

Acta Sesión Ordinaria 13-24

Sesión ordinaria No.13-2024 a celebrarse el jueves 18 de abril 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	Presidenta	Guayabos, Curridabat, casa de habitación
María Eugenia González Alvarado	2-0312-0250	Secretaria	Alajuela, casa de habitación
Laura González Picado	1-0779-0322	Tesorera	Goicoechea, casa de habitación
Mercedes Quesada Madrigal	1-0703-0066	Vocal I	San Antonio Desamparados, casa de habitación
Aleyda Solano Torres	1-0433-0573	Vocal II	San Sebastián, casa de habitación
Gerardo García Murillo	1-0993-0024	Fiscal	San Antonio Coronado, casa de habitación
Carlos Fonseca Bustos	1-0814-0904	Administrador FM	San Sebastián, casa de habitación

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Muy bien, buenas noches.

Al ser las 6:16 vamos a dar inicio a la Sesión Ordinaria número 13 2024 de hoy jueves 18 de abril del 2024, sesión que realizamos de manera virtual bajo la cuenta # 57329066 ,a nombre del Colegio de Periodistas Fondo de Mutualidad y al amparo del artículo 10 del Reglamento de Sesiones Virtuales.

Primero, antes de conocer el Orden del Día, a comprobar el quórum.

Entonces vamos a pasar lista.

Doña María Eugenia González.

La Secretaria María Eugenia González:

¡Gracias!

María Eugenia González Alvarado, cédula dos trescientos doce, doscientos cincuenta, desde mi casa de habitación en Condominio San Isidro, Alajuela.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias!

Doña Laura González.

La Tesorera Laura González:

¡Buenas tardes!

Laura González Picado, cédula uno cero siete nuevo cero tres dos dos, desde mi casa habitación en Goicochea.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias!.

Doña Aleyda Solano.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Buenas tardes.

Aleyda Solano Torres, cédula uno cuatro tres tres cinco siete tres, desde mi casa habitación en San Sebastián Centro.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias!

Doña Mercedes Quesada.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Gracias, buenas tardes.

Mercedes Quesada Madrigal uno siete cero tres cero cero seis seis, desde mi casa de habitación en San Antonio de Desamparados.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias!

De la Fiscalía nos acompaña don Gerardo.

Don Gerardo.

Fiscal Gerardo García:

Sí, muy buenas tardes.

Gerardo García Murillo, cédula uno nueve nueve tres cero dos cuatro, desde mi casa de habitación en San Antonio de Coronado.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias, don Gerardo.

Por parte de la administración Gerente del fondo Carlos Fonseca.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Carlos Fonseca Bustos, cédula uno cero ochocientos catorce, novecientos cuatro desde mi casa de habitación en San Sebastián.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias!

Y desde esta Presidencia Wilberth Quesada Céspedes, cédula uno cero siete cuatro nueve cero tres cinco siete cero, desde mi casa de habitación en Guayabos de Curridabat.

Muy bien, comprobado el quórum, vamos a dar inicio entonces de inmediato a la sesión con el conocimiento del Orden del Día.

Le agradezco doña María Eugenia, si se sirve hacer lectura del mismo, por favor.

ARTÍCULO PRIMERO: CONOCIMIENTO DEL ORDEN DEL DÍA.

La Secretaria María Eugenia González:

Con mucho gusto.

Consejo de Administración del Fondo de Mutualidad

Convocatoria Ordinaria.

Se convoca sesión ordinaria número 13 2024 a celebrarse el jueves 18 de abril del 2024 a las 6:00 p.m. Sesión virtual bajo la cuenta 57329066 a nombre del Colegio de Periodistas Fondo Mutualidad y amparados al artículo 10 del Reglamento de Sesiones Virtuales

Artículo primero: Conocimiento del Orden del Día

Artículo segundo: Conocimiento, discusión y aprobación del acta

2.1 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria número 11-24 del lunes 01 de abril del 2024.

2.2 Lectura y aprobación del acta sesión extraordinaria número 06-24 el jueves 4 de abril del 2024. Se traslada a la próxima sesión.

2.3 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria número 12-24 del lunes 8 de abril del 2024. Se traslada a la próxima sesión.

Artículo cuarto: Correspondencia.

3.1 Correo Maritza Hernández con funciones de Adriana Ramírez, Asistente del Fondo.

Artículo quinto: Créditos y subsidios.

5.1.1 Créditos.

Colegiado Gabriela, crédito sin fiador, monto 1,000,000.00, plazo 24 meses, interés 23%.

5.1.2.1 Créditos aprobados por la Administración por el artículo número 10 del Reglamento de Crédito.

Crédito sin fiador por un monto de ¢1,000,000, tasa 19%, plazo 20 meses, del colegiado, carnet.

Crédito Salvadita por un monto de ¢900,000.00 tasa 15%, plazo 24 meses, de la colegiada, carnet.

5.1.2. Subsidios

5.1.2.1. Subsidios autorizados por la administración de acuerdo con la política PO-FM-03 2024, 2014 perdón, aprobada en sesión ordinaria No. 20 del 3 de junio del 2014.

Colegiado, tipo nacimiento, familiar hija, monto ¢191,496.42.

perdón, , nacimiento hijo, ¢191,496 42.

, nacimiento hija, ¢191,496 42.

Artículo quinto: Iniciativas

5.1 Iniciativas de la Presidencia.

5.2 Iniciativas de los miembros del Consejo.

5.3 Asuntos de la Fiscalía.

5.4 Informe de la Tesorería.

Artículo sexto: Asuntos de la Administración.

6.1 Presentación cartel de transcripción de actas.

6.2 Presentación cartel baile Colegiado de honor.

6.3 Revisión expediente de cobro judicial.

6.4 Vencimiento de inversiones y renovación.

6.5 Metropolitano Doctor del Consultorio.

6.6 Revisión y aprobación de tasas de interés de crédito.

6.7 Solicitud cartel para compra de tóner

Wilberth Quesada Céspedes, Presidente.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias, doña María Eugenia.

Entonces someto de votación el Orden del Día.

Ahora conforme transcurra la sesión, posiblemente, sobre todo porque es un poco extensa la agenda con los asuntos de la Administración, pueda hacer una moción para que hagamos algunas posposiciones o hagamos una variación en Orden el Día.

Por lo pronto ,voy a someterla así ,tal cual como está.

Los directores que estén a favor del orden del día se sirven manifestarlo.

por favor, Dona María Eugenia.

La Secretaria María Eugenia González:

De acuerdo

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias. Doña Aleyda.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias. Doña Laura.

La Tesorera Laura González:

De acuerdo

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias. Doña Mercedes.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Gracias.

Y con el voto presente también cinco votos a favor.

Se aprueba el Orden del Día.

***Acuerdo 01-13-24:** Se aprueba orden del día (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

ARTÍCULO SEGUNDO: CONOCIMIENTO, DISCUSIÓN Y APROBACIÓN DEL ACTA.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Vamos a proceder con el Artículo Segundo, la aprobación del Acta de la Sesión Ordinaria número 11-24, del lunes 1 de abril del 2024.

La someto a votación entonces Doña María Eugenia.

La Secretaria María Eugenia González:

De acuerdo

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias. Doña Aleyda.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Doña Laura.

La Tesorera Laura González:

De acuerdo

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Doña Mercedes.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Así con abstención de esta Presidencia, en virtud de que no participó en esa sesión, se aprueba el acta número 11-24 con cuatro votos a favor, 1 abstención.

***Acuerdo 02-13-24:** Se aprueba acta 11-24 de la sesión ordinaria del lunes 1 de abril del 2024, con 4 votos a favor y 1 abstención. (Acuerdo en firme)*

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Someto a votación el Acta de la Sesión Extraordinaria número 6-24, del jueves 4 de abril.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Se traslada para la siguiente sesión.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Perdón.

La Secretaria María Eugenia González:

¿Esas son las que están sin enviar todavía?

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

No, perdón, así las 6 y 12.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Ya no tenemos quien las haga.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

¿Ya no?

La Secretaria María Eugenia González:

Yo estaba al día hasta que ya pasó eso.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Estas dos, estas dos quedan entonces pendientes.

OK. Ahora viene ahí en todo caso, el Cartel para para asignar a la persona que se vaya a dedicar a esto.

Ok, entonces las actas 06-24 y 12-24 quedan pendientes de aprobación.

Vamos entonces al artículo cuarto de correspondencia.

ARTÍCULO CUARTO: CORRESPONDENCIA

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

3.1 Correo de Maritza Hernández, la Directora del Colegio, con respecto a las funciones de Adriana Ramírez, asistente del fondo.

Yo voy a pedir un receso aquí de 3 o 4 minutos.

Para que, por favor, don Carlos, para qué procedamos.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Con respecto a la carta que nos dirige o el correo, perdón, de la Directora del Colegio, doña Maritza, que le hace llegar aquí a don Carlos, y conocemos la siguiente moción.

Para que se encargue a la Administración, don Carlos, para que converse con doña Maritza y de manera formal responda el correo que le ha enviado, reiterándole el acuerdo que había tomado este Consejo desde hace tiempo atrás, en el sentido de que las sustituciones del personal de la Recepción del Colegio no van a seguir siendo asumidas por parte de personal del Fondo, que sí, con todo gusto, naturalmente el acompañamiento durante el periodo de inducción y capacitación de la nueva funcionaria de la Recepción, naturalmente la funcionaria Adriana del Fondo estará colaborando durante este proceso que puede tardarse una, dos semanas, pero únicamente ese proceso de inducción y capacitación, no así la sustitución de los tiempos de almuerzo y café.

Quienes estén a favor se sirven por favor indicarlo.

Doña María Eugenia.

La Secretaria María Eugenia González:

De acuerdo

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias. Doña Aleyda.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Doña Laura.

La Tesorera Laura González:

De acuerdo

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias, Doña Mercedes.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Con el voto de esta Presidencia entonces, cinco votos a favor, aprobado por unanimidad y en firme para que la Administración proceda de conformidad.

Acuerdo 03-13-24: Se acuerda que la Administración del Fondo debe comunicarle a la Directora del Colegio sobre inducción, capacitación y sustitución de los tiempos de almuerzo y café de la nueva Recepcionista de parte de la funcionaria Adriana. (Acuerdo en firme y por unanimidad)

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Ok, continuamos.

ARTÍCULO QUINTO: CRÉDITOS Y SUBSIDIOS

5.1.1 Créditos

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Crédito de la colegiada

Es un crédito sin fiador, por un monto de ₡1,000,000.00, a 24 meses plazo, con una tasa de interés del 9%

Don Carlos, por favor, para que se sirva exponerlo.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Si este crédito lo habíamos visto la semana pasada.

La Tesorera Laura González:

La semana pasada.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Si lo habíamos visto la semana pasada, la semana pasada era ocho, la semana pasada fue la semana que se publicó el Reglamento donde la Administración podía haberlo aprobado, pero como era el mismo día se decidió traer.

Por lo general, lo que hacemos es cuando el crédito no le da, nosotros le hacemos la salvedad al Colegiado y le decimos mire, su crédito está tallado, no le está dando, entonces ¿no tiene otros ingresos o cualquier otra cosa?, entonces se le piden, pero en este caso a ella sí le daba igual, se sensibilizó con ella de una manera, de reafirmar el tema de los ingresos.

Eso sería.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Muy bien, gracias, don Carlos.

Este, bueno, yo veo que los números dan, las cifras dan bien, es un crédito, además, digamos, por muy corto plazo y bueno, de acuerdo a lo que se nos presenta, las calidades crediticias también se cumplen los requisitos.

Yo no tengo la verdad ninguna observación, ni ninguna consulta de esta persona.

Está naturalmente dentro de la cobertura de la póliza, ¿verdad Carlos?

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Sí, sí, porque tiene crédito vigente.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

¿No sé si hay alguna consulta u observación de parte de las compañeras, compañeros?

Entonces el crédito de la colegiada.

Quien esté a favor se sirve en manifestarlo, por favor.

Doña María Eugenia.

La Secretaria María Eugenia González:

De acuerdo

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias. Doña Aleyda.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Doña Laura.

La Tesorera Laura González:

De acuerdo

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias, Doña Mercedes

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

De acuerdo a lo indicado por la Administración y el estudio realizado.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias.

Y con el voto de esta Presidencia, cinco votos a favor, aprobado por unidad acuerdo en firme el crédito para la colegiada Gabriela Naranjo Cordero.

Acuerdo 03-13-24: Se acuerda aprobar la solicitud de crédito Sin Fiador a la colegiada, Carne, por un monto de ₡1.000.000 a un plazo de 24 meses y la tasa de interés del 19% anual. Cumpliendo con lo establecido en el Reglamento de Crédito. (Acuerdo en firme y por unanimidad).

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Los créditos aprobados por la Administración que se habían solicitado informarse a este Consejo son dos:

El del colegiado, Carne de por un monto de ₡1.000.000, con una tasa de 19 %, un plazo de 20 meses.

Y un Crédito Salvadita por un monto de ₡900,000, con una tasa del 15 %, de un plazo de 24 meses, del colegiado, de la colegiada, Carne.

Damos por recibidos y anotados entonces ambos créditos.

Continuamos.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Doña Laura, tiene la mano levantada.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Adelante, Laura. Perdón no la había visto.

La Tesorera Laura González:

Si. Nada más en relación con esos dos créditos, don Carlos, puntualmente. ¿Estas dos personas ya anteriormente habían solicitado préstamos al Fondo?

Y si fuera así, ¿cómo ha sido su pago?

Me imagino que excelente.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Sí, sí.

Si tienen póliza, han presentado buen récord crediticio, tanto con el Fondo. De hecho, la dinámica aquí, para comentarles, lo que hicimos fue un petit comité, donde los tres del fondo nos reunimos, la persona que hizo el análisis lo presentó, se lo revisamos, se lo devolvimos al revés, y después de eso, se levantó un acta de aprobación con las firmas de cada uno de los presentes en ese en ese proceso de aprobación.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

¿Don Carlos,

Una pregunta ¿salvadita con intereses? No era ¿salvadita sin intereses?

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

No, no, no, el que no tiene intereses es la Caja Chica.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Ah, sí, perdón.

La Tesorera Laura González:

Don Carlos. Me gustaría que, de forma trimestral, en vista de que ustedes hacen su análisis. Forma trimestral o semestral, se nos pasara un informe de este tipo de análisis que ustedes hacen y nada más con el detalle, de lo que ustedes, la capacidad de pago, el historial etc. muy ejecutivo para nada más para que quede registro.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Ok. De hecho, no solamente los que aprobamos, sino los que negamos también sino se vuelven muy extensas las sesiones, podemos presentarlos igual en el mismo informe.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Doña Merce, adelante.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Ya que están haciendo ese “petit comité”, me parece muy bien, es muy responsable, pero que se haga una minuta y se anexe al expediente, en caso de alguna situación que se tenga que considerar en algún otro momento. Como respaldo.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Lo que se hizo fue hacer un acta con las condiciones de aprobación y el por qué se recomienda, porque al final,

La Tesorera Laura González:

Don Carlos, en ese informe se puede decir para más información, pero así ejecutivo, muy resumido y entonces indicar en las actas tal y tal y tal.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Ok, perfecto.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Yo tal vez solo un minuto, por favor.

