?

El Presidente Wilberth Quesada:

La siguiente cuota. Y acabas de hacer una muy buena observación porque, por ejemplo, qué pasa si yo un 28 presento la desafiliación, pero ustedes la ven hasta el 3 del siguiente mes porque es siguiente mes, realmente debería empezar a regir a partir de que se aprueba. Si la Junta de la aprueba el 3 debería ser para la siguiente cuota, o sea la el siguiente mes, ni siquiera ese mes sino para la del siguiente mes, porque ahí es donde toma firmeza del acto administrativo, como dirían los juristas, que es en el momento en que la Junta lo aprueba, ni siquiera en el momento en que yo me voy, sino en el momento en que la Junta lo aprueba y que se indique con claridad que correspondería para el pago de la siguiente cuota, una vez que al colegiado le ha sido debidamente aprobada su desafiliación por parte de la Junta, que tenga firmeza y que igual aplicaría para la persona familiar del colegiado que se le cobra hasta la siguiente.

La Tesorera Laura González:

Hay una política de evitar que la persona se vaya, en algunos casos se llama, se trata de sostener y todo el asunto, pero en este caso van a decir, es que ustedes son una garrotera, porque al día siguiente de presentada la carta, ya empiezan a correr los intereses, por eso yo decía en qué momento, lo más recomendable sería el mes, la próxima cuota, tanto sea que se salga o que se reincorpore.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí igual.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Y debería venir en el acuerdo de Junta cuando nos lo pasan, que eso rige a partir de la siguiente cuota para que la persona que aplica lo haga así.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

En el asunto de la reincorporación hay otra cuestión, y es que los colegiados pueden obtener un beneficio hasta 3 meses después.

El Presidente Wilberth Quesada:

Dependería incluso, y ahí yo estoy de acuerdo con vos, ¿tres meses es lo que se establece actualmente para poder obtener los beneficios?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Más o menos, creo que sí. Me parece que es mucho, debería de ser de inmediato.

El Presidente Wilberth Quesada:

Lo que pasa es que vos como colegiado en el momento que te incorporas, el crédito, por ejemplo, 6 meses, y ahí no estamos estableciendo un plazo, porque si Wilberth se va hoy y Wilberth decidió 6 meses pasar fuera del Colegio y regresa dentro de 6 meses, ¿cuándo me la vas a aplicar?, hasta los 6 meses después que ya tenga el colegiado, es decir, todo un año afuera, pero, ¿para qué me regreso si me vas a aplicar 6 meses como si estuviera afuera?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Eso es otro tema.

El Presidente Wilberth Quesada:

Es todo un tema que se las trae porque si al colegiado activo, yo le pido 6 meses de estar colegiado para disfrutar de un crédito, pero yo fui colegiado activo y me desactivé por el motivo que sea, si regreso, ¿cuándo se la aplico?

La parte difícil es si ya fue colegiado, que eso es una ventaja, no es alguien nuevo, es una persona, un colegiado que regresa, independientemente del tiempo, para no ponernos tan exquisitos, si es un mes o 1 año después, yo diría que debería ser realmente casi que de inmediato, en el sentido de igual de lo que estamos poniendo, un mes después de la aprobación.

La Tesorera Laura González:

Ya perdió un derecho.

El Presidente Wilberth Quesada:

Está bien, perdió el derecho como colegiado durante ese tiempo que se fue, pero sigue siendo sujeto de crédito nuestro, porque sigue teniendo una operación de crédito con nosotros, ¿qué es lo único que ha cambiado con nosotros?, que le aumentamos la tasa, pero sigue siendo un deudor nuestro.

El tema es que, si él regresa, él no se ha ido del Fondo, no se ha ido en el buen sentido de la palabra, porque ya no es contribuyente, pero sigue teniendo una deuda con el Fondo, o sea, para efectos nuestros es un sujeto del Fondo. Si él regresa cómo le vas a decir bueno, como usted se acaba de reincorporar al Colegio sus derechos plenos los va a establecer a 6 meses después y le vamos a cambiar la tasa.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Se vuelve a las condiciones originales.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Se regresa a esa condición hasta que esté aprobado.

