

Acta Sesión Extraordinaria 10-24

Al ser las seis y trece horas de hoy, 11 de julio de 2024, vamos a iniciar la sesión extraordinaria número 10-2024, sesión que realizamos de manera virtual, al amparo del reglamento de sesiones virtuales.

Presentes:

Nombre	Cédula	Puesto	Lugar
Wilberth Quesada Céspedes	1-0749-0357	Presidente	Curridabat, casa de habitación
Ana Lorena Hernández Moreno	4-0186-0858	Secretaria	Heredia, casa de habitación
Laura González Picado	1-0779-0322	Tesorería	Goicoechea, casa de habitación
Mercedes Quesada Madrigal	1-0703-0066	Vocal I	Desamparados, casa de habitación
Vicky Luna Salas	2-0469-0427	Vocal II	Cartago, La Unión, casa de habitación
Gerardo García Murillo	1-0993-0024	Fiscal	San Pedro, oficina
Adriana Ramírez Castillo	1-1356-0007	Asistente administrativa	Heredia, casa de habitación
Carlos Fonseca Bustos	1-0814-0904	Jefe Adm. Financiero	San Sebastián, casa de habitación

Presidente Wilberth Quesada:

Comprobado el quórum, entramos de inmediato a conocer el orden del día. Le agradezco entonces a doña Lorena si puede hacer lectura de la convocatoria, por favor.

La secretaria Ana Lorena Hernández:

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DEL FONDO DE MUTUALIDAD

Convocatoria extraordinaria Se convoca a sesión extraordinaria No.10-2024 a celebrarse el jueves 11 de julio del 2024 a las 6:00 pm, sesión virtual por plataforma de zoom.

ARTÍCULO PRIMERO: ORDEN DEL DÍA

ARTÍCULO SEGUNDO: ASUNTOS DE LA ADMINISTRACIÓN

2.1 Propuesta de patrocinio semana de la comunicación.

2.2 Recomendación de adjudicación del grupo musical para Colegiado de Honor.

2.3 Recomendación de adjudicación de la decoración para Colegiado de Honor.

2.4 Compra productos promocionales.

Wilberth Quesada Céspedes

Presidente

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, muy gentil ambas por la lectura de la orden del día. Entonces someto a votación el orden del día, por favor, las que las directoras que están a favor se sirven indicarlo.

Vocal I Mercedes Quesada:

De acuerdo.

La tesorera Laura González:

De acuerdo, pero en el dos, en el punto 2.2 es para el Colegiado de Honor, no para el Colegio de Honor.

Presidente Wilberth Quesada:

Colegiado, Colegiado de Honor. Si ya está corregido ahí en el texto para que quede constante. Gracias.

La vocal II Vicky Luna:

Aprobada.

La secretaria Ana Lorena Hernández:

Aprobado.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias. Con el voto de esta presidencia, cinco votos a favor, aprobado por unanimidad la orden del día.

Acuerdo 01-10-24: Se aprueba orden del día (Acuerdo en firme y por unanimidad).

Aprobado por unanimidad el orden del día.

Entonces entramos de inmediato a conocer los asuntos de la administración indicados. Lo primero, la propuesta de patrocinio de la semana en la comunicación, la administración para que se sirva presentarlo, por favor.

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos:

Adriana, si gusta...Ah, bueno, ahí están. Perfecto.

Bueno, según lo que me solicitaron por acuerdo, era rebuscar entre cuentas a ver cuánto podríamos llegar a colaborar al Colegio con respecto al patrocinio, y entonces de las cuentas, de las cuales se puede hacer “raspar un poquito la olla”, como dicen, de la cuenta de atención de directivos, 2 millones. De servicios actuariales, 1 millón y medio. Y servicios de aplicación del app, 1 millón.

Este era el segundo y el tercero. Bueno, el segundo fue una partida que se puso por si íbamos a hacer algún tipo de actualización del actuarial con respecto a lo que se ha hecho y la remoción de la página por todos los eventos que han venido con la página y la búsqueda de un nuevo proveedor y todo, entonces, de esas dos partidas por un monto de 4 millones y medio.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias. Ahí dice administración en el título modificaciones internas probadas por el Consejo de Administración. Gracias Ana Lorena, por la observación. Gracias, don Carlos.

Don Carlos, una pregunta, esos 2 millones son de las dietas, ¿verdad? Dietas de directivos.

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos:

Sí, sí, sí. No se ven afectadas con la proyección que hice con respecto al fin de año. Entonces, este queda, queda apenas, queda bien.

Presidente Wilberth Quesada:

Considerando el mismo ritmo ...

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos:

Considerando el mismo ritmo que hemos tenido, inclusive nos puede sobrar plata. Hice la analogía, la del cálculo al máximo

Presidente Wilberth Quesada:

Ok, servicios actuariales era lo del estudio que habíamos hablado para efectos de actualizar lo del tema del subsidio, pero aquí lo primero que hay que resolver en todo caso es el tema actuarial del Colegio y del Fondo, entonces me parece que eso igual este año no se iba a poder hacer.

¿Y lo de la app, era lo de la web?

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos:

Sí, yo había presupuestado una plata para hacer una, una actualización o remozo de la página y como se había hablado de que se está en búsqueda de un nuevo proveedor y para hacer todo un cambio.

Presidente Wilberth Quesada:

Es un poco lo que había planteado también doña Laura, ¿verdad? Ok, ok. Bueno, yo no tengo preguntas, sobre el origen de los fondos y el destino, que me parece que de ahí se puede tomar esa cifra de 4 millones y medio. No sé si alguna de las directoras o alguien más, don Gerardo, tienen alguna consulta sobre esta parte. Adelante Laura.

La tesorera Laura González:

Más bien agradezco a la administración por el esfuerzo de ver cómo podemos hacer el aporte. Entonces, bueno, estamos claros de que las dietas, como dice don Carlos, al ritmo que vamos no vería ninguna afectación. En cuanto al servicio actuarial, bueno, recientemente acabamos de recibir el último servicio, entonces, o el informe, ya eso, por una parte, ya tenemos como una visión, la cual se daría a conocer en la próxima asamblea general. En relación con lo de la página web, les voy a comentar, a raíz de la revisión de los contratos, que como ustedes saben yo había solicitado, y uno de esos, los que se evaluó, fue lo de la página web. Nosotros empezamos la búsqueda de un proveedor que nos brinde los servicios de forma ilimitada en algunas de las cosas, porque estábamos notando que estamos pagando mucha plata para un servicio que es realmente muy limitado para la cantidad de material multimedia que se genera semanalmente, y que prácticamente el objetivo era, hacer una migración que nos habilitara el hosting de manera de que tuviéramos mayor amplitud, y eso no se está logrando. Hay momentos en que la página se cae, la máquina virtual que es el primer servidor, replica el segundo servidor y eso no solventa en algunas ocasiones, entonces de manera que la página se cae y tienen que entrar en ese momento. Entonces hicimos las consultas con un experto, un experto hasta en ciberseguridad. Incluso les comento una situación que encontramos, que fue que el dominio de la página, o sea, el nombre de la página, estaban reportados como los principales contactos dos colaboradores, de los cuales ya uno ya no está en la institución, el otro todavía sigue vigente. Entonces, por recomendación del experto se solicitó que quede a nombre del Colegio con los contactos del colegio de referencia, o sea, que no vaya ningún nombre de funcionario. Y además de eso estaban las DNS, estaban siendo públicas, eso pone en una situación de vulnerabilidad a la página del Colegio en caso de un posible ataque. Entonces, les comento todo esto para que ustedes sepan que dentro de toda esta reingeniería incluye la página del Fondo, se considera que también es uno de los elementos que va a migrar con esto que se va a hacer del hosting y esperaríamos que el cartel esté listo lo más pronto posible para nosotros encontrar un proveedor que realmente nos brinde un servicio más eficiente a un menor costo, porque prácticamente lo que estamos pagando anualmente es como el diseño de una página totalmente nueva con un montón de aplicaciones.

Presidente Wilberth Quesada:

Ok, muchas gracias, Laura por la información. Doña Mercedes.

Vocal I Mercedes Quesada:

Bueno, yo quiero hacer dos preguntas en realidad. La primera es, si estamos hablando de 4 millones y medio para el baile de los comunicadores, ¿cuánto estamos hablando entonces para la actividad del Fondo en esa misma semana?

Presidente Wilberth Quesada:

Lo que se solicitó, que tiene que llevarse el lunes, es la propuesta, o las propuestas, perdón, insisto, de la actividad que se realizaría el jueves, que es el día del Fondo. Nosotros lo que habíamos hablado sobre el perfil de la actividad de la semana pasada, de carácter cultural, en fin, todo lo que se expresó ahí, que la administración tomó nota, no pusimos un monto “x” con el fin de ver la propuesta de la administración, pero a mí y digo aquí particularmente a esta presidencia, le parece que un monto de 2 millones y medio sería más que suficiente para un tipo de esa actividad. Naturalmente estaríamos a la espera de las propuestas que nos haga la administración, pero particularmente a mí me parece que ese podría ser un monto adecuado a la actividad que se está pidiendo y a la cantidad de personas que se pueden incluir. Con eso te respondo, yo no sé si la administración que está tomando las propuestas, aunque lo que no me quisiera es como enredar las dos cosas, eso es todo.

Vocal I Mercedes Quesada:

No, no, yo lo pregunto porque igualmente habría que hacer modificaciones presupuestarias.

Presidente Wilberth Quesada:

Así es, en efecto. Bueno, no sé, perdón la administración, para ordenar, porque yo soy me estoy desordenando. Carlos, adelante.

Es porque los que toman, tal vez nada más para que lo tengamos claro, porque ya nos han hecho la advertencia y a doña Vicky y a doña Ana Lorena que son, que son nuevas, y a veces

se nos desordena un poquito y claro, la persona que está tomando la redacción del acta, si todos hablamos ahí o no queda distinguido quién está hablando y que para eso pues yo doy la palabra, no sabe la persona que está tomando el acta, entonces es importante ese orden. Entonces, perdón, porque el que estaba haciendo el desorden era yo. Don Carlos, adelante.

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos:

Bueno, está doña, doña Vicky, don Gerardo, pero rápidamente, el monto presupuestado para la actividad ya está ahí, no hay que hacer modificación.

Presidente Wilberth Quesada:

No había que ser modificación.

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos:

No.

Vocal I Mercedes Quesada:

¿En cuánto está ese monto, solo, para saber?

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos:

Es que en cuanto está, podría llegar hasta 5 millones si queremos.

Presidente Wilberth Quesada:

Eso es lo que se había apartado desde un principio, vía presupuesto

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos:

Si. cuando, cuando yo hago en septiembre, o presente en septiembre el presupuesto, yo no solamente presupuesto esta actividad, sino la del colegiado de honor, y una posible feria de salud, y una serie de cosas.