Un receso, don Carlos.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Sí, señor.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Ok, continuamos con la agenda.

5.1.2 Subsidios

5.1.2.1 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		Nacimiento	Hija	¢191.496.42
2		Nacimiento	Hijo	¢191.496.42
3		Nacimiento	Hija	¢191.496.42

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Subsidios autorizados por la Administración de acuerdo a la política PO-FM-03-2014, aprobada la Sesión Ordinaria No. 20 del 3 de junio del 2014, a los colegiados por nacimiento de hija, ¢191,496.42, a por nacimiento del hijo, ¢192,496.42 y a por nacimiento de la hija, por ¢191,496.42.

Todos son autorizados por la Administración y del conocimiento por parte de este Consejo.

ARTÍCULO QUINTO: INICIATIVAS

5.1 Iniciativas de la Presidencia:

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Artículo quinto: Iniciativas de la Presidencia.

Bien, iniciativas de la Presidencia, tal vez dos asuntos, muy rápidos.

Uno, compañeros, nada más reiterarles el agradecimiento durante mi ausencia por la buena voluntad y buena disposición que ustedes han tenido para con mi persona en lo personal, primero, que eso me llena mucho de saber la calidad de personas, las calidades humanas de quienes integran este Fondo, este Consejo.

Agradecerles.

Por tenerme presente con respecto a la enfermedad y el sujeto de operación también. Y segundo, pues reiterarles también y particularmente en el caso de doña Mercedes, que ha presidido estas sesiones anteriores, felicitarle por la manera en que han sido conducidos y por el comportamiento como equipo y trabajo que se ha desarrollado durante todas estas semanas anteriores.

Quería que eso quedara costando en actas, este agradecimiento personal y profesional a este Consejo y al personal del Fondo también.

Ese sería, digamos, el primer punto.

Y el segundo punto, tiene que ver con, si alguien no tenía uso de la palabra, con un tema de vamos a ver, son dos cositas que están juntas, que en su momento conversé con alguien, doña Mercedes particularmente, y es una preocupación que tengo compañeras y compañeros con respecto a la efectividad de las campañas, que estamos realizando, tanto para el tema de los Servicios Médicos como para el tema del Crédito para los Familiares.

Como ustedes saben, ambos temas son trascendentales, han sido importantísimos para este Consejo, por lo que significa, en el caso de los servicios médicos, por haber logrado dentro del acuerdo con el convenio con el Metropolitano, extender esos servicios médicos a especialistas.

Y el otro, con respecto a la participación de los familiares dentro del crédito del Fondo. Mi preocupación es que ambos casos, pese a que el segundo, el de crédito, apenas está, digamos, por iniciar o está iniciando, el de servicios médicos, ya tiene unas semanas, unos meses que no se esté dando la efectividad deseada, porque las campañas las estamos realizando únicamente en nuestros canales, a través de nuestras redes y eso podría implicar que le estamos llegando siempre a los mismos, que son unos pocos y no a la masa necesariamente que necesitamos llegarle y que para poderlo hacer requeriríamos de otros, de otros canales y otras actividades que van más allá de lo que estamos haciendo, como en su momento incluso lo había comentado una ex directora de este Consejo, doña Marilyn, en el sentido de hacer incluso gestiones de telemarketing para este tipo de campañas que es muy importante y que no se hacen.

Entonces aquí mi preocupación va en el sentido de que deberíamos revisar no solo el mensaje, digamos, de estas campañas, sino en los canales, la periodicidad y otro tipo, digamos, de fuentes que podamos emplear para poderlo hacer efectivo, porque me temo que como nos ha pasado, valga la redundancia, en el pasado, podríamos quedarnos cortos y tener los mismos resultados que se han tenido en el en el pasado.

Yo ignoro naturalmente, porque me vengo involucrando de nuevo, en qué estado está o cuál es el estado, perdón, de ambas campañas.

Tal vez ahí don Carlos podría hacérselo del conocimiento, pero sí manifestar la preocupación porque creo que podría, podríamos no estar siendo eficientes, ni efectivos y necesitamos repensar ambas campañas.

Tal vez ahí don Carlos.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Tal vez con el tema de la Campaña de Mercadeo, el cartel ya está aprobado y ahora lo que se está haciendo es levantando la base de datos, de las personas que nos van a hacer esta campaña de crédito, crédito colegiados y créditos familiares, porque está enfocado en ambas líneas, Entonces ,hay una serie de artes y de iniciativas las cuales se van a echar a caminar.

Creo que conmigo habló un poquitico sobre el tema de que la campaña tal cual la hemos venido realizando no está llegando a tantos como se quiere.

Entonces ahí la idea es buscar este otro tipo de canales.

Bueno, ya hicimos una publicación para lo que fue la campaña del Consultorio Médico que se pagó pauta y se publicaron ahí si ha aumentado, digamos, el uso de las especialidades médicas, no así en la cantidad que se quiere, digamos, desde la perspectiva de telemercadeo. Ahí habíamos conversado de cuando entra la persona que va a llegar a tener el puesto de Asistente del Fondo, ella va a hacer este, esa serie de gestiones.

Se presentó una iniciativa para contratar a una persona a lo externo, traerla y, pero ese todavía lo tenemos ahí en stand by.

Canales, obviamente, redes sociales, telemercadeo, también hay otros medios que son más caros y tal vez se va a llegar a muchos que no se necesitan, digamos, porque nuestro target es muy definido, desde el tema de la campaña misma.

La parte logística de lo que es, nuestro motor que llega a los Colegiados es la página web, ahí ya se está haciendo todo el cambio de la información que se tiene, inclusive hasta el formulario, porque el formulario está muy dirigido, nuestro crédito está muy dirigido solamente a Colegiados, entonces tenemos que repensarlo todo, ya se está trabajando con LGC para hacernos el cambio del formulario.

Por el momento, ese formulario lo estamos elaborando de manera manual por si se tiene que compartir por WhatsApp o por las redes sociales, poder tener ese insumo también que es importante.

Bueno, con el Metropolitano sí hemos hecho bastantes iniciativas. Creo que ahora el lunes se va a revisar el contrato y estoy tratando de tener toda la data que se le solicitó en una reunión. Si algo es cierto, se ha mandado correos, WhatsApp, recordatorios, inclusive hasta, hasta los he llamado para que me envíen la información. Hoy les pasé un ultimátum que lo ocupo para hoy en la tarde. No me metido el correo porque he estado en otra cosa, pero esperaré tener esa información porque es importante para ver.

La evolución del Consultorio en el Colper, ya sabemos cuál, ¿verdad?

La evolución de las especialidades, va lento, pero va caminando y la evolución en lo que es la consulta extendida, esa no sé y necesito que me digan también la resolución de cómo ha sido el tema de las consultas que ya se dieron, si ya se fueron resueltas, que esa es información importante para temas del seguimiento, para rebajarlas del saldo que tenemos.

Entonces sí, todavía hay mucho que hacer, pero si las decisiones que vienen con respecto a lo del Hospital son decisiones importantes y casi que trascendentales para lo que es el servicio. No sé si se me quedó algo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

No, gracias, don Carlos.

Para no excederme en el uso de la palabra.

Doña Mercedes y doña Laura, sobre este punto, adelante.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Yo lo que veo es lo siguiente.

Nos hemos enfrascado mucho en hacer contrataciones específicamente y si bien es cierto, se han revisado, se hemos hecho condiciones y todo, no ha sido mal. Pero acuérdense que nosotros, el Colegio tiene una oficina de proyección y hay profesionales específicos en algunas ramas.

Yo no sé hasta qué punto sería factible de que podamos sentarnos, conversar con la Jefatura de Proyección y que ellos nos planteen una campaña y hacerla a partir del Colegio, fuera de toda otra condición, porque ellos tienen esos conocimientos y muchos de ellos han trabajado en temas de publicidad que nosotros no, y están dentro del Colegio, porque si hay algo que tenemos que tomar en cuenta es que aunque se han hecho los esfuerzos, todavía no hemos llegado al punto específico, para poder interesar a la parte Colegiada, pues no sé si esa parte podría caer dentro de esa condición de que sea el Departamento de Proyección con quien podamos coordinar la elaboración de una campaña completa, todo artes y específicamente todo.

Desconozco los alcances, porque realmente no conozco sobre el tema, ni que eventualmente condiciones se podrían presentar a partir de la Administración o la Junta, pero podría ser una oportunidad.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias Mercedes.

Yo nada más agregarle, ahí que más bien nosotros habíamos acordado el tema de hacer un proceso de contratación, de producción de diseños y etc, etc, por aparte, porque

lamentablemente el Colegio había mostrado que en la parte de proyección no tenía la capacidad para asumirlo y que ese fue el acuerdo que digamos se tomó.

Incluso entiendo doña Laura, ahí me puede decir, o confirmar que la misma Junta estaba clara de que si no se tenían esas capacidades para poder también atender nuestros requerimientos, porque en el pasado, se ha mostrado que ha sido sumamente lento, en el pasado y en el presente, que por eso fue que más bien nosotros hicimos una contratación, pero aparte para el tema de los diseños y tenerlos ahí, tener esa contratación para que cada vez que se requieran hacerlo.

Yo aquí mi preocupación, compañeras y compañeros, es más por la efectividad y eficiencia de las campañas, digamos que hemos aprobado que se emplean los mismos canales llegando a la misma gente, que son poquitos, ¿verdad?

Y sobre todo porque en el caso, digamos, del Crédito a los Familiares, que es lo que viene, que es una cuota mayor de parte de este Consejo, igual nos quedemos cortos, verdad, y no le llegue a los familiares de los Colegiados, son más que los Colegiados, entonces es gente que está en todo lado.

Si nos vamos solo a nuestras redes, posiblemente no vamos a captar a esas personas porque esas personas no están en nuestras redes, ¿verdad?

A diferencia con la Campaña, de los Servicios Médicos, que sí es para nuestros Colegiados, pero que de nuevo se ha mostrado, dada esa poca dinámica que nos confirma la Administración, de que no sigue siendo efectiva.

En algún momento recuerdo que don Gerardo había dicho, bueno, es que posiblemente también es un tema de los Servicios Médicos de las especialidades que estamos ofreciendo, por eso en algún momento lo abrimos a todas las que hay por ahora dentro del contrato, digamos, dentro del convenio y que no fueran específicamente como cuando iniciamos, que era solo servicio de Urología y el otro que era el de Ginecología, sino que de una vez todos. Pero lo que quiero decir es que la respuesta continúa siendo muy, muy tímida y repito, mi impresión es por el tema de que nos estamos quedando hablándole siempre a los mismos. Doña Laura y después don Gerardo.

Adelante, Laura.

La Tesorera Laura González:

Bueno, para ser muy puntual, en relación con Proyección, yo les quiero decir que todavía no está en capacidad, Proyección no está en capacidad de ayudar en este momento el Fondo, porque no ha podido consolidar el equipo tiene, muchas condiciones pendientes, o sea, metas

del PAO que hemos venido, tenemos mes y medio de estar depurando y todo insistiendo de que hay metas del PAO que se tienen que cumplir y no se ha hecho.

Con respecto a las respuestas, yo no sé qué pensar, yo creo que tal vez no es de interés de los Colegiados, eso también nosotros tenemos que tenerlo claro, si es un servicio que realmente no interesa, o sea, en las condiciones en las que está, que es una cita, no va a haber seguimiento.

Lo de los exámenes también hay que valorarlo, en la reunión que sostuvimos, los señores fueron muy puntuales en ofrecernos cambiar citas por exámenes, no sé si esa dinámica podría provocar interés en ellos, pero yo creo que hay que hacerle también la reflexión de que si la dinámica no ha calado hasta el momento, como nosotros quisiéramos considerar que tal vez o no son las especialidades que ellos requieren o realmente el servicio bajo las condiciones con las que podemos darnos, no es de interés de los colegiados.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias, Laura.

Don Gerardo, adelante.

Fiscal Gerardo García:

Bueno, voy a poner el dedo sobre la llaga y creo que no va a gustar lo que voy a decir.

Ya hay que dejar de votar plata en Campañas, porque las Redes Sociales no la siguen, todos los Colegiados reciben unos cuantos, y si ustedes conocen de algoritmos de Facebook, saben que, si usted tiene 1,000 seguidores, muy probablemente sus publicaciones sólo le van a llegar a 100 o 150, dependiendo que tanto alcance tenga su página de Facebook.

Entonces ,la del Colegio y la del Fondo, les aseguro y lo digo con mucho dolor, no son de las más seguidas.

Entonces ,por ese lado es botar la plata.

Número dos, aquí solo hay una solución que yo veo viable para el tema de los créditos, inclusive para la parte del área médica, hemos gastado no sé si ¢1,000,000, ¢2,000,000 en publicidad, con eso es mejor que contratemos a una persona que se siente con la lista de todos los colegiados que no tienen créditos, ojo, porque que tiene crédito sabe que hay un servicio salud porque se lo vendemos en el momento que pide un crédito, pero tenemos, no sé, 500 créditos activos, por ejemplo, y somos 3,000 colegiados, o sea que hay 2,500 posibles colegiados que podrían tener un crédito y hacer una llamada, hacer tres intentos a diferentes horas del día para tratar de localizar al Colegiado.

Capaz no vamos a lograr llegar al 100 % de esa lista, pero que lleguemos a un 60 % sería muy provechoso.

Y no sólo ofrecer créditos, es ofrecer, comprar los Créditos.

Miren, en estos tiempos, o sea, y se los digo, y esto yo lo tengo que recalcar mucho, las Redes Sociales no son la panacea.

Y disculpen, como Comunicador lo digo y soy muy crudo, la gente cree que hay es que si públicas en Facebook y en Instagram lo logras, disculpen, pero la penetración de Facebook en este país llega como a 3,000,000 de seguidores más o menos, o 3,000,000 de perfiles, aproximadamente somos 5,000,000.

Hay gente que tiene hasta seis o siete perfiles, sin contar los perfiles que son troles, sin contar los perfiles empresariales, los perfiles que se descontinúan o que están por ahí que medio aletean, pero para Facebook como tal cuentan.

Entonces, estamos desperdiciando la plata, perdonen que lo diga así, dejemos de hacer publicidad, creo que podemos ser un poquito más de “in house” de lo que hay, y dedicarnos realmente a contratar a alguien o buscar una persona que siga su trabajo, hacer, empezar a llamar gente.

Tenemos una Central, que es digital, por cierto, así que el costo no va a ser tan alto en llamadas, porque es hacer digital, pues es vía interés, entonces nos abre un montón de dinero. Esa mi posición y es mi recomendación para ustedes como miembros del Consejo. Si quieres seguir votando la plata, disculpen, con Campañas en Redes Sociales, es decisión de ustedes, pero ya vimos que no es funcional.

