



## ACTA 07-24

### Capítulo 1. Apertura de la sesión.

La presidenta Yanancy Noguera:

Buenas noches colegas, nos encontramos en sesión ordinaria número 7 de este año 2024, hoy es martes 20 de febrero, estamos en la sede del Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación en La Sabana. Procedemos con la asistencia por favor.

<b>Asistencia:</b>	
Cargo	Nombre
Presidenta	Yanancy Noguera Calderón, cédula 1-0722-0884
Vicepresidenta	María Auxiliadora Zúñiga Corea, cédula 1-0593-0765
Secretario	Juan Pablo Estrada Gómez, cédula 3-0368-0970
Tesorera	Laura González Picado, cédula 1-0779-0322
Vocal I	Mariela Quesada Díaz, cédula 1-1325-0686
Vocal II	Emanuel Miranda Pérez, cédula 2-0546-0288
Vocal III	Geovanny Díaz Jiménez, cédula 1-1030-0734, ausente con justificación
Fiscal	Diego Alonso Coto Ramírez, cédula 1-1169-0270
Fiscal Suplente	María Isabel Solís Ramírez, cédula 1-0506-0194
Colaboradores Directora Ejecutiva	Maritza Hernández Jiménez

Secretaria  
administrativa

Daniela Villalobos López

La presidenta Yanancy Noguera:

Gracias, se encuentra ausente el vocal 3 Geovanny Díaz.

## **Capítulo 2. Aprobación de actas.**

### **2.1 Aprobación del acta de la sesión ordinaria N° 06-24**

La presidenta Yanancy Noguera:

Recibimos el acta de la sesión ordinaria número 6.

### **ACUERDO FIRME JD-01-07-24**

### **APROBACIÓN DEL ACTA, DE LA SESIÓN ORDINARIA 06.**

Acuerdo unánime y en firme.

## **Capítulo 3. Informe de la Dirección Ejecutiva**

### **3.1 Informe del Fondo de Mutualidad.**

La señora Maritza Hernández:

Muy buenas noches, vamos a iniciar con el punto número 1, que es la presentación del Fondo de Mutualidad, ya le dije a don Carlos que venga por acá.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Buenas noches, voy a presentar el informe final del Fondo de Mutualidad con cierre al 31 de diciembre del 2023.



El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Aquí tenemos la cartera de inversiones. En nuestro PAO tenemos 3 pilares que son la diversificación, liquidez y rentabilidad, puedo decir que, con respecto al tema de diversificación, hicimos un mix de un 65% público y un 35% privado.

Vamos a ver qué es lo que pasó el año pasado con respecto a las inversiones, la caída de las tasas que van a la baja, entonces nos dimos a la tarea de tratar de cambiar un poquito el mix que teníamos que era más público y muy poco privado, hicimos inversiones bastante buenas en Promérica, BAC y después de la aprobación del Estatuto, nos metimos con las cooperativas, entonces invertimos en Coopeservidores y en Coopenae.

Con respecto a la liquidez, nos metimos en fondos de inversión, que no los teníamos anteriormente, estamos manejando la parte de liquidez en Central Directo, que si bien es cierto es un emisor que nos deja una buena rentabilidad, al momento de cierre, el BAC San José nos presentó un fondo de liquidez bastante bueno. Ahí cerramos con 8% de liquidez por encima, porque a final de año nos dimos a la tarea de hacer una campaña muy agresiva de crédito, entonces necesitábamos tener esa liquidez porque muchos de esos créditos fueron créditos de construcción, entonces si íbamos a tener que desembolsar, inclusive todavía estamos desembolsando esa plata, por lo cual no podemos tenerla invertida en un plazo no mayor a 31 días, porque, por ejemplo, nos pidieron un desembolso, entonces teníamos que tomarlo de ahí.

Y con respecto a la rentabilidad, en nuestro PAO tenemos que superar el 1% de la tasa del Banco Central. Aquí con las negociaciones de tasas que hicimos y al cierre de la tasa básica pasiva que fue de 7.36%, con una tasa promedio de un 7.10%, ese indicador quedó en 1.74%, realmente bastante bueno con respecto a lo malo que han estado los intereses a nivel bancario.

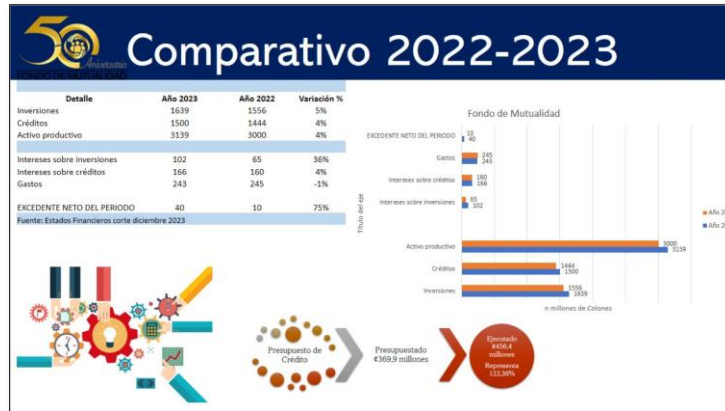
En el tema de inversiones siento que se manejó bastante bien con lo que es el año pasado, ahora tenemos que ver este año a ver por qué la tendencia de las tasas sigue siendo a la baja, entonces tenemos que buscar de dónde conseguir este dinero, e inclusive, hasta alargar el plazo de las inversiones, es una tarea para este año.



El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Con respecto a la solidez de crédito del Fondo de Mutualidad, al 2023 colocó 157 créditos con un monto total de ₡305.000.000, una cartera administrada de ₡1.468.000.000, un rendimiento del 11.56% en promedio de las tasas que coloca el Fondo, ahí tenemos

diferentes tipos de tasas, tenemos crédito sin fiador, con fiador, créditos hipotecarios; entonces en promedio eso nos da una cantidad de 374 créditos al cierre de diciembre del 2023.



El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Aquí les traigo un comparativo de lo que fue la gestión del 2023 versus 2022. La cartera de inversiones creció en un 5% al igual que los créditos en un 4% y el activo productivo cerró en un 4% con respecto al 2022.