El Fiscal Gerardo García:

Aquí hay que diferenciar un colegiado y un cliente del Fondo de Mutualidad, son dos cosas diferentes, o sea, ahí ya me cambia y tenemos que volver al reglamento porque habría que diferenciarlo. Y entonces resulta, se van a asombrar de lo que voy a decir, pero habría que, en el reglamento cambiar la terminología “colegiado” y “familiar de colegiado”, por “cliente de servicio crediticio del Fondo”, porque al final de cuentas por lo que están aquí esgrimiendo, estamos hablando de un cliente crediticio.

¿Cómo se logra ser cliente crediticio del Fondo?, siendo un colegiado o un familiar de un colegiado activo, porque yo soy colegiado, pero legalmente en este momento yo no soy cliente del Fondo, solo estoy en el Fondo, soy un miembro más, ¿cuándo me convierto en un cliente crediticio del Fondo?, exacto. Ahora, yo me retiro del Colegio, me retiro del Fondo, ya no soy colegiado, pero sigo siendo un cliente crediticio del Fondo, y resulta que en 2 años volví, digo, me voy a colegiar otra vez, vuelvo a ser colegiado, sigo siendo un cliente crediticio del Fondo al día, nunca me retrasé, automáticamente volvería yo a tener las mismas condiciones de cuando era colegiado, porque lógicamente el cliente crediticio cambia los beneficios si es colegiado o si no es colegiado.

Es la tasa lo único que cambia, pero yo he sido un cliente fiel, cumplido, entonces en buena teoría, los beneficios se me deberían activar inmediatamente, ahora, ¿cuándo es ese “inmediatamente”? no es mañana, es en la siguiente cuota.

El Presidente Wilberth Quesada:

Una vez me queda aprobado en firme por parte de la Junta.

El Fiscal Gerardo García:

Exactamente.

El Presidente Wilberth Quesada:

Yo creería, y llevas razón Gerardo, que habría que incorporar esa figura en el sentido de “cliente de crédito”, que ese cliente de crédito puede hacer el ex colegiado o el familiar del ex colegiado, eso queda igual, pero habría que incorporarlo dentro de los conceptos.

Lo único que va a cambiar es su condición de que el cliente de crédito del Fondo, que es un ex colegiado o un familiar del ex colegiado, ese es el concepto que va a tener eso en el reglamento y la única parte donde eso se vería es justamente en esta, en la parte donde establece este tema del pagaré, que ahí tendría que buscarlo don Carlos en el reglamento, esta parte donde está lo del pagaré, donde se habla de este del porcentaje que se le cobraría en caso de que se vaya, no recuerdo qué artículo es, hay que poner el concepto primero, eso usted lo puede poner ahora, el concepto es “cliente de crédito del Fondo”, que va a ser la persona ex colegiado, o la persona familiar del ex colegiado durante el tiempo que duren en esa condición.

En el 34 dice, si la persona colegiada deja de ser miembro del Colegio de Periodistas y Profesionales bajo la condición de inactividad, retirado o suspendido y mantiene activa su operación de crédito, se modificará la tasa de interés corriente y moratoria de acuerdo con el establecido en el artículo 34. Del mismo modo, las operaciones de crédito, la persona familiar del colegiado en el momento en el que el colegiado de esta condición le serán modificadas dichas tasas. Esta modificación de las condiciones deberá incluirse en los respectivos contratos y será aceptada expresamente por la persona deudora, indicando el monto máximo de las nuevas tasas de interés que aplicar y a partir de la comunicación que la administración del fondo le haga el deudor. Pero ahí está el concepto de persona deudora, podríamos jugarla con eso.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Pero sabiendo que lo demás se tiene que aplicar.

