CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DEL FONDO DE MUTUALIDAD

Convocatoria Ordinaria

Se convoca a sesión ordinaria No. 25-26 a celebrarse el lunes 06 de julio de 2026 a las 7:00 p.m. Sesión presencial a nombre del Colegio de Periodistas- Fondo Mutualidad, en las instalaciones del COLPER, Sabana.

Nombre	Cédula	Puesto	Lugar
Wilberth Quesada Céspedes	1-0749-0357	Presidente	COLPER
Mercedes Quesada Madrigal	1-0703-0066	Vocal I	COLPER
María Fernanda Arias Serrano	1-1200-0031	Secretaria	COLPER
Dilmar Corella Corella	1-0779-0322	Tesorero	COLPER
Eysel Chacón Cordero	3-0388-0060	Vocal II	Cartago
Mariela Quesada Díaz	1-1325-0686	Fiscala	COLPER
Carlos Fonseca Bustos	1-0814-0904	Jefe Adm Financiero	COLPER
Candy Araya	1-1337-0220	Asistente Administrativo	COLPER

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Bien, buenas noches, buenas noches, compañeras y compañeros. Al ser las 7:15 p.m. vamos a dar inicio a esta sesión ordinaria número 25-26 de este 6 de julio del 2026, sesión que realizamos de manera presencial aquí en las instalaciones del Colegio de Periodistas en La Sabana.

Contamos con la participación de todos los directores, la directora Mercedes Quesada, el director Dilmar Corella, las nuevas directoras María Fernanda Arias Serrano, quien ocupa la secretaría y Eysel Chacón Cordero, la vocalía 2; también contamos con la presencia de la fiscala Mariela Quesada Díaz y por parte de la Administración doña Candy Araya y don Carlos Fonseca. Comprobándose que tenemos entonces el quórum para sesionar, vamos a dar inicio de inmediato a la sesión, de manera que lo primero que vamos a conocer es el orden del día.

Yo le agradezco a la señora secretaria doña María Fernanda Arias se sirva hacer lectura de la misma, por favor.

Secretaria María Fernanda Arias

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DEL FONDO DE MUTUALIDAD

Convocatoria Ordinaria

Se convoca a sesión ordinaria No. 25-26 a celebrarse el lunes 06 de julio de 2026 a las 7:00 p.m. Sesión presencial a nombre del Colegio de Periodistas- Fondo Mutualidad, en las instalaciones del COLPER, Sabana.

ARTÍCULO PRIMERO: conocimiento del orden del día.

ARTICULO SEGUNDO: lectura y aprobación de actas.

2.1 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 19-26 del lunes 25 de mayo de 2026.

Para aprobación.

2.2 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 20-26 del lunes 01 de junio de 2026.

Se traslada a la próxima sesión.

2.3 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 21-26 del lunes 08 de junio de 2026.

Se traslada a la próxima sesión.

2.4 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 22-26 del lunes 15 de junio de 2026.

Se traslada a la próxima sesión.

2.5 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 23-26 del lunes 22 de junio de 2026.

Se traslada a la próxima sesión.

2.6 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 24-26 del lunes 29 de junio de 2026.

Se traslada a la próxima sesión.

ARTÍCULO TERCERO: correspondencia

3.1 Oficio JD-OF-407-26 en referencia a los oficios FM-OF-17-26 y FM-OF-23-26 (sobre el levantamiento de la medida temporal de congelamiento del gasto y la participación en la Semana de la Comunicación).

3.2 Oficio DE-008-2026 acerca del aporte del Fondo para la Carrera de la Comunicación 2026.

ARTÍCULO CUARTO: créditos y subsidios.

4.1.1 Créditos

#	*Colegiado (a)*	*Crédito*	*Monto*	*Plazo*	*Interés*
1	**No se presentan.**				

4.1.2 Subsidios

4.1.2.1 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.

#	*Colegiado (a)*	*Subsidio*	*Familiar*	*Monto*
1		**Fallecimiento Familiar**	**Madre**	**¢318.768.40**
2		**Fallecimiento Familiar**	**Madre**	**¢318.768.40**

4.1.3.1 Solicitud de subsidio de retiro de la colegiada, 36 años de colegiatura, monto ¢2.813.861.01.

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 Inversiones de Julio 2026.

6.2 Reporte del consultorio médico con corte a junio 2026.

6.3 Campaña de YIZUS para el mes de Julio 2026.

6.4 Propuesta para la segunda campaña de crédito 2026.

6.5 Propuesta levantamiento de perfil con la Empresa Human Solutions.

Wilberth Quesada Céspedes
Presidente

Presidente Wilberth Quesada Céspedes
Voy a someter a votación en el orden del día. Quienes están a favor se sirven levantar la mano. Cinco votos a favor, aprobado por unanimidad, acuerdo en firme.

Acuerdo 01-25-26. *Se aprueba el orden del día. Aprobado por unanimidad, acuerdo en firme.*

ARTICULO SEGUNDO: lectura y aprobación de actas.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Con respecto a las actas, tenemos el acta por aprobar la número 19-26 de 25 de mayo del 2026, las directoras Arias y Chacón se abstienen porque no participaron en esa sesión, de manera que someto a votación esa acta para los otros tres directores. Tres votos a favor, aprobado, acuerdo en firme.

Acuerdo 02-25-26. *Se aprueba el acta 19-26 de 25 de mayo del 2026. Acuerdo en firme.*

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Las siguientes actas se trasladan para una próxima sesión 20-26 del 1 de junio, la 21-26 del 8 de junio, 22-26 del 15 de junio, 23-26 del 22 de junio y la 24-26 del 29 de junio.

ARTÍCULO TERCERO: correspondencia

3.3 Oficio JD-OF-407-26 en referencia a los oficios FM-OF-17-26 y FM-OF-23-26 (sobre el levantamiento de la medida temporal de congelamiento del gasto y la participación en la Semana de la Comunicación).

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Tiene que ver con el tema el descongelamiento de la medida temporal que habíamos adoptado sobre el gasto y el segundo sobre el tema la participación de la Semana de la Comunicación, donde comunicamos el aporte de ₡6.000.000 (seis millones de colones) de parte de este Fondo. Se dan por recibidas ambos oficios.

3.4 Oficio DE-008-2026 acerca del aporte del Fondo para la Carrera de la Comunicación 2026.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

El oficio que también fue hecho llegar a sus correos, básicamente lo que plantea es la posibilidad de que reconsideremos la contribución de un monto de ₡450.000 (cuatrocientos cincuenta mil colones) para la carrera. Conforme habíamos comunicado a la Junta Directiva sobre este particular, el Fondo, en virtud de estar observando el tema del

cumplimiento del gasto, ha tomado una decisión de que hasta tanto no se cumpla eventualmente las condiciones para dar aportes extraordinarios en virtud de los supuestos que se han desarrollado para efectos del control del gasto, no incurrir en gastos adicionales.