Presidente Wilberth Quesada:

Listo, copiado. Doña Mercedes, adelante.

Vocal I Mercedes Quesada:

No, este eso. Y luego ahora que Laura habló del valor del hosting de acciones, ¿eso lo va a asumir el Colegio, o la parte de nosotros tenemos que asumirla nosotros?

La tesorera Laura González:

No, en ningún momento se ha dicho que el Fondo va a asumir nada. O sea, vamos igual a como hemos estado hasta el momento

Vocal I Mercedes Quesada:

Está bien, nada más hago la pregunta porque Dios guarde.

La tesorera Laura González:

Ah no, Dios guarde, o sea, la idea es que así como hemos funcionado la página en este momento vaya con las mismas posibilidades que tenga el Fondo.

Lo único que queremos es que algunos servicios que tenemos en este momento no estén limitados, por ejemplo, nos ponen como capacidad 50 gigas y a veces eso es insuficiente por la cantidad de material. Entonces la idea es que sea un servicio para una página con mucho material multimedia, pero el Fondo está contemplado, jamás igual los otros órganos del, del Colegio, o sea, todo va en la misma línea.

Vocal I Mercedes Quesada:

Ok, era una duda aclaratoria.

La tesorera Laura González:

Ah, no, jamás. Dios guarde. Yo sería la primera a levantar la mano.

Vocal I Mercedes Quesada:

Está bien, gracias, Laura.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, doña Laura, doña Mercedes, doña Vicky, después don Gerardo.

Doña Vicky, adelante.

La vocal II Vicky Luna:

Gracias. Para efectos de contextualización, me gustaría que por favor la administración me ayude a entender ¿cuánto cuesta en general el baile de la prensa?, y entonces ¿cuánto representa el aporte del Fondo?, ¿cuántas personas van? Y me gustaría a mí sugerir que para antes de que sometamos a votación, quisiera que haya, además de presencia de marca como patrocinador, un espacio de diálogo de no más de 5 minutos, o los espacios que se den para que los miembros o el presidente o la directora que se asigne pueda hablar del aporte y de la importancia del Fondo en ese baile, ya que considero, de acuerdo con lo que yo tenía entendido, es una de las actividades de mayor presencia, además, o de mayor convocatoria del Colegio. Además, sí me parecería que, a este tipo de actividades un poco festivas, que son muy gustadas y que me encantan particularmente, además de que tienen ya un respaldo de salud y de entretenimiento para la población que va creciendo, o que se va dirigiendo a la adultez mayor. O sea, que yo estoy totalmente de acuerdo con el baile de la prensa, pero sí es importante que le imprimamos como Colegio y también como Fondo un fin solidario a este tipo de reuniones. Entonces quería someter, y no sé si es el momento, que también pidamos a los asistentes a ese baile, que se yo, un aporte, por ejemplo, voluntario de un libro y demás,

que nosotros también podamos donar a alguna escuela o colegio del país, como parte de proyección del Fondo, no sé si eso es posible. Y entonces terminaría mi intervención ahí con respecto con las preguntas sobre el perfil del baile, y segundo, con la solicitud de espacio ahí, y tercero, con la parte de la actividad solidaria en el baile.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias. Le voy a dar primero la palabra, don Carlos, para que le pueda contestar, sobre todo por ese tema de la contextualización, que me parece es importante. ¿Cuánto han costado otros bailes anteriormente? El del año pasado, por ejemplo, Vicky, para hacerte una referencia, como era el del 50 aniversario, lo pagamos nosotros, todo fue nuestro y organizado por nosotros. Pero don Carlos te puede contextualizar ahí como directamente sobre ese tema del costo, y yo tal vez podría hablarte sobre el segundo punto.

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos:

Gracias, don Wilberth.

Yo le puedo dar un aproximado, porque cada baile es diferente, dependiendo del hotel, dependiendo la cantidad de personas, pero tengo entendido que el costo del baile con el grupo musical, no grupo musical, creo que van a poner un DJ, me parece, y la comida, anda como en 7 millones y medio. La segunda pregunta con respecto a la visualización del Fondo, en una reunión que tuvimos con los, con parte de los organizadores de la actividad de la semana, le pedimos visualización para el fondo en todas las actividades, toda la semana, no solo en el baile, eso quiere decir que vamos a poner un stand, quiere decir que la actividad que está en la finca el domingo, vamos a estar presentes con lo que son signos externos, información sobre crédito y durante la semana las actividades que va a haber ahí también vamos a tener, lo que es en las actividades propias de ellos, el presidente o algún representante del Fondo va a tener unas palabras dentro de la actividad del baile propia. Después vamos a tener también presencia de marca en el baile, en toda la publicidad que ellos emitan, todo lo que envíen, palabras de agradecimiento como patrocinadores, y haciéndome una proyección más o menos de cuánto puede hacer la recuperación que tengamos en lo que es, todo este tipo de actividades nosotros aportando 4 millones y medio, la recuperación serían 3 millones y medio adicionales con lo que es la exposición de marca. Esta información obviamente se las pedí y me senté con ellos

para que me dieran claro esa ruta que solamente no íbamos a dar la plata, sino que teníamos que tener, algún valor agregado en toda la semana y en todas las actividades. Y la del libro sería, sería ser la propuesta, por parte del Fondo de Mutualidad de que las personas que se apersonen hagan ese tipo de aporte

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias don Carlos. Vicky, tal vez yo con ese segundo punto, como decía don Carlos, va a depender de cuánta gente y de dónde se haga. Del año pasado, que es el que yo tengo referencia porque fue nuestro y aquí la administración me puede corregir, que le metimos mucho, porque le metimos ahí muchas actividades, grupo musical, incluso en la hora de la cena había un saxofonista, fue en un hotel bueno, porque fue en el Radisson, tenía todos los tiempos de comida, etc. Ese yo no me acuerdo, pero salió 8 millones y medio, nueve, ¿cuánto salió don Carlos?

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos:

Mas o menos 8 millones y medio

Presidente Wilberth Quesada:

Para que te des una idea, Vicky, obviamente ese fue para 220...

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos:

240, sí, me parece 240, y me parece que el del Colegio anda muy parecido.

Presidente Wilberth Quesada:

Entonces para cerrar esa idea, depende mucho de dónde lo hagas, qué escojas, que metás, esto que está diciendo don Carlos, por ejemplo, de que no grupo musical, sino un DJ, obviamente eso le bajaría mucho el costo entonces ahí habría que ver al final de cuentas cuánto es el monto total de ese día, de la actividadailable.

Sobre el otro tema, de tu observación o recomendación del tema de los libros, me parece que podría valorarse, podría digamos exponerse ahí a la junta y si no, yo creo que nosotros la podríamos retomar más bien en el día, en el día nuestro como parte de esa actividad que me parece interesante para valorar. Voy con don Gerardo y después doña Mercedes. Adelante don Gerardo.

Fiscal Gerardo García Murillo:

Gracias, buenas noches.

Bueno primero me preocupa que no nos mandó el..., o sea, mandan la nota, como ya lo hemos conversado, no mandaron el estudio de mercado que han hecho, si es que lo han hecho y en esto voy a ser muy transparente, nosotros como Fondo hemos exigido a la administración estudio de mercado, perfil del proyecto, y todo para el colegiado de honor, inclusive les estamos pidiendo que nos den todas las cotizaciones y demás para el día de la semana de la comunicación que le corresponde al fondo, pero aquí nada más recibimos una nota, no nos dicen cuánto es el presupuesto que tienen, cuánto es el faltante, y lo que menciona ahora Carlos es que son aproximadamente 7 millones y medio, les estamos dando 4 millones y medio, más del 50 % y eso para mí es una luz de alerta.

Número dos, dice don Carlos que el retorno son 3 millones y medio, o sea, no es tan bueno el retorno, entonces no hay ganancia si lo vemos en números redondos, entonces, yo mi recomendación es que no se tome una decisión hasta que el comité organizador nos mande el estudio de mercado que han hecho, porque nos están mandando una hoja en blanco donde digamos le damos tanto, bueno, entonces imagínense que si le dimos, bueno, le damos 4 millones y medio y ellos el presupuesto al final gastaron 4 millones y medio, el colegio patrocinó todo el evento y realmente no es lo que estamos esperando, yo creo que ya estas alturas tienen que haber hecho un estudio de mercado, un estudio de costos, presupuestos, para decir miren, tenemos esta necesidad, pero me parece que no nos han dado nada, nada más nos pidieron ayuda, sí, ok, está bien, yo tengo mis reservas y ahora bien, estamos hablando de que para el evento del Día del Colegiado 2 millones y medio, o sea, les estamos dando todavía más que lo que nosotros tenemos en nuestro evento. A mí eso me alerta mucho, me parece que si a nuestro equipo le estamos exigiendo que nos presenten una documentación, un proyecto adecuado, más alguien que le vamos a patrocinar o apoyar con un proyecto, con más razón deben de darnos esa información. Es que esto que ustedes me dan ahora, que toman la

decisión de darle 4 millones y medio sin saber qué va a suceder, es como firmar un cheque en blanco, honestamente, y esa es mi posición, yo no lo veo hasta que ellos no manden el trabajo que han hecho al respecto. Pues si el evento cuesta 3 millones y medio, al final, haciendo un número, verás, yo sé que es irracional, no va a costar eso, pero doy la realidad, les estamos dando más de lo que necesitan todavía. Creo que aquí no era solo la nota, no nos mandaron un estudio como corresponde, eso es como cuando se va a comprar un carro, voy a hacer un ejemplo, Ok, usted primero es un estudio mercado, cuáles de los que hay en el mercado llenan las características que yo busco, ahora sí, ya con eso yo voy, tengo un presupuesto y voy le digo al banco, mire, ocupo cinco millones, ocupo siete ocupo cuatro. Y creo que aquí no nos están diciendo eso, nada más nos pidieron el apoyo, pero nos dicen cuánto, cuál es la necesidad, porque realmente no nos están presentando un estudio de lo que están trabajando. Gracias.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, Gerardo. Doña Mercedes, Doña Lorena.