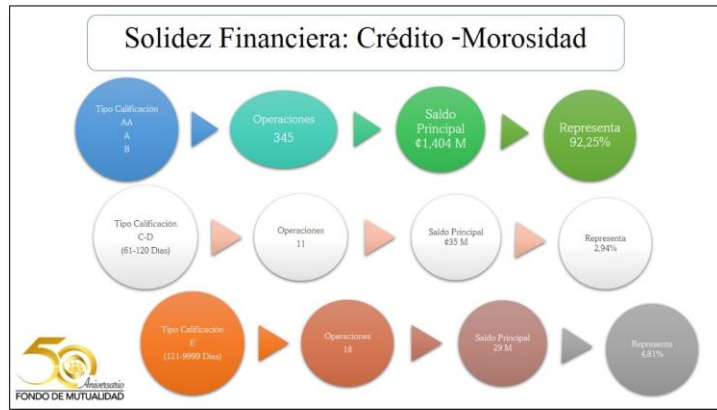
Acá es interesante, los intereses sobre inversiones que tuvieron un 36% con respecto al 2022 y los intereses sobre crédito un 4%. El excedente del periodo fue un 75% más que en el 2022, o sea, fue un buen año para el Fondo en números, tomando en cuenta que tuvimos algunas cosas, pero estamos bien.

Aquí podemos ver que, con respecto a la colocación de crédito, que es un número bastante interesante según lo ejecutado, colocamos un 123% por encima de la meta, que también se debe mucho al empuje de la campaña agresiva que hicimos de “Ven a mi casa esta Navidad”, que nos ayudó a colocar ese rubro de crédito.



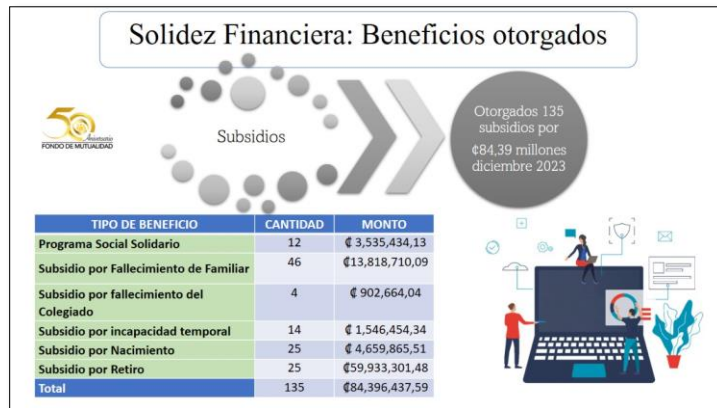
El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Con la solidez financiera, acá sí podemos ver que la cartera del Fondo es bastante estable. Tenemos un 58% de la cartera, que está respaldada con garantía hipotecaria, que equivale a 35 créditos. La garantía fiduciaria es un 30%, entre esas dos es casi un 88% de cartera garantizada, quiere decir que solamente tenemos operaciones con auto aval que son 184, es un 12%, es un mix que nos gustaría seguir manteniendo en el sentido de que nos da cierta tranquilidad para poder cobrar en el caso de que vayamos a tener algún problema.



El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

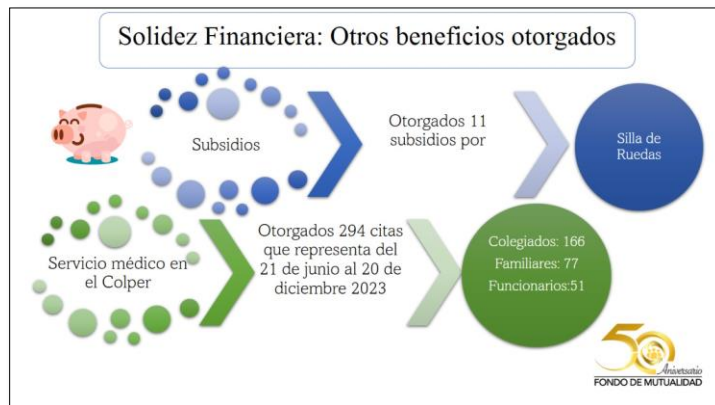
Con respecto a la calificación de cartera, tenemos la AA, A y B con el 92%, la tenemos en un buen estado, tal vez aquí a la que tenemos que meterle un poquito más de ganas es a esta, que son 18 operaciones, no quiere decir que son 18 clientes, un cliente puede tener 3-4 operaciones y aquí es un 4%. La media dice que tenemos que mantener por debajo del 5%, entonces estamos bien en ese indicador.



El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Con respecto a la solidez y los beneficios otorgados, el Fondo de Mutualidad entregó 12 créditos en el plan solidario, 46 planes de fallecimiento, subsidio de fallecimiento de colegiado 4, subsidio de incapacidad temporal 14, de nacimiento 25, y de retiro 25, para un

total de 135 créditos que equivalen a €84.000.000, una suma bastante buena con respecto a lo presupuestado, estuvimos muy ajustados con el presupuesto.



El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Los subsidios de sillas de ruedas se otorgaron 11, y a partir de junio, en esta estadística no estoy tomando en cuenta lo que fue el convenio que se tuvo con Asembis, que no fue tan bueno. Con respecto al consultorio médico, 294 citas del 21 de junio al 23 de diciembre, 166 colegiados, 77 familiares y 51 funcionario se atendieron.



El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

En lo más relevante, la reapertura del consultorio, que, aunque no ha sido todo lo exitoso que quisiéramos hemos hecho alguna iniciativa bastante buena para poder atraer más personas, inclusive se hizo un cambio del horario, se negociaron lo que son las especialidades extendidas, las consultas, pero aun así sigue sin arrancar.

Se hizo la reforma del Estatuto, que fue un trabajo bastante laborioso de varios meses para poder tener lo que tenemos ahora. La campaña de crédito, que fue un impulso bastante bueno que nos ayudó a catapultar los números.

Se hicieron tres actividades bastante llamativas que fueron la del 50 Aniversario, la del Colegiado de Honor y una última que fue la de los Fundadores, que fue una actividad bastante emotiva que vinieron las personas que fundaron el Fondo de Mutualidad y fue bastante bonito.

Eso con respecto a los datos que tenemos del Fondo de Mutualidad.

La presidenta Yanancy Noguera:

Muchísimas gracias Carlos. Hacemos igual una ronda de comentarios y preguntas y luego usted nos responde. Están en el orden Juan Pablo, Auxiliadora, María Isabel, Emanuel y yo.

El director Juan Pablo Estrada:

Primero que todo, buenas noches Carlos y muchísimas gracias por el informe, agradecerle obviamente los datos, me da tranquilidad, por lo menos a mí ver los datos y por su experiencia de haber trabajado en el Banco Central, los temas de la primera parte de su presentación, con todo lo que tiene que ver con la diversificación de los créditos, la colocación en bancos privados, todo lo que tiene que ver también con la rentabilidad y el manejo que se está haciendo, yo resalto esa parte, lo que sí quería, y nada más porque me pareció un poco raro, ¿cuáles son esas ayudas de silla de ruedas?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Lo tenemos dentro de los subsidios que el Fondo da.