Sin embargo, haciendo una consideración sobre la posibilidad de poder introducir algún monto adicional para la Semana de la Comunicación y hacer un aporte extraordinario, yo voy a someter a votación la siguiente moción. Se apruebe un monto de ₡500.000 (quinientos mil colones) adicionales a los ya aportados ₡6.000.000 (seis millones de colones) que se aportaron para el baile de la Comunicación, para que el Colegio los tenga para efectos de hacer frente a los diferentes gastos de la Semana de la Comunicación; bajo la condición de que, en el caso del baile, se costee, valga la redundancia, el costo por persona en que se incurriría en esa actividad. En el caso de aquellas personas que manifiesten el interés de traer un acompañante y realicen el pago como corresponde de ese acompañante, la recuperación de ese dinero le corresponda al Fondo, quien sería el que la gestionaría para todos sus efectos.

Y esto lo hacemos básicamente bajo el fundamento de que trataríamos de asumir el riesgo, pero también al mismo tiempo de hacer la recuperación que corresponda sobre esos dineros, siempre en función de poder cumplir con nuestra proyección de los gastos; y además pedirle al Colegio, y hacerlo a través de la Comisión de la Semana de la Comunicación, que nos haga llegar el detalle de la actividad propiamente del día del Baile de la Comunicación, tanto para conocer el costo por persona, en este caso en particular que nos interesa por invitado, así como lo que se tiene planeado para dicha actividad.

Quienes estén a favor de esa larga moción, se sirven levantar la mano, por favor. Cinco votos a favor, aprobado por unanimidad y acuerdo en firme, para que se comunique a la Comisión y a la Junta Directiva en los términos indicados.

Acuerdo 03-25-26. *Se aprueba un monto de ₡500.000 (quinientos mil colones) adicionales a los ya aportados ₡6.000.000 (seis millones de colones) para financiar las actividades de la Semana de la Comunicación 2026. Este aporte extraordinario queda supeditado a que el Comité Organizador de la Semana de la Comunicación, informe a este Consejo sobre el costo que por participante tiene la entrada para invitados o acompañantes al baile de la Comunicación, y acceda a que todo monto pagado por acompañante o invitado sea reembolsado al Fondo de Mutualidad. Se encarga a la Administración para que coordine lo correspondiente para dar cumplimiento a este acuerdo. Aprobado por unanimidad, acuerdo en firme.*

ARTÍCULO CUARTO: créditos y subsidios.

4.1.1 Créditos

#	*Colegiado (a)*	*Crédito*	*Monto*	*Plazo*	*Interés*
1	**No se presentan.**				

4.1.2 Subsidios

4.1.2.1 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.

#	*Colegiado (a)*	*Subsidio*	*Familiar*	*Monto*
1		**Fallecimiento Familiar**	**Madre**	**¢318.768.40**
2		**Fallecimiento Familiar**	**Madre**	**¢318.768.40**

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Tomamos nota de los subsidios autorizados por la Administración.

4.1.3.1 Solicitud de subsidio de retiro de la colegiada, 36 años de colegiatura, monto ¢2.813.861.01.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Quienes estén a favor de aprobar el subsidio de la colegiada Quesada Roja, se sirven levantar la mano. Cinco votos a favor, aprobado por unanimidad, acuerdo en firme.

Acuerdo 04-25-26. *Se aprueba el subsidio de retiro para la colegiada, por un monto de* ¢2.813.861.00, quien cumple con un total de 36 años de antigüedades. *Aprobado por unanimidad, acuerdo en firme.*

ARTÍCULO QUINTO: iniciativas

5.1 Iniciativas de la Presidencia:

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Esta Presidencia, básicamente el primer punto que quiere tratar es darles la más cordial bienvenida y recibimiento a las compañeras María Fernanda Arias y a doña Eysel Chacón Cordero. Primero agradecerles por el interés de haberse postulado para estar en el seno de este Consejo.

Segundo, desearles el mayor de los éxitos, de verdad, bienvenidas, sus aportes van a ser súper valiosos y todo aquello en lo que nosotros podamos contribuir también para que ustedes puedan tener un mejor desempeño, desde ahora, desde esta Presidencia y sé todos los miembros también del Directorio, de la Administración, ahí los van a tener también, vamos a estar a sus órdenes.

Necesitamos, como en algún momento lo dije, gente nueva, gente que se quiera involucrar con el Colegio, ustedes son un buen ejemplo de eso; así es que no tenemos la menor duda de que van a tener un excelente desempeño y reitero el agradecimiento de por hacerlo, porque esto es por un poquito más de cariño y amor que cualquier otra cosa y ustedes se van a ir dando cuenta que así es. Así es que de parte mía ese cordial recibimiento.

Compañeros, ustedes, doña Mercedes y después don Dilmar, adelante.

Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

Bueno, muy buenas tardes. Yo también la más cordial bienvenida a doña María Fernanda y también a doña Eysel, deseándoles lo mejor también. Siempre sepan que aquí como equipo de trabajo específicamente estaremos muy atentos y atentas a todas las condiciones. Ustedes están en la libertad de consultar, preguntar, asesorarse. Nosotros desde nuestra experiencia también con mucho gusto estamos para servirles.

En ese sentido, como decía don Wilberth también, todos los aportes que ustedes puedan dar, renovarnos en algunas condiciones y todo, pues eso es muy importante en el proceso, no solamente por nosotros, sino por los colegiados y las colegiadas específicamente. Entonces esta es una nueva casa para ustedes y unos nuevos miembros de la familia también. Así que bienvenidas y estoy para servirles.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Gracias, Mercedes.

Tesorero Dilmar Corella Corella

Buenas, bienvenidas a las dos y muchísimas gracias por aceptar este reto. Yo creo que los colegiados necesitan mentes nuevas, mentes frescas que lleguen a aportar, que no se queden con ninguna duda, realmente para eso estamos nosotros y está la Administración, para que ustedes entiendan realmente todo lo que está pasando aquí o el trasfondo, o el contexto de lo que se están dando las situaciones. Porque como lo dije también en Junta, aquí vemos desde créditos hasta vemos situaciones ya a nivel personal, algunas situaciones que son delicadas de nuestros colegiados, puesto que se les dan subsidios y son temas que son de mucha privacidad, y que requieren también, al igual lo que son las inversiones y las ideas que ustedes aporten para para que este Colegio crezca y vaya mejor y este Fondo crezca aún más.

La parte realmente que los colegiados aman más de este Colegio es el Fondo y todo lo que damos aquí, los servicios y creo que ustedes van a ser defensoras precisamente de todo lo que se ve aquí.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Gracias. Fiscala.

Fiscala Mariela Quesada Díaz

Yo de igual manera les doy la bienvenida. Es muy bonito ver rostros nuevos por acá, porque como le dijo don Wilberth, acá uno se incorpora a estos órganos por puro amor al Colegio. Y de mi parte recordarles que desde la Fiscalía, si en algún momento tienen como duda de algún procedimiento como tal, algo del reglamento, porque sabemos que a veces no hay una persona como que se sepa el reglamento tan al 100%, a veces hay que sentarse, repasar algo que nos genera duda y todo, entonces cuenten conmigo por si en algún momento tienen dudas con lo que sea. Entonces ahí nos sentamos, repasamos el reglamento, repasamos todo lo que sea con respecto al Fondo para ver de qué manera lo solucionamos entre todos.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Muchas gracias, fiscala. No sé si las compañeras quieren hacer uso de la palabra. Doña María Fernanda y después Doña Eysel.