Vocal I Mercedes Quesada:

Yo nada más quiero referirme a la propuesta de Vicky Luna, específicamente en el tema de, ya yo lo había dicho en otra sesión, de que si algo se iba a dar a la actividad de la semana, de la comunicación, que toda la parte de, el logo y se puede hacer alguna actividad o algo, no sea solamente para el baile, sino que se vea a través de todo el proceso, porque ahora, Vicky decía algo que es muy, muy importante, podríamos eventualmente sacar algún tipo de información, un folletito o alguna cuestión, es para también entregarle a los colegiados, porque independientemente del monto que se vaya a dar, se le puede hacer publicidad al Fondo y aparte de eso, reafirmar una posición del fondo con respecto a los colegiados en todas y en cada una de las actividades que se vayan a realizar durante esa semana. Eso nos va a servir para promocionar todos los servicios, crédito para los familiares, el consultorio médico, por ejemplo, entre otros.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias doña Merce. Sí, bueno, creo que estamos claros de lo que indicó don Carlos, es toda la semana, no es solo la actividad del Colegio y las posibilidades que nos dan, que tener el banner en la actividad, que las palabras en el baile, que toda la publicidad, que se haga en redes, en fin, es una presencia toda la semana y eso fue el acuerdo, de hecho, ese es el acuerdo que nosotros tomamos, es que nosotros entraríamos como patrocinadores, pero no somos solo patrocinadores del baile, sino patrocinadores de toda la semana. Yo no sé, bueno, don Carlos nos dio un detalle ahora, yo no sé si ese detalle lo tiene ahí en blanco y negro para que lo pueda presentar, de esto que habló con los organizadores como él indicó para verlo, porque eso sí me parece importante, y que la administración, aquí es la que nos tienen que proponer de qué manera en esos espacios que nos están dando vamos a entrar, lo que quiero decir es, obviamente si una actividad nos pone un banner, la decisión es qué banner vamos a poner, la publicidad que se va a hacer, es nuestra directamente, nos dejan hacer un banner digital para esa actividad, o en ese banner de la actividad va el logo del Fondo, etc. Eso es importante tenerlo clarísimo para que sustente naturalmente el patrocinio, porque eso es lo correcto. Tal vez don Carlos ahora me pueda responder eso, si tiene esa visualización. Antes voy a ir con doña Ana Lorena y después con Laura. Adelante.

La secretaria Ana Lorena Hernández:

Sí, mi consulta es si ya se solicitaron tal vez patrocinio, ya sea con las empresas que tienen convenio con el Fondo y algunas empresas de comunicación como para bajar costo.

Presidente Wilberth Quesada:

Vamos a ver si te entendí, lo que estás diciendo es ¿si el Colegio ha buscado otros patrocinadores?

La secretaria Ana Lorena Hernández:

Sí, para bajar costos.

Presidente Wilberth Quesada:

Tengo entendido...Pero bueno, aquí está doña Laura, que también es miembro de Junta Directiva, nos puede detallar qué intentos hicieron en la búsqueda de patrocinadores y cuáles se consiguieron, en todo caso seguía en palabra doña Laura, entonces adelante doña Laura.

La tesorera Laura González:

Ok, en relación con la pregunta de patrocinio, sí se hizo y solo se consiguió uno del Banco Nacional por 3,990,000 colones. En relación con los estudios de mercado si se realizaron, pero por la fecha prácticamente todos han indicado que no, y hay solo una opción que podría hacerse en esa fecha, entonces el baile, si el aporte del Fondo fueran los 4 millones y medio, saldría por 7,490,000, sería el costo más bajo porque prácticamente se pidió lo mínimo, en la reducción de costos. Entonces lo único que faltaría es como, 1 millón y resto y que con eso es para lo de la música y otros detalles ahí que sean necesarios, pero esa la información que yo manejo hasta el momento por parte de la comisión.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias Laura. Doña Lorena, ¿tiene la mano levantada? ¿Es que la volvió a pedir o no es?

La secretaria Ana Lorena Hernández:

No, no, no.

Presidente Wilberth Quesada:

Ok, muy bien. Ok, la idea es, del patrocinio que hagamos, que tiene que ser para toda la semana, yo no sé, , cuánto sale el costo toda la semana, ya eso es “un enano de otro cuento” que nuestro patrocinio, vaya dirigido particularmente para que el Colegio pueda hacer la actividad bailable es parte de, porque nosotros lo estamos dando evidentemente con esa idea, no para que se distribuyan esos colones entre las diferentes actividades de la semana, porque obviamente la necesidad más urgente que tiene por atenderse es el baile, pero nuestro patrocinio es para toda la semana. Entonces ese es un tema relevante, no sería solo para el baile, repito, que la disposición de los recursos que hagamos sea para el baile directamente es

por un tema naturalmente de necesidad. Ahora bien, yo creo que con la cifra que está diciendo Laura, que son ¿siete y medio fue lo que dijiste, Laura?

Vocal I Mercedes Quesada:

Perdón, yo creo que son 8,4 millones y son 4,5 lo que se le está pidiendo al Fondo, perdón, perdón, Laura, y 3,9 del Banco Nacional.

La tesorera Laura González:

Eso es lo que se tiene de plata, pero el costo del baile sale en 7,490,000.

Presidente Wilberth Quesada:

Sí, es que una cosa es el costo del baile y otra el costo de todos los eventos de toda la semana. Entonces, si el costo del baile, si le entendí bien a Laura, son 7 millones y medio.

La tesorera Laura González:

O sea, sí, con lo que se tiene, con lo que se tiene, 3,990,000, más los 4 millones si se proporcionan por parte del Fondo, son 8 millones y resto, pero con lo que se tiene hasta el momento en la fecha, que está señalada, el gasto es de 7,490,000. Queda 1 millón ciento y resto que faltaría para completar ese, con el aporte y más el patrocinio, pero lo que falta es la música que ya se dijo cómo se iba a hacer para precisamente para reducir costos.

Presidente Wilberth Quesada:

Ya entiendo. Este, doña Mercedes, adelante. Después, don Gerardo.

Vocal I Mercedes Quesada:

Sí, yo sí quiero hacer una observación, y es algo que sí me molesta porque ya veo que no es la primera vez que sucede, ¿por qué si hay una comisión para la semana de la comunicación y quieren involucrar el Fondo, por qué no hay un miembro del fondo representante en esa

comisión?, por ejemplo. Eso es algo que yo no logro entender, porque así darse por enterado de toda la acción a través de la comisión se podría colaborar de muchas formas, pero nada más, qué pena, me va a decir esto porque no pensé que nunca lo fuera a decir, se dispone a hacer las cosas, pero no nos involucran directamente en el proceso, antes eso todo se hacía precisamente participativo. Yo estoy de acuerdo con la actividad, estoy de acuerdo con la semana de la comunicación. Lo que no estoy de acuerdo es que no seamos parte. Eso es como, por ejemplo, las becas, antes había un representante del Fondo y ahorita que hasta que yo me acuerde o que sepa, no tenemos representante, pero bueno, nada más es un comentario porque deberíamos de trabajar en equipo.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias doña Mercedes. Don Gerardo, adelante.

Fiscal Gerardo García Murillo:

Gracias don Wilberth, lo que pasa es que, esto es muy crítico y papelitos hablan, y qué pena que lo diga así, pero hasta que a mí no me parece que hasta que no nos manden una propuesta formal del patrocinio toda la semana, no va a suceder y disculpen, a las pruebas me remito. ¿Cuánto tardaron en respondernos el espacio del día del del Fondo? O sea, yo sé que hay una comisión y esa comisión pareciera y con todo el respeto, no están trabajando ordenadamente. Cómo es posible que algo que, lo repito, como lo he dicho en otras sesiones, algo tradicional del Fondo que siempre se ha dado, tuvimos casi que rogar para que nos dijeran si nos lo iban a dar o no, ahora nos dicen, según explica don Carlos, que nos están ofreciendo que tengamos exposición toda la semana. Bueno, entonces que lo pongan por escrito, disculpen, pero como es el chinito, disculpen la expresión, papelitos hablan, porque si yo me apego estrictamente a lo que dice la nota, dice patrocinio del baile, o colaboración del baile, no de toda la semana, Y después entonces puede haber diferencias o roces, que mire que tal actividad porque no nos avisaron para poner el banner, ah, es que no corresponde. Entonces creo que si hay una comisión, esa comisión debe mandar una nota formal dando eso por escrito, porque yo aquí les puedo prometer a ustedes el cielo y la tierra, conste, si no se estuviera grabando, ¿y el papelito? Entonces yo creo que sí tienen que haber papelitos de por medio en esto, por un tema de orden y de control interno también, si vamos a disponer los 4 millones y medio como se presenta en este informe y se va a utilizar para el baile y ya sabemos que va a ser más del

50% de lo que vale el baile, y también se va a aprovechar para patrocinar, para tener presencia toda la semana, eso tiene que estar por escrito en algún lado, no sólo de que me dijeron que en la reunión no, si hay una minuta de esa nota donde ellos, por ejemplo, si la reunión tiene una minuta y la minuta ellos afirman eso, ya eso es un documento, porque es una minuta de una reunión oficial, de algo del Colegio. Creo que eso es importante para que no se nos quede ningún cabo suelto en el momento de aprobar ese dinero.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias don Gerardo. Don Carlos.

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos:

Gracias, gracias. bueno, precisamente le solicité a Carlos Quesada de Proyección, que no sé cuál será su posición en la en la comisión, yo no tengo entendido quiénes son, obviamente, este como dice doña Mercedes, no nos invitaron, hubiéramos estado ahí, pero bueno, hay que ponerse las pilas con eso, pero si me envió hoy, yo le digo que necesitaba algo por escrito que me enviara de cómo es que van a invertir los fondos, que me ponga donde está la participación del Fondo, obviamente no se los envié porque me llegó hoy por la tarde, entonces, si gusta, se los presento por lo menos.

Presidente Wilberth Quesada:

¿Qué es lo que incluye eso, todo el patrocinio, dónde va a llegar el patrocinio? ¿Cómo va a estar dispuesto?

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos:

Sí, sí, dice, de ahí saqué de cuánto era el retorno que teníamos sobre eso. Adri, me da chance en el sistema, para poder compartir el documento, por favor. Es como una presentación.

La tesorera Laura González:

Perdón, perdón, don Carlos, ¿quién le dijo a usted que el retorno era sólo 3 millones quinientos? ¿Quién fue y como hizo el cálculo?

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos:

La presentación, me lo dijo Carlos de Proyección. Aquí lo dice. ¿Si lo ven? Bueno, me mandaron esto.

Somos COLPER, quienes somos, prestigio, alcance, 50 años de trayectoria. Presencia ante líderes de opinión de influencia nacional, capacidad multiplicadora y alianzas estratégicas. Prestigio, más de 50 años. Las fotos, el alcance Facebook, Instagram y X, esto último no sé qué será.

Presidente Wilberth Quesada:

Es Twitter, ahora se llama X.