El Presidente Wilberth Quesada:

Sí, porque dice, esta modificación de las condiciones deberá incluirse en los contratos y se entiende aceptada expresamente por la persona deudora, indicando el monto máximo. Las nuevas tasas de interés que se aplicarán a partir de la comunicación que la actuación del Fondo le haga el deudor y los fiadores solidarios dirigida al medio señalado para comunicaciones al menos con un mes de anticipación de su aplicación.

Ahí está, yo diría que no hace falta entonces porque ya se le va a decir ahora aquí el tema es cuando la persona reingresa, es a partir del momento que reingresa, no le estamos estableciendo ningún plazo, básicamente es decirle usted va a ser aceptado nuevamente bajo las condiciones normales que aplican, es decir, le va a aplicar otra vez, se le va a poner la tasa que está vigente.

Sí, porque ojo a lo que dice el pagaré, dice, que usted le va a aplicar la tasa de interés corriente o moratoria, modificación de las condiciones deberá incluirse en los respectivos contratos, es decir, yo le voy a subir 3 puntos y se entiende aceptada expresamente por la persona deudora, indicando el monto máximo de las nuevas tasas de interés, que se aplicarán, 3%, a partir de la comunicación, etcétera.

Ahora, lo que haría falta es, si yo reingreso, ¿cuál le voy a aplicar?, ¿la que tenía o la que estaba vigente?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

La que está vigente.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

La que está el pagaré.

El Fiscal Gerardo García:

Yo hice un contrato, un pagaré, si estoy en al día y en regla me van a cobrar el 7%, cuando yo me salgo quedo en un 10%, yo firmé aquí por un 7%, me reincorporo, mi pagaré dice 7%,

o sea yo tengo que revisar aquí, aunque la tasa que estemos ofreciendo en este momento esté en el 5%, ¿por qué?, porque entonces ya le cambio lo que él firmó inicialmente.

El Presidente Wilberth Quesada:

Ahora, el tema es, en el pagaré debería decir qué pasa si la persona se reincorpora, en el contrato debería decir, yo creo que eso hay que agregarlo, porque eso no está. Don Carlos, en el contrato debería estar ese tema del reingreso, si el colegiado reingresa, recuperará sus condiciones crediticias pactadas originalmente y lo mismo aplicará para el familiar, y en el caso de las hipotecarias, 2 puntos porcentuales.

Someto a votación, la modificación presentada por la administración con el ajuste indicado para que en el caso del pagaré se indique, al igual que en el contrato, que la tasa de interés corriente en caso de dejar de ser miembro del Colegio o el familiar del colegiado, cuando el colegiado deje de ser miembro del Colegio, se aplique una tasa de interés corriente de 3 puntos porcentuales adicionales a la tasa pactada y en el caso de interés moratorio, de igual manera, 3 puntos porcentuales. Esta se aplicaría para que conste en actas, una vez que haya sido sometido a aprobación y acuerdo en firme por parte de la Junta Directiva del Colegio, la aceptación de la condición de exclusión del colegiado con el Colegio, valga la redundancia, hacia la siguiente cuota pagadera. Y, de igual manera, aplicaría para las líneas de crédito hipotecario, salvo que, en lugar de leerse la tasa de interés corriente y tasa de interés moratoria de 3 puntos porcentuales adicionales, sea de 2 puntos porcentuales. Los que estén de acuerdo se sirven levantar la mano, 5 votos a favor, aprobado por unanimidad para que la administración proceda de conformidad.

Acuerdo 12-09-24: Se aprueba la modificación de tasas presentada por la administración con el ajuste indicado para que en el caso del pagaré y contrato se indique que la tasa de interés en caso de dejar de ser miembro del Colegio, una tasa de interés corriente de 3 puntos porcentuales adicionales a la tasa pactada, e igual en el caso de interés moratorio, lo cual aplicaría, una vez que haya sido sometido a aprobación y acuerdo en firme por parte de la Junta Directiva del Colegio, hacia la siguiente cuota pagadera. Aplica para las líneas de crédito hipotecario, salvo que, en lugar de leerse la tasa de interés corriente y tasa de interés moratoria de 3 puntos porcentuales adicionales, sea de 2 puntos porcentuales Acuerdo unánime y en firme.