Secretaria María Fernanda Arias Serrano

Primero que todo agradecerles a todos el recibimiento, tenemos un gran trabajo por delante, pero estamos comprometidas. En mi caso sí hay mucho que aprender, hay mucho que aportar desde el área profesional en la que cada una de nosotras se desempeña.

Pero como dije ahora que nos juramentaron en la tarde, el objetivo principal va a ser siempre beneficiar al colegiado y que se sienta que tiene un Fondo que lo cuida, que lo apoya y que está ahí para ellos.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Muchas gracias. Doña Eysel.

Vocal II Eysel Chacón Cordero

Muchas gracias a todos por las palabras, por la bienvenida, por la acogida. Realmente desde que llegamos me he sentido muy cómoda, me he sentido en familia como usted también lo dice. Yo se lo dije a don Wilberth el día que tuvimos una charla previa, yo creo en el Fondo, he sido también partícipe de beneficios; entonces la intención es trabajar en pro de los

colegiados para que puedan aprovechar todos los servicios y por supuesto, proponer nuevas cosas, así que para mí es un placer y un compromiso total estar con ustedes.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Muchas gracias y bienvenidas de nuevo a ambas. La Presidencia tiene un segundo punto y es que habíamos acordado invitar a la directora Auxiliadora Zúñiga y a la fiscala adjunta, doña María Isabel Solís. Sin embargo, se hizo una solicitud para que fuese el pleno del Consejo el que lo recibiese.

En principio habíamos acordado que se iba a ser para la segunda semana de este mes, pero en virtud de que estamos recibiendo a las nuevas directoras para que se puedan empapar un poquito del tema, he decidido convocar a sesión extraordinaria para el jueves 16 a las 6:30 p.m., para exclusivamente recibirlas a ellas y hacerlo de manera virtual.

Entonces, para que tomemos nota, por favor, de sesión extraordinaria para esa fecha; ya se ha hecho la respectiva comunicación a doña Auxiliadora y a doña María Isabel.

5.2 Iniciativas de los miembros del Consejo:

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Compañeras, compañeros, si hay alguna iniciativa, ¿Algún tema? No.

5.3 Asuntos de la Fiscalía:

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Asuntos de la Fiscalía.

Fiscala Mariela Quesada Díaz

Por el momento no traigo ningún informe de Fiscalía.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Gracias, doña Mariela.

5.4 Informe de la Tesorería:

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Informe de la Tesorería.

Tesorero Dilmar Corella Corella

Por los momentos informe de la Tesorería no hay.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Gracias.

ARTÍCULO SEXTO: asuntos de la Administración

6.1 Inversiones de Julio 2026.

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos

Tenemos la distribución del portafolio, los diferentes emisores, donde el Fondo de Mutualidad tiene sus inversiones en colones, dólares, fondos de inversión, y suma aproximadamente ₡1.537.996.507 (mil quinientos treinta y siete millones novecientos noventa y seis mil quinientos siete colones) el total de la cartera, con un rendimiento promedio de 5.99%.

Y la diversificación en las diferentes entidades, el Fondo tiene inversiones en ocho diferentes tipos de entidades. El *bench* de tasas, donde podemos ver que a 12 a 6 meses COOPENAE es la que presenta los rendimientos un poquito más altos. Después tenemos a Promérica, y después de eso está la Mutual Alajuela. Actualmente se nos están venciendo ₡83.367.080 (ochenta y tres millones trescientos sesenta y siete mil ochenta colones) en COOPENAE que estaban al 6.90% y en la Mutual Alajuela ₡35.000.000 (treinta y cinco millones de colones) que están al 5.86%.

Evidentemente las tasas están bajas, por eso es que los rendimientos que nos están dando los emisores. Tenemos la propuesta de invertir en bonos de Hacienda en Mercado de Valores a un rendimiento promedio de 5.80% con vencimiento del 2031 con cupón semestral y la otra porción serían ₡40.000.000 (cuarenta millones de colones) al 5.81% a un año plazo en COOPENAE. Esta sería la recomendación, don Wilberth.



Inversiones Julio 2026

Distribución del Portafolio

PORTAFOLIO DE INVERSIONES FONDO DE MUTUALIDAD A JUNIO 2026

Entidad	Monto	Rendimientos	Peso
CERTIFICADOS DEPOSITOS PLAZO COLONES			
BANCO POPULAR y DESARROLLO COMUNAL	129 000 000,00	5,17%	8%
BAC CREDOMATIC	32 000 000,00	4,89%	2%
BANCA PROMERICA	100 000 000,00	5,40%	7%
COOPENAE	247 444 330,28	6,73%	16%
GRUPO MUTUAL SA	90 000 000,00	5,86%	6%
TOTAL CERTIFICADOS DEPOSITO PLAZO COLONES	598 444 330,28	5,61%	39%
CERTIFICADOS DEPOSITOS PLAZO DOLARES			
BANCA PROMERICA	46 785 000,00	5,15%	3%
COOPENAE	52 560 898,32	5,50%	3%
TOTAL CERTIFICADOS DEPOSITOS PLAZO DOLARES	99 345 898,32	5,33%	6%
TOTAL INVERSIONES DE CERTIFICADOS DE INVERSION	697 790 228,60	**5,47%**	**45%**
PORTAFOLIO DE FONDOS DE INVERSION COLONES		5,54%	
INVERSIONES A LA VISTA BNCR	346 205,66	2,47%	0%
SAFI BAC (Fondo Mercado de Dinero Colones)	32 835 503,10	2,70%	2%
SAFI BNCR (Redi Fondo)	75 297 389,26	4,18%	5%
INS VALORES SAFI	188 735 581,70	3,56%	12%
MERCADO DE VALORES FONDO Portafolio Discrecional	166 665 970,60	6,37%	11%
MERCADO DE VALORES FONDO Cerrado C	169 120 959,26	6,81%	11%
TOTAL PORTAFOLIO DE FONDOS DE INVERSION COLONES	633 001 609,58	5,23%	41%
PORTAFOLIO DE FONDOS DE INVERSION DOLARES			
SAFI BNCR FONDO DE INVERSION (SUMA Dólares)	102 683 147,88	5,06%	7%
SAFI BAC FONDO DE INVERSION (POSIBLE Dólares)	104 521 521,70	8,59%	7%
TOTAL PORTAFOLIO DE FONDOS DE INVERSION DOLARES	207 204 669,58	6,83%	13%
TOTAL PORTAFOLIO DE INVERSION	**₡ 1 537 996 507,76**	**5,99%**	**100%**