El director Juan Pablo Estrada:

¿Pero eso es que la presta?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

La prestamos sí, y la devuelven, se han prestado a 11 personas. De hecho, para el PAO de este año presupuesté, aparte de las sillas, ver el tema tal vez de muletas, ver otro tipo de subsidio que siempre es importante porque el acceso a este tipo de facilidades realmente para el colegiado es muy buena, inclusive por lo general quien las usa son los familiares, entonces es un subsidio que le da algún tipo de realce.

El director Juan Pablo Estrada:

¿Cuántos fueron los créditos que se presentaron o que se aprobaron en la campaña última?

La presidenta Yanancy Noguera:

Perdón, nada más una cosa Carlos, apunte usted por favor todas las inquietudes para que nos responda todo al final para ser más efectivos con el tiempo.

El director Juan Pablo Estrada:

Entonces mi pregunta sería, ¿cuántos créditos se aprobaron en esta campaña de fin de año?, principalmente porque en algún momento se planteaba el que iba a haber muchos créditos a fin de año y que eso iba a generar una necesidad de un montón de cosas extra. Quiero ver, en efecto, cuántos se entregaron.

Después, no me quedó muy claro porque creo que lo dijo muy rápido, y yo ahí tengo que admitir que tampoco soy tan diestro en estos temas financieros, entonces me quedé un poco perdido. Usted hablaba de que teníamos respaldada o muy bien manejada la cartera, porque tenemos más de un 80% asegurada en los créditos, pero hablaba algo, me parece, de un 12%, que es lo que está en otras líneas de crédito, ¿cuánto significa eso en plata?

La presidenta Yanancy Noguera:

Auxiliadora.

La vicepresidenta Auxiliadora Zúñiga:

Igual don Carlos, muchas gracias por la información y el tiempo que se toma para poder trasladar la información. A mí me gustaría conocer varias cosas, si bien es cierto hemos hablado de que los clientes del Fondo de Mutualidad son diversos y que debemos de llegar con diferentes propuestas, a mí me gustaría conocer, ¿cómo se ha diversificado?, ¿qué es lo nuevo?, aparte de los préstamos que van a hacer a las familias de los colegiados, ¿qué otros nichos o qué otras propuestas se van a dar durante este año?, tomando en cuenta lo que hemos hablado, que ahora lo que les interesa son los gatitos, los perritos, el veterinario, todas esta serie de servicios que son lo que están demandando nuestros colegiados.

Lo otro es con relación a la campaña que se hizo para colocar el crédito que estaba, que si no lo hubiéramos colocado de esta manera, no hubiéramos cerrado con estos números, porque había ahí un periodo donde no se habían colocado esos créditos, se colocaron porque se dieron condiciones muy favorables, la pregunta mía es, ¿han evaluado cómo fue la experiencia de los colegiados en esa campaña?, porque conozco que uno de ellos sufrió un martirio completo.

Entonces yo pienso que si bien es cierto es muy positivo colocar la plata y hacer este tipo de campañas, en el momento en que se inicie el préstamo para familiares debe ya haber una estrategia que permita que esos trámites sean expeditos, que no sean un calvario para el colegiado, que no sea, es que no había perito, es que el perito aquí, si ya sabemos que vamos a colocar este monto de dinero y que vamos a tener una afluencia de familiares pidiendo, supongo que ya tienen los peritos que van a revisar los casos, el analista, todo, porque si no, no arranquemos porque entonces nos quedamos con que la gente se siente varada en todos los trámites.

Lo otro que me gustaría saber es, ¿qué pasó con la inversión que estaba en dólares?, que habíamos hablado o ustedes nos habían comentado en una oportunidad, que no se había



podido hacer el traslado a colones por el asunto de cómo estaba el diferencial cambiario, ¿cuánto estamos perdiendo en eso?

La presidenta Yanancy Noguera:

María Isabel.

La directora María Isabel Solís:

Don Carlos muchísimas gracias. Una consulta nada más, usted habla de subsidios o créditos, ¿son subsidios y no créditos? Después la otra duda es, ¿de dónde toman el dinero cuando lo ejecutado supera lo presupuestado? Después, ustedes hablan en el informe, no lo dijo aquí, pero en el informe sí, se habla de que en la salvaditas hubo muchísimo crecimiento y es una colocación muy grande, ¿cuál es la proyección de colocación para el 24, y, ¿qué pasó con las dos propiedades que estaban en venta?

La presidenta Yanancy Noguera:

Emanuel.

El director Emanuel Miranda:

Ya Auxiliadora preguntó lo de las inversiones en dólares, me gustaría también ver, ¿cuánto de la cartera total de inversiones está en dólares y cuánto está en colones?, ¿se ha movido de algún lado al otro?

Me interesa el tema de la morosidad, ¿qué porcentaje estamos teniendo con el tema de la de la morosidad?, y también, yo sé que ha pasado muy poco tiempo como para hacer una evaluación, pero tal vez tiene una valoración inicial sobre el cambio normativo en tema de las inversiones, unas primeras apreciaciones, no las llamo ni siquiera valoraciones porque es muy temprano para poder definirlo. Ahora, no creo que hayamos tenido, que ya hayamos recogido rendimientos ni siquiera de alguna de ellas, pero por lo menos hay una expectativa de rendimientos, esas básicamente serían mis consultas.

La presidenta Yanancy Noguera:

Y la mía no tiene que ver con el informe, sino aprovechando que hoy vamos a ver los estados financieros de enero, ¿por qué los gastos administrativos de enero crecieron un 62% de enero contra enero?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Vamos con la primera, la de don Juan Pablo. Créditos colocados en la campaña fueron 5, y quedaron 5 o 3 más pendientes para este año, de los cuales se entregaron los papeles. Tuvimos la suerte que muchos de los créditos fueron hipotecarios, de construcción, eso quiere decir que hicimos la compra de lote y durante este periodo vamos a estar recogiendo parte de lo que se sembró que va a ser de los desembolsos según avance de construcción, eso con respecto a los hipotecarios.

El monto colocado fue de ¢256.000.000, pero es importante acá que de los ¢256.000.000 solo se desembolsaron ¢100.000.000, quiere decir que aparte de la plata que se colocó por la campaña de crédito, fue bastante buena y que nos ayudó a llegar al 123%, también con los créditos que se colocaron durante el año, ya llevábamos a septiembre un 88% de rendimiento, posiblemente sí hubiéramos cumplido la meta. Voy a contestar varias preguntas en lo mismo y si se me queda una me indican.

Con respecto al crédito salvadita, es uno de los créditos más utilizados porque es muy sencillo, es muy fácil, el colegiado viene, lo pide y le hacemos el desembolso, le rebajamos el monto de la comisión y cuando pasan los 3 meses, él viene y nos lo paga y después lo vuelve a sacar; se vuelve un crédito bastante utilizado porque es revolutivo y el Fondo empieza a recoger comisiones sobre ese tipo de crédito.