6.3 Solicitud de Cartel: Elaborar campaña de crédito

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Gracias, bueno, este es el cartel para la elaboración de una campaña publicitaria para incentivar la colocación de crédito de colegiados y sus familiares delimitados, según el Estatuto de las condiciones del reglamento de crédito y cobro durante el segundo y tercer trimestre del 2024.

2º Nombre actividad, evento, servicio o Bien solicitado:
Contratar un profesional en el área de publicidad, para que desarrolle una campaña publicitaria para incentivar la colocación de créditos en los colegiados y sus familiares (delimitados según el Estatuto y condiciones del Reglamento de Crédito y Cobro) durante el segundo y tercer trimestre de 2024.

3º Justificación de la procedencia de la contratación del servicio: Sesión Ordinaria 09-24, se aprueba la campaña de incentivo a la colocación de crédito en los colegiados y familiares del colegiado, con el objetivo de dar a conocer oferta crediticia que ofrece el Fondo Mutualidad para dichas personas.

4º Descripción detallada (cantidad, tipo) del bien o servicio que requiere contratar:

Diseñar, producir e implementar una campaña de mercadeo y publicitaria en los distintos canales de comunicación del Colegio y el Fondo de Mutualidad. Las ofertas deberán contener diseño, producción, implementación y plan de difusión, a través de los distintos canales de comunicación del Fondo, según cronograma propuesto.

- a- El contratado deberá proveer los productos que se detallan a continuación cuando el Fondo de Mutualidad lo solicite:
- Diseño y arte Banner para Facebook (versión Instagram, WhatsApp, y web), gift con música para redes sociales, tik tok con música. Fotos y música sin derechos de autor, libre de costo.
 - Redacción de texto exterior (contenido) que acompañe a todos los banners de redes sociales.
 - Diseño de 2 roller up con descripción de los productos, dirigido a colegiados y familiares del colegiado (foto libre de derechos de autor y de costo).

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Esto es importante porque los que tenemos ya están desactualizados y tienen inclusive el producto de descuento de facturas y tiene que hacer algo bien creativo.

- Producción de video informativo con los productos de crédito del Fondo.
- Recomendación y cotizaciones de opciones de signos externos para entregar a los colegiados en las actividades.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Aquí la idea del video es ponerlo ahí a donde está el consultorio y, eventualmente, si hay algún tipo de entrega de o inscripción de nuevos colegiados, hacer un stand, ya sea que lo hagan aquí o si lo hacen en la finca y que un funcionario del Fondo esté allá con el video, con lapiceros, y todo ese montón de cuestiones promocionando entre los nuevos colegiados los productos del Fondo, tal vez es una de las debilidades que tenemos, la falta de información que tienen las personas de cuáles son las ventajas y beneficios que ofrece el Colegio y sobre todo el Fondo.

Además, que nos haga una recomendación de productos publicitarios según lo que el mercado está dando, por lo general todo el mundo se va por el lado de los lapiceros y ese tipo de cosas, tal vez algo creativo, un banderín, una llave malla, etcétera.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Cualquiera sea visible a los ojos de otros.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Algo que sea visible y que no sea tan de alto costo.

b - Plan de difusión (implementación de todas las tácticas comunicacionales) por los distintos canales del Colper y el Fondo, según cronograma establecido.

c- Tiempo de entrega de todos los diseños digitales para todas las redes y de las cotizaciones: Del primer día hábil posterior a la emisión de la orden de compra se tiene hasta 10 días hábiles para la presentación de los diseños a la Administración y posterior a la aprobación de ésta, se dispone de hasta 5 días hábiles para la entrega final.

5º Especificaciones técnicas y específicas del bien o servicio:

Las ofertas deberán contener diseño, producción y promoción.