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos:

Presentación de líderes de opinión de gran influencia, capacidad multiplicadora. Entonces aquí pone somos COLPER, primera plana y está la página del COLPER. Semana de la comunicación, tecnología, automatización y ética, la semana del 22 al 24. Yo imagino que esta es la información que le enviaron a los que estaban pidiéndole patrocinio. Ejemplo de la inversión pauta en periódico de primera plana. Aquí vendría el logo del Fondo y 50,000 por una semana. Esto es una publicidad nuestra. Esto es un ejemplo, después ejemplo de inversión de pauta en un boletín de correo electrónico semanal 300,000 por tres envíos. Me imagino que ahí va haciendo la matemática, esto es el esquema de patrocinio premium en la Semana de la Comunicación. Derecho a colocar un anuncio publicitario audiovisual de productos y o servicios de la empresa no mayor a 45 segundos al inicio de todas las actividades, mínimo cinco principales. Derecho a colocar el logo destacado de la publicación de divulgación en todas las actividades que se realizan en los diferentes RS del Colegio, mínimo 40. Derecho a tener un banner principal 1 lateral en la sección portadora de primera plana durante la semana. Derecho a colocar un banner impreso en lugares estratégicos durante la actividad presencial,

mínimo cinco. Derecho a tener el logo en un banner impreso de patrocinadores del COLPER. Colocarse en lugares estratégicos durante todas las actividades presenciales, mínimo cinco. Derecho a tener el logo destacado del video de los patrocinadores a proyectarse al inicio y al cierre de cada actividad, mínimo 10 proyecciones en cinco actividades principales. Derecho a tener mención de patrocinador por parte de la persona maestra de ceremonias al inicio y al cierre cada actividad, 10 menciones en cinco actividades. Derecho a presentación de una persona representante del Fondo en el escenario en el baile de la comunicación y que brinde unas palabras previas al inicio por un máximo de 10 minutos y con apoyo audiovisual. Presencia de logo, al menos tres videos de formato de transmisión en vivo. Las actividades se publican en Facebook del COLPER durante la semana de comunicación. Ubicación, cortina presentación y cortina al cierre. Derecho de colocar un puesto informativo o stand en las cinco principales actividades. Derecho a colocar el logo y cintillo de comunicación de la semana de la prensa. Derecho a colocar el logo de publicaciones de divulgación, a realizar 10 boletines instituciones del correo electrónico semanales. Inversión requerida 4 millones y medio. ROI obtenido por el patrocinio 7 millones. De ahí salen los 3 millones y medio. Muchas gracias. Eso fue lo que me enviaron. No es un estudio de mercado, pero es como una proyección.

Presidente Wilberth Quesada:

Ok, tal vez, don Carlos, para tenerlo claro, usted dice que esto lo conversó hoy con Carlos de proyección, ¿verdad? ¿Ellos se lo expusieron a usted? ¿Es decir, este tema se lo expusieron a usted a la administración?

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos:

No, eso me lo enviaron, yo les pedí que necesitaba algo que me reafirmara la inversión que estábamos haciendo y me imagino que lo trabajó

Presidente Wilberth Quesada:

Ok, él se lo pasó. Yo entiendo. ¿Laura, me puede aclarar que Carlos es parte de la comisión de las actividades de la semana de la prensa, verdad, Laura?

La tesorera Laura González:

Sí, sí. Ahora, otra cosa, hay un punto, perdón, don Carlos. ¿Entonces, el retorno de inversión en realidad es del 78% con respecto a la inversión?

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos:

Sí, más o menos. Según la proyección y la exposición en todos estos sitios y lugares, según la proyección que ellos hacen.

Presidente Wilberth Quesada:

No es un 78% perdón, Laura, nada más para aclarar, si el ROI que se obtiene del patrocinio es de 7 millones y usted da 4 millones y medio, eso está por encima del 100%, obviamente del capital que estás poniendo, es un 178%, así como se lee, es 1,78 veces, esa es la lectura correcta. No, 78% menor a 4 millones y medio, nada más para aclarar.

La tesorera Laura González:

Agradezco la aclaración porque sí, tiene razón.

Presidente Wilberth Quesada:

Doña Mercedes

Vocal I Mercedes Quesada:

Nada más aquí, donde mínimo es cinco, estamos hablando de un mínimo ¿y cuál es el máximo? Dice derecho a colocar su logo destacado en publicaciones de divulgación todas las actividades que se realizan en los diferentes del colegio.

Presidente Wilberth Quesada:

Perdón que te interrumpa, ¿eso lo pueden ampliar? Porque vieran que yo con mi vista estoy tratando de interpretar qué dice.

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

Permiso un momento para aclararle a doña Mercedes. Es domingo, si son cinco, serían domingo, lunes, martes, miércoles, el jueves no porque es del fondo y el viernes que es el baile, ahí están las cinco.

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos:

Ah, muy bien,

Vocal I Mercedes Quesada:

En el segundo punto habla de un mínimo de 40. El logo destacado en publicaciones de divulgación de todas las actividades que se realizan. Ok, ahí hay un mínimo, no nos están hablando de un máximo. Podría ser que se quieran más, no sé, pienso.

Presidente Wilberth Quesada:

Perdón que te interrumpa, más bien es bueno que puedan un mínimo, porque no hablan de un máximo.

Vocal I Mercedes Quesada:

Exactamente, por eso digo. Entonces queda abierto después de esos 40 queda abierto o en el cuarto punto, después de cinco, queda abierto.

Presidente Wilberth Quesada:

Sí, yo prefiero un mínimo, que uno suele poner mínimos y no máximos. Pero eso quiere decir que uno podría poner más, porque lo que te están poniendo nada más limitación para abajo, no una limitación techo.

Vocal I Mercedes Quesada:

Ok, ahora viene, dice derecho a tener su logo en un destacado, en un video de patrocinadores, a proyectarse al inicio y al cierre de la actividad, mínimo 10 proyecciones en cinco actividades principales. O sea, dos por cada actividad.

Presidente Wilberth Quesada:

Sí, que eso es lo que uno leía de ahí. Exacto.

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

Permiso. Igual hay que tomar en cuenta que hay días, bueno, no sé cómo lo irán a hacer este año, pero hay días que tienen dos actividades, una presencial, y una virtual, o a veces hacen dos virtuales, como indico, no sé cómo lo manejarán este año.

Presidente Wilberth Quesada:

Pero eso está, en la página que está adelante, yo vi que estaba lo que se iba a hacer cada día a la semana, ¿La podemos proyectar, por favor, para tener claridad en eso? ahí están como las actividades que están programando.

Ok, vamos a ver su puesto según eso que está ahí, dice día familiar el 22, domingo, día familiar, bueno, sí, obviamente tenía que ser domingo porque si no, no va nadie, en el Centro de Recreo, eso obviamente es presencial, ahí no hay nada virtual. Inauguración de premios de la comunicación, eso es presencial porque se dan ahí mismo en el auditorio. Desayuno del colegiado jubilado. ¿Eso quién lo hace, la Junta Directiva?, Laura? perdón que pregunte, a vos.

La tesorera Laura González:

Siempre lo ha hecho el Colegio.

Presidente Wilberth Quesada:

Pero ese desayuno no podría ser virtual porque si no, no sería desayuno.

Juramentación del 2024, que esa juramentación yo entendería igual que es presencial, aunque la última que se hizo fue virtual, no sé si esa juramentación será, usualmente son presenciales, pero no sé para este caso si podría eventualmente hacerse virtual o no. La noche del Fondo Mutualidad es presencial y el baile presencial. En otras palabras, todas las actividades que están ahí son presenciales. No sé si es que además de estas que están indicando ahí hay algunas adicionales, pero si son adicionales, más bien ganaríamos porque ya aquí están las que están contabilizadas dentro de, aquí hay seis actividades. Ok, vean 22, 23,24, 25, 26, 27.

Vocal I Mercedes Quesada:

La el 26 no cuenta, acuérdesse que es la del Fondo.

Presidente Wilberth Quesada:

Sí, sí, pero que hay seis. Ahí hay seis. Entonces más bien hay que arrimar otra porque nosotros podemos tener presencia en el día familiar, obvio que sí, con los banner y toda la cosa, es mas en todas podemos tener presencia ahí no veo ninguna, salvo que sea que la Junta diga ustedes en esta no están, pero si las están metiendo aquí en esto es porque naturalmente la descripción que se hace abajo es parte de y en todos vamos a tener presencia. Entonces me parece que más bien ahí falta, no deberían ser 10, deberían ser 12, en esa que le dimos 10.

Dígame, Adriana.

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

Permiso, don Wilberth. Creo que bueno, es que ellos están poniendo ahí las presenciales, pero siempre se hacen conferencias, se hacen talleres, entonces me imagino que a la hora de ellos poner videos o algo, es a la hora de empezar el taller o la conferencia, pasar el video virtual.

Presidente Wilberth Quesada:

Bueno, pero es mucho mejor todavía, quiero decir, si en las virtuales nos van a pasar los videos, si en las presenciales además vamos a tener banner, si vamos a poder tener presencia hablando, diciendo unas palabras en el baile de la comunicación, juramentación, no sé, si nos darán la oportunidad, habría que preguntar, si en el desayuno del colegiado jubilado se podrá. En realidad, eso las palabras es muy protocolario, eso no suma mucho, porque la verdad es que como patrocinador lo importante es tener la presencia, que nos dejen tener la presencia más que intervenir en el protocolo propiamente, que salvo por el baile de la comunicación, porque si tiene una exposición muy alta, porque es la actividad a la que va la mayor parte de la gente, pues en el resto, si nos dan el chance de ir, pues genial, enhorabuena. Igual que el tema de los premios de la comunicación, que usualmente yo he ido a esos premios de la comunicación y no he visto nunca, que el Fondo hable ahí. Lo que sí he visto es que se ponen los banner y todas esas cosas atrás, que supongo que es parte de lo que se nos ofrece. Y el día familiar, si yo más bien ese día familiar, creo que esa es la fecha que más tenemos que aprovechar para todo el tema de la campaña de crédito y todo ese tipo de cosas, y aquí ya si sería como un plan de la administración nuestra, evidentemente, obviamente he conversado con la parte de la comisión del Colegio de qué o cuáles, de cómo lo vamos a aprovechar, porque ahí ese día familiar a mí sí me gustaría de verdad, tener productos promocionales, tener este, los banner, tener nuestra gente, yo sé que es domingo, habrá que pagarles extra seguramente a las compañeras de la administración y compañeros, pero que estén ahí y que estén ofreciendo información y el crédito y mire, y en todas me parece además, de nuevo, hay que hablarlo con la comisión porque es parte del patrocinio que nosotros damos, tener esa presencia, por ahí decía de un stand, me parece que sí, perfectamente podemos tener el stand el día de la inauguración, podemos tener el stand el día del desayuno, en todas esas actividades presenciales podemos tener un stand perfectamente. Dígame doña Mercedes.