Aquí lo que hace es llamar a la gente, llamar a los Colegiados, tenemos los números de todos, tenemos contacto, inclusive si no llamar y mandar correo, es que mandamos correos masivos, se manda correo masivo, no mande correos personalizados.

Contratemos una persona que se dedique solo a eso, si fuera el caso, y les aseguro que vamos a tener mejores resultados.

¡Gracias!

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias Gerardo.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Desde la perspectiva, de lo que habla don Gerardo, totalmente cierto.

Cuando yo llegué al Fondo me dijeron que el Ejecutivo que había lo quitaron. Creo que es la primera entidad financiera que no tiene un Ejecutivo de Crédito para que coloque crédito.

Entonces, desde esa perspectiva, un Ejecutivo más bien es un motor de colocar, porque vive y gana y coloca y gana.

Entonces sí, sí creo que, desde esa perspectiva, el apoyo, digamos, de la publicidad que se tenga, más, la gestión de una persona haciendo venta cruzada, informativa y no es solamente, digamos, de los créditos, de los subsidios, porque al final el servicio del Fondo es un servicio integrado, integral desde el punto de vista de crédito, desde el punto de vista de subsidios y uno va amarrado con el otro.

Eso sería.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias, doña Aleyda

La Vocal 2 Aleyda Solano:

En relación a este comentario que dice Carlos, nosotros, cierto, tuvimos un Ejecutivo, pero no fue tan, tan eficiente tenerlo, por eso mismo lo quitamos, porque no podíamos sostener, un salario y no las ganancias que esperábamos, no sé, y este señor se las movía porque hablaba y todo, pero no fue un resultado obvio para poderlo mantener.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias, Señora Aleyda.

Vamos a ver, yo coincido con Gerardo, un poco lo que es que este tema ya lo hemos hablado, y de nuevo, sí, totalmente de acuerdo, o sea, nosotros le estamos llegando a la misma gente con los canales que tenemos y bien lo señala Gerardo, pero seguimos empleando los mismos canales, ¿verdad?

Y está bien, se puede pagar publicidad en Redes Sociales, pero de nuevo, no le estamos llegando a más gente, a la gente que necesitamos y esa es parte de nuestra limitación, más allá, digamos, de la oferta misma que podamos tener.

Y a mí me preocupa, me preocupa porque si tal vez yo no lo veo como es que es que estemos necesariamente botando la plata, porque al final le llegarás a alguien, pero no es lo ideal, si no, no estamos siendo eficientes en eso.

Y nosotros, este equipo, quiero decir, hemos aprobado diferentes campañas para que se hagan en Redes Sociales, licitándose, bueno, llevándose, digamos, el cartel, perdón, y aprobándolo y digamos, estamos dando como vueltas en lo mismo.

Yo creo totalmente en el tema de alguien o, algunos llamando directamente, digamos, en el caso de los del servicio médico y ofreciendo también crédito, y que lo haga conocimiento de

que también está para los familiares, porque creo en esa gestión directa, pero es que compañeros y compañeras, es algo que no terminamos por hacer, no terminamos por hacer.

Yo recuerdo que habíamos hablado de contratar gente para que hiciera esto, que además recuerden que también estaba pendiente el tema de las personas que se iban a contratar para el tema de la información que necesitábamos actualizar y de una vez aprovechar este tema de la colocación del crédito que habíamos visto, si era contratando una empresa, que era para actualizar la información de si no, si los contratábamos directamente nosotros. Yo no sé eso, digamos, en qué quedó, tal vez aquí hago la consulta para que la Administración me aclare, pero yo sí creo que tenemos que hacer algo, o sea, si ya vamos a empezar la gestión de crédito, si estamos a un mes y medio que tenemos que revisar el convenio con el Metropolitano, como bien dice Laura, y bueno, si se puede pasar esto a que sean exámenes médicos, más allá del servicio de especialidad médica, que también entren exámenes de laboratorio, que se hagan eventualmente por, como se hacen los seguros, por pago posterior, contra liquidación, etc.

No sé, o sea, cualquiera de esas opciones que está ahí en el aire, creo que sí nos quedamos solo en los canales nuestros, vamos a de ahí, ahí nos vamos a morir, no vamos a llegar a nadie más.

Yo creo que sí es importante definir, pero de verdad definir que la Administración proponga ahí cuáles son esas otras alternativas.

Yo creo en esa tele mercadeo. absolutamente, claro que sí, como en los términos en los que Gerardo lo ha indicado, porque ya hemos hablado de eso, de poner a alguien, de llamar directamente, de escribir el correo, de que sea muy personalizado, y que en el caso de, repito, de servicio médico, me parece que así tiene que ser.

Y con el crédito también, más ahora incluso que entramos con el tema de los familiares, pero sí tener una propuesta, porque ya tenemos mucho tiempo con esto, ¿verdad? Con el servicio médico y vamos a empezar con el tema de los créditos a los familiares y nos estamos quedando en muy poquito.

Así es que yo ahí le pediría a la Administración particularmente, de que nos presente una propuesta, porque no sé qué pasó con esas personas que se iban a contratar para actualizar la información, que nos podían también ayudar con este tema de la gestión, de promover el crédito y el tema médico.

Don Carlos, no sé, ¿eso en qué quedó? Perdón.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

En una sesión se dijo que no era un tema solo del Fondo, sino del Colegio, y entonces se me envió a sensibilizarlo con doña Maritza, de hecho, en esos días estuvimos hablando, y ella lo que me indica es que ellos no tienen presupuesto para hacer una cuestión de actualización de inversión.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

De inversión

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

De inversión, exactamente.

O sea, desde la perspectiva, ellos no lo tienen ni mapeado y no tienen presupuesto para para hacer eso.

Y habíamos visto que el que este trabajo salía bastante, bastante oneroso, eran casi 3 o millones de colones en tres meses, ya fuera que se trajera a una empresa, que en dos meses nos cobra casi 5 millones, o un mes, aunque se contratara una o dos personas que quisiera este trabajo también, y que nos salía más o menos parecido en 3 o 4 millones de colones, que sigue siendo también nada despreciable el monto.

También, se presentó una propuesta para contratar a una persona por seis meses para que hiciera esto, eso creo que salía como en 3 millones y medio, casi 4, y que se pudiera utilizar para ambas cosas, para la actualización de la base de datos y para promocionar el y los productos del Fondo, porque esto es más promoción, una persona diciendo, recordando, porque tengo entendido que la persona que estuvo haciendo esto, era muy buen comunicador y que la parte de subsidios creció, porque vamos a ver, la gente no conoce mucho de lo que es lo que el Fondo ofrece, ¿verdad?

Entonces cuando se dan cuenta, ay, mira, tengo subsidio de nacimiento, tengo subsidio por muerte, tengo subsidio de esto y son ventajas competitivas y comparativas que tiene el Fondo de Mutualidad, que es importante que ellos lo sepan y de la mano de eso el crédito, entonces tiene que ser como un trabajo integral.

Esas propuestas están ahí en ese en ese estatus, ¿verdad?

El del Colegio no podemos contar.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Sí, bueno, si nos acaba de decir gracias por la actualización.

Yo creo que hablarlo de ahí sí, porque sí me acuerdo que el Colegio, digamos, nos había dicho que este tema lo habláramos, con la Administración, con la Dirección también para poderlo llevar a cabo, pero si no tienen plata para hacerlo, entonces que nos dejen hacerlo a nosotros.

No solo el tema de actualización de la información, sino esta promoción que es importantísima y que la Junta del Colegio también sabe que es la gallina de los huevos de oro está en el Fondo, está en los subsidios y está en los créditos.

Entonces que al final de cuentas nos deje hacerlo a nosotros y ellos no tienen los fondos para poder hacerlo, pero sí hacerlo, independientemente de si es una persona, si son dos los que se van a contratar externamente, si va a ser por el periodo o se va a pagar a una empresa.

Y les voy a decir por qué, porque, además, cuánto, estamos “perdiéndole” y voy a utilizar esa palabra entre comillas, a los servicios médicos, al contrato de servicios médicos en este momento, porque no se está utilizando full.

Eso es plata que estamos dejando de usar, que se está posponiendo alguna de ellas para no sé cuándo, porque todavía no lo tenemos y es dinero que, digamos, está dejando utilizar, se está perdiendo, que perfectamente podría emplearse para poder pagarla a la gente está que necesitamos para que esté llamando, ¿verdad?

Es quid pro quo y eso no se está haciendo.

Entonces seguimos perdiendo plata en el lado le va a poner la contratación del servicio médico, no sé, la cartera de crédito que también que tanto está creciendo o no, Y es plata que dejamos de percibir porque no, porque no estamos sustituyendo ese tema de la comunicación, ¿verdad?

Doña Mercedes y doña Laura, perdón.

Adelante.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

No, yo tomando en cuenta esos aspectos, creo interesante, además de telemarketing, yo honestamente no creo mucho en la parte de telemarketing porque no todo el mundo contesta los teléfonos o están apresurados o bueno, pero es una es una opción interesante, pero habría que agregar para mí dos aspectos más.

Uno, la generación de posibles reuniones con comunicadores en algunas áreas. Sobre todo, donde uno sabe que hay concentración de comunicadores, independientemente de que sean Colegiados o no Colegiados, que se les puede informar, que se les pueda llevar información, que tengan algún brochure, una tarjeta con quien comunicarse, en fin, y el material de apoyo, verdad, que es muy importante.

No sé, pienso uno se va, habría que sacar citas y cuestión de ese tipo, pero alguien que llegue al sitio, que explique, que deje la información, que se presente, que diga estoy pendiente para

que cuando usted me llame yo pueda darle la información correspondiente, porque muchas veces el tú a tú es el que más tiene un efecto con respecto a eso.

Es una es una condición de opción, digamos, y buscar lugares de concentraciones de Comunicadores, Agencias de Publicidad, Medios de Comunicación, cuestiones de ese tipo, donde sí van a encontrar.

No es ir a buscar a alguien que está en una oficinita nada más solito, pero sí gente que pueda comenzar a movilizar también la información.

Para mí lo presencial y el tú a tú es muy importante.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias, Merced.

Me parece que, si en efecto, es complemento.

Pero a mí me preocupa si es algo que tenemos que hacer, o sea, hay que tomar decisiones y hacerlo, porque si no lo vamos a dejar solo en el papel, en las actas.

¿doña Laura?

La Tesorera Laura González:

Sí, yo lo que quería decir es que realmente tenemos que reflexionar y tomar la decisión final. Yo rogaría a la Administración hacer una mezcla de citas con exámenes médicos, a ver si eso logra traer por un lado a Colegiados.

El contrato del Metropolitano está próximo a validar si se renueva o no.

Yo expuse el martes pasado en la Junta que de una vez yo ya le he hecho conocimiento a don Carlos y le solicito que en la validación que él vaya a hacer del contrato, por aparte haga un informe ejecutivo de todos los acontecimientos y todos los esfuerzos que ha hecho el Fondo, todas las reuniones, toda la solicitud de información, todo, que quede bien blindado la gestión que ha desarrollado el Fondo con respecto a este contrato y poder tomar una decisión final de cuánto, pero yo creo que ya no darle más largas al asunto y también tener en cuenta si realmente es lo que interesa a los Colegiados.

Podemos estar nosotros ofreciendo un servicio que realmente no es de interés, las especialidades médicas, entonces hay que validar y teniendo en cuenta de que tenemos una población gruesa, el 52 % de la población del colegio está entre los 35 y 49 años.

Entonces habrá que considerar si realmente les interesa, porque ellos pueden. Hay empresas que tienen médico de empresa, hay gente que tiene seguros, hay gente que no le gusta chequearse, deja para lo último.

Entonces todos esos elementos hay que tomar ya una decisión final y no posponer, porque prácticamente desde que empezó este proceso lo hemos llevado, lo hemos llevado, hemos insistido y hemos encontrado una serie, entonces yo creo que no hay que darle más largas.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Totalmente de acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias, Laura.

Totalmente de acuerdo.

Este, tal vez nada más aquí para moldear el acuerdo.

Un segundito, don Carlos, un receso, un par de minutos.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Bien, entonces con respecto a este tema haría la siguiente moción para que se encargue a la Administración de que en término de 15 días presente a este Consejo una propuesta integral para la promoción y publicidad de los diferentes productos del Fondo, que involucren tanto el tema de subsidios como de los servicios de crédito extendidos a familiares y los servicios médicos a la luz de la contratación del convenio que se tiene actualmente con el Hospital Metropolitano.

Que esta propuesta que haga la Administración sea una propuesta integral, una propuesta ambiciosa para poder llegarle a través de diferentes canales y diferentes acciones a la mayor parte de la población meta.

Los que están de acuerdo, por favor, si sirven, manifestarlo.

Doña María Eugenia.

La Secretaria María Eugenia González:

De acuerdo

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias. Doña Aleyda.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias, Doña Mercedes

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias. Doña Laura.

La Tesorera Laura González:

De acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias. Con el voto de esta Presidencia, cinco votos a favor, aprobado por nombrar acuerdo en firme para que la instrucción proceda y en términos de 15 días presente dicha propuesta.

***Acuerdo 04-13-24:** Se acuerda se encargue a la Administración que en término de 15 días presente a este Consejo una propuesta integral para la promoción y publicidad de los diferentes productos del Fondo que involucran tanto el tema de subsidios como los servicios de crédito extendidos a familiares y los servicios médicos a la luz de la contratación del convenio que se tiene actualmente con el Hospital Metropolitano. (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Ok, avanzamos.

Ya está Presidencia no tiene más asuntos, entonces iniciativas de los miembros del Consejo. si algún miembro del Consejo tiene alguna propuesta, algún comentario.

Doña Laura.

5.2 Iniciativas de los miembros del Consejo:

La Tesorera Laura González:

Bueno, ya como lo había comentado, el contrato del Metropolitano que se sirva la Administración hacer el informe respectivo.

Y lo otro es a raíz de la situación que aconteció con los expedientes de los cobros pendientes, también hay una situación que se presentó en la Junta Directiva a raíz de un caso que está ya en apelación, un recurso de casación.

Entonces, al igual que lo solicité a la Dirección Ejecutiva, quiero solicitar la Administración del Fondo llevar estrictamente una bitácora de cada uno de los expedientes, el detalle, por lo menos una plantilla, que se conozca la información de cada caso y en los contratos donde los abogados tengan que rendir un informe adecuadamente, no sé, semestralmente, anualmente, sobre esos casos, queden incluidos dentro de esa bitácora y dentro de, lógicamente, dentro del expediente que se lleve para poder hacer el pago respectivo.

¿Por qué razón?

Porque no es posible que nosotros, tanto la Dirección Ejecutiva como el Fondo nosotros tengamos que para cada caso depender del Abogado, o sea, nosotros no conocemos el estado de situación de algunos préstamos en cobro.

Entonces creo que es una sana práctica y como parte de Control Interno elaborar este informe y que esté a mano por cualquier, no solo de los Directivos, sino también a nivel Administrativo para este Consejo y futuros Consejos.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias Laura.