Los préstamos a familiares, se va a hacer un trabajo sumamente arduo, sí conozco el caso del colegiado, que tuvo cierta complicación a la hora de colocarle el crédito, pero ahí la historia es un poco cruel, porque él habló de primera entrada conmigo y yo le dije que se esperara porque venía un crédito con muy buenas condiciones para efectos de poder favorecerlo, al final yo le informé que estábamos en un proceso con lo de los peritos y todo lo demás y al final el crédito salió tal cual, inclusive a este mismo colegiado se le hizo una propuesta para mejorar el crédito, porque solo quería comprar el lote y después quería venir a construir, él hubiera tenido que incurrir en costos adicionales, se le asesoró convenientemente para que él pudiera tener un buen paquete de lo que es el crédito hipotecario.

¿Nuevas opciones de crédito que tenemos? Por supuesto, hay que reforzar la que ya tenemos. Creo que en este momento estamos enfocados mucho en lo que es el crédito a colegiados y sí, tiene toda la razón doña Auxiliadora, el día de ayer aprobamos lo que es el reglamento, el mismo se envió a consulta legal para que nos haga la salvedad, a ver si hay algo que no estamos cumpliendo, desde esa perspectiva el meternos en mucha cosa puede generar mucho ruido, tal vez una campaña de hipotecario a medio año para tratar de colocar.

Con este tema de la colocación, es importante que, a la baja de las tasas de interés, el poder colocar en crédito esa plata, hacer el mix de cambio, ahora tenemos un 35% en crédito y un 65% en inversiones, ahí sería bueno hacer el cambio, porque esa plata la voy a colocar a más largo plazo. Obviamente está el tema del riesgo que se tiene, porque no es lo mismo, venir y colocar una inversión en una entidad financiera y yo sé cuál es el interés no me rebaja en la renta y me devuelve.

En el caso de un crédito yo tengo que asumir la cuota de riesgo que es el colocar la plata en una persona que tal vez no me vaya a pagar y aquí vengo a la siguiente consulta, el mix que tenemos, el Fondo de Mutualidad tiene gran parte de su cartera, casi el 88% está asegurada con garantía hipotecaria y con garantía fiduciaria, eso quiere decir que es una cartera bastante segura, tendría que pasar algo muy catastrófico para poder este llegar a

que esos números se reviertan, aun así, no hay que descuidar la parte del recordatorio de pago, de los casos que están atrasados. Por dicha ahora estamos en la calificación E en menos del 5%, eso es bueno, pero tenemos que seguir trabajando y mejorar, pasar algunos de esos casos ya donde el abogado para hacer todo el esquema.

Con la inversión en dólares, ya ustedes ven cuál es el pan de cada día, son los dólares, nosotros tenemos esa inversión que vence ahora en abril. Esa pérdida que estamos registrando es una pérdida contable, quiere decir que no se ha materializado, si en este momento el Fondo de Mutualidad agarra esos dólares y los pasa a colones, esa pérdida la vamos a materializar. Los dólares son una moneda fuerte, por encima del colón, se dio el paso de invertir en dólares en aquel momento en que el tipo de cambio iba para arriba y sencillamente fue un buen negocio hasta que la tortilla se volteó, inclusive actualmente el mismo Roger Madrigal no sabe o dice que la plata que está entrando en exceso en dólares en el sistema financiero no es dinero proveniente de otras líneas que no son tan sanas.

Aquí la línea es, vamos a esperar a ver cómo está el tipo de cambio a esas fechas, si se mantiene así, yo pienso que la recomendación es dejarlo así, estuvimos evaluando en estos días un fondo inmobiliario del INS que paga al 7.5% en dólares, nada más que es a 10 años, suena bastante bien porque el inquilino de esa clínica y hospital es el mismo INS que va a rentarlo por todo ese tiempo, entonces el riesgo es un poco más bajo, pero hay que evaluarlo y son opciones que se empiezan a ver, el plazo tal vez es el que no hace mucho sentido, 10 años, porque es amarrarse en una inversión en mucho tiempo. Había pensado prestar en dólares, pero es toda una complicación, venir y prestar dólares porque es meternos en otro negocio que tal vez no es el mejor en este momento.

Las propiedades se han mostrado 1, 2, 3 veces sencillamente sí preguntan por la de Santa Cruz, con la de Puriscal, fui allá con un señor que estaba muy interesado y al final me dijo que iba a comprar otra propiedad, que, si lo dejaba tirar las vacas en la propiedad, obviamente yo le dije que no.

Subsidios, el Fondo de Mutualidad tiene créditos, subsidios e inversiones, que son sus 3 grandes líneas, los subsidios son por nacimiento o por muerte. Esos son los subsidios colocados durante el año. Son dos apartados diferentes.

Usted me preguntó por el tema de las inversiones y subsidios. Por lo general, el Fondo tiene plata, que la tiene en inversiones, si por a o por b necesitáramos algo más sencillamente se cancelaría una inversión, que no es el caso, más bien este año tuvimos un crecimiento en lo que son las inversiones, lastimosamente esto hubiese sido bueno colocarlo en crédito, pero vamos paso a paso.

También hay que tener en cuenta que el mercado está lleno de mucha competencia, entonces tenemos que ser muy prudentes, inclusive con esos créditos a familiares tenemos que hacer la estrategia de mercadeo, ya se va a hacer un cartel para poder poner una empresa para que nos haga la línea, los artes y toda la cuestión.

Esta campaña que fue bastante exitosa, la de crédito hipotecario, fueron 5-6 colegiados que se vieron beneficiados pero los momentos son fuertes, ese es el asunto, que no es lo mismo colocar un crédito de ¢80.000.000 que no sé cuántas cajas chicas necesitaría para llegar a ese monto, y son créditos que son a 30 años. Tampoco puedo salir a colocar todo lo que tengo en crédito hipotecario, porque va a llegar un momento que voy a estar muy lleno de eso.

El crédito salvadita y el crédito de caja chica son créditos bastante buenos, de hecho para este año en lo que es el reglamento de crédito, se está tratando de aumentar el rango de aprobación por parte de la administración, porque para nadie es un secreto que usted va a cualquier lado y el crédito se lo depositan en 15 minutos, hay algunos créditos que tenemos que esperar hacer toda la investigación, la SUGEF que dicho sea de paso, yo acá en el Fondo me he encontrado un análisis de crédito muy robusto, bastante bueno, donde se toma SUGEF, donde se toma Buró de Crédito, las referencias, el historial de pago, todo esto, entonces todo viene a ayudar en estos análisis.

El tema de la morosidad es un tema de cada día, si usted puede ver tenemos en capilla ardiente 18 créditos que son a los que se sigue haciendo un análisis. Los colegiados han venido pagando, pero no pagan al mismo ritmo de lo que deben entonces sus operaciones siguen estando atrasadas, si tienen tal vez alguna noción de que tienen que pagar, pagan una cuota, el problema es cuando ya dejan de pagar del todo. En 90 días tenemos el 88% de la cartera al día, más o menos 90%, A, AA, AAA son los tres tipos, tenemos el 88%, que es bastante bueno, es aceptable, más o menos aceptable.