Vocal I Mercedes Quesada:

Perdón, más bien que lo interrumpiera. Para mí la presencia del fondo tiene que estar en lo presencial y en lo virtual los dos. No hay opción, ni siquiera darle tregua alguna. ¿Por qué? Porque todo, muchos de los colegiados solamente se limitan a lo virtual y algunos son más hacia lo presencial. Entonces hay que definitivamente aprovechar los dos espacios. Ahí hay una parte del programa, no está todo el programa, y también a mí sí me gustaría de verdad ver

el tema de que nos lo manden para también ir planificando las cosas en el momento que se decidan lo que se vaya a hacer, o lo que se vaya a aportar, pero si estar, ser muy tácitos con lo que se quiere y cómo se va a hacer, porque en el momento en que no tengamos clara la situación, podría ser que se nos cambien algunas expectativas y eso no está bien.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias doña Mercedes. Yo creo que en esto lo que podríamos hacer, si no hay alguien, algún compañero, compañera más en el uso de la palabra para poder avanzar, si les parece, yo creo que podríamos solicitarle a la administración qué converse con la comisión, bueno, ya aquí está este documento que don Carlos nos está presentando, que converse con la administración, porque pareciera que estas actividades virtuales de las que habla, por ejemplo, Adriana, no están aquí, entonces es importante si están y ya están planeadas, ver cuáles son. Igual todo este tema de que nos meteríamos también en la parte virtual ahí con los, con los logos y todo lo que corresponda, y que se nos indique tal vez, y creo que ahí sí es sano por un tema, por, por escrito, quiero decir, un correo, yo no, tampoco voy a esperar un acuerdo ahí, que se nos indique, de cuál es el costo, a mí me parece que aquí deberían revelarse honestamente dos costos, un costo es el tema de toda la semana, o sea, cuánto cuesta, no sé, vale 10,12,13,14,15, millones, cuánto vale eso para Colegio. Y el otro que es, el tema del baile propiamente, si el baile, como dice Laura vale 7 millones y medio, 8 millones y medio, no sé, bueno, esa cifra, que un correo se nos indique que de acuerdo a la cotización que se realizó, no sé cuál es el lugar que se va a hacer, porque yo entiendo que ya hay muchos lugares que deben estar copados, el costo bajo este lineamiento, sin que nos digan si se va a comer pollo o res, -porque me mata en la ilusión de ir al baile-, nada más que ese es el costo, y que incluye obviamente la cenaailable, etc. Igual también que se nos permita, yo creo que en eso, Mercedes tiene razón, de que nos integren, de buena fe a uno de las personas, yo sugeriría en este caso que pueda ser Mercedes, a la comisión, sobre todo, no desde el punto de vista ya como de organizar nuevas actividades o eso, porque eso en todo caso la semana es del Colegio como tal, pero si dado que nosotros somos patrocinadores, que somos de la casa, somos de la casa, que eso nos permita estar ahí dentro de esa organización, porque me parece que podría haber buenos aportes del lado del Fondo, del lado de quien de nosotros esté ahí en cuanto a las actividades propiamente, más allá, digamos, de la nuestra, porque la nuestra es nuestra, la del día jueves, pero en el resto de las actividades, pues podría haber un involucramiento, una participación que nos lo permita la Junta, porque esto es una decisión naturalmente de la Junta de que nos

puedan tener a un integrante ahí dentro de esa, dentro de esa comisión. Si les parece, mi propuesta sería entonces que espero que la administración haya tomado nota de esto que acaba de indicar, se presente el lunes con estas inclusiones, incluyendo este documento que don Carlos nos acaba de presentar, que se aclare ahí que entrarían también los eventos virtuales y que se aclaren cuáles son, se detallen cuáles son esos, eventos virtuales. Se incorpore el tema del costo de semana completa, porque esto que lo que estamos patrocinando es una semana completa, entonces nos interesa conocer la semana completa, cuánto, cuánto vale, cuánto vale el baile de acuerdo a lo que se cotizó, y que se nos permita, yo creo que Laura podría ayudarnos con esto con la Junta se nos permite incluir a una persona, a un representante nuestro dentro de la comisión para dar todo el apoyo que se pueda. Si les parece, compañeras, compañeros, o si hay alguna sugerencia o etc. Estoy a la disposición.

Fiscal Gerardo García Murillo:

Don Wilberth, nada más para suavizar un poco el tema de que nos inviten a la comisión, sería no como alguien con voto, más bien como con voz de apoyo, así yo lo pondría como con voz de apoyo, porque, a pesar de que yo soy muy duro en esta parte, si siento que es algo de ellos, que ellos manejan, nosotros vamos con un ofrecimiento, quisiéramos que nos inviten a participar en el comité con un compañero del Fondo, con voz de apoyo tal vez.

Presidente Wilberth Quesada:

Te la compro, te compro la idea. Porque me parece que exigir jamás, porque en efecto la actividad de ellos. Doña Vicky, adelante y después doña Mercedes.

La vocal II Vicky Luna:

Yo quisiera saber esto o plantearlo como consulta o también propuesta, puede ser. Es, también el seguimiento a todas esas inclusiones de los logos en los videos, y todo esa inspección detallada, ¿si cae más en la administración nuestra del Fondo o en esa persona que podría eventualmente integrar la comisión?, pero que no es seguro, porque depende de la aprobación de ellos o ¿si solicitamos también en esa redacción de votación que usted acaba de hacer, si incluimos también como parte del seguimiento que se nos haga una exposición de avances a mediados de agosto?

Presidente Wilberth Quesada:

Yo creería más bien Vicky, atendiendo lo que vos indicas, el seguimiento de todas las cosas que se va a incluir y particularmente de esa semana, estrictamente es de la administración, porque yo no me veo a ninguno de los directores viendo a ver si se puso el logo en la actividad, si estaba el banner, imposible. Eso es una labor muy de la administración que debe ser fiscalizadora de que se cumple con lo que se está prometiendo dentro de este tema del patrocinio. Y me parecería, como dice don Gerardo, hacer la propuesta de que se nos permita incluir a un representante del Fondo dentro de esa comisión para que colabore con voz, como parte del equipo que somos del Colegio todos, y que esa persona perfectamente, y bueno, la vez pasada recuerdo que cuando hicimos la actividad de la cena bailable del 50 aniversario, y del colegiado de honor, así lo hicimos realmente habíamos hecho una comisión entre la administración y con directores del Fondo y esa persona lo que hacía era, de hecho, que nos informaba qué era lo que iba pasando y la actividad y esto, entonces creo que funciona bien que nos permitan tener a esa persona ahí del Fondo, dentro de esa comisión y que ella sea nuestro back ahí de lo que va sucediendo. Doña Mercedes...perdón, perdón, doña Vicky.

La vocal II Vicky Luna:

Nada más ahí, entonces lo que sería es más bien un avance de parte de la administración a mediados de agosto de cómo van todos los trabajos para la proyección del Fondo en la semana de la comunicación.

Presidente Wilberth Quesada:

Perfecto, muchas gracias, doña Mercedes, Doña Laura, a ver si vamos cerrando.

Vocal I Mercedes Quesada:

Yo nada más lo que sugiero es eso, que se pida la información completa para hacer todo el estudio de lo que se está haciendo y cómo vamos a trabajarlo, y posteriormente se pueda hacer o una contrapropuesta o hacer alguna sugerencia con lo relacionado al Fondo específicamente. En mi caso, yo podría asistir, pero sí les voy a ser muy sincera, las próximas tres semanas

estoy prácticamente fuera de San José, y me queda como un poco complicado el asunto por cuestiones propias de la tarea que tengo encomendada, pero lo hablamos en el camino. Lo que sí es importante es tener la información completa para poder nosotros hacer cualquier otro tipo de planificación e incluso hacer las sugerencias respectivas o establecer una calendarización propia de cómo, cuándo, dónde y para qué.

Presidente Wilberth Quesada:

Bien, muchas gracias, doña Mercedes. Pero bueno, yo sí te propondría a vos, yo entiendo lo de esas tres semanas, pero ahí lo importante es que vos podás coordinar con la gente, por lo menos para mantenernos informados, porque es más un tema de voz que de voto y que te compartan, esto ahora se hace muy virtual, ya no son como reuniones todas las semanas, porque igual no podríamos ninguno de nosotros. Doña Laura, adelante.

La tesorera Laura González:

Sí, yo esta misma noche voy a solicitar para Proyección y la Dirección Ejecutiva una reunión formal para que se le presente a la Administración del Fondo los detalles de cómo va a ser la semana. Número dos, yo parto de la buena fe, y parto del profesionalismo de ambas partes considero que no es necesario nosotros hacer una auditoría de presencia de marca cuando el compromiso es básicamente que esté. De mi parte, como tengo los dos sombreros, me daré cuenta de los avances y cualquier cosa que yo no escuche o no conozca o que veo que no se comenta aquí, tengo el compromiso y tengo la obligación de informarlo, pero sí quiero apelar a que se ha hecho un esfuerzo la situación del Colegio no es nada fácil económicamente, este mes lo vimos con mayor claridad por lo del timbre, se están haciendo esfuerzos. Hay una omisión bastante grande en el tema de inactivaciones, es el nuevo reto, ya no son los retiros, las inactivaciones están superando lo que son los retiros, incluso están casi duplicando, entonces, por favor, considerar ese elemento, somos un solo cuerpo y yo creo que aquí venimos todos a aportar y ver de la mejor manera en el uso de los recursos.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, Laura, muy gentil. Yo no emplearía el término auditoría, yo creo que es un tema de simple y llanamente que, sobre todo el día de las actividades, lo que se promete a nivel de

patrocinio, la administración realice un monitoreo de que en efecto se da el cumplimiento de, que es lo que normalmente uno haría cuando hace publicidad en cualquier lado, uno monitorear que se está dando el cumplimiento al patrocinio, a lo que uno al final de cuentas establece.

Entonces voy a retomar el acuerdo para someterlo a moción, porque son como dos, tres elementos puntuales.

Uno, que la Administración, bueno, ya Laura ha ofrecido el tema de la reunión inmediata, pero aquí lo importante es que para el lunes la Administración presente esta propuesta del valor del patrocinio formalmente, que se ha presentado hoy de manera informal, y que incluya los eventos también virtuales que se vayan a realizar durante esa semana.

Dos, que la Administración también solicite de manera respetuosa a la Junta, a la organización, propiamente que se pueda incluir una compañera, en este caso sería una directora, doña Mercedes, a las reuniones, la organización de la semana en la prensa, que esta participación nuestra sea pasiva, en el sentido de que es más por contribuir, un tema de voz, más que de voto, porque entendemos y respetamos que es una actividad digo, toda la semana, que es propiamente del Colegio.

Y el punto 3 era ...

La vocal II Vicky Luna:

Pedir a esta administración, perdón por la intervención, ahí no es una auditoría, es el seguimiento detallado. Exposición de avances a mediados de agosto.

Presidente Wilberth Quesada:

Que ya eso es nuestro, que la administración nuestra nos esté informando de manera mensual, también es parte del acuerdo sobre los avances de nuestra participación en estas actividades. ¿Les parece compañeras? Bien, entonces someto a votación ese acuerdo para que el lunes la administración proceda. Doña Mercedes.