De acuerdo, don Carlos, para que tome nota de la solicitud y el requerimiento que ha hecho doña Laura para que se presente ¿en un plazo Laura?

La Tesorera Laura González:

Yo le dije a don Carlos que ya él había adelantado un poco, ¿verdad?

Entonces yo esperaré que una vez que pasemos el filtro ya queda la primera lista y por lo menos se nos presente semestralmente la condición en que están esos, pero sí ser muy vigilante a raíz de toda esta situación que nos acaba de pasar con esta Abogada en la cual nosotros no teníamos ni conocimiento, ni un solo reporte.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Sí, absolutamente de acuerdo.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Con tema, que dice doña Laura, el informe ese ya está bastante avanzado con lo que yo les envié, ahí lo único que tocaría sería designar el Abogado que le vamos a dar los expedientes que él tiene que devolver a hacer la revisión de estos casos e indicarnos si hay algún caso que ya sencillamente no vale la pena.

Y si no, y si este, que retome en el estatus que lo dejo y en el reporte asignarle tal vez el número de demanda y todo lo demás, que tal vez si le hace falta, pero si ya está bastante avanzadito, creo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Muy bien, continuamos entonces con asuntos de la fiscalía, don Gerardo.

5.3 Asuntos de la fiscalía:

Fiscal Gerardo García:

De momento ninguno, don Wilberth.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias, don Gerardo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Informe de la tesorería, doña Laura

5.4 Informe de la Tesorería:

La Tesorera Laura González:

No, no hay nada que informar así que sea financieramente imprescindible para el Fondo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias.

Ok, entramos entonces, Artículo sexto, Asuntos de la Administración, vean, porque nos queda, digamos 1 hora en buen alit, dudo que veamos esos siete puntos en 1 hora Don Carlos ¿Los cuáles de esos son orden de urgencia para, para hacer una moción de eso?

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Este, porque ya se está, ya se hizo la publicación para tener a los profesionales que van a participar en él.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Vamos a ver de segundo ¿cuál?

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Este de segundo el tema de las inversiones, súper importante.

Este, la revisión de tasas de crédito, que ya se habían revisado, nada más hay que hacerle la aprobación, había un punto que no se había visto.

El doctor del consultorio, el tema que habíamos visto que sólo hay un oferente.

Y en ese los expedientes de cobro judicial, yo les envié el detalle, yo creo que ya muchos lo han visto y este, es bastante extenso porque hay que ver, hay temas ahí de embargos que se pueden hacer decisiones que tomar en algún caso. De esto lo que me importa y lo que me urge es la designación del jurista que va a hacer llevar el caso.

Entonces este sí también es importante, pero tal vez desde la perspectiva del Abogado, designarlo, tenemos dos abogados, uno se le dio de baja porque no quiere nada con nosotros y la otra en el tema de cobro no es tan ágil, entonces sería nos queda uno, el otro abogado habíamos visto

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Hoy estamos jueves, el lunes que hay sesión ordinaria, podemos ver eso, no estamos perdiendo mucho tiempo, son dos días hábiles digamos.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Aquí sería solamente tal vez porque el abogado tiene que hacer una nota para que Yanancy firme en cada uno de los expedientes para ir a presentarse a eso.

Entonces si son dos días, pero es tiempo importante tomando en cuenta que sólo tenemos dos abogados y uno es el que podría llevarlo actualmente, entonces creo que tal vez desde esa perspectiva tomar la decisión

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

El problema es que son muchos puntos y digamos estoy pensando en el lunes o eventualmente que puede quedar para una extraordinaria la otra semana.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Para el lunes tenemos los estados financieros y tenemos el reporte del consultorio que ni lo he empezado para serles sinceros.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

¿Las inversiones cuando vencen?

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Vamos a ver el 19 ya vence una, que es la de los dólares, esa es tema importante.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Diecinueve es mañana,

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Sí, exactamente.

El de presentación de actas, las inversiones, lo del doctor y lo de las tasas.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Ok, entonces yo voy a mocionar para que la presentación del Cartel del Baile el Colegiado de honor la pospongamos, eso perfectamente puede verse el lunes y la solicitud de cartel para la compra de tóner también, se quede para el para la próxima sesión y dejemos como último punto la revisión de expediente de cobro judicial, si nos da tiempo de verla en este y conozcamos los otros puntos en el orden que están en otras palabras para que quede como:

6.1 Presentación del Cartel de transcripción de actas

6.2 Sería el tema de vencimiento de inversiones y renovación

6.3 La revisión y aprobación de las tasas de crédito

6.4 Metropolitano, el tema del doctor del consultorio

Y los demás puntos, repito, se posponen para la sesión del próximo lunes. Si nos da tiempo veríamos en orden de privilegio el expediente este de cobro judicial que nos ha indicado don Carlos.

Y el resto quedan para el lunes.

¿les parece si hacemos esa moción de orden para poder hacer la variación de la agenda, compañeras?

Doña María Eugenia

La Secretaria María Eugenia González:

Está bien.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias. Doña Laura.

La Tesorera Laura González:

Está bien.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias. Doña Aleyda.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

También

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias. Doña Mercedes.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Aprobado.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias.

Y con el voto de esta Presidencia se hace entonces una variación en el Orden del Día con de conformidad como se ha indicado.

Acuerdo 05-13-24: *Se acuerda realizar modificación en el Orden del Día. (Acuerdo en firme y por unanimidad).*

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Entonces vamos a entrar a ver el Cartel de Transcripción de Actas.

Yo voy a decretar un receso de 5 min.

Y pues pasamos a ver la presentación del cartel de transcripción de actos.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Ok, entonces si pone la agenda ahí, por favor.

ARTÍCULO SEXTO: ASUNTOS DE LA ADMINISTRACIÓN

6.1 Presentación cartel de transcripción de actas

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Bueno, viene el Servicio de Transcripción de Actas.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Pasamos entonces a conocer la Contratación de Servicios para la Transcripción de Actas del Consejo de Administración del Fondo de Mutualidad del Colper.

Entonces vámonos ahí a lo sustantivo, por favor.

CONTRATACIÓN DE ALTA CUANTÍA AC-004-2024	CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PARA LA TRANSCRIPCIÓN DE ACTAS DEL CONSEJO ADMINISTRATIVO DEL FONDO DE MUTUALIDAD DEL COLPER								
<p>COLEGIO DE PERIODISTAS Y PROFESIONALES EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA DE COSTA RICA</p> <p>CONTRATACIÓN DE ALTA CUANTÍA AC-004-2024</p> <p>CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PARA LA TRANSCRIPCIÓN DE ACTAS DEL CONSEJO ADMINISTRATIVO DEL FONDO DE MUTUALIDAD DEL COLPER</p> <p>La Presidencia del Colegio, recibirá ofertas por escrito hasta las 10:00 horas del miércoles 24 de abril de 2024, para llevar a cabo la "Contratación de Servicios para la Transcripción de Actas del Consejo Administrativo del Fondo de Mutualidad del Colper" en el Consejo de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva de Costa Rica.</p> <p>Consulta y aclaraciones: Pueden pedir aclaraciones al Departamento de Servicios Generales; con Denis Ramírez, a la dirección electrónica comunicacion@colper.or.cr</p>	<p>CONTRATACIÓN DE ALTA CUANTÍA AC-004-2024</p> <p>CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PARA LA TRANSCRIPCIÓN DE ACTAS DEL CONSEJO ADMINISTRATIVO DEL FONDO DE MUTUALIDAD DEL COLPER</p> <p>Invitación a Concursar La Presidencia Institucional, ubicada en calle H-2, avenida H-2 y 4 Sabana Esra, San José de Costa Rica, recibirá ofertas por escrito para llevar a cabo la Contratación de Servicios de Transcripción de Actas para el Fondo de Mutualidad - Colper.</p> <p>Dichas ofertas se recibirán hasta las 10:00 horas del miércoles 24 de abril del 2024.</p> <p>I. CONDICIONES GENERALES</p> <p>1.1) Los Ofertantes: Podrán concurrir en este proceso todas aquellas personas físicas o jurídicas interesadas con experiencia y formación profesional pertinente que demuestren estar en capacidad de adjudicarse el servicio de transcripción de documentos que el Fondo de Mutualidad del Colper requiere. El alcance de esta contratación se detalla a lo largo de este documento, las condiciones específicas para la participación electrónica se describen en el apartado "ESPECIFICACIONES TÉCNICAS" (pág. 4-5).</p> <p>1.2) Presentación de la Oferta: • Los ofertantes deben presentar su oferta de acuerdo con los Requerimientos y Especificaciones Técnicas contenidos en este pliego de condiciones. • Todas las ofertas deberán suministrar la información completa y suficiente que permita su análisis y estudio comparativo para efectos de adjudicación. Se deben describir de forma completa las características, y cualquier detalle que sea de importancia para el servicio que están ofreciendo. El no suministro de la información que permita verificar su ajuste a las condiciones significativas de este pliego de condiciones, podrá representar la desestimación de la oferta para efectos de análisis y adjudicación. • La persona que suscriba la oferta deberá indicar su nombre y apellidos, sus cédulas, número de identificación, número de teléfono, dirección electrónica, e iguales datos de su representación (a si es que oferta a título de una empresa).</p>	<ul style="list-style-type: none">La oferta debe hacerse en idioma español, sin tachaduras, borrones y atenuaciones que puedan producir dudas sobre el texto. Las ofertas deberán ser presentadas en forma ordenada, separando la información legal, técnica y de precios en forma clara.La oferta, también puede ser enviada de forma digital en formato PDF, al correo comunicacion@colper.or.cr de forma controlada con los requisitos que este Pliego de Condiciones establece. Para validar este documento de forma digital, la oferta debe ser enviada de forma completa en un solo PDF y con Firma Digital en cada espacio correspondiente (Firma de Responsable). O bien, realizar la entrega de forma física en muestras matriciales antes de la fecha y hora indicada.Todo ofertante de este proceso se compromete que, en caso de resultar adjudicatario, cumplirá fielmente las especificaciones establecidas en este pliego de condiciones.El solo hecho de presentar la oferta implica plena aceptación de todas las cláusulas, condiciones e instituciones de esta contratación.Las ofertas que se presenten después de la fecha y hora indicada no serán recibidas.En la Oferta se debe indicar el plazo de vigencia de la misma, el cual no podrá ser menor de 30 días hábiles contados a partir de la fecha de apertura de las ofertas. El caso de no indicarse la vigencia de la oferta se tomará para todo efecto la vigencia mínima solicitada. Si el ofertante indica en su oferta un tiempo más, se entenderá para todos los efectos como días hábiles.Todos los costos relacionados con la preparación y presentación de la oferta serán pagados por el ofertante. El Colegio no reembolsará ningún costo por estos conceptos.1.3) Objeto: Contratar bajo la modalidad de Servicios Profesionales una persona con el conocimiento y la experiencia para rendir su cuenta el servicio de transcripción literal de las actas del Consejo Administrativo del Fondo de Mutualidad del Colper correspondientes a las sesiones semanales.1.4) Disponibilidad Presupuestaria: Los recursos económicos para rendir la diligencia se encuentran en el presupuesto general del Colper, del periodo enero a diciembre del año 2024.1.5) Requisitos del Ofertante: El trabajo deberá estar bajo la dirección y responsabilidad de una persona experta que cumpla con los requisitos que a continuación se exponen: ✓ Resumen de Experiencia: Experiencia General: Todo ofertante debe tener experiencia previa en labores de transcripción de actas. Experiencia que debe ser demostrada mediante la documentación que se solicita en el apartado de evaluación (pág. 7).							
<p>✓ Experiencia, Redacción y Ortografía</p> <p>II. REQUISITOS LEGALES</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Estar debidamente inscritos o en proceso de inscripción en el registro de proveedores institucional del Colper.✓ En cada oferta se deben aportar el currículo vitae, al cual que la Declaración Jurada junto con las Certificaciones de Experiencia Previa (pág. 7).✓ Tener fatura electrónica, y encontrarse al día con sus obligaciones tributarias, CCSS y demás compromisos legales. <p>El Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva de Costa Rica se reserva el derecho de verificar la información aportada por cada ofertante.</p> <p>III. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS</p> <p>3.1) LÍNEA ÚNICA: "Contratación de Servicios de Transcripción de Actas Literales del Consejo de Administración del Fondo de Mutualidad".</p> <p>El Fondo de Mutualidad del Colper, requiere contratar una persona o empresa que brinde el servicio de transcripción de actas literales de las sesiones semanales que realiza su Consejo Administrativo.</p> <p>Especificaciones:</p> <ol style="list-style-type: none">1. El servicio consistirá en la transcripción de forma literal a partir de un archivo Audio-Video que se genera para cada sesión realizada por el Consejo Administrativo.2. La instrucción técnica del equipo y el software necesarios para que por cada sesión realizada se cuente con un archivo de texto inicial en Word y un archivo de Audio-Video, el servicio que estamos solicitando consiste en que la persona contratada deberá ir escuchando minuto a minuto que le enviaron en la grabación conminados en su totalidad con el texto del transcripto y para aquellas secciones del archivo texto en que no está al 100% correspondiente se deberá ejecutar las modificaciones pertinentes para que el acta en su totalidad sea coherente y correspondiente al cual con lo expuesto en la grabación.3. Es un servicio Mensual: La demanda del servicio dependerá de la cantidad de sesiones que equivoce el Consejo Administrativo en cada mes. Inicialmente ello se reducirá los días lunes de cada semana, con posibilidades de realizar algunas sesiones extraordinarias al mes, se indica que en promedio se estará requiriendo de la transcripción de entre 4 a 6 días por mes. <p>4. La logista del servicio consiste en que, el día siguiente de realizada cada sesión del Fondo de Mutualidad, el asistente administrativo entregará (ya como electrónico) e como resultado adjuntado 2 archivos:</p> <ul style="list-style-type: none">• Grabación Video y Audio de la Sesión (archivo generado por Zoom)• Archivo Word inicial del acta borrador, o guía inicial que genera el sistema Transcriptor y a partir del cual se debe generar el acta oficial. <p>Una vez aportados estos archivos, y coordinados entre ambas partes las características o particularidades que pudieran tener algunas actas en específico (labor que se ejecutará los martes por la mañana), la persona a cargo deberá iniciar su labor, de forma tal que a lo sumo en 4 días hábiles devuelva al Fondo de Mutualidad el acta literal en formato texto editable (Word). Cuelte que en cada sesión se tiene mucha información financiera y legal entre otros temas.</p> <p>5. Se requiere que todo ofertante establezca en su oferta el costo de este servicio a partir de un precio por cada hora de audio de grabación, la fijación de tiempo se pagará en conformidad con el precio de la hora.</p> <p>6. Para realizar este trabajo, la persona contratada debe utilizar su propio equipo de cómputo y los útiles que requiera para la ejecución de las labores asignadas. Debe respetar el formato de acta que será compartido y explicado al inicio de la contratación.</p> <p>7. Una vez definido el proveedor que resulte adjudicatario, éste se da por entendido que es requisito para brindar el servicio la respectiva firma de un contrato en el cual, además de detallarse las actuales condiciones, se establecerán las cláusulas pertinentes de confidencialidad de toda la información (verbal, escrita, audio, video) que estará incluyendo y transmitiendo producto de este labor.</p> <p>Compromisos: Quien resulte adjudicatario se compromete a firmar un contrato de confidencialidad sobre toda la información recibida por parte del Colegio, ya sea verbal, audio/video o escrita.</p> <p>Los ofertantes deben indicar expresamente en su oferta que acepta la siguiente cláusula de confidencialidad:</p> <p>El ofertante que resulte adjudicatario, asume la responsabilidad de que la información a su lenguaje accede como parte del presente contrato, así como su personal, se ve a manejar de forma confidencial a partir del otorgamiento del contrato y hasta por un periodo de diez (10) años posterior a la finalización de los servicios, y por tanto no debe divulgar, revelar, exhibir, mostrar, comunicar, utilizar, o ya emplear a su favor o en el de terceros.</p>	<p>Durante el proceso de contratación y ejecución del contrato, el incumplimiento de este acuerdo por parte de los adjudicatarios podrá ser causal de rompimiento del contrato, sin perjuicio de las sanciones acciones judiciales y legales a las que se podrá hacer acreedores el adjudicatario, así como la reparación de los daños y perjuicios ocasionados.</p> <p>3.2) Inicio y Detalles del Servicio: Los servicios adjudicatarios iniciarán a partir de la firma del contrato.</p> <p>IV. CONDICIONES ECONÓMICAS Y CONTRACTUALES</p> <p>4.1) Precio: Debe indicar sus precios separando el subtotal, impuesto de valor agregado y total general. El Colegio me en una institución exenta de impuestos por lo cual todos los montos que se envíen, deben incluir todos los impuestos, con precios sean considerados fijos, definitivos y en plaza.</p> <p>Importante detallar que cada ofertante debe determinar el valor de sus servicios a partir de un precio por cada hora de audio de grabación.</p> <p>Si la oferta es en dólares se tomará el tipo de cambio de venta del Banco Central del día de la apertura para la comparación de ofertas. En cuanto al monto determinado para la cancelación de las facturas mensuales se realizará el cálculo a partir del tipo de cambio de venta del Banco Central de la fecha en que se realiza cada una de las facturas mensuales.</p> <p>4.2) Método de Evaluación de las Ofertas: El ofertante deberá incluir toda la información necesaria para la correcta evaluación de la oferta.</p> <p>Criterios de evaluación Se evaluarán aquellas ofertas que cumplan con los aspectos de admisibilidad, tanto legales como técnicas y las mismas serán evaluadas según los siguientes factores:</p> <table border="1"><thead><tr><th>Factores de Evaluación</th><th>Porcentaje</th></tr></thead><tbody><tr><td>Monto de la oferta (Precio)</td><td>20%</td></tr><tr><td>Experiencia en Trabajo Similares</td><td>30%</td></tr><tr><td>Total</td><td>100%</td></tr></tbody></table> <p>En aquellos casos en que la información solicitada para la evaluación sea incompleta o no se la presente, se considerará tener "0" al factor correspondiente. Se utilizará la calificación máxima de los decimales.</p> <p>4.2.1) Monto de la Oferta (Precio): 50%</p>	Factores de Evaluación	Porcentaje	Monto de la oferta (Precio)	20%	Experiencia en Trabajo Similares	30%	Total	100%
Factores de Evaluación	Porcentaje								
Monto de la oferta (Precio)	20%								
Experiencia en Trabajo Similares	30%								
Total	100%								