FONDO COLPER

Tasas de interés Inversiones CDP en Colones

Entidad Financiera	Tasa netas en colones 6 meses	Tasa netas en colones 9 meses	Tasa netas en colones 12 meses	Suficiancia Patrimonial
Banco Publicos				
Banco Nacional de CR*	3,79%	4,19%	4,34%	14,65%
Banco de Costa Rica*	3,68%	4,27%	4,41%	13,53%
Banco Popular	3,91%	4,26%	4,52%	21,86%
Cooperativas				
COOPENAE	5,12%	5,53%	5,81%	19,81%
Banco Privados y mutuales				
Bac San Jose	4,18%	4,45%	4,73%	13,76%
Banco Promerica*	4,75%	5,00%	5,25%	14,36%
MUCAP	4,57%	4,97%	5,07%	15,89%
Mutual Alajuela	4,65%	4,98%	5,22%	14,34%

Fuente: Cotizaciones realizadas
*Condiciones de ventanilla
**Creados por ley Especiales

Vencimiento				
Entidad	Monto	Tasa	Plazo	Vencimiento
Coopenae	₡ 83 367 080,76	6,90%	360	1/7/2026
Mutual Alajuela	₡ 35 000 000,00	5,86%	360	11/7/2026
	₡118 367 080,76			

FONDO COLPER

Detalle Portafolio de Inversiones

Propuesta de inversión				
Entidad	Monto	Tasa	Vencimiento	Cupón
Mercado de Valores (Bonos Hacienda)	₡ 80 000 000,00	5,80%	2031	Semestral
Coopenae	₡ 40 000 000,00	5,81%	360	Vencimiento
	₡120 000 000,00			



FONDO COLPER



Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Gracias. Voy a someter a votación entonces la recomendación de la Administración para que se proceda a efectuar las siguientes inversiones. Una, en Mercado Valores en bonos de Hacienda por un monto de ₡80.000.000 (ochenta millones de colones) a una tasa sugerida de 5.80%, un bono con vencimiento al 2031, con cupón semestral, y la otra en COOPENAE un CDP por ₡40.000.000 (cuarenta millones de colones) a una tasa de 5.81%, 360 días plazo, pagadera al vencimiento, para un total de inversiones en esta fecha por ₡120.000.000 (ciento veinte millones de colones).

Quienes estén a favor de aprobar la propuesta de la Administración, se sirven levantar la mano. Cinco votos a favor, probado por una unanimidad, acuerdo en firme.

Acuerdo 05-25-26. *Se aprueba la recomendación de la Administración para que se proceda a efectuar las siguientes inversiones:*

- *En Mercado Valores en bonos de Hacienda por un monto de ₡80.000.000 (ochenta millones de colones) a una tasa sugerida de 5.80%, un bono con vencimiento al 2031, con cupón semestral.*
- *En COOPENAE un CDP por ₡40.000.000 (cuarenta millones de colones) a una tasa de 5.81%, 360 días plazo, pagadera al vencimiento.*
- *Ttotal de inversiones por ₡120.000.000 (ciento veinte millones de colones).*

Aprobado por unanimidad, acuerdo en firme.

6.2 **Reporte del consultorio médico con corte a junio 2026.**

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Doña Candy nos hace el resumen ya que se hizo llegar al correo de las y los directores.

Asistente Administrativa Candy Araya Calvo

Bien, para el reporte del mes de junio tenemos un total de citas 57, las cuales 39 son personas colegiadas, 12 familiares y 6 colaboradores, distribuidos entre 25 hombres y 32 mujeres, para un costo de consulta unitaria de ₡18.245.61 (dieciocho mil doscientos cuarenta y cinco colones con sesenta y un céntimos).

En lo que son tipos de consulta tenemos 28 presenciales y 29 telemedicina. Seguimos siempre manteniendo el ritmo de lo que son las citas de primer ingreso y primera vez en el año, en este caso 5 primera vez en el año y 6 de primer ingreso; es decir que toda su historia como colegiados nunca habían utilizado el servicio y están utilizando ahorita. Importante, las 45 citas subsecuentes, que eso nos da un dato importante del uso continuo del consultorio.

Haciendo un comparativo con respecto a junio del año pasado, año 2025 con este 2026, tenemos un decrecimiento de 3%, que son exactamente dos personas menos que el año pasado. Y si lo hacemos semestral, tenemos que el año anterior tuvimos 321 citas, este 396, para un incremento de 75 pacientes, que sería un 23,36% de aumento semestral. Básicamente ese es el informe.

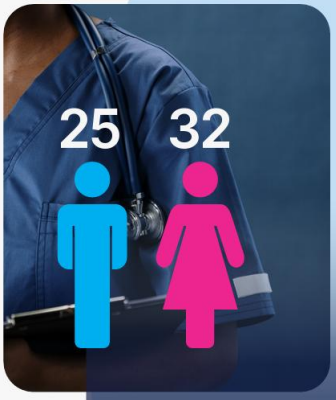


DATOS:

FONDO COLPER

Citas
57
P.Colegiadas
39

Familiares
12
Colaboradores
6



₡18 245,61

TIPO DE CONSULTA

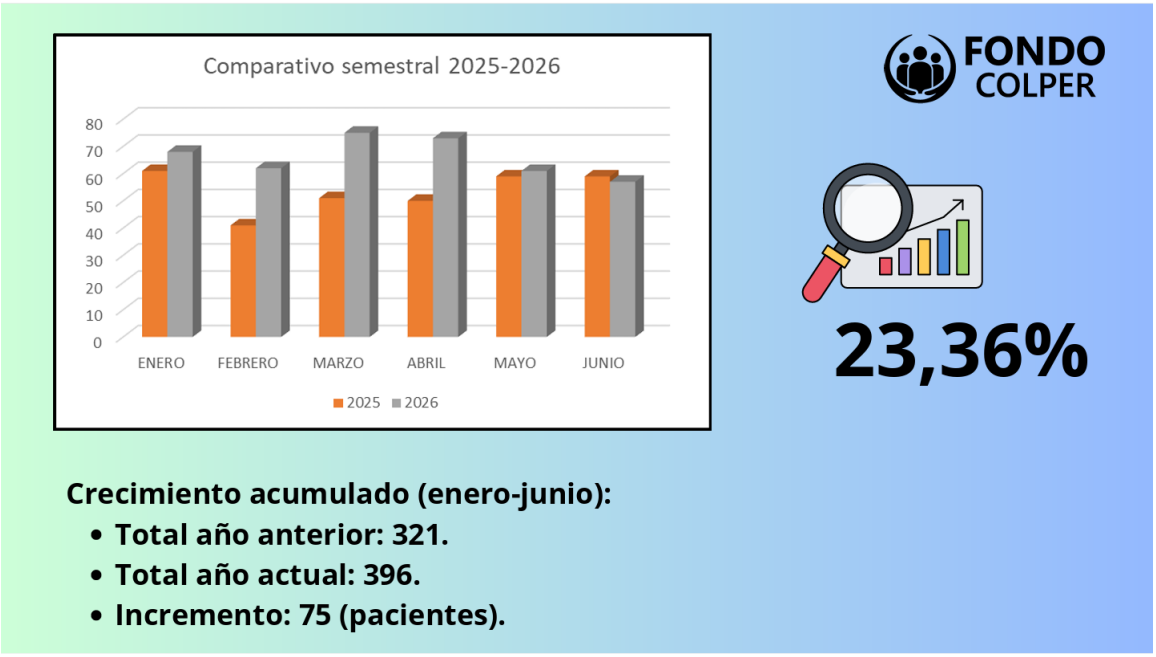
FONDO COLPER



PRESENCIALES: 28

TELEMEDICINA: 29

5 CITAS 1ERA VEZ EN EL AÑO.
6 CITAS 1ER INGRESO.
45 CITAS SUBSECUENTES.





Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Una observación ahí para hacerle llegar esta información a la Junta, en las series, ponerle los años por favor, porque dice serie 2 y serie 3, entonces para que queden claros los años e igual se haga un acumulado como una última barra, es el que tiene allá donde dice decrecimiento, pero dice de crecimiento mensual, ¿es el acumulado de enero a junio?