Crear los productos gráficos específicos y necesarios, para que el Fondo de Mutualidad pueda divulgar en sus distintos canales de comunicación, su oferta de créditos:

- Crédito con y sin fiador (2 artes Colegiados y 2 artes Familiares)
- Crédito Hipotecario, compra de deuda. (2 artes Colegiados y 2 artes Familiares)
- Crédito Salvadita y Caja chica (2 artes Colegiados)
- Crédito cancelación de deudas (2 artes Colegiados y 2 artes Familiares)
- Crédito estudio, Salud y Turismo (2 artes Colegiados y 2 artes Familiares)

Perfil a contratar:

1. Perfil profesional: Bachiller en diseño gráfico o publicidad con experiencia en la gestión de redes sociales.
2. Experiencia: mínimo 5 años comprobables (presentación del portafolio de trabajo del último año).
3. El profesional debe estar colegiado y al día en cuotas.

Otros:

Creatividad

Excelente Redacción y Ortografía.

Haber realizado trabajos similares al que se solicita en entidades públicas o privadas.

Todos estos productos deben entregarse en los formatos según cada canal y deben entregar en formato editable.

Para cada arte elaborado, el adjudicatario se compromete a realizar un mínimo de 3 cambios, solicitados por la Administración del Fondo de Mutualidad.

6º Detalle de la oferta: Precio

Factor	Valor %
Monto de la Oferta (Precio)	80%
Experiencia	20%

El Fiscal Gerardo García:

En experiencia los rangos están muy pequeños. Está tirando 5 o 10 con un porcentaje muy alto y no le encuentro sentido, eso se hace en escala. Cinco años es la calificación mínima.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Más de 5 años y hasta 8.

El Fiscal Gerardo García:

El mínimo 10%, 15% y 20% en ese orden.

El Presidente Wilberth Quesada:

Y sería de más de 8 años en adelante.

EXPERIENCIA EN CAMPAÑAS PUBLICITARIAS..... 20%	
Cantidad de años	Porcentaje Asignado
5 años (mínimo solicitado)	5%
Más 5 años y hasta 8 años	10%
Más 8 años	15%

7° Estimación del costo de bien o servicio a contratar: ¢ 1,500,000.00 máximo por todo el servicio.

El Presidente Wilberth Quesada:

A la producción de video me parece que habría que ponerle un estimado de máximo 40 segundos, que para redes es mucho.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Por lo general si a la gente no le agrada lo quita a los 10 segundos.

El Presidente Wilberth Quesada:

Pero no le ponga máximo, porque si nos quiere hacer un documental, pues nosotros encantados. Póngale un mínimo de 30 segundos.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Ese dato lo validé con Carlos realmente sí había trabajado independiente, y él me dijo eso es más o menos ¢1.500.000, lo puso a ¢30.000 el arte.

El Fiscal Gerardo García:

Por favor devuélvase un momento donde estábamos. Importante esto que hay ahí, todo lo que dice créditos y toda esa parte debe quitarse, uno nunca pone sobre qué es, uno pone la cantidad de productos, porque si yo me apego a esto y resulta que en el camino uno dice, el

crédito de cancelación de deudas que pedí cuatro artes, la verdad es que quisiera cambiarlo, y ya no lo puede cambiar, ya yo no le puedo decir al contratista, ¿por qué?, porque es una modificación en la naturaleza del cartel.

El Presidente Wilberth Quesada:

Ahí sería directo, crear 20 artes gráficos.

5° Especificaciones técnicas y específicas del bien o servicio:
Las ofertas deberán contener diseño, producción y promoción.
Crear 20 artes gráficos, para que el Fondo de Mutuality pueda divulgar en sus distintos canales de comunicación su oferta de créditos:

El Presidente Wilberth Quesada:

Si es razonable, para 20 artes gráficos más video me parece que es razonable ¢1.500.000

El Fiscal Gerardo García:

Ahí viene un detalle, cuando uno contrata una agencia de publicidad, un diseñador o algo, usted tiene las reuniones creativas donde le dice qué es lo que usted quiere, eso no siempre está en el cartel, pero es lógico que va a suceder. Al final indiferentemente él va a hacer lo que nosotros le pidamos y ahí dónde viene el hecho de que puede ser que nos mande 3-4 diseños y se lo rechazamos todos.