A la oferta que presente el precio más bajo entre las aceptables se le asignará los 80 puntos por este factor. El puntaje de las restantes ofertas aceptables se determinará por medio de la siguiente fórmula:

$$\% \text{ Obtenido} = \frac{\text{Precio menor cotizado} - 6.30}{\text{Precio de la oferta a evaluar}}$$

Dónde:

Precio Menor = Correspondiente al menor precio de todas las ofertas aceptables.
Precio Oferta = Correspondiente al precio de la oferta que se está evaluando.

4.2.2 Experiencia en Trabajos Similares.....50%

Cada oferente deberá aportar una Declaración Jurada en la cual bajo juramento indique la cantidad de años que posee de experiencia demostrable en la prestación de Servicios Similares solicitada en este proceso (transcripción de actas, levantado de texto, u otro) momento que deberá de haberse ejecutado de forma previa.

Una vez aportada la Declaración Jurada referente a la experiencia, la cual debe acompañarse de una copia detallada de los trabajos que ha terminado mediante los años (debe especificarse en la tabla resumen los datos de cada cliente, persona contactada, número de boletines, volumen de los servicios brindados, periodo o fechas en las que brindó ese servicio), adjuntar a esta declaración jurada debe acompañarse de al menos 2 cartas de recomendación, certificaciones, o constancias extendidas por las instituciones de los trabajos realizados, la presentación de tres cartas es el requisito mínimo, a presentar más de esa cantidad de certificaciones la serán asignados más puntos, tal como se muestra en la siguiente tabla. Estos documentos pueden ser presentados en original o copia sencilla.

Estas cartas deben obligatoriamente contener mínimo la siguiente información:

1. Nombre completo de la empresa o institución al que prestó el servicio.
2. Número de teléfono y contacto.
3. Tipo de servicio o trabajo realizado y calidad del servicio.
4. Periodo de servicio.
5. Fecha del servicio.

Si se presentan varias cartas, certificaciones, o constancias extendidas por una sola institución o empresa, se tomará en cuenta para el cumplimiento de esta condición, únicamente una referencia. (Fusión de tiempo o servicios)

Cantidad de Cartas de Clientes Previos	Porcentaje Asignado
Experiencia demostrable de 3 Servicios Previos (mínimo requerido)	10%
Experiencia demostrable de 4 - 5 Servicios	20%

Previos	
Experiencia demostrable de 6 - 7 Servicios Previos	30%
Experiencia demostrable de 8 - 9 Servicios Previos	40%
Experiencia demostrable de 10 o más Servicios Previos	50%

4.3) Criterios de Desempeño:

En caso de presentarse empate en la calificación, se utilizará como criterio para el desempate en primer lugar la experiencia del oferente y luego el precio. De persistir el empate se utilizará la decisión de la Administración.

4.4) Adjudicación:

El plazo de adjudicación de esta contratación será de veinte (20) días hábiles.

Una vez determinado que las ofertas cumplen con los aspectos generales y los específicos y que son admisibles para una eventual adjudicación, se tendrá como adjudicatario a oferta que obtenga el mayor puntaje de las ofertas que hayan resultado elegibles.

La Administración se reserva el derecho de adjudicar de acuerdo con la disponibilidad presupuestaria, así como declarar desierta la contratación si se considera que ninguna oferta conviene a sus intereses.

4.5) Formalización de la Contratación:

La formalización de la contratación del oferente que resultase adjudicatario se hará mediante firma de contrato conforme las especificaciones contenidas en este pliego de condiciones y los detalles ofrecidos por el participante que resulte adjudicatario. Al cual que los detalles de confidencialidad de toda la información (verbal, escrito, audio, video) que estará recibiendo y manipulando el contratista producto de esta labor.

El adjudicatario no podrá subcontratar, ni parcial, ni totalmente la realización de los servicios encomendados, ni ceder total o parcialmente el contrato a menos que cuente con la venia del Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva de Costa Rica.

Una vez terminado por ambas partes el contrato, el adjudicatario se compromete a cumplir con cada uno de los términos y condiciones bajo las cuales se lleva a cabo este proceso de contratación de conformidad con el que se adjuntó en este pliego de condiciones, al cual que se compromete en el cumplimiento de Garantías, Tiempos y demás requisitos que hallan determinado en sus respectivas ofertas y/o que están estipulados en este documento.

4.6) Forma De Pago:

El Colegio cancelará el 100% del monto facturado (deduciendo el 2% del impuesto sobre la renta) al proveedor adjudicatario. En esta contratación no se harán pagos semestrales, ni adelantados.

En general, para el trámite de pago se requiere:

- La factura comercial conforme con el ordenamiento tributario (factura electrónica).
- Estar debidamente incorporado en nuestro Registro de Proveedores o en proceso de inscripción.
- El pago se efectuará mediante transferencia bancaria, a una cuenta en colones conforme al plazo establecido en el Registro de Proveedores.

Verbalmente se debe entregar una factura que abarque la totalidad de actas elaboradas en ese mes calendario.

4.7) Plazo Contractual:

La duración de este contrato es de un año previa firma de documento contractual, tal servicio podrá ser prorrogado por periodos adicionales de 12 meses, para estas prorrogas debe de previo realizarse la evaluación anual periódica de la contratación que sustentará cualquier decisión por establecer por parte del Copel.

Independientemente de que si se prorrga o no los servicios, las partes están en la obligación de comunicar a la otra su determinación con un mes de anticipación a la fecha de vencimiento.

De igual forma, cualquiera de las partes podrá dar por terminado el presente contrato, por razones de conveniencia y/o oportunidad, sin responsabilidad de su parte, dando aviso a la otra con un mes de anticipación, y cumpliendo las obligaciones que se encuentren vigentes al momento de la efectiva notificación.

4.8) Finalización Anticipada:

En aquel caso en que uno de las partes incumpla con su obligación de comunicar, que en caso de anticipación a la otra su determinación de no continuar con los servicios deberá cancelar a la parte afectada de este contrato el doble del monto mensual del último mes facturado.

4.9) Obligaciones del Adjudicatario, Seguros y Control de Mensajes:

- ✓ El adjudicatario deberá a presentar su oferta según que esta contratación es por Servicios Profesionales, por lo que no trascenderá al Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva de Costa Rica las cargas sociales, ni ningún tipo de responsabilidades de índole laboral, queda libre de toda responsabilidad civil directa, indirecta o laboral como consecuencia de esta contratación.

- ✓ El adjudicatario asumirá todas las obligaciones derivadas de la ejecución del trabajo, tales como cuotas de la Caja Costarricense de Seguro Social, Seguro

Profesionales, Obligaciones Obrero Patronales, Póliza de Riesgos del Trabajo, etc. quedando el Copel totalmente designado y no manteniendo ninguna relación de este tipo con los trabajadores del adjudicatario.

- ✓ El contratista tendrá la obligación de realizar la totalidad de los servicios adjudicados bajo su entera responsabilidad.

- ✓ La presente contratación bajo ningún supuesto podrá generar beneficios de orden laboral (vacaciones, aguinaldo, preaviso, cesantía, etc.)

- ✓ Consecuentemente el incumplimiento de cualquiera de las cláusulas y obligaciones contempladas dará lugar a la aplicación inmediata de la cláusula penal y a la resolución del respectivo contrato si el Colegio lo estima pertinente, sin perjuicio de accionar en la vía jurisdiccional, el resarcimiento de daños y perjuicios en virtud de la informalidad.

4.10) Responsabilidad de Fiscalización del Contrato:

Una vez adjudicatario en firme la contratación, la responsabilidad directa del proceso en su desarrollo y cumplimiento de las tareas y condiciones técnicas, recaerá directamente de forma conjunta entre la Jefatura del Fondo de Mutualidad y Asistente Administrativa del Fondo.

4.11) Multas y Sanciones:

Si existiera atraso importante imputable al adjudicatario en la entrega del objeto adjudicado, este autoriza a la Proveeduría Institucional para que, por concepto de cláusula penal y como indemnización, le rebaje del pago respectivo por el o los objetos adjudicados, la suma correspondiente al 1% (uno por ciento) del valor no entregado, por cada día hábil de atraso (con respecto al plazo ofrecido), hasta un máximo del 25% (veinticinco por ciento) del importe total del contrato, momento en el cual se tendrá por definitivo el incumplimiento contractual.

4.12) Rescisión del Contrato:

El Colegio podrá rescindir unilateralmente el presente contrato por razones de fuerza mayor, caso fortuito, o por razones de interés público.

Si la rescisión se originara en razones de fuerza mayor o caso fortuito, el Colegio deberá resarcir por completo la parte efectivamente ejecutada y los gastos en que haya incurrido razonablemente el contratista en previsión de la ejecución total del contrato. La rescisión contractual por mutuo acuerdo únicamente podrá ser convenida cuando existan razones de interés público y no concurra causa de resolución no imputable al contrato.

4.13) Resolución del Contrato:

En caso de incumplimiento del adjudicatario, de los compromisos adquiridos según lo establecido en los términos de referencia de este pliego de condiciones, el Colegio tendrá el derecho de dar por terminado el contrato, sin más trámite y sin derechos a reclamos de daños por parte del adjudicatario.

Favor hacer llegar sus observaciones al Departamento de Servicios Generales, con Denis Ramirez a la dirección electrónica: proveeduria@copel.or.cr

La dirección para hacer llegar la documentación al Departamento de Servicios Generales del Colegio de Periodistas: Sabana Este, calle 42, avenidas 2 y 4 San José, C.R. frente al Gimnasio Nacional.

Gracias por su participación.

Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva de Costa Rica

Proveeduría
Teléfono 2233 5850
E-mail: proveeduria@copel.or.cr

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Es Contratación de Alta Cuantía, AC-008-2024, esta es la fecha que arrancaría el proceso, el miércoles 24 de abril y Contratación de Servicio de Transcripción de Actas de Consejo de Administración del Consejo del Colegio Periodistas y profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva de Costa Rica.

Esta es la fecha de apertura de dichas ofertas se el miércoles 24 de abril.

Tal vez aquí esto es machotero, donde llegan, cómo se envía.

Si me dicen el plazo de la oferta.

El objetivo contratar bajo la modalidad de servicios profesionales una persona con conocimiento y experiencia para que realice por cuenta el servicio de transcripción de actas literales del Consejo de Administración del Fondo de Mutualidad del Colper, correspondiente a las sesiones semanales.

Ok.

Disponibilidad de los recursos, si se tiene.

Requisitos del oferente, el trabajo deberá estar bajo la dirección y responsabilidad de la persona experta que cumpla con los requisitos que a continuación se exponen.

Experiencia general.

Todo oferente debe tener experiencia en labores de transcripción de actas, experiencia que debe ser demostrada mediante la documentación solicitada en el apartado número siete Redacción y ortografía, excelente.

Está debidamente inscritos como proveedores.

En cada oferta se debe aportar el currículum vitae, al igual que la Declaración Jurada, junto con la certificación de experiencia previa.

Debe tener factura.

Especificaciones técnicas, única línea: Contratación de servicio de transcripción de actas literales del Consejo de Administración del fondo.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Una pregunta y nada más.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Sí, señora.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

¿Recuerdan que habíamos hablado de hacer una consulta sobre si eran iban a ser literales o solo los acuerdos?

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

No la copié esa.

Sí sé que son literales.

Del año pasado, lo que son las sesiones y que todo se tenía que hacer, pero este de hecho todo va en la todo va en el acta, todo lo que se dice bajo grabación, pero si usted gusta le hago la averiguación.

Pero yo tengo entendido que tiene que ir todo de manera literal.