Asistente Administrativa Candy Araya Calvo

No, es de junio a junio, pero si lo comparamos semestral, estamos un 23,36% de alto.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Es que semestre con semestre, pero qué es lo que está haciendo enero a junio contra enero junio; entonces sí, semestre 2025, semestre 2026, está bien, pero nada más para que quede bien claro ahí, bien detallado. ¿Alguna consulta sobre este reporte presentado por la Administración? Si no hay consulta, lo vamos a dar por recibido entonces.

6.3 **Campaña de YIZUS para el mes de Julio 2026.**

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

También fue hecho llegar a nuestras carpetas, sin embargo, la Administración lo presenta ahí en breve, por favor.

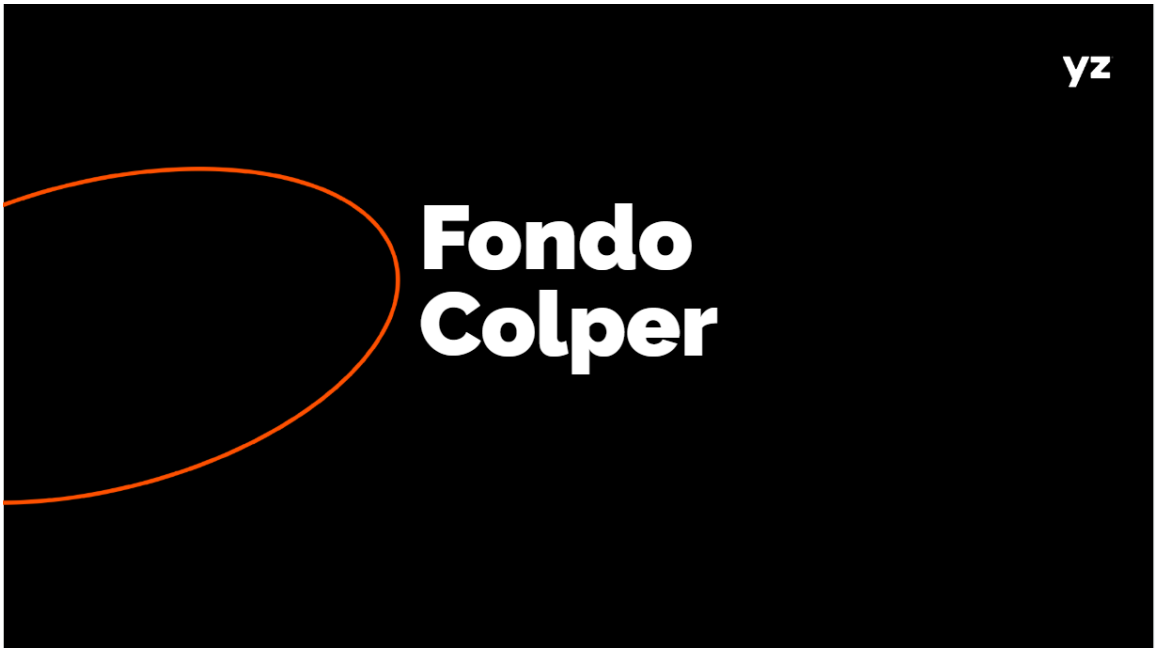
Asistente Administrativa Candy Araya Calvo

Acá los señores de Yizus amablemente nos presentan esto para que yo les pudiera explicar brevemente qué ha venido haciendo Yizus. Yizus entra, firma en junio del año pasado, trabaja julio, visualmente se ve en agosto. Nosotros inicialmente teníamos la marca Fondo Mutualidad, la transformamos en Fondo COLPER para que se refrescara, fuera más corta y atraer gente nueva. ¿Que se topó Yizus? Pues con unas redes desactualizadas, llámese Facebook, Instagram, y con toda una línea gráfica que no correspondía a las tendencias en ese momento. Ellos trabajaron toda la línea gráfica, los colores y propusieron, lo que ven ustedes hoy por hoy en las redes sociales. Aparte de lo que les menciono, se sigue o se busca el acompañamiento técnico para evidenciar los problemas que actualmente tenemos en el sitio web, que se espera se transforme completamente el sitio para que sea más dinámico y atractivo a la hora de utilizarlo.
¿Qué hicimos este año? Una de las cosas más sobresaliente es el landing page, que eso lo utilizamos en la campaña de crédito y gustó, la gente lo vio, fue como un primer experimento para ver de qué manera el Fondo tenía los alcances propios de comunicación, para que podamos tener control sobre los mismos.
Esta campaña de crédito terminó el 30 de junio y este fue el estilo que el Consejo aprobó con las condiciones que se dieron en ese momento y esto fue todo lo que se estuvo publicando. El año pasado se hizo un cambio imagen y este año se volvió a remozar el cambio de imagen del consultorio médico con la meta de que sigamos creciendo en el mismo y ha gustado bastante; sobre todo el año pasado se hizo una forma de promocionar el consultorio ofreciendo los diferentes servicios que el Consejo aprobó y que tuvieron éxito en su momento y que este año pues podría ser una misma apuesta con algo diferente para atraer a la gente.

En los eventos de los colegiados, este año como ven, como mencionaba don Wilberth, tenemos el colegiado de honor, entonces ellos diseñaron la invitación y la línea gráfica; tenemos lo que va a ser la línea gráfica del día del Fondo que se llama Alma Caribeño todo el tema de Limón, exactamente afro costarricense y hacer una noche cultural, y ya ellos están trabajando en ese diseño. Materiales audiovisuales. El año pasado rompimos el molde con respecto a lo que usualmente poníamos, tenemos este que gustó mucho, el de Navidad y el del día del Fondo del año pasado que fue Noche de mi Tierra con el Fondo, que gustó muchísimo, la gente quedó muy complacida; y el boom del año pasado fue que funcionarios decidieron aportar de su tiempo para bailar como en la entrada y eso llamó mucho la atención.