Vocal I Mercedes Quesada:

Sí, aprobado.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias. Doña Laura.

La tesorera Laura González:

De acuerdo.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, Laura. Doña Vicky.

La vocal II Vicky Luna:

De acuerdo.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias. Doña Ana Lorena.

La secretaria Ana Lorena Hernández:

Aprobado.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias. Y con el voto de esta presidencia, aprobado por unanimidad el acuerdo en los términos que han sido indicados y que agradezco a la administración tomar nota para que lo presente en cumplimiento este lunes venidero la sesión ordinaria.

Acuerdo 02-10-24: *Se instruye a la administración, para que:*

1. Presente propuesta formal del valor del patrocinio, y que incluya los eventos virtuales que se vayan a realizar durante esa semana.

2. Presente propuesta para que se pueda incluir a doña Mercedes, a las reuniones de la organización de la Semana de la Prensa, de modo pasivo y con voz, pero sin voto.

3. *Presente informes mensuales sobre los avances de nuestra participación en estas actividades. (acuerdo en firme y por unanimidad).*

Continuamos.

2.2 Recomendación de adjudicación del grupo musical para Colegiado de Honor.



Proveedores invitados

- Son de Tikizia
- MM Inmuebles

Ofertas recibidas

Se recibe 1 oferta; se pasa a evaluar a continuación la oferta:

Cuadro 1. Oferta recibida.

Oferente	Monto Ofertado	Precio
		100%
MM Inmuebles	El oferente brinda 3 opciones de grupo musical: 1. Grupo La Selección ₡ 904 000,00 2. Grupo Chiqui Chiqui ₡ 881 400,00 3. Grupo Son Mayor ₡ 960 500,00	100%

Cuadro 2. Puntuación.

Factor	Nota %
Precio	100

La administración para que lo presente.

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

Sí, gracias. Ok, se le envió a dos proveedores, Son de Tikizia y MM Inmuebles, que ellos son representantes de varios grupos. Los únicos que contestaron que enviaron su oferta fueron MM Inmuebles. El oferente brinda tres opciones el grupo la Selección, Grupo Chiquichiqui, y Grupo Son Mayor. Al ser ellos un representante, se les pidió que se tenía que enviar la carta del dueño de la marca, dando el respaldo de que ellos los podían representar para hacer uso del nombre, del grupo la Selección y el grupo Son Mayor, si se recibió la carta del grupo Chiquichiqui, ellos no enviaron la carta. Aquí está el de la Selección, dando la autorización al señor Mauricio Muñoz Lobo, que es el dueño de la empresa, y aquí está también el de Son Mayor. Aquí está el correo de respaldo donde se le envió al dueño de la marca de Chiquichiqui, pero no se obtuvo respuesta. Entonces la recomendación final es se recomienda adjudicar la contratación de servicios de Grupo Musical para actividad del Colegiado honor del 2024, conforme lo solicitado en el pliego de condiciones, al proveedor MM Inmuebles al Grupo Musical la Selección, por ser la única oferta recibida y cumplir con los requisitos solicitados con el pliego de condiciones. El monto por adjudicar son ¢904,000 colones, con ya el IVA incluido. Aquí podemos ver los precios de los tres, para que se vea que la banda Chiquichiqui era la más baja, pero no presentó la carta legal.

Presidente Wilberth Quesada:

Bueno a mí la parte nada más que me preocupa aquí es que al final de cuentas invitan dos oferentes, uno con representación, como dice Adriana, de varios grupos musicales, que el que estaba solo no participa, y entonces quedamos solo con el oferente, que representa diferentes grupos musicales de los que, de los tres, dos, sí lo autentican, que me parece ese procedimiento muy bien ejecutado por parte de la administración. Y uno no, que lamentablemente es el menor, y cuál fue el otro que dijiste que se había invitado ahí, perdón.

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

Son de Tikizia

Presidente Wilberth Quesada:

¿Ese no participó?

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

Ellos no enviaron los documentos.

Presidente Wilberth Quesada:

Ya. Yo recuerdo Adriana, que cuando se había presentado la ficha de esto, y me acuerdo porque doña Leida estaba muy feliz en ese momento, que estaban los Hicsos, y yo no me acuerdo cuál era el otro, pero sí recuerdo a Los Hicsos, ¿por qué no se invitó, por ejemplo, en este caso a Los Hicsos?

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

Sí se les envió, pero inmediatamente la rechazaron porque para esa fecha ya no podían, entonces dijeron, lo que contestaron el correo fue que ellos no iban a enviar nada, porque para esa fecha ya no podía el grupo.

Presidente Wilberth Quesada:

¿Y me recordás cuáles fueron los que se presentaron en la ficha, por favor?

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

Los grupos, bueno, estos tres, Son de Tikizia, Los Hicsos y Erick Sánchez.

Presidente Wilberth Quesada:

¿Y Erick Sánchez qué pasó?

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

No contestó tampoco.

Presidente Wilberth Quesada:

Ya. No contestó.

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

No señor.

Presidente Wilberth Quesada:

Ok. Es que a mí se me hace un poco difícil, a mí los tres me gustan yo no tengo ningún problema con eso, lo que pasa es que recuerdo, bueno, que Los Hicsos eran 750,000 y aquí de esos tres, el menor no, autenticó que son 881,000, entonces tenemos que escoger entre La Selección que es 904 y Son Mayor que son 960, no sé qué piensan ustedes, compañeras, las escucho también. Doña Vicky, adelante.

La vocal II Vicky Luna:

No, no tengo nada que decir, me parece bien.

Presidente Wilberth Quesada:

Doña Laura.

La tesorera Laura González:

Me parece bien.

Presidente Wilberth Quesada:

Doña Merce.

Vocal I Mercedes Quesada:

Siendo la única opción, yo creo que está bien, porque a estas alturas buscar gente para eso ya es complicado. A estas alturas hay grupos ya están contratados desde hace mucho para actividades de graduaciones.

Presidente Wilberth Quesada:

De acuerdo, totalmente de acuerdo. Doña Ana Lorena.

La secretaria Ana Lorena Hernández:

Y si se espera, ¿no se puede esperar un poquito más para ver si vienen otras opciones?

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

Lo que pasa es que habría que abrir otro cartel o volver a hacer todo, y como dice doña Mercedes, ya estamos contra tiempo.

Fiscal Gerardo García Murillo:

No nos compliquemos. Gracias don Wilberth. Hubo un cartel, se hizo unas cotizaciones y se hizo todo el proceso, hay un oferente que cumple, hay que escoger. Si MM Inmuebles de los tres grupos presentó la documentación de dos grupos, que es La Selección y Son Mayor, de esos dos grupos habría que escoger uno. Ahora bien, si nos vamos por precio, y que eso es lo que nos diría cualquier especialista y la misma contraloría, tendríamos que adjudicarle al grupo Son Mayor, aunque es de MM Inmuebles, esos son casos muy particulares,

Presidente Wilberth Quesada:

No, a La Selección porque es el más barato Gerardo.

Fiscal Gerardo García Murillo:

Perdón, La Selección. Estoy leyendo al revés, perdón, me disculpo. Es que aquí esto es una regla que juegan en contratación administrativa muchas empresas, ellos ponen un precio principal y un precio de oferta, dicen pongamos el precio que nosotros vamos a cobrar, y pongamos otro precio extra por si alguien nos baja un toquecito del precio principal y ese es el mínimo que nosotros podríamos obtener para tener ganancia, entonces hay empresas que te presentan hasta dos precios, tres precios por el mismo producto. La ley lo permite, si usted puede ofertar como usted quiera. En este caso, MM Inmuebles oferta por tres grupos, a los

cuales dos presenta la documentación correcta, y, por ende, pues uno es el que tiene para efectos prácticos el mejor precio, que sería grupo La Selección. Entonces creo que en esa parte está muy transparente todo y nada más lo que hace que ustedes tomen la decisión.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, Gerardo. Sí, bueno, yo lo único que hago la observación es esa de que contra ficha, contra lo que se presentó, pues lamentablemente seguro por los días que pasaron para el concurso, no venían otros grupos ahí que en ese momento se presentaron y que tenían un precio mucho menor, bastante menor, pero en virtud de y para no atrasar naturalmente este proceso, este dado que atrasarlo significaría hacerlo casi que de nuevo y no tiene mucho sentido, y dado que cumple MM Inmuebles, y nos presenta la oferta de que no debió haber venido grupo Chiquichiqui, porque ya aprendí de don Gerardo y eso sería incorrecto incluirlo, dado que no cumplió con lo que correspondía, que era con documento que autentique que MM Inmuebles es el representante para que se haga esa corrección en ese documento que va a quedar constando y se retire del mismo para efectos del acta, queda básicamente entonces dos opciones y no tres como las que se indican ahí. El grupo de La Selección por 904,000 colones y el grupo Son Mayor por 960,500. Yo naturalmente me decanto por el grupo La Selección, dado el menor precio que se ofrece, y que el precio es el que indicativo del 100% de la escogencia en el caso de este cartel. Entonces someto a votación compañeras, la adjudicación, perdón, para el oferente MM Inmuebles y la opción del grupo, La Selección por 904,000 colones, en virtud de que es la menor en precio.

Fiscal Gerardo García Murillo:

Perdón don Wilberth, la manita de Ana Lorena está levantada.

Presidente Wilberth Quesada:

Alzada, perdón Ana Lorena, no te vi, disculpa. Adelante, antes de votar.

La secretaria Ana Lorena Hernández:

Está bien. No, es que lo que iba a preguntar, que si hay posibilidad tal vez de negociar con ellos, como usted dice que había otros antes, que era un menor precio, tal vez hacer la propuesta de llegar a alguna negociación, hablar con ellos para pedir un ajuste.