Si bien es cierto estamos invirtiendo en las dos cooperativas más fuertes del país, que son Coopenae y Coopeservidores que tienen muy buena calificación, son supervisadas por SUGEF, constantemente están bajo revisión, inclusive estamos valorando en otras inversiones, invertir en la Mutual Alajuela que tiene la garantía del Estado y tiene tasas muy buenas. Siento que es un tema, aquí el asunto no es tan alegre, un porcentaje en el sector público y otro en el sector privado, y medir esa parte del riesgo, también en un plazo mediano, porque no es largo plazo, son 12 meses, entonces podemos ir evaluando ese cambio.

Aquí el asunto es que hay inversiones que vencen, que estaban a tasas del 7% y del 8% y nosotros ahora estamos colocando a tasas del 6.5% o 7%, si en estos estados financieros ustedes vieron este ese cambio al alza el tema de los intereses, posiblemente en estos próximos estados financieros lo que se vea es un cambio, ya no va a ser el crecimiento tan enmarcado.

Y con el tema del crecimiento en gastos administrativos yo todavía no he hecho la presentación de los estados financieros al Consejo, entonces este dato se lo quedaría debiendo y se lo doy mañana para revisarlo, no veo por qué tengamos un crecimiento si el gasto fuerte que tuvimos el año pasado en gastos administrativos fue la campaña, que

fueron los abogados, los hipotecarios en enero, voy a revisarlo y me comprometo a enviarle el dato.

La presidenta Yanancy Noguera:

Son ¢10.000.000 contra ¢16.000.000, gracias. Listo, yo creo que estaríamos con eso. Muchas gracias, Carlos. Muy valioso, por supuesto, tener siempre el informe de usted, la contabilidad sí es importante que la tengamos en la segunda semana de cada mes, yo sigo insistiendo en el día 10 a 12 y tendría que venir una justificación de parte del Consejo para que nosotros cambiemos la fecha que está acordada y que se ha cumplido por lo menos todo el año pasado.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Por ejemplo, uno puede tener muchas excusas de por qué se atrasa la contabilidad y sí es el día a día, y como tal vez le expliqué a doña Laura en su momento y a doña Maritza, la contabilidad del Fondo es un poco más complicada, porque nosotros tenemos que aplicar pagos, tenemos dos fechas de pago, 15 y 30. El colegiado por lo general va a pagar el 30, entonces esos pagos hay que aplicarlos, llegan por diferentes líneas, hay que hacer la conciliación de las cuentas bancarias.

Me parece que al 10 es una fecha, que, si las dos semanas terminaran el lunes y la última sería el viernes, tuviera dos semanas para hacer el cierre, creo que sería bastante bueno para poder. En nuestro caso, el tema de la contadora externa ella nos hace todo lo que es la carpintería, pero en el Fondo tiene que meter los pagos, hacer conciliaciones de tres cuentas bancarias, ver diferencias, porque muchas veces la gente deposita y no le pone nombre al depósito, hay algunos pagos que se hacen por cargo automático y también esos hay que aplicarlos. Entonces, en buena teoría, en esos días que no son excepcionales, por ejemplo, yo le decía usted que nosotros tenemos el 1° de marzo que es viernes, ya sería la primera semana y la siguiente semana sería toda la otra semana, habría que analizar si para salir con el tema, tal vez habría que quedarse trabajando el día 30 al cierre, pagarle extras a los muchachos para que hagan todo lo que se pueda para poder aplicar. La idea es tener la contabilidad antes de la fecha prevista, pero para que los datos estén finos y estén bien a veces cuando uno corre mucho, no se logra.

La presidenta Yanancy Noguera:

Perdone que le interrumpa, vuelvo e insisto, si viene del Fondo un acuerdo solicitándonos a nosotros redefinir la fecha de cierre contable, pues tenemos que evaluarlo. Lo que yo no puedo entender es porque está ocurriendo ahora y no ha ocurrido durante todo el año anterior y hasta donde yo entiendo de parte Maritza, tampoco en el pasado.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

El año pasado nosotros estuvimos con una persona menos y los muchachos, qué puedo decir, son muy empoderados y le han puesto las ganas en este inicio de año y trabajamos con una persona menos, otra vez, pero igual, la idea acá es tratar de tenerlo al 10, pero cuando no se pueda, negociarlo para que quede bien, o sea, es mi posición. Y vamos a

tratar de sacarlo en la fecha que usted nos indica, pero el tema aquí es revisarlo tal vez desde esa perspectiva.

La presidenta Yanancy Noguera:

Muy bien, muchas gracias Carlos, buenas noches.

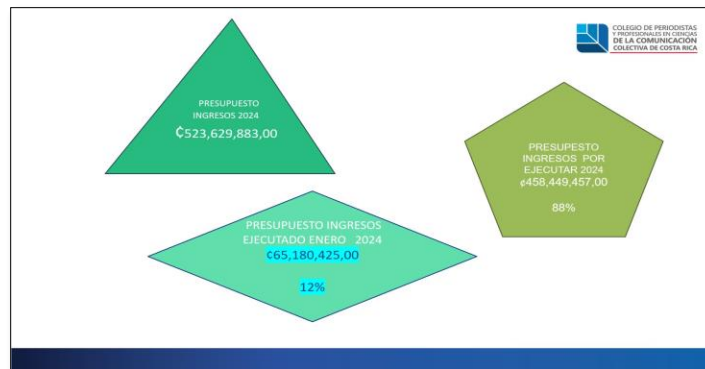
El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Que pasen buenas noches.

La señora Maritza Hernández:

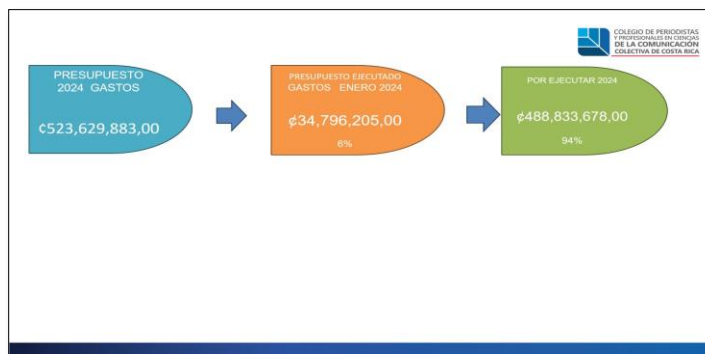
Ya casi ingresa doña Ana, pero podemos ir a analizando el tema de los estados a enero.