Ahora, con respecto a esto que voy a decir también breve, que esto ya está aprobado por la Administración. Nosotros nos reunimos semanalmente con Yizus para poder tener el día a día de qué se está quemando por decirlo así, qué necesitamos y ya tenemos lo que es para el mes de julio, la campaña o vamos a hablar mucho sobre lo que es los créditos de cancelación de tarjeta, de refundición de deudas y demás. Toda esta línea que ven por acá ya se revisó, ya se aprobó y ya la van a estar viendo en los próximos días. Igual que el tema del consultorio que estamos reforzando una solicitud especial sobre el tema de que se pueda fomentar el servicio del consultorio a través de Teams. Acá otra vez retomando el tema de los servicios que entre esos el de las verrugas y acrocordones que es uno de los que realmente fue un boom el año pasado y que siguen preguntando por él y conversamos de que diéramos vuelta al tema de las vacaciones para que la gente diga vamos a traer a los niños, ya no tenemos que hacer filas en el Ebais ni demás, aquí está el consultorio para que vengan a hacer chequeos tanto el colegiado como sus hijos.Y básicamente eso es como lo que tenemos por acá. El subsidio, estamos refrescando un poco el tema de lo que es fallecimiento de familiar, el de incapacidad temporal o permanente, el de nacimiento o adopción, y las efemérides del 25 de julio, que siempre buscamos que tenga una relación entre lo que tiene que ver el Fondo con las efemérides que se está celebrando en el mes que está en curso.


2026
yizus
ideas
que hacen
milagros.
https://yizus.com/


yz
Fondo
Colper

Al inicio del proyecto nos topamos con ciertos inconvenientes que nos impulso a dar más allá de los requerimientos un apoyo más integral al fondo con el objetivo de lograr metas alcanzables, propósitos más claros y tener más control de lo realmente importante para el negocio.

Se propuso y se realizó un ¨refresh¨ en el logo y la imagen del Fondo.



Se dio un acompañamiento técnico para evidenciar los problemas que actualmente tiene la web del Fondo.



Recuperación del Portafolio Comercial de META

Landing Page





yz

Campaña Créditos Hipotecario

yz

MOODBOARD

Créditos



yz







yz

Cambio de imagen
Consultorio médico

yz


¡TU SALUD NO TIENE LISTAS DE ESPERA!
EL FONDO
TE CUIDA
FERIA INTEGRAL DE SALUD
Y PREVENCIÓN COLPER
20 y 21 de Mayo
*SERVICIO EXCLUSIVO
para personas colegiadas.
FONDO COLPER


¡SOLTÁ EL ESTRÉS DE LA SEMANA!
EL FONDO
TE CUIDA
FERIA INTEGRAL DE SALUD
Y PREVENCIÓN COLPER
20 de Mayo
*SERVICIO EXCLUSIVO
para personas colegiadas y familiares directos.
FONDO COLPER


TUS CHEQUEOS EN UN SOLO LUGAR
EL FONDO
TE CUIDA
ELECTROCARDIOGRAMA
FOTOFINDER
MAMOGRAFÍA
LIMPIEZA DENTAL
FERIA INTEGRAL DE SALUD
Y PREVENCIÓN COLPER
20 y 21 de Mayo
*SERVICIO EXCLUSIVO
para personas colegiadas.
FONDO COLPER

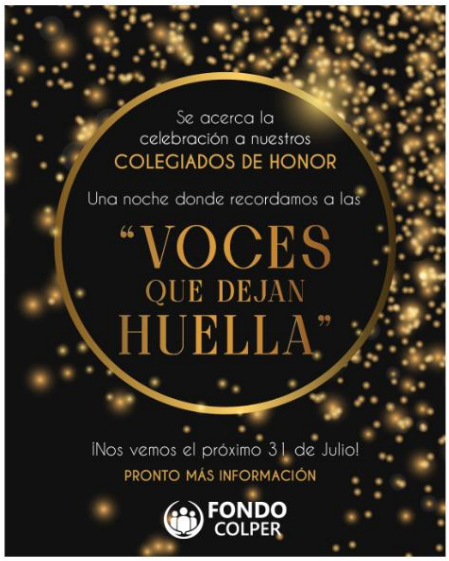
yz


FONDO COLPER
¡COLEGIADAS COLPER,
NO HAY QUE PAGAR NADA!
EXAMEN DE PAPANICOLAU
CITOLOGÍA CERVICAL (PAP)


PARA NUESTRAS
COLEGIADAS
TENEMOS PAPANICOLAU (PAP)
¡Sacá tu cita GRATIS
de papanicolau en nuestro
consultorio COLPER!
*ES EXCLUSIVO
para personas colegiadas.
FONDO COLPER


¿CHEQUEO
ANUAL
O GRIPE?
¡Sacá tu cita GRATIS
en nuestro consultorio
COLPER!
Agendá tu cita
8404-9455
*SERVICIO EXCLUSIVO para
personas colegiadas y familiares directos.
FONDO COLPER

Eventos para Colegiados





yz

Material Audiovisual

yz







yz

Contenido Mensual

yz









Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Nada más para las nuevas directoras, aclararles como lo habíamos indicado, Yizus es la agencia de comunicación que se contrató desde el año pasado, y que nos ha generado una estrategia con nuevos canales que un poco ahora lo que preguntaba Eysel, que está estratificado en efecto, porque ya tenemos, gracias a la actualización de la base de datos, conocemos cuáles son los grupos etarios de nuestros colegiados y colegiadas; entonces un poco las campañas están dirigidas también en los diferentes canales a esos diferentes públicos o por lo menos es lo que se está tratando de trabajar, que antes el Colegio no lo hacía, ni el Fondo mucho menos; ahora gracias a eso sí se tiene. Yo agradecería que esto se le haga llegar igual don Carlos a la Junta Directiva y que con un resumencito tal vez ahí también que nos aporte el tesorero, cualquier cosa para cualquier duda ante la Junta con el tema de Yizus, dado que ha habido tanto interés de parte de la Junta. Como algo muy informativo, pero que se les haga llegar, como algo muy informativo, como parte de la estrategia. Yo solo tenía una observación, se la había hecho ya don Carlos, que era en una de las diapositivas, ya eso se había corregido. Doña Eysel, adelante.

Vocal II EyselChacón Cordero

¿Todos estos contenidos son orgánicos o ustedes pagan pauta digital?

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Se paga pauta también. Correcto. Muchos orgánicos pero se paga pauta. De hecho, tenemos dentro de la contratación, ahora que lo preguntas, hasta por $250 dólares al mes, no necesariamente tenemos que llegar a esa cifra, pero hasta eso tenemos autorizado.

Vocal II EyselChacón Cordero

¿Y en cuáles redes sociales, Facebook, Instagram, ya no tienen como contenido, por ejemplo, en TikTok?

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

No, no tenemos TikTok.

Vocal II EyselChacón Cordero

Sí, sería una muy buena opción realmente.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Si, ahorita LinkedIn y YouTube. Pero sí, la idea es también entrar a TikTok, porque hay mucha gente ahí joven que están del otro lado que usan TikTok. Vamos a dar por recibido entonces el informe de la campaña de Yizus para el mes de julio, con la solicitud de que se haga llegar a la Junta Directiva, particularmente a la Dirección Ejecutiva también y se le explique sobre el particular.

6.4 **Propuesta para la segunda campaña de crédito 2026.**

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

La Administración para que por favor lo explique, aunque igual se hizo llegar a las carpetas de las y los directores.