Presidente Wilberth Quesada:

El problema Lorena, es que esto es un proceso de contratación, entonces tal vez ahí como, bueno, aquí saben más otros compañeros que yo, administración, pero los procesos de contratación, pero como para resumirlo, aunque todos digamos, también lo tengamos claro, eso es muy bueno para que consten actas por qué hacemos la selección que vamos a hacer. Una es que esto como proceso de concentración, la Administración primero nos presenta una ficha como la de la contratación, donde la Administración tiene que hacer un estudio de mercado, y ese estudio de mercado lo que indica es cuáles son, los posibles costos de oferentes, de ese servicio que vas a contratar, para que nosotros tengamos una idea. Entonces, por eso me acordé de Los Hicsos, porque recuerdo que en el momento en que se hizo la ficha tenía un precio mucho menor, entonces la Administración presenta esa ficha y la ficha dice ok, aquí están estos grupos que podrían eventualmente para esa fecha como parte del estudio de mercado, y ahora sí elaboremos los requerimientos para la contratación, para el cartel de contratación, y esos requerimientos pues básicamente en este caso eran muy sencillos, porque era un grupo que estuviera disponible para tal fecha, que pues tuviera todo el tema ahí, verdad, que se pide técnicamente, etc. Entonces se hace el cartel, se hace el concurso, nosotros aprobamos el cartel, después se hace el concurso, se hace un período para recibir ofertas, en este caso son por invitación, como explicó Adriana, se llama a los diferentes grupos, se invitan para que participen, ellos participan, y dependiendo de esos que participen y cumplan los requisitos que se están pidiendo, condiciones, ellos ya son sometidos a una calificación, que en este caso la calificación básicamente era un tema precio, no había otras condiciones, y a partir de ahí, pues ya nosotros nos corresponde hacer la adjudicación, y bueno, esto en todo caso también para que vos sepás, es un tema que tiene que rubricarlo la Junta Directiva, en virtud de que la firma aquí, al final de cuentas, digamos, de la presentación legal para efectos de contratos y todas estas cosas, las tiene únicamente la presidencia del Colegio. Pero eso es básicamente el proceso, entonces, lo que te quiero decir es que no hay opción como decir hey, negociamos un nuevo precio, porque eso sería echar para atrás con el cartel para buscar otra

vez, como la oferta, y me parece que en virtud de que se cumplió el debido proceso, pues lo que corresponde es, adjudicar y en este caso el valor del menor precio, que es el grupo de La Selección por ¢904,000 colones. No sé si te quedó más o menos claro o si más bien lo que hice fue enredarte.

La secretaria Ana Lorena Hernández:

Sí, sí, está bien. Gracias.

Presidente Wilberth Quesada:

Ok, perfecto. Y con todo gusto.

Entonces, someto a votación de las directoras el cartel, la recomendación que efectúa la administración, en este caso, dado el único oferente que es MM Inmuebles, y los dos opciones que cumplen con haber certificado como oferente a MM Inmuebles, son el grupo de La Selección por 904,000 colones y el grupo Son Mayor por 960,500. Y en razón de que el cartel es el 100% por el precio, correspondería entonces al grupo La Selección la adjudicación del mismo. Las compañeras que estén a favor de aprobar dicha adjudicación se sirven manifestarlo, por favor. Doña Mercedes.

Vocal I Mercedes Quesada:

Aprobado.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias. Doña Laura.

La tesorera Laura González:

Aprobado según la recomendación de la administración.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias. Doña Vicky.

La vocal II Vicky Luna:

Aprobado, según la recomendación de la administración.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias. Doña Lorena.

La secretaria Ana Lorena Hernández:

Aprobado.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias. Y con el voto de esta presidencia, también se aprueba la contratación del oferente MM Inmuebles con la opción del grupo La Selección, por un monto total de 904,000 colones.

Acuerdo en firme.

Acuerdo 03-10-24: *Se aprueba la recomendación de la Administración, de adjudicar al oferente MM Inmuebles, con el grupo musical La Selección, por un monto de ¢904,000.00, para la actividad del Colegiado de Honor (acuerdo en firme y por unanimidad).*

Continuamos.

2.3 Recomendación de adjudicación de la decoración para Colegiado de Honor.

"ARRENDAMIENTO DECORACIÓN
BAILE COLEGIADO DE HONOR FONDO MUTUALIDAD"

MC-006-2024

Proveedores invitados

Eventos Morpho
Always Party Costa Rica
Uniproducciones
Charly Eventos

Ofertas recibidas

Se recibe 1 oferta; se pasa a evaluar a continuación la oferta:

Cuadro 1. Oferta recibida.

<i>Empresa</i>	<i>Cédula física</i>	<i>Precio de la oferta</i>
Eventos Morpho Jorge Enrique Aguilar Pérez	1-0980-0452	€649 750,00

Cuadro 2. Desglose de la oferta.

LINEA	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
1	FONDO DECORATIVO TEMÁTICA BLANCO Y NEGRO	1	€110 000,00	€110 000,00
2	FACHADA DE CINEMA AÑOS 50	1	€200 000,00	€200 000,00
3	PHOTOBOOTH	1	€185 000,00	€185 000,00
4	PERSONAJE DE RECIBIMIENTO	1	€80 000,00	€80 000,00

Sub total:	€575 000,00
Iva:	€74 750,00
Total:	€649 750,00

La administración lo presenta.

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

Igual se invitaron cuatro proveedores, de los cuales sólo uno envió la oferta, que es Eventos Morpho de Jorge Enrique Aguilar Pérez, con un precio de €649,750, con su fondo decorativo

temática blanco y negro, la fachada de cinema años 50, el photobooth y el personaje de recibimiento, envió las 10 cartas, que era lo más, lo máximo para el factor experiencia. Entonces se recomienda adjudicar la contratación del servicio de arrendamiento decoración para el baile Colegiado de Honor organizado por el Fondo de Mutualidad del Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva de Costa Rica, conforme lo solicitado en el Pliego de Condiciones al Proveedor Jorge Enrique Aguilar Pérez, Eventos Morpho, por ser la única oferta recibida y cumplir con los requisitos solicitados en el Pliego de Condiciones. Monto por adjudicar ₡649,750 con el IVA incluido.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, Adriana.

Si echas para atrás, pregunta cuando se presentó la ficha, es la misma pregunta que hice para la anterior también contratación. ¿Cuándo se presentó la ficha, cuáles eran los valores y a quiénes, quiénes habían participado en el estudio de mercado?

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

No, nosotros no hicimos, no llevamos como a varias empresas, sino que el cartel se hizo la decoración yo no sé si se acuerdan, Wilberth, que lo que hicimos fue montar más o menos lo que queríamos, que era esto, La temática blanco y negro.

Presidente Wilberth Quesada:

Pero se había presentado un presupuesto, ¿de dónde salió ese presupuesto? ¿El que se indicó en esa oportunidad?

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

Ese presupuesto había salido con todo lo que estaba allá en el Colegiado Honor, que eran, creo ₡675,000 colones el presupuesto para lo de la decoración.

Presidente Wilberth Quesada:

O sea, lo que está aquí.

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

Más bien sale más barato.

Presidente Wilberth Quesada:

Sí, sí. Bueno, digo números más, digamos 650 es aquí más o menos.

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

Correcto.

Presidente Wilberth Quesada:

Ese era el monto que eso fue lo que costó el del baile del Colegiado Honor o el baile del...

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

Del Colegiado de Honor.

Presidente Wilberth Quesada:

Ok. Esta empresa morfo fue la misma que nos hizo las dos, la que atendió los dos eventos el año pasado.

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

Es correcto.

Presidente Wilberth Quesada:

Ya. ¿A quiénes invitaron?

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

A Always Party, Uniproducciones y Charlie Eventos.

Presidente Wilberth Quesada:

Y esos, no contestaron

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

El proveedor del Colegio nunca recibió nada de ellos. Recibió un correo recibido, vamos a trabajar en oferta, pero a la hora de cerrar el cartel, la única oferta que tenía era de Eventos Morpho.

Presidente Wilberth Quesada:

Ya. Bueno, yo tengo que decir lo que a mí... yo no tengo problemas tanto con el precio, porque me parece que es un precio que anduvo igual al del año pasado. Lo que me continúa, pues haciendo un poquito de roncha es el tema de que es el que es el mismo que participó en los dos eventos anteriores y esta vez también y es el único que responde, creo que en eso yo ahí le daría la instancia a la administración para que en futuras actividades tratemos de cubrírnos y de que cuando se efectúan este tipo de invitaciones, evitemos, yo sé que no es culpa de nadie, si se envía el correo y nadie contesta, que va a ser uno, pero que evitemos, el tema de tener un solo oferente, porque es muy difícil, nos ponen un tema un poco complejo al consejo, estar escogiendo entre un único oferente, y encima un oferente que repite por tercera vez. Entonces esa parte a mí no, no me hace feliz, tengo que decirlo con suma claridad. Pero igual si no hay ninguna consulta, ah, bueno, perdón, don Gerardo, tiene levantada la mano, don Gerardo, adelante.

Fiscal Gerardo García Murillo:

Gracias, don Wilberth. Sobre este particular y porque, es casi por una inopia, pero no lo es realmente, y no, tampoco es un proveedor único, es que hemos hablado, y aquí yo eximo de responsabilidad a la administración del Fondo y al equipo que hace la investigación, porque hay que recordar que el mismo reglamento del Colegio sobre los procesos de contratación dice que es por listado de oferentes ya inscritos, y eso cierra mucho el mercado que tenemos, y creo que este es un vivo ejemplo que se puede subir, que don Carlos puede llevar a la Administración del Colegio para que analicen cómo es el proceso de tener oferentes adscritos. Este es un vivo ejemplo, es la tercera vez. Si esto llegara a la Contraloría, uno de los que revisan procesos de contratación nos cae encima, se los aseguro, porque es el tercero consecutivo y es el único oferente, entonces dicen, ojo, aquí hay algo que no está bien. La ventaja que tenemos es que hay documentación, que son los correos, las invitaciones a participar que se enviaron, y si hay estudio mercado, pues está el estudio mercado, pero creo que ese es un vivo ejemplo de lo que nos trae problemas por solo tener un listado de proveedores únicos, por decirlo de alguna manera, que realmente eso ya no se utiliza en la administración pública, ya eso es contratación abierta, se invita a todo el mundo que participe, el que quiera, que es más trabajo para la administración, pues sí, es más trabajo, pero nos evita una situación como esta. Gracias.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, Gerardo. Sí, ese era mi punto, justamente, igual que vos, este tema de hacer invitaciones cerradas, contra los que están inscritos, sin haber hecho el esfuerzo antes de haber invitado más. Es lo que nos amarra, como bien indicas, porque al final de cuentas de ahí si hay tres inscritos y esos tres inscritos ya, caramba, por tercera vez hacemos lo mismo que los invitamos cuando sabemos que no participan por lo que sea, lo que nos faltó fue haber buscado más oferentes, no sé si se hizo la anotación para la administración para futuras actividades, no solo esta, porque ya el próximo baile seguramente ni estaremos, porque ya sí será dentro de un año, ya yo no voy a estar, este, pero para que en futuros procesos, de contratación, no nos limitemos a, sino que hagamos y abramos ese banco de oferentes y así la administración también se cura en salud, de que está haciendo, digamos, un proceso muy correcto donde hay una invitación abierta, y segundo, además, podría eventualmente, ante esa posibilidad de que

participen otros, tener mejores precios, a diferencia de cuando lo hace con dos, tres, que las posibilidades son de esos dos, tres precios nada más. Pero bueno, esa es mi observación en línea con lo que dice también don Gerardo, la administración. Doña Mercedes, adelante.