La Tesorera Laura González:

Los detalles. Yo revise en la Procuraduría y dice claramente que tienen que ser literales. Y el otro aspecto es, como este, también es otra cosa que el martes lo solicité a raíz de que este tipo de servicio es sensible tanto para la Junta como para el Fondo, a raíz de lo acontecido se nos indicó que hicieron una modificación en el contrato precisamente para evitar que nos dejen votados.

Yo solicité que por favor se nos mostrara esa cláusula para validar, validarla, perdón, y ver si es necesario agregarle más o quitarle o ser más precisos en el detalle.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

¿Usted si tiene claro cuál cláusula es?

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Porque yo lo revisé y se parece mucho al que estaba anteriormente, ¿verdad?

La Tesorera Laura González:

Bueno, don Carlos, si fuera así, entonces para que nos muestren ese contrato y nosotros, incluir esa cláusula para evitar, lo que pasó.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Sí que nos dejaron votados.

La Tesorera Laura González:

Si porque son servicios sensibles para nosotros, o sea, quedarnos sin actas o alguien que no nos pueda presentar el acta. No, no, no puede ser, pero

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

El servicio consiste en transcripción de forma literal a partir del archivo de audio y vídeo que genere para cada sesión realizada por el Consejo de Administración.

La institución dispone del equipo y toda la cuestión.

Aquí dice lo que tenemos y lo que tenemos que brindar al proveedor del servicio. Servicio mensual la demanda del servicio dependerá de la cantidad de sesiones que ejecute el Consejo de Administración en cada mes, que inicialmente ellos se reúnen los días lunes de cada semana, con la posibilidad de algunas sesiones extraordinarias al mes que se indica en promedio estarán requiriendo entre cuatro a seis actas por mes.

Logística consiste que al día siguiente realizada cada sesión, el Fondo Mutualidad, la Asistente Administrativa entregará vía correo electrónico a quien resulte, contratista, resulte contratado es ¿verdad? contratado dos archivos, grabación, vídeo y audio de la sesión, archivo generado por zoom, archivo de Word inicial en borrador o al igual, al igual o guía inicial que genera el sistema transcriptor, a partir del cual se genera un acta oficial.

Una vez aportados sus archivos y coordinados entre ambas partes las características o particularidades que pudieran tener algunas actas en específico, la labor que ejecutarán los martes de cada mañana, la persona a cargo deberá iniciar su labor de forma tal que a lo sumo cuatro días hábiles devuelva al Fondo de Mutualidad cada acta literal en formato de texto editable de Word, a detallar en cada sesión que se tiene mucha información financiera, y legal y otros temas, se debe detallar, ¿verdad?

5. Se requieren que todo oferente establezca en su oferta el costo del servicio a partir de un de un precio por cada hora de audio de grabación.

Aquí Don Wilberth, usted no estuvo, se hizo un análisis de las horas y como nosotros le pagamos un monto fijo de ¢200,000 mensuales versus la cantidad de horas de grabación, se determinó que pagarlo por horas era mejor que como lo estábamos pagando. (aquí como para meterle un contexto de esto). E indicar que el costo se tendría la fracción de tiempo para que para aquellos casos en que no es cantidad de hora completa, es decir, el costo, el minuto de audio para que la Administración disponga del referente que éste estará cobrando en casos de 15.30 o 45 min, por ejemplo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Perdón, hay una interrupción, Carlos

Tal vez Gerardo aquí que me ayude con esto, porque se le pone un precio a la fracción si al final de cuentas usted está cobrando por hora y de la grabación fue de 4 h y media. Está clarísimo que si los precios por hora son ¢5,000 y el de media hora son ¢2,500 y el de 15 min serían ¢1,250.

¿Por qué es necesario eso?

Porque ahí podría cobrar un precio diferente por fracción.

No tiene sentido si ya está cobrando un precio por hora, ¿verdad?

Me parece innecesario.

Fiscal Gerardo García:

Si es que yo siento que se cumple o se cumple.

No puedes pagar una fracción, de un servicio, porque es un servicio completo cada grabación.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Si usted si duró 4 h y media y yo cobro por hora ¢1,000 son ¢4,500, punto.

Fiscal Gerardo García:

Exactamente.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

No me cobre por la fracción un precio diferente al de la hora.

Digo, puede ser que eso estuviera así, pero me parece.

Y si yo le digo ok, por cada fracción de minuto lo voy a cobrar tanto más y ¿cómo hacemos?

Fiscal Gerardo García:

No es que, por ejemplo, si vamos a ver, esto tiene que ser muy matemático.

Si la persona cobra ¢1,000 la hora, ok, entonces, esto es muy sencillo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Dividir los minutos por hora y eso.

Fiscal Gerardo García:

¢1,000 divido entre 60 son ¢16.66 el minuto.

Así de sencillo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

A mí me parece que eso no hay que ponerlo.

O sea, es simple y llanamente el precio por hora y ya, ningún costo de fracción.

Lo que debe quedar claro es que las fracciones se pagarán de acuerdo al precio pactado, pero no con esta redacción, sino decir se requiere que todo oferente establezca en su oferta el costo de este servicio a partir de un precio por cada hora de audio de grabación, ¿verdad? Este entonces la fracción.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Todo este resto, sobra.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Poner la fracción de tiempo tal vez así, asumiendo que la fracción de tiempo se cobrará en función, la fracción de tiempo, se pagará en función de ese precio por hora. Punto. Nada más para que quede claro que digan se cobró por hora, pero duró 15 min. No, ahí dice la fracción de tiempo se pagará de conformidad con ese precio por hora que se establezca.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Pagará con tilde

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

De conformidad con ese precio de hora. Sí, con el precio, con el precio de hora.

Fiscal Gerardo García:

Sí, correcto.

Precio de horas de lo que tiene que ponerse ahí.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Exacto.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

No, pero pagará.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Pagará en conformidad a ese precio de hora.

Fiscal Gerardo García:

Correcto.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Exacto.

De conformidad con el precio, con el precio de la hora. de conformidad con el precio de la hora.

Fiscal Gerardo García:

Estoy con poquito el Internet lento, entonces estoy apagando la cámara para no tener problemas para escucharlos bien.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

El resto me lo vuelo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Y el resto se lo vuela.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Esa reacción era como extraña en realidad.

Para realizar este trabajo, la persona contratada deberá utilizar su propio equipo de cómputo y útiles que requerirá para la ejecución de las labores asignadas.

Debe respetar el formato del acta que será compartido y explicado al inicio de la contratación.

Una vez definido el proveedor que resulte contratista.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Contratado.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

El resulte contratado.

Contratado.

La Secretaria María Eugenia González:

Contrato dice ahí.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Contratado

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Contratado o contratada,

Acuérdese que tiene que ser lenguaje inclusivo.

Bueno, yo que lo aplico.

La Secretaria María Eugenia González:

Hay nada que ver.

La Real Academia ya dijo que eso no era así

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

¿Sí o no?

La Secretaria María Eugenia González:

Me parece ridículísimo.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

¿Qué hacemos?

¿Lo dejamos o lo quitamos?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

No, contratado, póngale general, contratado.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Este, se da por enterado que es el

La Secretaria María Eugenia González:

Resulte contado, dice ahí

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Ahora sí.

La Secretaria María Eugenia González:

Ahora sí.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Dice que sea por enterado.

¿Está bien?

Confidencialidad.

La Secretaria María Eugenia González:

¿Porque esa palabra contratista?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Como contratista o contratado, ¿cómo es la cosa?

La Secretaria María Eugenia González:

Yo no sé, en todo lo aparece contratista.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Muy extraño.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Me parece que sí, digamos, el contratista es igual que contratado.

Me parece que cuando ponen contratista es porque si, fue que el que contrato.

Fiscal Gerardo García:

Perdón, perdón. Estos vean, vamos a ver.

No podemos estar usando un lado contratista y en otro adjudicatario.

Vamos a ver.

Y oferente.

Hay que entender los tiempos de administración y de contratación.

Ok, oferentes son todos los que ofrecen, ofertan por servicios.

Cuando se adjudica a una persona, a una empresa, se convirtió en el adjudicatario.

Ok, entonces no es contratado porque él no se le contrató, se le adjudicó un proyecto, un proceso de Contratación Administrativa.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Resulta adjudicado

Fiscal Gerardo García:

Adjudicado.

La Secretaria María Eugenia González:

Claro, tiene razón.

Fiscal Gerardo García:

El adjudicatario se compromete a mantener la confidencialidad...ya saber y disculpen, pero ahí se fijan los contratos de confidencialidad.

Yo no sé si en el cartel está más adelante, pero no le puede pedir solo por pedírselo, porque se le dice que sí y si no lo cumple, que es lo que se puede llegar nada más a amonestar o a quitarle la adjudicación.

Pero si usted lo firma a firmar un contrato de confidencialidad, usted lo obliga a cumplir.

Y si él incumple con la confidencialidad, usted puede iniciar un proceso judicial.

Cuando usted pide confidencialidad, usted firma un contrato de confidencialidad.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Perdón, don Carlos, perdón que te interrumpa.

Es adjudicado, no adjuditado.

En vez de la t, cámbiala por una c por fa.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

La tengo que cambiar allá arriba ¿también?, donde dice una es resulte contratado o adjudicado.

¿Cómo dice un Gerardo?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Ahí se compromete, no es a mantener, a firmar un contrato de confidencialidad, ¿no?

Por lo que Gerardo acaba de decir.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Sí, pero al fin, bueno, sí, pero tendrían que darse unas cláusulas de esa confidencialidad o es un es un contrato adicional o está dentro del mismo, ¿cómo es eso? Perdón

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Hay un contrato de confidencialidad que firman los proveedores aparte.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

A firmar un contrato de confidencialidad.

Entonces.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Sobre toda la información recibida por parte del colegio, ya sea verbal, vídeo y escrita.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Si es cierto, habría como dice Gerardo, ahí donde dice adjudicatario y contratado para que todo quede homogéneamente.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

¿Entonces cómo sería aquí en esta parte, cambiarla?

Esta parte está bien

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Sería contratado, está empleando el término de contratado, no.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Adjudicado.

Fiscal Gerardo García:

Es que por eso tienen, vamos a ver, tienen que buscar y hay que ordenar las nomenclaturas que están utilizando o es adjudicado.

Es que cuando es un cartel es adjudicado, no es contratado.

Perdón, eso es Administración Pública básica, perdón, tienen que revisar todo el documento.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Gerardo, va como adjudicado entonces ¿todo?

Fiscal Gerardo García:

Correcto, exactamente.

Porque una porque usted haciendo una licitación y hacer licitación no es contratado, está adjudicado porque usted le adjudicó a una empresa o una persona esa licitación.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Ok, cambiar el contratado por adjudicado.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Exacto.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Hay que revisarlo en todo el documento porque tiene que quedar de manera homogénea.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Todo completo. Si

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Ya hizo la revisión. Solo dos tenía.

De todas formas, yo le pego una revisada de nuevo.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Sí, mejor.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Vamos por aquí, ¿verdad?

El oferente que resulte adjudicado la responsabilidad de la información a la cual tenga acceso como parte del presente contrato, así como su personal, se va a manejar de forma confidencial a partir del otorgamiento del contrato y hasta por un periodo de 10 años posterior a la finalización de los servicios y, por tanto, no debe divulgar, revelar, exigir, mostrar, comunicar, utilizar o emplear a su favor o de terceros.

Durante el proceso de contratación y ejecución del contrato el incumplimiento de este acuerdo por parte de los adjudicados (ahí sí está bien), podrá ser causal de rompimiento del contrato, sin perjuicio de eventuales reacciones judiciales y legales a que se podrá hacer acreedor el adjudicatario, así como la reparación de daños y perjuicios ocasionados.

Inicio del Servicio: iniciará a partir de la sesión mediante que se ejecute una vez cuente con el contrato respectivo firmado por ambas partes.

El precio

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

No entiendo esa parte.

Los servicios adjudicados iniciarán a partir de la sesión inmediata que se ejecute una vez que cuente con el contrato respectivo.

Para ver, pero y estas actas, por ejemplo, ¿la de hoy?

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Si tiene razón

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Quedan en el limbo o ¿qué?

La Secretaria María Eugenia González:

¿Cómo queda?

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Entonces habría que variarlo tal vez. ¿no?

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Sí, porque no tendría que hacer. O sea, habría que pasarle actas viejas y esas actas viejas tendrá que hacerlas.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Los servicios adjudicados iniciarán a partir, no de la sesión inmediata, sino del de la firma del contrato.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

La firma del contrato e incluirá, si, si, o sea, obviamente uno le dará las actas viejas, o sea, las actas viejas, no digo, todas estas. que están sin transcribir.

La Secretaria María Eugenia González:

Correcto.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

O ponerle así, a partir de la transcripción de las actas de tal fecha.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Si es que no debería ser de tal fecha, porque va a agarrar algunas viejas.

Ni modo,

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Por eso, No, no, pero que se incluyan las fechas anteriores que se requieren.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Porque si los servicios dedicados iniciarán a partir de la firma del contrato y podrán, digamos, incluir...

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Incluyendo las actas...

Fiscal Gerardo García:

No, no, no, perdón, perdón.

Se están amarrando. No se amarren. No hay que poner más de la cuenta.

Los servicios adjudicados iniciarían a partir de la firma del contrato, porque ningún lado del Cartel qué cantidad se le va a pasar.

Y si pasamos dos o tres actas.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Exacto, le pasan tres actas y son de tres, seis, 3 h cada una.

Ya sabe que eso son 9 h que tiene que ponerle ahí.

Fiscal Gerardo García:

Por eso no es aquí hay que entenderlo, que no estamos comprando volumen.

O sea, se está comprando un servicio por hora. Nosotros sabemos si le damos 50 h o 10 h.

Los servicios adjudicados iniciarán a partir de la firma del contrato. Punto.

Y está redundante el resto

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

sí, sí, sí.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Punto, no coma de punto.

Estoy viendo mal un punto.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Ok. Creo que sí queda súper bien así, porque la otra vez pasada tuvimos que salir a contratar por fuera, las actas que estaban pendientes.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Correcto.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

El precio: Se debe indicar el precio separando el subtotal de impuesto, valor agregado del total general. El Colegio no es institución..., esto es como machotero que son, como se tiene que presentar la facturación y todo esto y que puede ser en dólares la oferta.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

No le pongamos en dólares, por favor.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Es que esto ya es machotero, ya tiene que traer según nos explicaron la otra vez.

Fiscal Gerardo García:

Sí, hay que ponerlo porque por ley la persona puede ofertar en colores o en dólares.

Es totalmente legal.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Si es cierto.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Importante detallar que cada oferente debe determinar el valor de sus servicios a partir de un precio por cada hora de audio de grabación. Hasta ahí, porque se le está poniendo otra vez lo del costo por minuto.

Ok, entonces hay que quitarlo, ya estaba arriba especificado. Segundo párrafo.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Hora de grabación, borramos esto, ¿verdad?

¿Hasta ahí?

Criterios de evaluación, monto de la oferta, precio un 30, %, experiencia un 50%, 20 % de la entrevista.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

¿Cómo se califica esa entrevista?, pregunta, ¿quién la hace? y ¿cómo se califica?