### 3.2 Estados Financieros a enero 2024



La señora Maritza Hernández:

A nivel presupuestario como para que hagamos un recordatorio, esto fue lo que se aprobó, los €523.000.000 que tenemos en ingreso, que también va a ser el mismo en el gasto y tenemos un ejecutado de €65.000.000 en el mes de enero, eso nos genera tener un 12% de lo que está proyectado en todo el año, para irlo viendo también desde la perspectiva porcentual, e ir analizando cuánto nos va quedando por ejecutar para ir teniendo ese detalle más fino de todo lo que se requiere para ir controlando cada una de las partidas y el gasto como tal.



La señora Maritza Hernández:

A nivel de gastos, igual. Tenemos a nivel de presupuesto la misma cantidad, los  $\text{¢}523.000.000$ , en este caso tuvimos un porcentaje de gastos en este mes de enero de  $\text{¢}34.796.205$ , eso es como un 6% de lo que tenemos presupuestado para gastar durante el año, nos quedaría el 94% para el resto, eso es a nivel de presupuesto para que tengamos una idea en general.



La señora Maritza Hernández:

A nivel de estados financieros. Tendríamos la lo primero, el tema de los ingresos.



La señora Maritza Hernández:

Aquí establecimos un comparativo entre enero del 2023 y enero del 2024 y vemos una disminución en este primer mes del 2024 de  $\text{¢}5.231.898$  en ingresos por timbre, eso es un 22,04%, eso nos genera, para que tengamos acá el dato, la cifra de  $\text{¢}18.507.016$  de timbres en ingresos en el mes de enero de este año versus  $\text{¢}23.738.914$  de enero del año anterior.



La señora Maritza Hernández:

A nivel de cuotas, aquí tenemos varias cosas interesantes que resaltar, una es que tenemos un incremento en cuotas de ₡4.149.614, esto se da básicamente por alrededor de 24 pagos más de colegiaturas anuales que el año anterior, tuvimos 215 este año versus 191 en el 2023, creemos que eso es muy positivo.

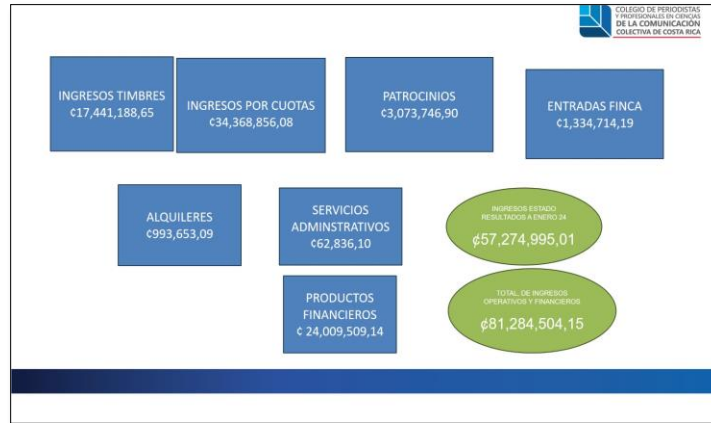
Y entonces por ingreso de cuotas tenemos ₡41.466.574 versus ₡37.316.959, ahí lo que nos quedaría es como ₡1.000.000, entre lo que fue la disminución en el timbre y el ingreso de más que tuvimos, pero, finalmente, es considerable el 22% de disminución en el timbre.



La señora Maritza Hernández:

A nivel de ingresos, ya esto es a nivel de estado de resultados, a enero tenemos un total de ₡57.274.995, con una comparativa a enero del año anterior de ₡51.094.987, o sea, que, a nivel de ingresos, según estado de resultados, tenemos un incremento de un 12% en lo que es la totalidad que serían ₡6.180.007.09.

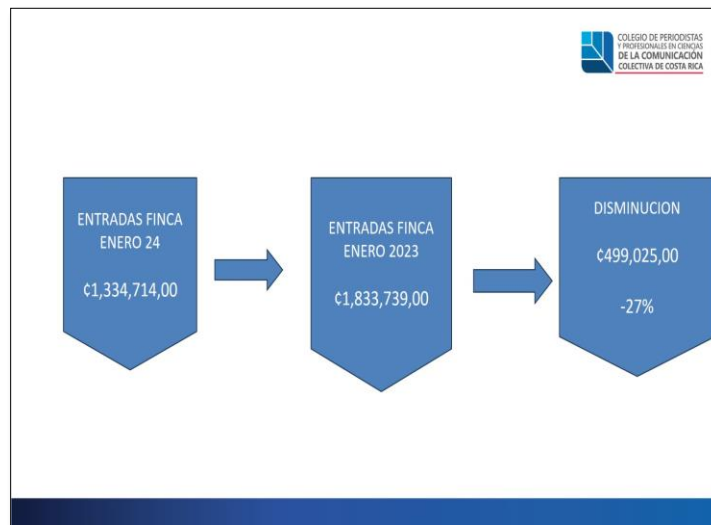




La señora Maritza Hernández:

¿Cómo se desglosan estos ingresos?, pues son de los diferentes rubros, el tema de timbres, el tema de cuotas, aquí hay una situación que quiero hacer notar, está contemplado el patrocinio porque se hizo la factura a un patrocinador de la Semana de la Comunicación, eso todavía no se ha anulado porque estamos esperando a ver que se va a hacer, si se va o no anular, entonces, no podía no generarse la información porque la factura no ha sido anulada, porque todavía esto es un tema de discusión, entonces eso está ahí, podría ser que esto haya que modificarlo y hacer algún tipo de ajuste según lo que pase en este aspecto en particular.

En entradas, en alquileres y lo que tiene que ver con servicios administrativos y productos financieros, todo esto nos da los ingresos que se nos reportan a nivel de estado de resultados en este enero del 2024 y todo en total, para un ingreso operativo y financiero que tenemos que sumarle, de ₡81.284.504



La señora Maritza Hernández:

El detalle de lo que son las entradas a la finca en enero 2024, con una leve disminución a lo que fueron las entradas a la finca en el 2023 de ₡499.025, eso es un -27%, porque el año anterior hubo entradas de ₡1.833.739.



La señora Maritza Hernández:

En el caso de las inversiones, recordar las dos inversiones que tenemos a plazo fijo que es la que tenemos en la cooperativa por ₡150.000.000 que fue incrementada a esta cifra en lo que se hizo el año anterior en diciembre y lo otro que tenemos como un poco más de inversiones a la vista que sí está más a nivel de entes públicos por ₡97.325.983.

Ahí de pronto habría que ver, lo que pasa es que este a la vista estaba por un año, se vencería hasta diciembre de este año, porque sí es bastante el dinero a la vista, ahí podríamos valorar el poder hacer algún tipo de inversión un poco más fuerte, ya doña Ana dirá porque doña Ana es un poco de la idea de que es mejor tener ahí la plata por si se requiere, pero eso sería algo que se podría analizar.