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos

El objetivo es incrementar la colocación de créditos en el Fondo Mutualidad, posicionando una mejor opción solidaria, confiable, accesible. Meta colegiados y familiares, personas con deudas, sector de bancos públicos, privados, cooperativas, colegiados con múltiples tarjetas de crédito y casas comerciales, es algo que actualmente está ahogando a muchos costarricenses. Entonces la idea es tratar de ver cómo en este segundo semestre le entramos a eso. Importante también mencionar que tenemos activa todavía la campaña, la hipotecaria, pero ya entraría con las condiciones normales aprobadas.

Aquí tenemos el *bench* de tasas de cómo está el COLPER o el Fondo de Mutualidad versus la competencia, acá vamos a trabajar con dos modalidades: con fiador y sin fiador.

Entonces nosotros estamos a un 16% sin fiador y al 13% a 10 años con fiador, la comisión 2.75% y los topes que tenemos es de 5% y de 10%. Después, hacemos el comparativo con asociaciones, cooperativas, bancos públicos y bancos privados. En promedio las tasas en las asociaciones andan entre 14-15% a 10 años y una comisión de un 2% y ellos prestan de ₡10.000.000 (diez millones) hasta ₡50.000.000 (cincuenta millones), pero eso depende del capital que tengan ahorrado como asociados. Después tenemos las cooperativas, que las cooperativas prestan al 14 al 18, son tasas variables, por lo general de 15%, de 10 hasta 15 años, comisión del 3% y de ₡20.000.000 (veinte millones) a ₡150.000.000 (ciento cincuenta millones), dependiendo de la capacidad que tengan de poder pagar, el ingreso que tengan. Y es importante que para pertenecer a una cooperativa también tienen que pagar el ahorro capital, cuestión que encarece un poquito lo que es el tema del crédito. Tenemos a los que tal vez sean un poquito más complicados en el sentido de que sus tasas son un poco mejores, tienen un poco más de músculo y más acceso a mucha publicidad, y todo lo demás. Son los bancos públicos, Popular, Banco Nacional y Banco de Costa Rica, créditos con y sin fiador de tasas desde el 18% al 20% dependiendo de la modalidad, desde 10 hasta 15 años, comisiones del 3% al 4% de ₡30.000.000 (treinta millones de colones) hasta ₡300.000.000 (trescientos millones), dependiendo igual de la capacidad que tenga la persona. Y tenemos los bancos privador que las tasas de ellos son más altas, los montos también van de la mano de la capacidad que tengan de la persona de pagar; las comisiones un poco más altas, son tipo más tarjeta de crédito y ahí el que se embarca termina pagando un poquito más. Eso sería digamos el *bench*. Adicionalmente tenemos la propuesta que tenemos del crédito con fiador, donde sería sin fiador al 14% a 12 años, una comisión de 1%, ahí lo estamos bajando y hasta ₡8.000.000 (ocho millones de colones). Y después con fiador al 12% a 12 años, igual a 1% y hasta ₡15.000.000 (quince millones de colones). Esto es como está compuesta actualmente la cartera. Esto nos indica que tenemos ₡1.700.000.000 (mil setecientos millones) colocados en crédito, donde la primera línea que está ahí en los totales, el total de operaciones de con fiador son 63, hipotecario 40 y sin fiador son 204. Esos son el 22% del monto total colocado. El crédito hipotecario estamos al 66% del total y el crédito confiador un 13%. Eso quiere decir que casi el 78% de la cartera del Fondo tiene algún tipo de garantía; obviamente hay una evolución del tema del crédito. Por lo general la gente antes ponía un fiador, ahora es un poquito más complicado, donde salimos a colocar crédito y la gente por lo general prefiere pagar una tasa más alta que venir y decirle al familiar o al amigo que lo fíe. Es una realidad en la cual nos estamos enfrentando y a veces nos preguntan que por qué hemos aumentado el monto de crédito sin fiador, por eso nos tiramos un poquito más al hipotecario, donde los montos son a más largo plazo, pero tenemos una garantía real. Y actualmente, de la cartera que tenemos en la parte de cobro, los créditos que tal vez un poquito más de problemas tiene no tienen nada que ver con lo que es hipotecario, sino mezclados entre esos dos. Eso a *grosso modo* para entender un poquito cómo está eso. Eso sería.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Pero es que es por línea, no es por monto. Si es por monto, ¿cómo está eso?

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos

Eso por monto. Por monto es el 65% que es un millón ₡1.104.000 (un millón ciento cuatro mil) son créditos hipotecarios, ₡226.000.000 (doscientos veintiséis millones) son el 13%. Por monto es la primera, ₡226.000.000 (doscientos veintiséis millones) son el 13%, línea con fiador.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

(Ininteligible)

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos

Digamos que el 62% son sin aval, pero representan el 22% del monto total.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Claro, más importante es el monto, más que las operaciones.

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos

¿Sabe por qué el auto aval se va más arriba? Por caja chica, son créditos de ₡500.000 (quinientos mil colones), que esos son los créditos que se colocan todos los días y son los que la gente cancela y vuelven a sacar. Entonces, si lo sacáramos por línea, ahí está por línea dice que caja chica son 41 operaciones. en cantidad. Otra línea es el crédito sin fiador, son 75 operaciones. Por eso nosotros hace tres años dimos la vuelta un poquito a empezar a colocar más hipotecario para mejorar lo que es el tema de la garantía y asegurarnos también el plazo. Si bien es cierto, la rentabilidad es un poco más corta a lo largo del tiempo tenemos ese dinero asegurado y tenemos una garantía real.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Sí, gracias. Tal vez ahí vamos a ver de nuevo. En efecto, por eso era que quería confirmar esos porcentajes, porque sí es muy importante para nosotros que la mayor parte de la cartera esté garantizada, obviamente, por razones obvias, no jugándola tanto con la mayor parte del crédito que no está garantizado, que además suele ser crédito de consumo. Digo, es el crédito que genera un poquito más de complicaciones a nivel de cartera normalmente. Sin embargo, y un poquito lo que les explicaba, el año pasado si bien tuvimos con buen suceso una campaña de crédito hipotecario, este año no ha sido igual, la verdad es que el crédito ha estado reprimido a nivel nacional, no ha sido un tema exclusivo nuestro y a nosotros se