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

La vez pasada la hizo el consejo y creo que me parece que tenían una escala de valoración de la entrevista.

Vamos a ver si más abajo lo dice.

Experiencia, ok, cantidad de cartas, entrevista, ok, aquí está, dominio, el tema experiencia propiamente en actas y de juntas directivas, velocidad procesando actas.

Esto es muy subjetivo, verdad, porque ella puede ser que soy super.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Si totalmente.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

De cómo sabe la velocidad, la velocidad que en una entrevista como la vamos a calificar, el plus adicional que es que me traigo un confite con carácter redactado, o sea ¿qué es eso?

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Sí, este tema de la entrevista, vamos a ver, yo creo que la Junta no la hace, solamente el Consejo lo pidió la vez pasada.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Ahí podemos entrar en un criterio tan subjetivo que se puede caer la contratación por culpa de eso. Sí, menos con esos ítems que están ahí, digamos, yo no me atrevería.

Perdón.

La Tesorera Laura González:

La Junta lo que hace es solicitar una terna. A nosotros se nos pasa un gráfico, un excel, un cuadro donde viene una serie de valoraciones y paralelamente se nos manda los perfiles de las personas.

bueno, nosotros analizamos y peloteamos ahí que nos parece verdad cada persona y para no, o sea, para evitarnos algún tipo de apreciación, verdad, ponemos nada más uno, dos, 3 a la hora.

Fiscal Gerardo García:

Laura, te voy a comentar algo, ustedes no pueden pedir solo una terna, tienen que ver todos los oferentes que salgan.

La Tesorera Laura González:

Ah no, lo que me refiero de 10 entrevistas y nos presentan los tres mejores.

Fiscal Gerardo García:

Sí, pero es que, si son oferentes de un cartel de contratación, usted no puede, usted hay que revisar los dos, nunca una terna.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Todos y sí, claro, todos, porque como calificas ese ítem.

Fiscal Gerardo García:

Si todos, si todos cumplen con los requisitos en la evaluación, desde el más bajo que cumplió hasta el primero, tienen que revisarlos en Junta Directiva, si ustedes son los que deciden

La Tesorera Laura González:

Perdón, me equivoqué eso es para los puestos tiene razón don Gerardo.

En los casos de contratación, igual que acaba de pasar con el cartel de Auditoría Externa, se nos presentó, igual como se lo presentaron ustedes y ahí fue nada más...

Fiscal Gerardo García:

Nada más te hago el comentario

La Tesorera Laura González:

Muchas gracias, muchas gracias por la aclaración.

Si nada que ver, me confundí yo con los puestos, como es una persona la que estamos buscando, yo me confundí, pero en realidad sí es correcto, tiene

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Yo no sé ustedes, pero yo quitaría este de la entrevista y vería el tema, ponderaría el tema de precio y experiencia, ¿verdad? Poniéndole más.

Es que me parece que eso es tan subjetivo, se tema de la entrevista, que ahí se puede caer cualquier cosa.

Fiscal Gerardo García:

Sí

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Al final de cuenta le estamos dejando un 30 % al precio, que sabemos que es importantísimo y debería dejársele más, no sé, podría ser perfectamente 50 y 50.

Y ahí el tema de la experiencia con trabajos similares, de ahí sí habría que cambiarle la ponderación para que califique, para que califique más, ¿verdad?

Ahí 50 y en el trabajo similares, ahí sí, ahí hice por 30, está mal, es por 50, la ecuación. Don Carlos.

La Tesorera Laura González:

Don Wilberth, en ese caso, de qué forma consideraría usted para poder extraer mayor información, si la persona es consciente, por ejemplo, de la premura que nosotros necesitamos, en algunos casos, que tenga que ir a de vez en cuando, si lo requerimos, que esté presente en la sesión, o sea, esos elementos.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Vas con criterios de experiencia, Laura.

¿El problema es que si vos, ¿verdad? A ver si todos cumplen, digamos, participan en cinco, seis, siete, los que sean, ¿verdad? Y vos calificas en una entrevista y decís por un criterio de velocidad para cumplir, que, si en la entrevista vos me decís así, yo le cumplo en dos días, yo le tengo lista, ya tengo la experiencia, es lo que hemos hecho, todos te dicen dos días, un día. Y a la hora de... ¿cómo calificas?, es un criterio super subjetivo. Como lo haces, como demostrar que Laura de verdad es tan rápida transcribiendo que hoy mismo, mañana en la noche ya me tiene el acta, porque Laura lo dices, entiendes, digo, es meterse uno en una bronca innecesaria calificando algo que no va a poder verificar lo que nosotros podemos ver es la experiencia, eso sí, yo creo que.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Ahí lo que más vale es el criterio de experiencia.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Sí, y el precio obvio.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Lógicamente.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Pero si, digamos, yo tal vez aumentaría esa experiencia, porque otro tema es, digamos, servicios.

Si vos me decís, a ver, yo he transcrito actas por todo un año de tal, de tal, de tal consejo, de tal junta, de lo que sea, o sea, eso quiere decir que esa persona, si nos vamos a ir por servicio, a ver, si el servicio es una acción, una transcripción de esa persona tendría cinco por 12, 60, 60 servicios en un año.

Y aquí dice experiencia demostrable de tres servicios, por ejemplo, previos. Pero el servicio tendría que ser entonces a la institución, a institución, organización, o sea, la junta. Eso es un servicio. ¿Por cuánto tiempo, ¿verdad?

Porque si llega alguien y dice yo estuve tres meses levantándole las actas a Cope cochinita, ok, eso es un servicio por tres meses, que no es lo mismo que hubiera sido un servicio por todo un año o una sola vez levante un acta. Me parece que ahí en esta parte de experiencia, eso sí debe tener como muy claro qué es un servicio.

Un servicio es la transcripción de un acta o el servicio de transcripción de actas a un cliente físico, proveedor, ahí x, o sea, una empresa, institución, junta x. ¿Por cuánto tiempo?

Eso no está definido ahí.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Se presentarán cartas de certificación, constancia extendida sobre una sola institución o empresa, se tomará en cuenta para el cumplimiento de la condición de única referencia.

¿Tal vez aquí lo define, ¿no?

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Que dice nombre completo, la empresa a la que prestó el servicio.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Número de teléfono, contacto, tipo de servicio o trabajo realizado y calidad del servicio, periodo del servicio y fecha del servicio.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Por eso, perdón, el servicio es el que se prestó a una organización.

Eso es un servicio, no la transcripción de un acta.

Y ahora, ¿cómo se califica servicios por tiempo?

Porque no es lo mismo si lleva cinco años haciéndole ese servicio a una institución de que si fue solo un mes. Es el mismo servicio, solo que uno duró cinco años y el otro duro un mes.

Ahí hay como una injusticia a la hora de calificar.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Sí, porque puede una persona con mucha experiencia por cinco años levantó actas y solo tiene, una sola empresa, pero lo ha hecho.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Exacto

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Pero lo ha hecho por mucho tiempo y tiene mucha experiencia.

Más bien son por años de servicio.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Claro, claro, es que ese es el tema, digamos, vea que como está ahí,

O sea, ese es el tema, digamos ahí el servicio es el servicio que usted le prestó a la empresa o a la institución o al organismo, lo que sea, ¿verdad? Y eso es un servicio.

Pero como puede ser que duraste solo un mes transcribiéndole las actas o dos o tres meses, ya eso es un servicio.

Y si usted duró cinco años, también es un solo servicio como está ahí.

Pero es muy diferente que usted se lo haya prestado por cinco años, que venga alguien a ofertar y que diga yo le he transcrito a Copenae por cinco años y tiene experiencia.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Pero también, pero también hay otro punto que puede ser, le hace servicio a Copenae, pero le hace las actas una vez al mes, entonces al año solo hace 12 actas.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Puede ser, digamos, igual las Juntas y los Consejos normalmente se reúnen una vez por semana. Puede ser.

Hay casos donde el tipo de organización, no sé, un comité de deportes cantonal, por ejemplo, que se reúne una vez a la semana por decir algo, ¿verdad?

Pero mi tema es que aquí queda mal, porque si usted dice tres servicios, ya tendrías que decir una persona que se ha llevado cinco años transcribiendo esas actas de esa cooperativa, solo tiene un servicio, pero tiene cinco años.

Eso hay que ajustarlo, eso hay que cambiarlo, ¿verdad? Es decir, debería ser en función de los servicios y el tiempo.

Y no sé, hay que hacer una mezcla de eso, que diga, ok, un servicio y el tiempo, no solo el servicio o experiencia en el tiempo, ¿verdad?

Que diga, ok, este, y yo me iría más, me inclinaría en ese sentido, más por el tiempo, porque uno solo que lleve cinco años transcribiendo el acta, un consejo de una cooperativa, por decir algo, ya tiene la suficiente experiencia, porque tiene cinco años estar haciendo eso, aunque sea el mismo cliente, que agarrar a alguien que te diga y si yo he hecho cinco servicios, porque le he hecho, le hice por dos meses a Copenae, por un mes al Comité de Deportes, por otro mes a la Asociación Solidarista, eso hay que arreglarlo ahí. A mí me parece que eso está hiper, súper extenso y así no nos va a llegar nadie con esa cantidad de servicios, porque normalmente el que entra en esto, bueno, vean el proveedor que nosotros teníamos, ¿cuánto tiempo estuvo con nosotros?

Y eso es un servicio, un servicio, no sé por cuánto tiempo, por un montón de tiempo.

¿Yo lo ajustaría, ¿verdad?

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Sí, estoy de acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Ahora me preocupa en función del tiempo. Perdón, compañeros, porque son las 8:52 y ya nos pegamos con esto.

La Secretaria María Eugenia González:

Sí, yo estoy fatal con sueño.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Yo creo, don Carlos, que esto va a haber que ajustarlo.

Dejaría la revisión hasta aquí y que se ajuste esto y lo vemos el lunes nuevamente.

Yo sé que urge, pero es que así como está. No, no, tiene razón, va mal.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Ok, entonces vamos a ajustarlo en función de los servicios y voy a verlo con el proveedor.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Yo lo haría en función, o sea, exacto, consúltelo con el proveedor. Yo lo veo en función del tiempo. No es lo mismo que usted.

Vamos a ver en función del tiempo en el sentido de que usted diga, ok, ¿cuántos años y meses tienes usted experiencia transcribiendo actas?

Ah, llevo 10 años. Ok, genial.

¿Con quién? Con Cope Cochinita.

Ok, muy bien, llevo 10 años y con quien, ah, mira, en esos 10 años tuve a al Banco Papá, a Cochinita. Y entonces te demuestra, porque además hay que demostrarlo, hay que aportar las cartas para que quede el tiempo que esa persona tiene experiencia.

Yo lo dejaría en función del tiempo y ahí sí aumentaría los tiempos que yo diga, ok, ¿cuál es el mínimo de tiempo que vamos a requerir en la calificación?

No sé, tres años, dos años.

Y a partir de ahí usted empieza a aumentar los años y la calificación, el porcentaje asignado. Alguien, por ejemplo, que tenga 10 años de estar transcribiendo actas, independientemente de si fue uno o dos o tres, digamos, empresas, le tiene 10 años estar transcribiendo actas.

¿Eso para mí es suficiente, ¿verdad?

Pero yo diría véalo con nuestra Proveeduría, hágale saber este, digamos, esta preocupación del Consejo de los términos en los que está para ver cuál es la mejor manera de adaptarlo y redactarlo. ¿Verdad?

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Ahí ya eliminé la parte de la entrevista.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Si lo de la entrevista a mí me parece que no es que eso es súper subjetivo como una entrevista para seleccionar a quién le va a transcribir las actas y con esos criterios ahí de velocidad.

¿Cómo le mido yo la velocidad en una entrevista? que lo pongo ahí

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

No se puede.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Estar ahí a la par de ellos. ¿Se imaginan?

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Entonces, si les parece, compañeros, dejamos la revisión hasta aquí y que la Administración lo presente el lunes con los ajustes y necesarios. ¿verdad? Estos que se han comentado.

¿les parece?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Sí, señor.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Bien, entonces, don Carlos, veamos el siguiente punto. A ver hasta dónde llegamos, porque no la voy a extender más allá de la sesión.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Ok.

La Tesorera Laura González:

Don Carlos, pueda ser posible, porque si no me llega el contrato de este cartel, si usted ya lo vio, que por favor nos lo pase.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

¿El contrato de cuál cartel, doña Laura? Disculpe.

La Tesorera Laura González:

De ese de transcripción que con la cláusula nueva.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Ah, bueno, el cartel, como va a quedar... a bueno lo que dijo usted sobre la que es.

La Tesorera Laura González:

Sí que diga lo dijo la Dirección Ejecutiva simplemente si se hizo la modificación, pero no la conozco, pero no la conozco. Entonces que también usted la solicitará para verla.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Ok, listo.

Sí, sí, sí, porque tiene que estar incluido ahí.

6.2 Vencimiento de inversiones y renovación**

Inversiones a Plazo Colones

Banco Nacional de CR	Monto	Tasa Neta	Plazo
22/4/2024	₡ 55 000 000,00	6,04%	360
25/4/2024	₡ 30 000 000,00	8,14%	360
25/4/2024	₡ 50 000 000,00	8,14%	360
Total	₡135 000 000,00		
Bac San Jose	Monto	Tasa Neta	Plazo
22/4/2024	₡ 37 000 000,00	6,90%	272
Total	₡ 37 000 000,00		
Total Vencimiento	₡172 000 000,00		



Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Ok, tenemos 135 millones en vencimientos.

Estos son los rendimientos que tenían los plazos y tenemos en el BAC 37 millones

Opciones de Inversión Colones

COMPARATIVO DE TASAS INVERSIONES A PLAZO EN COLONES AL 18 MARZO 2024				
Monto	de ₡ 40.000.000.00 a ₡1 40.000.000.00			
Emisor	Tasa neta 3 meses	Tasa neta 6 meses	Tasa neta 9 meses	Tasa neta 12 meses
BNCR	2,95%	4,34%	4,85%	4,94%
BCR	4,23%	5,54%	5,80%	5,94%
BPDC	3,69%	3,49%	5,37%	5,37%
COOPENAE	4,14%	5,82%	6,23%	6,55%
Mutual Alajuela	4,65%	5,50%	5,85%	6,12%
BAC San José				
Banco Promerica	4,75%	5,38%	6,00%	6,25%
Fuente: Cotizaciones entidades financieras				



Con respecto a estas inversiones, estos son los rendimientos que nos ofrecen las diferentes entidades financieras: Banco Nacional, Costa Rica, Popular Copenae, Mutual Alajuela y BAC San José y Banco Promérica.

Propuesta de Inversión Colones

PROPUESTA DE TASAS INVERSIONES A PLAZO EN COLONES AL 18 MARZO 2024

Emisor	Monto	Tasa neta 6 meses	Tasa neta 9 meses	Tasa neta 12 meses
BCR	₡ 45 000 000,00	5,54%		
BPDC	₡ 45 000 000,00		5,37%	
Mutual Alajuela	₡ 40 000 000,00			6,12%
COOPENAE	₡ 45 000 000,00			6,55%
Total	₡ 175 000 000,00			



De esto se son casi 170 millones.