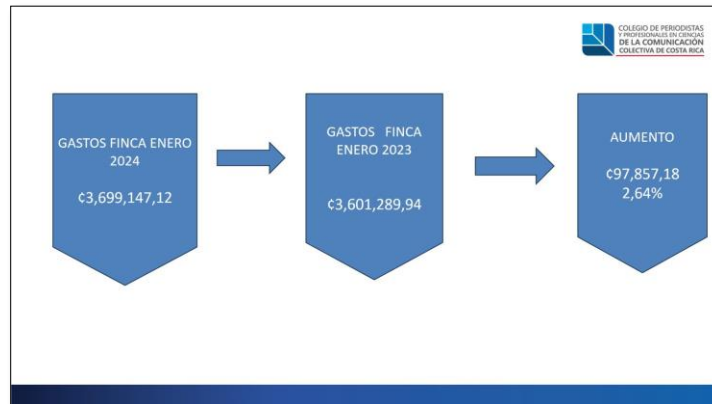
La señora Maritza Hernández:

En el caso de los gastos, acá tenemos el acumulado, es un poco la pregunta que se le hacía a don Carlos, él establecerá con su contadora, sin embargo, doña Ana tiene un detalle que es por un tema de pago de subsidios, pero bueno, él dijo que iba a averiguar cualquier cosa para que él pueda corroborar, la información que doña Ana maneja es que se incrementaron pagos de subsidios en relación con el año anterior, nada más como para que lo tengamos por ahí. En los gastos del Colper del año anterior versus este, en realidad hay una pequeña diferencia.



La señora Maritza Hernández:

En la siguiente filmina tenemos el detalle total de lo que son los gastos. Para gastos operativos totales de ₡46.336.000, los que no son operativos que son ₡4.953.000.



La señora Maritza Hernández:

En el caso de la finca, aquí tenemos un ligero incremento en lo que fueron los gastos de un mes del año anterior comparado con el mes de este año, en realidad no es tan significativo, pero hay apenas ahí un 2.64% de incremento, teniendo en este mes de enero ₡3.699.147 de gastos en la finca y de ₡3.601.289.94 del año anterior en el mismo mes.



La señora Maritza Hernández:

Y finalmente, las utilidades del periodo en este mes, que serían ¢29.000.000 en total, siendo ¢25.535.112 del Colper y ¢4.459.610 del Fondo de Mutualidad. ¿Tienen alguna consulta?

La presidenta Yanancy Noguera:

Yo tengo bastantes Ana, si quiere vaya apuntando.

Una, hay un medio que en enero no aportó timbre, entonces a ver si hay alguna gestión en espera con ese medio, luego en la parte de ingresos, maravilloso ese incremento del 70% en las cuotas en enero. En la parte de gastos y con toda la pena, pero yo voy a seguir siendo muy puntual en cosas que es mejor controlar a tiempo, los gastos de electricidad, tanto aquí como en la finca subieron de forma importante y si ese comportamiento se mantiene y lo proyectamos, eso nos va a elevar bastante el gasto en la parte de electricidad. Entonces quisiera saber si hay algún elemento especial de aumento de tarifas o si no, ver de qué manera podemos implementar algún tipo de plan remedial preventivo en ese sentido.

Luego en la parte de seguridad privada, no sé por qué contra enero del 2023 hay un crecimiento también importante, me parece que el normal es el de enero del año pasado, no el de este año, pero lo dejo en consultas por cualquier cosa. Igualmente, en reparación y mantenimiento de instalaciones hay un aumento muy importante, el 35% en enero. En los servicios no personales de la finca hay un aumento importante también de casi el 40%, está el aumento de los gastos administrativos del Fondo, que es de un 62%, están los gastos de los costos de gestión del Fondo que es un aumento de más del 30%.

Hay un rubro, no sé por qué, contabilizado en el 2024 de médico de empresa que no está contabilizado en el 2023, entonces no sé si es un cambio de partida para que me expliquen eso. En la parte de gastos de proyección al gremio me llama la atención que aparece como si se hubiera realizado el pago al sindicato, entonces quisiera corroborar eso.

Y finalmente, en los gastos financieros, que esa fue una pregunta que yo le había hecho a Ana hace un tiempo y ella me había comentado que los gastos financieros obviamente

tienen relación directa con la parte de comisiones, con la forma de pago que hace que hace la gente, pero el rubro total de gastos financieros, tiene una caída más bien muy fuerte, de casi 400% en enero, entonces no sé, si más bien nos aumentaron las cuotas, por qué nos bajaron los gastos financieros, esas son mis preguntas, Ahora le doy otra más que creo que es un tema de mala aplicación del Excel. Laura.

#### La directora Laura González Picado

Yo nada más tengo tres preguntas muy puntuales. En el caso de los timbres, tenemos claro que hay un medio que está en cero, quisiera saber si ese medio reportó la razón por la cual no pudo hacer esa erogación, porque llama la atención que este comparando del 2022 al 2024, viene ¢20.000.000, ¢23.000.000 y caemos ¢17.000.000, aunque es un comportamiento muy similar a meses anteriores.

El otro tema es en relación con las cuotas, me disculpan si lo dijeron porque estaba con don Carlos, para que me aclarara unas devoluciones que se están haciendo de dinero, y es en relación con el incremento, prácticamente es de ¢34.000.000 que es una buena cifra, comparándolo con el año pasado, es un incremento del 40% y si lo comparo con diciembre, es prácticamente un crecimiento del 125%, entonces, al final, ¿cuántas personas pagaron la colegiatura a nivel anual?, y en el gran grueso si ustedes notaron un cambio de comportamiento precisamente en este mes de enero, donde la gente prefirió pagar para estas fechas.

Lo otro que quería saber, y ya la última pregunta, es en relación con la finca, entiendo que los ingresos fueron de ¢1.334.000, que es una baja como ustedes lo dijeron del 27%, pero me preocupa porque son casi ¢500.000, o sea hemos venido con una baja de casi 100-80, pero es que me parece, en una temporada alta, una caída muy importante, ¿será que la gente prefirió otras alternativas? Yo le pregunté a Auxiliadora, si era que tuvimos un bache o algo, porque la caída es importante y me preocupa en ese aspecto, entonces esas 3 dudas puntualmente.

#### La presidenta Yanancy Noguera:

Yo tengo otro comentario, se lo doy una vez, me preocupa la forma en que nos llegan a veces los datos del Excel porque yo supongo que se alimentan del SIU, entonces no entendería por qué Excel genera errores, pero en ejecutoria hay un error en el registro de los gastos que duplican una partida, para que al final nos reporten un total de gastos que no es el total de gastos, para que revisen el Excel de la ejecutoria.