nos complica un poquito más porque tenemos 2.500 cristianos, que son los que son colegiados más los familiares, que todavía no les hemos podido llegar necesariamente como hemos querido, y hay que insistir en ese tema, en la publicidad particularmente de que el crédito también es para los familiares directos. Pero la idea es como sostener ahora a propósito de esta nueva campaña, de la propuesta de la Administración, como de ir sosteniendo estos porcentajes. Uno no tiene ningún problema si al final de cuentas usted tiene diez, veinte, treinta créditos más personales de gente que eventualmente no tiene, por ejemplo, un auto aval, pero, o perdón, que no tiene un fiador, no tiene una garantía ahí. Pero en la medida en que eso desde el punto de vista del monto no signifique, no empieza a ser representativo y no le demos la vuelta, porque suelen ser créditos pequeños de un millón, de dos millones. Entonces ahí con la gestión de crédito finalmente logran cobrarse; el problema es cuando se tiene un crédito o se crece, sobre todo en crédito de consumo y ya los montos empiezan a ser importantes, o sea que eventualmente eso que vimos ahí no empiece a ser un 25, sino que empiece a ser ya un 30 o 40, y ahí sí tenemos que tomar medidas para evitar que suceda así, sobre todo cuando son créditos sin fiadores. Ahora, el mercado lo que está exigiendo en este momento sin duda para efectos de una campaña es eso, es un crédito de refundición de deudas, de compras de deudas, de tarjetas, que la gente en general está, estamos full en esos términos, o sea, es donde menos nos cuidamos, pero de ahí es donde podamos prestar. Como siempre, aquí lo importante es que la Administración sí hace el análisis serio de calificación de crédito, no es que porque tiremos la campaña quiere decir que todo el mundo califica, de hecho, hay muchas personas que lamentablemente pegan con pared porque no califican; entonces esos créditos ni siquiera vienen acá, simple y llanamente no cumple con los estándares, las condiciones mínimas que son iguales a las que exigen los bancos, pues no se le puede otorgar lamentablemente el crédito. Esto lo digo porque a veces suele pasar que algunas personas busquen a las y los directores como diciendo mira que tenemos un crédito que no sé qué; y primero, obviamente aquí ninguno va a influir a favor de absolutamente nadie para obtener un crédito. Segundo, el hecho de que hay que hacerle conciencia a la persona de que si usted no ha cuidado su historial crediticio aquí le va a salir igual de manchado como le sale en el Nacional, en el Popular, en cualquier cooperativa y eso lo va a frenar para obtener un crédito.O si su condición igual no le da para obtenerlo porque el salario ya tiene muchas cargas encima, etcétera, también igual aquí no lo va obtener, digo esto sobre todo para las nuevas compañeras, como para que tengan claro que no es porque seamos un Fondo de Mutualidad damos el crédito ahí al colegiado, perfecto, tenga, si no tiene fiador no hay problema; no, tiene que cumplir siempre el análisis riguroso y pasar por la Administración y si no pasa, pues fue simple y llanamente porque no calificó, pero en eso tratamos de cuidar mucho la cartera. Entonces la propuesta de la Administración para generar una nueva campaña de crédito, que le recuerdo igual don Carlos que hay ser un link con el reglamento, ponerlo en la página, en el landing, por favor que lo aprovechemos, pero siempre hacer el reglamento porque siempre pues aplican las restricciones de rigor

que siempre las tenemos en todos los reglamentos, es casi un *copy paste*, pero hay que hacerlo para que después no haya reclamo. Entonces la propuesta de la Administración para generar una campaña de crédito básicamente para la compra de crédito tanto en tarjetas, fusión de deudas y otros, es la siguiente. En la línea de crédito de compra de deuda, con fiador y sin fiador, en el caso de sin fiador, una tasa del 14% a un plazo máximo de 12 años, una comisión del 1% y hasta por un monto de ₡8.000.000 (ocho millones de colones), y en el caso del crédito confiador, una tasa del 12%, igual el plazo a 12 años, con una comisión del 1% y un monto máximo de ₡15.000.000 (quince millones de colones). Estas condiciones aplicarían durante los meses de julio, agosto y septiembre, con la posibilidad de que se pueda extender si este Consejo así lo considera. Y esta tasa preferencial se le estaría otorgando tanto a la persona colegiada como al familiar directo del colegiado, tal y como lo determina el estatuto y el reglamento. Quienes estén a favor de la propuesta de la administración para desarrollar esta campaña crediticia, se sirve levantar la mano. Cinco votos a favor, aprobada por unanimidad, acuerdo en firme, para que entonces se proceda de inmediato igual con las piezas publicitarias informativas correspondientes, bajo las condiciones dictadas y no se olviden del reglamento adjuntarlo en las diferentes publicaciones.

Acuerdo 06-25-26. *Se aprueba la propuesta de la Administración para generar una campaña de crédito para la compra de crédito tanto en tarjetas, fusión de deudas y otros, bajo los siguientes términos:*

Campaña de crédito para la compra de crédito tanto en tarjetas, fusión de deudas y otros:

- *En la línea de crédito de compra de deuda, con fiador y sin fiador, en el caso de sin fiador, una tasa del 14% a un plazo máximo de 12 años, una comisión del 1% y hasta por un monto de ₡8.000.000 (ocho millones de colones), y en el caso del crédito confiador, una tasa del 12%, igual el plazo a 12 años, con una comisión del 1% y un monto máximo de ₡15.000.000 (quince millones de colones).*
- *Estas condiciones aplicarían durante los meses de julio, agosto y septiembre, con la posibilidad de que se pueda extender si este Consejo así lo considera. Y esta tasa preferencial se le estaría otorgando tanto a la persona colegiada como al familiar directo del colegiado, tal y como lo determina el estatuto y el reglamento.*

Aprobado por unanimidad, acuerdo en firme.

6.5 **Propuesta levantamiento de perfil con la Empresa Human Solutions.**

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Tal vez aquí don Carlos, si gusta más que leerlo es como explicar la situación, la propuesta es compleja, explicar tal vez y especialmente a las compañeras, hacerles como un poquito de *background* del tema y para que lo tengan y por qué se va a hacer eso.

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos

Aquí la idea es hacer una revisión del puesto de asistente administrativo, acudimos a la empresa que nos hizo el levantamiento pasado y aquí va mucho de la mano de lo que es la revisión actual que tiene el puesto, las características y tal vez lo que se había mencionado un poquito que el Fondo actualmente no tiene quien cierre la pinza con lo que son los créditos y la parte de lo que es la parte de atención a sesiones. Entonces hay que ser un híbrido del puesto y ver la parte salarial, ver cómo anda con el mercado y establecer algún tipo de análisis para ver cuál es el mejor. Entonces, la idea aquí es presentarlo para que se apruebe y que nos puedan hacer este monto en la inversión que que serían ₡175.000 (ciento setenta y cinco mil colones) más IVA. Un buen precio, tomando en cuenta que por lo general cobran más.

Habría que ser reuniones con la persona que está en el puesto y una serie de cuestiones. Yo esperaría que a partir de que se haya aprobado, ya ponernos de acuerdo con ellos y que nos den un cronograma para poder ver.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Esta revisión es obligatoria en virtud de que la Junta así lo había decidido. ¿Esto se está coordinando con la Dirección Ejecutiva?

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos

Sí, es a través de la Dirección Ejecutiva que hemos tenido reuniones tanto con la empresa e igual con diferentes departamentos para ver la mejor manera de abordar el tema.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Esta es la propuesta y no sería necesario hacer un cartel.

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos

No, porque sería por caja chica.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Perfecto. Entonces vamos a dar por recibido el documento presentado por la Administración y autorizar para que siga adelante en coordinación con la Dirección Ejecutiva en lo que corresponde.

Entonces al ser las 8:25 p.m. voy a dar por finalizada la sesión. Agradecerles e invitarles para la sesión del próximo lunes que la haríamos virtual. Ahí les estaría llegando la indicación a qué hora iniciaríamos la previa y después la oficial, pero sería de manera virtual el próximo lunes.

Así es que, a todos y todas, muchas gracias y buenas noches.

Wilberth Quesada Céspedes	María Fernanda Arias Serrano
Presidente	Secretaria