Vocal I Mercedes Quesada:

No, yo iba en esa línea, pero quería más bien sugerir de ser posible a la administración que pueda ver la posibilidad también a través del Colegio, y tal vez se lo dejo ahí también a Laura, de que se abra algún espacio en algún medio de comunicación o en algunos medios de comunicación, para solicitar personas y empresas interesadas en el suministro de servicios o algunas cuestiones al Colegio periodistas, entonces, para que llenen un formulario o sean parte de un nuevo proceso. Entonces así se pueden renovar personas o empresas que puedan ofrecer servicios alternativos en algún momento, porque sí, yo creo que ya en ese sentido, pues reiterativamente no, podría verse bien en algún momento y podríamos mejorar precisamente la cantidad y la calidad, además de los precios de diferentes oferentes.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, doña Mercedes, totalmente suscribo tu comentario también y tal vez doña Laura ahí nos puede ayudar con eso. Doña Laura, adelante.

La tesorera Laura González:

Sí, más bien muchas gracias a Mercedes por darme pie a algo que les iba a comentar en próximas semanas. Yo solicité a la proveeduría un detalle de los proveedores por línea de servicio o por área de comercio, y me llamó mucho la atención algunos proveedores o algunas líneas donde prácticamente son mínimos. O sea, esto con el fin de solicitarle al nuevo jefe de proveeduría del Colegio considerar el hecho de salir nuevamente a redes sociales o como dice Mercedes, a medios de comunicación, instando a que se suscriban como proveedores del colegio. Me he encontrado algunas cosas ahí que llaman la atención, que creo que son situaciones de control interno, mejora continua que se tienen que hacer, por ejemplo, en el tema de los de los trofeos o lo que nosotros entregamos, yo no sé cómo hacen aquí en el Colegio, porque solo tienen dos, entonces yo lo voy a retomar y como dice don Gerardo, por

dicha información que pueden validar el hecho de que hay inopia, hay una inopia y que se justifica, pero en otras áreas, yo considero conveniente prestar mayor atención.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias. Yo ahí nada más, finalmente, Laura, lo que necesitaría la recomendación, porque me parece que esto es más un tema del Colegio, aunque naturalmente está nuestra administración también, porque hacemos concursos, sí como de hacer, incluso una pauta pagada, una campaña para pedirle a la gente que se inscriba, que ofrezca, como dice Gerardo, incluso debería ser abierto, ni siquiera es un tema de solo los que estén inscritos, sino uno debería publicar en redes y que pueda participar el que quiera sin estar inscrito, yo no sé si ese tema de la inscripción es algo, obligatorio obviamente, pero digo, debería hasta obviarse, porque usted debería poder participar a cualquiera que cumpla con los requisitos afuera. Entonces ese es un tema y que yo te dejaría para no alargar esto, pero para que lo valores con la Junta y con la Dirección Ejecutiva y nuestra administración a futuro, para que de verdad se haga una campaña invitando a proveedores a inscribirse en nuestro banco de datos e incluso más allá, hasta eliminar ese banco de datos y que, a futuro, si es un tema reglamentario, hagamos esas contrataciones con una oferta pública, es decir, abierta.

La tesorera Laura González:

Si, lo último que iba a decir es que va a ser muy importante hacer una reingeniería en proveeduría, en proveedores, el Colegio en este momento tiene más de 700, pero yo me he encontrado gente que desde el 2014 no actualiza sus datos, entonces hay que volver a iniciar el proceso y realmente saber cuántos tenemos y en qué áreas realmente requerimos.

Presidente Wilberth Quesada:

Muy bien, gracias, Laura, y ahí te dejamos con inquietud, por favor, para que se la hagas de conocimiento a la Junta y a la Dirección Ejecutiva. Muy bien, voy a someter entonces a votación este cartel para que se sea adjudicado conforme a la recomendación de la administración a la empresa, Eventos Morpho, Jorge Enrique Aguilar Pérez, por un monto de ¢649,750 colones. Doña Mercedes Quesada.

Vocal I Mercedes Quesada:

Aprobado.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias. Doña Laura González.

La tesorera Laura González:

Aprobado.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias. Doña Ana Lorena.

La secretaria Ana Lorena Hernández:

Aprobado.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias. Doña Vicky Luna.

La vocal II Vicky Luna:

Me abstengo.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, gracias doña Vicky.

Y con el voto de esta presidencia, cuatro votos a favor, una abstención, se adjudica a eventos Morfo el cartel de decoración para la actividad del colegiado de honor, por un monto de ¢649,750 colores.

Acuerdo 04-10-24: Se aprueba la recomendación de la Administración, de adjudicar al oferente Eventos Morpho, Jorge Enrique Aguilar Pérez por un monto de ₡649,750.00, para que asuma la decoración para la actividad del Colegiado de Honor. (acuerdo en firme).

Bien, continuamos entonces.

Último punto. Yo sobre este último punto compañeros, antes de que la administración lo presente, realmente lo que iba a pedirles era que lo pasáramos y voy a fundamentarlo, recuerden que a la administración le pedimos un programa de mercadeo, un plan de mercadeo para ejecutar en lo que resta del año, para una serie de actividades, eso es lo que debe presentar, una serie de actividades en las que el Colegio pues estaría presente. Recuerden que dentro de esto incluimos el tema de que hay que ir a las instituciones donde hay periodistas para presentar al Fondo, Universidades, en fin, lo que hablamos incluso de la finca del colegio de periodistas, aprovechar ahí un fin de semana, etc. Yo entiendo que la administración, don Carlos me dijo que estaban trabajando en eso y estaban para presentarlo ya muy próximamente para cumplir con el acuerdo. A mí me parece en lo particular que este tema de la compra de productos promocionales, yo creo que ustedes vieron lo que la administración envió desde el día lunes, que es básicamente, como una oferta de posibles productos que podrían comprarse en promocionales, que viene un chorro, perdón por la palabra chorro, digo que viene un poco de posibilidades, eso me parece bien tener posibilidades, pero yo concibo que uno tenga una idea de cuánto va a gastar en eso, de qué va a comprar, en la medida de en qué los va a utilizar, entonces ese utilizar tiene que venir de un plan y bueno, en este caso me parece que es del plan de mercadeo, si el plan de mercado dice, bueno, es que vamos a ir a cinco universidades, vamos a ir a 10 instituciones públicas, vamos a hacer tres eventos, etc, entonces en esos eventos, en esas actividades, vamos a repetir promocionales, es necesario, bueno, y ¿cuáles son los promocionales recomendados? No los que a Wilberth Quesada se le ocurran, sino los recomendados para esas actividades, yo le encuentro entonces sentido a una propuesta de compra de promocionales en la medida en que responda ese plan de mercadeo. Como ese plan de mercadeo no ha sido presentado, yo esperarí que lo tengamos ya antes de que cierre este mes, yo preferiría que este tema de los productos promocionales sea parte de ese plan de mercadeo, y esté adjunto cuando se presente ese plan de mercadeo y que no solo se nos presente una lista ahí de 20 posibilidades de producto, sino que conforme ese mismo plan de mercadeo, la administración diga estos son los dos, tres, cuatro productos y en estas

cantidades, porque eso es importantísimo, y si van a ir a visitar a un público, de 400 personas, pues yo esperaría que entonces nos pongan 400 productos.

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

Permiso don Wilberth

Presidente Wilberth Quesada:

Un segundito que no he terminado.

Pero, pero si no es así, este, entonces que nos digan no, esto es una compra para 200. Entonces yo les propongo que esto sea pospuesto para cuando se presente el plan de mercadeo. Adriana, adelante, por favor.

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

Si esto estaba pensado la cantidad para la semana, la propuesta que le traíamos era para los productos promocionales, para el patrocinio de la semana.

Presidente Wilberth Quesada:

Ah, no, entonces menos, perdón, en el caso concreto mío, yo no estaría dispuesto a votarlo porque me parece que, si vamos a hacer una erogación una contratación de productos promocionales, tienen que incluir todas las actividades del plan de mercadeo, y ese plan de mercadeo debe incluir también la semana, del Colegio, que es parte de las actividades en las que vamos a tener presencia. Yo no sé si las compañeras tienen alguna observación o pregunta. Lo que estoy presentando es la moción para posponerlo, para que se haga de conocimiento cuando se presente el plan de mercadeo. Si no hay comentarios, entonces someto a votación la propuesta para que pospongamos el conocimiento de la compra de productos promocionales y esta presentación se efectúe cuando la administración presente el plan de mercadeo que había sido oportunamente acordado ya por este consejo, para que esos productos promocionales a presentarse respondan a ese plan de mercadeo. Someto entonces esa votación, esa moción. Doña Mercedes

Vocal I Mercedes Quesada:

Laura está con la mano levantada.

Presidente Wilberth Quesada:

Perdón, es que aquí no los veo a todos. Ok, adelante, Laura.

La tesorera Laura González:

Nada más para ver el detalle de esto, los promocionales, doña Adriana, o sea, ¿usted lo quería era esa compra nada más para la semana?

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

Es que habíamos, sí, habíamos de hecho, hay algunos productos que pensamos para esa semana por ejemplo, el día familiar teníamos pensado gorras, como hace sol en la finca, como hace... entonces iba más enfocado como a la semana.

La tesorera Laura González:

A la semana para tenerlo claro. Entonces preferiría que vaya dentro del plan de mercadeo.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, Laura. Entonces voy de nuevo con la moción. Ya la indiqué, pero en todo caso la repito para que quede constando en actas, la posposición del punto de compra de productos promocionales, a efectos de que la administración lo incorpore debidamente cuando efectúe la presentación del plan de mercadeo que previamente ya había acordado este consejo. Doña Mercedes.

Vocal I Mercedes Quesada:

Aprobado.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias, doña Laura.

La tesorera Laura González:

De acuerdo.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias. Doña Vicky.

La vocal II Vicky Luna:

Aprobado. Y además pido que se incluya un brochure con información de los créditos.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias. Para que la administración tome nota de la recomendación de la directora Luna. Doña Ana Lorena.

La secretaria Ana Lorena Hernández:

Aprobado.

Presidente Wilberth Quesada:

Gracias. Y con el voto de esta presidencia aprobado por unanimidad, acuerdo en firme. Se pospone el conocimiento, la compra de productos promocionales, a efectos de que la administración lo incorpore para cuando se conozca el acuerdo ya tomado de el plan de mercadeo.

***Acuerdo 05-10-24:** Se acuerda posponer el punto 2.4 Compra productos promocionales, para que la Administración lo incorpore en el plan de mercadeo que debe presentar, para ejecutar en las actividades que restan del año (acuerdo en firme y por unanimidad)*

No habiendo más asuntos por tratar, voy a dar por finalizada la sesión.

Damos finalizado por la sesión al hacer las 19:54 apagamos ahí, por favor, para hacerles un comentario.

Wilberth Quesada Céspedes

Presidente

Ana Hernández Moreno

Secretaria