El Presidente Wilberth Quesada:

Hacemos un receso de hasta 2 minutos, por favor.

Someto a votación la propuesta del cartel para la contratación de la campaña publicitaria de mercadeo y redes sociales, para créditos a colegiados y las personas familiares de colegiados en virtud del recientemente aprobado reglamento de crédito y cobro. Quienes estén a favor, y con los ajustes que se hayan efectuado durante esta sesión en dicho cartel, se sirven manifestarlo con la mano hacia arriba, 5 votos a favor aprobado por unanimidad.

Acuerdo 13-09-24: Se aprueba la propuesta de cartel para la contratación de la campaña publicitaria de mercadeo y redes sociales, para créditos a colegiados y las personas familiares de colegiados. Acuerdo unánime y en firme.

6.4 Propuesta venta lote Santa Cruz



PROPUESTA ECONOMICA

- **Monto propuesto:** Expresamente manifiesto mi total interés en adquirir mediante compra, la propiedad antes descrita, siendo mi propuesta económica, la suma de **veintisiete millones de colones exactos (¢ 27 000 000)** más los gastos del eventual traspaso.
- **Origen de los fondos.** Los fondos económicos para la eventual compra los estaría obteniendo mediante crédito en el Banco Nacional en el programa BN PYMES, para el cual tengo una precalificación positiva.
- **Documentos requeridos y debidas diligencias.** Una vez analizada mi propuesta, en caso de obtener un dictamen afirmativo, solicito lo siguiente: a) se suscriba contrato de opción de compraventa para efectos de formalización del crédito en el Banco Nacional y b) facilitarme la siguiente documentación, i) Certificación de disponibilidad de servicio de agua, ii) Certificación de disponibilidad de servicio eléctrico, c) uso de suelos.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

En la propuesta que nos envió y que les compartí, el monto propuesto por la señora es de ¢27.000.000 por la compra del lote más grande. Origen de los fondos, ella tiene un emprendimiento y se financiaría con BN pymes, y nos pide para efectos del trámite que ella ocupa hacer, se suscriba un contrato de opción de compra y venta para efecto de formalización del crédito con el Banco Nacional, facilitar la documentación, certificación disponible de agua y certificación de servicio eléctrico y uso de suelos. Tengo entendido que todo eso lo tenemos ahí.



DATOS DE LA PROPIEDAD

- Avalúo: ¢34,347,254,00
- Fecha: 12/09/2023
- Área: 428,27 m²
- Monto de la Deuda total ¢20,140,028,04
- Gastos Anuales aproximados:
 - Impuestos ¢162,000,00
 - Mantenimiento ¢350,000,00 2 veces al año
 - Total ¢512,000,00 /2= ¢256,000
- Pérdida de Capital : ¢7,347,254,00, Avalúo registrado a valor razonable según norma de NIIF.
- Valor del otro lote ¢33,902,946,00 tamaño 422,73 m², el cual fue recibido como parte de dación

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

El último avalúo está en ¢34.347.254, fue hecho el 12 del 9 del 2023. El área de esta propiedad es de 428 m2, el monto por el cual se tomó toda la propiedad fue de ¢20.140.028, esa propiedad fue segregada en dos propiedades, una de 428 metros y la otra es como de 422 metros. Los gastos aproximados anuales son en impuestos de ¢162.000 en el mantenimiento de ¢350.000, por lo general dos veces al año, dependiendo de cómo esté el clima, si el clima está seco, si está lloviendo mucho, ese mantenimiento puede subir, ese monto es de ¢512.000, son ¢256.000 tomando en cuenta que son dos propiedades.