Esta es la propuesta que les traigo con respecto a lo que son las inversiones a plazo.

Es agarrar y diversificarla en una, dos, tres, cuatro entidades financieras donde tenemos a seis meses invertir 45 millones a la tasa más alta que nos dan. Esas tasas, que son 5.54 a nueve meses en el Banco Popular al 5.37 y tenemos la Mutual Alajuela que no hemos invertido con ellos, pero tienen la garantía del Estado.

Entonces se me podría mantener un poquito el mix de lo que es la parte de público, privado lo que manejamos y en Coopenae, que es la cooperativa que mejor rendimiento nos da para CDPs.

Estas inversiones que les estoy presentando acá, son vencimientos que tenemos, las cuales, estas son las mejores condiciones a estos plazos.

Obviamente si yo pudiera o si yo concentrar a todos los huevos en la misma canasta, invertiría en otros lugares, pero aquí es importante hacer la diversificación en estos plazos, entonces esta es la propuesta con respecto a las inversiones. Esas que están venciendo, vamos a ver, los dólares vencen el 19 y el 22.

Estas condiciones, me las dieron hoy y puede que varían también.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Entonces la pregunta don Carlos, un segundito, digamos para no tomar cosas así a la ligera.

Los dólares vencen mañana, si hay un CDP que se había puesto a nueve meses ¿es?

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Exactamente.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Los dólares vencen mañana, los colones ¿cuándo vencen?

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Si, vamos a ver, los colones están venciendo, el primero me está vendiendo el 22, el lunes,

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

¿22 es la otra semana.?

Jueves 18, viernes 19, sábado 20, lunes 22

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Y 24 digamos.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

¿Tiene esa filmina y de esos vencimientos?

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Ok, 22 y 25.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Ok, 22,25 es la otra semana.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Tenemos dos y el jueves, digamos.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Dos vencen el lunes.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Y otros vencen el jueves.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Son el 55 y 37, dos 2 vencen el jueves, que es el de 30 y 50.

Y además los dólares que vencen mañana, ¿es así?

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Sí, los dólares están venciendo el 19 y el 21.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

¿Los dólares? quiere decir que vencen mañana y el domingo en otras palabras.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Exactamente, el lunes digamos.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Bueno, sí, sábado, por eso fin de semana.

Ok, vean, yo no quiero tomar, así como acciones, digamos de, creo que ustedes coincidirían conmigo, precipitadas a esta hora.

Vamos a ver, en virtud de que los dólares vencen mañana, tendríamos chance el lunes de igual don Carlos los mantiene en liquidez, lo que tiene es un CDP en este momento que vence de nueve meses, verdad, que son esos que nos está diciendo ahí vencen 19 y 21, es decir, el fin de semana, vencen los dólares y por lo pronto lo que haría don Carlos es que esos CDP le va a entregar los réditos que corresponden y va a permanecer ahí en dólares, simple y llanamente no tendría una inversión de momento.

Ahí habría que tomar una decisión de si vamos a mantener esos dólares, a qué plazo vamos a colocar y dónde los vamos a colocar.

Eso primero la parte de dólares que tenemos chance, porque repito, vencen mañana y el fin de semana.

Los de colones, pongan otra vez el cuadrado de colones ahí, por favor.

Los de colones vencen el lunes, nosotros sesionamos el lunes y vencen el jueves.

Es que me parece que digamos, tampoco hay que correr con eso.

Si hay que tomar una decisión naturalmente de esos de colones, que don Carlos nos trae ahí la propuesta que estábamos viendo, la del cuadro ese donde estaba Coopenae, La Mutual, etc. Pero esto es como que hay que hacerlo ahí como con calma, porque no es plata nuestra y si fuera nuestra, si fuera mía, lo haría todavía con más, con mayor calma.

Yo pospondría esto para el lunes, porque igual los dólares no los va a tocar, los va a tener ahí y el lunes lo podemos ver, nos traiga la propuesta, bueno que aquí viene, pero para que todos la veamos bien, de cuál sería esa inversión en dólares, ¿qué haríamos con la inversión en dólares?

Eso es un tema que hay que discutirlo, hay que conversarlo, ¿verdad?

Y la de colones yo no le veo tanto problema porque igual vencen lunes y jueves, tomamos la decisión el lunes, sobre la propuesta que ya don Carlos tiene aquí.

A mí allí don Carlos, ahora sí, tal vez pase ahí al lado de la propuesta, pero de los colones y dólares nada más.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Colones.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Esas son sus tasas, perdón.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Esta es la propuesta, y la división, digamos, de todo el monto a nivel macro.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:


Es colocar las 6, 9 y 12.

Recuerden que tenemos aprobada una política que este Consejo había aprobado con respecto a la distribución de los plazos y los recursos, verdad, de conformidad con el tema de liquidez, de vencimientos, etc. etc., que eso estaba ya en un acuerdo que tomamos desde que hace buen rato, ya desde que entramos, y hay que ajustarse a eso y yo creo que pues eso posiblemente va ajustado aquí, pero hay que verlo muy bien en función de los plazos ahora, porque como ustedes saben, las tasas, están empezando a bajar.

El Central ya empezó a hacer, digamos, disminuciones en su tasa de política monetaria. Eso implica que las tasas también empiecen a bajar. Quiere decir que por un buen periodo no va a haber tasas altas, como las que hemos estado obteniendo, eso va a impactar nuestros ingresos financieros.

Y desde el punto de vista del mercado internacional, ustedes vieron seguramente una noticia también ahí que la FED vio otra vez el tema de la inflación, ve que no se le está cuadrando, como los EE.UU. pensaba que se le iba a cuadrar y están siendo más reservados en el tema de recortes de tasas.

Eso tiene un impacto también.

Opciones de Inversión Colones Fondos de Crecimiento			
COMPARATIVO DE TASAS INVERSIONES FONDOS DE CRECIMIENTO			
Emisor	Ultimos 12 meses	Comisión	FONDO DE INVERSION
BN SOCIEDAD ADMINISTRADORA DE FONDOS DE INVERSION S.A.	6,67	1,50	F.I. BN CRECIFONDO COLONES NO DIVERSIFICADO
BN SOCIEDAD ADMINISTRADORA DE FONDOS DE INVERSION S.A.	7,57	1,50	F.I. BN REDIFONDO MENSUAL COLONES NO DIVERSIFICADO
INS-INVERSIONES SOCIEDAD ADMINISTRADORA DE FONDOS DE INVERSION S	8,49	0,45	INS F.I. FINANCIERO ABIERTO DE CRECIMIENTO NO DIVERSIFICADO COLONES
MUTUAL SOCIEDAD DE FONDOS DE INVERSION S.A.	11,83	1,50	MUTUAL F.I. CRECIMIENTO COLONES NO DIVERSIFICADO
POPULAR SOCIEDAD DE FONDOS DE INVERSION S.A.	6,56	0,75	F.I. POPULAR CRECIMIENTO MIXTO COLONES (NO DIVERSIFICADO)
VISTA SOCIEDAD DE FONDOS DE INVERSION S.A.	6,73	1,50	F.I. FUTURO COLONES VISTA NO DIVERSIFICADO
Fuente: Boletín N.º 6 2024 SUGEF			
 FONDO DE MUTUALIDAD <small>COLLEJO DE PERIODISTAS Y PROFESIONALES EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA DE COSTA RICA</small>			

Entonces, dicho eso, para verlo con calma y con la almohada, , este, PDF, perdón, esa presentación que don Carlos nos está pasando y porque viene la opción también de inversión en fondos de crecimiento, que a mí me parece bien, por ahí me pasó Mercedes también una información de temas, digamos, de estos temas de fondos de inversión, que ya nosotros tenemos una parte de liquidez puesta en fondos de inversión y que me parece que deberíamos apostar también a fondos de crecimiento, porque ya estamos hablando de plazos superiores al año, ¿verdad? Y hay que tomar una decisión con respecto a los dólares, que en lo particular a mí me parece que deberíamos apostar justamente a fondos de inversión, pero en dólares, para no materializar la pérdida cambiaria todavía, ¿verdad? Y porque no sabemos cuánto más va a bajar.

Yo preferiría ver esto el lunes, por lo pronto, que la Administración, este vencimiento que tiene mañana en dólares, ok. lo tenga ahí en posición de liquidez en dólares para tomar una decisión el lunes con respecto a todas las inversiones, todo el abanico de las inversiones.

¿Les parece si lo posponemos para el lunes, compañeras?

Sí, no quiero tomar decisiones ahí precipitadas.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Yo también estoy de acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Y los plazos nos dan entonces, y vamos a posponer este tema para el lunes.

A partir de esta, de esta presentación que tiene don Carlos, que ya no la compartió, la estudiamos bien, si hay algún cambio eventualmente de aquí al lunes, don Carlos nos lo hará saber para tomar ese cambio en consideración el mismo lunes, ¿verdad?

Ok, para que Tome nota entonces la Administración, por favor.

Ya son las 9:05 Carlos, que nos queda ahí de urgencia

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Urgencia, urgencia sería, lo del currículum del Doctor para darle luz verde.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Veamos eso y cerramos con eso y el resto lo dejamos para el lunes

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Y lo del Abogado

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Lo del abogado lo dejamos para lunes.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Sería lo del doctor, ustedes ya, vieron

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Lo del doctor rápidamente, creo que no hay mucho que hacer

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Ahí lo yo lo conversé con Sergio, no traigo presentación, solo el currículum de la persona y sería que indica que la persona tiene mucha experiencia, mucha no, tiene experiencia y que ha laborado con ellos, que la conocen, que ese carisma que nosotros andamos buscando, que la recomienda.

Aparte que por la cantidad de horas que tenemos para contratar, es muy difícil para ellos, tratar de buscar un doctor que se ajuste a esos requerimientos. Tomando en cuenta que estamos en el tema de lo que es la renovación del permiso del consultorio, que ya tienen toda la documentación y lo único que tienen que hacer es la tramitología para inscribirla en el consultorio, entonces sería lo más sencillo, entonces es aprobar

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

¿Cuándo ya se retira la doctora actual?

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

El 25.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

25 de abril.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Otra semana.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Sí, hay que sustituirla, digamos, de inmediato.

Vamos a ver, tal vez aquí yo lo que he pensado con este tema del doctor que nos asignan, sí, y ahí don Carlos acaba de decir algo que yo suponía que ellos iban a decir y tienen razón.

Aquí tenemos dos problemas: Uno, que ese contrato está a punto de vencer, ahora nosotros, tenemos que ver si lo renovamos o no, incluye esta consulta, entonces no vale la pena en este momento, voy a utilizar una palabra que no debería utilizar, pero ponernos muy exquisitos, si vamos a hacer una revisión de ese contrato y no sabemos si lo vamos a renovar o no.

Dos, que en efecto ahí a ver, los servicios de consulta médica de empresas normalmente lo dan médicos jóvenes, y lo sé, porque mi hermana en algún momento cuando se graduó empezó en estas cosas y empezaba como, como en consulta médica empresarial, ¿verdad?

Incluso contratado así por externamente y todo ese costo, porque médicos, médicos con experiencia, viejos, como decimos nosotros, que son los que desearíamos aquí, este, no porque salen muy caros y están en otras cosas y difícilmente ese va a ser un proveedor.

Entonces esa parte yo la entiendo y bueno, Carlos aquí nos la está confirmando, ¿verdad?

Yo siempre he querido eso, como que sea alguien con mayor experiencia y no necesariamente estos jóvenes que terminan aprendiendo ahí, haciendo su experiencia ahí en este tipo de servicios, pero lo comprendo, no lo vamos a conseguir de ningún otro proveedor bajo esas características, salvo que nosotros estuviéramos dispuestos a hacer un pago mucho mayor del que estamos haciendo por ese tipo de servicio, y naturalmente no en nuestro caso, porque ya sabemos que incluso está subutilizado, ¿verdad?

Y finalmente, para no extenderme, el otro tema es que a mí me parece que estos temas, digamos, son sí administrativos desde el punto de vista de que hay un convenio y ese convenio entre la administración nuestra con la administración del contratado, son los que tienen que ponerse de acuerdo, porque a mí me pueden poner esta muchacha que enviaron ahí el currículo que tiene sus seis, siete años de preparación, pero me pueden poner cualquier otro y yo no tendría criterio, naturalmente, para decir si sí o si no, porque no le conozco.

Podrá venir ahí su currículum, me puede parecer, pero hasta ahí, ¿verdad?

Entonces ,yo ahí honestamente, lo daría por recibido para que don Carlos y la Administración procedan, pero no me, no me atrevería a emitir un criterio más allá, ¿verdad?

Además, por las circunstancias en las que, que ya indicado, se da esta renovación del profesional de servicios médicos.

No sé si ustedes tienen alguna observación, compañeros.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

No. Yo de mi parte no, en realidad este con este en este momento muy creativo no se puede.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Sí, sí, es que si el plazo está para revisar el contrato en mes y medio

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Yo también estoy de acuerdo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Ok, si estamos de acuerdo, le damos el visto bueno a la Administración para que converse con el Metropolitano con respecto a esta doctora que nos han presentado para sustituir a partir del 25 de abril a la actual y procedan con él con el cambio.

Nada más dejarlo hasta ahí para que la Administración proceda.

Ya nosotros sabemos que habrá que hacer en muy breve una revisión de ese contrato y los términos de ese contrato.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Muy bien.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Estamos de acuerdo.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Sí señor.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Entonces los puntos que quedan pendientes se trasladan para la sesión del día lunes, sesión que se hace también virtual para el día lunes 22.

Sesión ordinaria, para lunes 22.

Quedan cordialmente invitados. Sesión Virtual.

Al ser la 9 y 10.

Dígame doña Laura, adelante.

La Tesorera Laura González:

Si nada más en vista de que nos quedan temas muy pesados para el próximo lunes, tal vez para tomar nosotros ese día, si Dios lo permite, tomar el acuerdo de hacer un Extraordinario, porque creo que para el tema legal no nos va a alcanzar.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Creo que sí, ahí lo podemos ver con los puntos que vayan incluidos, porque no sabemos cuántos créditos van a entrar, etc., entonces

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Don Wilberth

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Podemos poner algo de eso para el jueves para una extraordinaria

Dígame don Carlos

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

También por lo pesado que está la agenda, nos quedó casi que igual lo del Metropolitano y para tener tiempo de preparar algo bien igual para una Extraordinaria ver lo del Metropolitano y lo de los casos.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Ok lo revisamos de usted y yo mañana con la convocatoria que se debe hacer para el lunes.
Listo.

Muy bien compañeros y compañeras, entonces al ser las 9:11 doy por finalizada la sesión.

Buenas noches.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Bueno, buenas noches, Gusto de verlos.

Administrador Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca:

Buenas noches

Wilberth Quesada Céspedes
Presidente

María Eugenia González Alvarado
Secretaria