Aquí es importante. Bueno que las propiedades están registradas a valor razonable, ¿qué quiere decir eso? que a nivel de NIIF se registran por el monto del avalúo, entonces, si vendemos a ese precio habría que hacer una pérdida de capital que no afecta resultados, repito, no afecta el resultado, sino lo único es que ingresa el dinero y se rebaja de capital social, cuando se hace la valoración de activos por lo general y se hace un avalúo ahí donde se le aumenta.

Aquí hay que tomar en cuenta que esta propiedad, al haber sido tomada por ¢20.140.000 y tener el otro lote que tiene un valor de ¢33.902.496, el que tiene 422 más, ahí está la ganancia.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

¿Pero a quién le va a tocar la segregación?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Ya haciendo la investigación profunda el lote está partido en dos mitades, no hay tal segregación, no hay servidumbre.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Sí, pero hay que hacer ese paso, ¿no existe servidumbre?, no existe, mi pregunta es así, ¿quién o cómo se va a hacer ese derecho de paso?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

No, no es que no hay ningún derecho de paso, este es el lote y lo partieron a la mitad, los dos tienen acceso a la calle, son dos lotes independientes.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Es que el último plano que se nos presentó a nosotros, por fuerza teníamos que hacerlo.

El Presidente Wilberth Quesada:

Perdón, para agregar algo muy rápido, y para escucharte Gerardo, a mí obviamente el tema me gusta y yo nada más creo que, aunque desde el punto de vista técnico está bien el tema de mencionar esa pérdida de capital, no es tal cual. En virtud de que la deuda era de ¢20.000.000, que tenemos una recuperación si se vende tal y como se indica aquí, con un avalúo que es de 34, pero con un ofrecimiento de venta por ¢27.000.000 nos queda, aun así, no una pérdida de capital de 7, sino una opción de vender ese lote por ¢33.000.000, de manera que no habría tal pérdida de capital que se materialice, nada más para efectos de que conste en actas.

El Fiscal Gerardo García:

Estoy viendo aquí las matemáticas y me faltan datos, ¿hace cuánto tenemos ese terreno?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Desde el 2022 tengo entendido.

El Fiscal Gerardo García:

Esos ¢256.000 es por ese lote, hasta ¢512.000 por los dos lotes por año.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

En esos ¢20.000.000, que están ahí ya están incluidos los traspasos y todo, la deuda original era de ¢14.000.000, pero ya a la hora de hacer la conversión de gastos legales y todo eso, se llegó a ¢20.000.000, ahí la matemática yo la hago del avalúo al ofrecimiento.

El Fiscal Gerardo García:

La ganancia real que tendríamos sobre esto sería de ¢6.091.972, porque tengo que sacar los 3 años de esos ¢256.000, o sea, estaríamos con una ganancia de ¢6.000.000. Por eso hay que tener cuidado con los números, porque yo este cuadro, tal vez yo lo hubiese hecho diferente, lo que nosotros recuperamos tomando el lote era una deuda por ¢20.140.028, pero eso había que sumarle 3 años de ¢256.000, porque eso se gastó y no está incluido en estos ¢20.000.000, por eso les decía la ganancia final van a ser ¢6.000.000.

No contablemente, sino en bolsillo, por decirlo así, lo que nos va a quedar es una ganancia como de ¢6.000.000 al final, porque estamos recuperando los ¢20.000.000 más esos otros gastos, entonces son como ¢6.000.000 lo que nos queda.

Si ustedes me lo preguntan en este momento, viendo la posibilidad y la facilidad de que alguien lo quiere comprar, hagámoslo y nos quitamos el problema, es que al final no es un problema, es un bien que recuperamos, vendámoslo, o sea, al final, si alguien lo quiere, lo que no logramos hacer con una campaña ya salió, apareció un cliente demuele por la jupa, eso puede impulsar a que cuando se venda uno alguien va a decir, mira ese lote, hay que averiguar de quién es, porque posiblemente ella va a hacer una casa o un comercio, entonces hagámoslo, me parece que está formidable.

El Presidente Wilberth Quesada:

Estoy de acuerdo, lo que yo quiero que dejemos en claro, porque quiero que nos curemos salud como Consejo, es que a usted le dicen que el monto de la deuda total ascendió a ¢20.000.000, y que el avalúo le da ¢34.000.000, si usted dice lo voy a vender en ¢27.000.000, pero si el avalúo es de ¢34.000.000, ¿cómo vas a perder ¢7.000.000 con un avalúo que es mayor a lo vas a vender?, claro que hay una razón para nosotros, ¿cuál es la razón para nosotros para no esperar a venderlo en ¢34.000.000?, primero que no ha aparecido nadie dándonos ¢34.000.000 y ya tenemos ese lote 2-3 años, cada vez que se hace un avalúo no aparece ningún oferente y se puede demostrar cuántas veces se ha ofrecido ese lote, eso es muy importante para nuestro respaldo.

Dos, que habiendo sumado el monto de la deuda total, ¢20.000.000 e incorporando impuestos, mantenimiento por un monto aproximado por los dos lotes de ¢512.000 anuales, en este caso poco más de ¢750.000 por 3 periodos que tiene, ciertamente hay una pérdida de capital, como se establece ahí de ¢7.000.000 en virtud del avalúo y el monto de la deuda, pero realmente, en el fondo, eso no es algo que nosotros estamos realizando primero porque eso ya está fuera de cartera y segundo, porque esto implica solo la venta de un lote. Todavía nos queda la venta, la opción de vender el segundo lote que tiene un valor de casi ¢34.000.000 a la fecha.

Entonces si eventualmente nosotros pudiésemos venderlo por ese monto o un monto menor, no importa, estaría de sobra recuperado el monto de la deuda, incluso incorporando elementos de impuestos, mantenimiento, etcétera, porque ya prácticamente están recuperados, entonces esa es la parte que yo quería que tuviéramos clara como justificación como Consejo para que después no nos digan, cómo es posible que un lote que se está valorando en ¢34.000.000 ustedes lo den a ¢27.000.000 si el monto de la deuda era ¢20.000.000, esta es la razón, la justificación para eventualmente acceder a que se emitan las cartas de solicitud que ha solicitado, valga la redundancia, la persona interesada en la venta.

No es una pérdida de nuevo, vuelvo y reitero, no es una pérdida porque queda un lote por vender que tiene un valor de casi ¢34.000.000, nada más para que quede claro, entonces lo someto a votación para que la administración proceda a emitir las certificaciones que solicita la interesada y naturalmente en todo caso, esto deberá regresar a este Consejo una vez que ya se hayan presentado, si continúa el interés por parte de la proponente, ya con todos los documentos correspondientes, y tras la revisión legal correspondiente, entonces lo someto a votación para que la administración proceda de conformidad con lo que ha presentado, con la solicitud presentada en esta oportunidad para documentar a la solicitante doña Nancy Álvarez Zúñiga, entregando la documentación correspondiente para la gestión de compra del lote de Santa Cruz folio real 5-153174-000, si están de acuerdo, se sirven levantar la mano para aprobarlo, 5 votos a favor, acuerdo en firme.

Acuerdo 14-09-24: Se aprueba que la administración proceda de conformidad con la solicitud presentada en esta oportunidad para documentar a la solicitante doña Nancy Álvarez Zúñiga, entregando la documentación correspondiente para la gestión de compra del lote de Santa Cruz folio real 5-153174-000. Acuerdo unánime y en firme.

6.5 Solicitud de cartel: Para artes bajo demanda

Se pospone para la siguiente sesión.

6.6 Propuesta fecha colegiado de Honor

Se pospone para la siguiente sesión.

6.7 Solicitud de Cartel: Levantamiento de procesos

Se pospone para la siguiente sesión.

El Presidente Wilberth Quesada:

Al ser las 9 de la noche con 17 minutos se levanta la sesión. Queda establecida la convocatoria para sesión ordinaria el próximo lunes de manera virtual. Gracias.

Wilberth Quesada Céspedes
Presidente

María Eugenia González Alvarado
Secretaria