#### La directora Laura González Picado

Perdón, y también los excedentes de operación, porque vienen en dos gráficos con cifras diferentes, una diferencia de casi ¢2.000.000, se me olvidaba, también para que me expliquen el comportamiento de gastos administrativos que afortunadamente se ve que hay una disminución de ¢21.000.000, ¢20.000.00, ¢19.000.000, entonces, a qué se debió por lo menos este casi ¢1.000.000 de ahorros.

La señora Ana Fonseca

El medio que no este pago está pagando cada 3 meses, yo hice la gestión de cobro en diciembre y pagó hasta en los primeros días de febrero.

La directora Laura González Picado

¿Pero bajo qué argumento Doña Ana?

La señora Ana Fonseca

Nada más dicen que están imposibilitados, o sea que no tenían para aportar porque me mandaron el detalle a finales de enero, pero lo depositaron hasta ahora en febrero. El 6 de febrero depositaron ¢3.000.000 y algo por 3 meses.

Si hubo un incremento en la energía, a nivel de casa, yo lo noté en mi recibo, pero también a nivel de empresas en enero de este año hubo un aumento, un incremento, porque si subió la energía tanto en la finca como acá.

La presidenta Yanancy Noguera:

Maritza hay que tomar previsiones porque yo proyecté y el aumento es sensible.

La señora Maritza Hernández:

Sí ahí lo que haríamos, conforme vayamos avanzando, porque ahora estamos en los primeros meses, sería trasladar dinero, tocaría.

La presidenta Yanancy Noguera:

No, yo creo que hay que hacer otro esfuerzo, en la parte de electricidad, o sea, no creo que tenga sentido que entonces traslademos recursos de una partida a otra, me parece que hay que tomar algún plan relacionado con el tema de electricidad.

La señora Maritza Hernández:

¿Para que disminuya? Sí, en realidad el gasto, excepto que se queden cosas prendidas, pero casi nunca, y no hemos tenido actividades, yo hace poco había mandado a los colaboradores, a todos, un correo recordándoles nuevamente la situación, pidiéndoles por favor que hagamos uso medido de los recursos de agua, de energía, pero si hay que estar constantemente recordándoles eso, creo que se los pasé hace como un par de semanas el correo.

Entonces cada mes yo les estaré recordando este tema de que se apaguen cosas, los aires acondicionados que tal vez antes casi no se encendían, ahora se encienden mucho porque hace mucho calor, y antes casi no, pero bueno, sí hay que hacer un tema de reducción.

La señora Ana Fonseca

Referente al mantenimiento del edificio y seguridad. En el caso de seguridad, posiblemente como salimos una semana antes en diciembre a vacaciones y entramos una semana posterior en enero, después del 8 vinieron facturas que pertenecían a diciembre, porque no

es que hubo mayor seguridad o se pagó más seguridad, sino que el incremento se debe a eso.

La señora Maritza Hernández:

La factura de diciembre, recuerdan que habíamos establecido una seguridad permanente.

La señora Ana Fonseca

Igualmente en mantenimiento, porque en enero prácticamente no hubo mantenimiento de edificio, entonces eso fue lo que pasó, la factura llegó posterior y se pagó, o sea, se registró en enero y por eso le incremento, porque más bien en la finca las disminuciones fueron mantenimiento de edificio en la finca y mantenimiento de equipo, hay ¢90.000 que se gastaron porque hubo un incremento en la finca de ¢97.000, fue porque se gastó ¢90.000 este mes de enero en medicamentos que se compraron, que el año pasado no se habían comprado.

En cuanto al Fondo, el año pasado no estaba el servicio médico para esa fecha y aparte, yo vi ahora en los comparativos que yo les mando a ustedes que van en Excel, que hubo un aumento, un incremento de ¢4.900.000 en lo que son subsidios por retiros, ese y el subsidio por retiro son ¢6.000.000 que hay de incremento.

La señora Maritza Hernández:

Solamente una aclaración, lo que se compró en la finca fue el kit que se requiere para el guardavida.

La presidenta Yanancy Noguera:

Sí, hace como 15 días. Perdón en el Fondo, los costos de gestión del Fondo, que también aumentan mucho, ¿usted sabe que es?

La señora Ana Fonseca

Lo podríamos ver en los que yo le mandé, pero no está, porque ahí vienen todas las comparaciones, que fue lo que aumentó.

La presidenta Yanancy Noguera:

Perdón, ahí está, es el subsidio de retiro que ya lo dijo usted.

La directora Laura González Picado

En unos subsidios de retiro han venido reclamos, entonces eso ha incrementado.

La señora Ana Fonseca

En cuanto a los gastos financieros, nosotros hemos mantenido porque nosotros pagamos las comisiones igual por conectividad, por los cargos, no ha habido, más bien debió haber incrementado porque muchas de las cuotas se pagaron por cargo automático. Posiblemente, más bien sea una disminución en el Fondo de Mutualidad, que es el que normalmente tiene más gastos financieros por la actividad de ellos, ahí sería en el que yo

les envié, ahí sí viene la diferencia de un año con otro, pero asumo que debe ser ahí porque con nosotros no hubo gran diferencia, más bien pudo haber aumentado un poco porque sí se recibieron muchas anualidades por cargo automático.

La presidenta Yanancy Noguera:

¿Y el gasto al Sindicato de Periodistas?

La señora Ana Fonseca

Se registra el gasto, no se ha pagado, o sea, es un gasto del mes, pero no se ha pagado. Tenemos dos meses pendientes, o sea, no se ha pagado en enero y febrero, pero igual va a salir registrado porque el pago se hace, aunque no se haga efectivo.

En las cuotas, fue que se cobraron 215 anualidades, aparte de que el año pasado eran ¢96.250 y este año como la cuota había aumentado en ¢500, entonces era ¢101.750, hubo un aumento de cuota de un año a otro, pero aparte de eso se cobraron 24 anualidades más, de hecho, se cobró más en enero que en diciembre.

La directora Laura González Picado

Sí, pero en personas, ¿cuánto es en total doña Ana?, porque usted me había dicho que andábamos más bien bajos.

La señora Ana Fonseca

En diciembre hubo un bajonazo, pero en enero remontó.

La directora Laura González Picado

¿En total cuánto fue?

La señora Ana Fonseca

215 personas pagaron la anualidad.

La señora Maritza Hernández:

Versus 191 del año anterior. Sí es que estaba fuera cuando dimos esos rubros.

La señora Ana Fonseca

Sí, 24 más que el año pasado, aparte de que también hay un aumento, porque hubo 96 y ahora se paga 101.

La vicepresidenta Auxiliadora Zúñiga:

Pero ahí el número es el que aumentó, el número de colegiados.

La señora Maritza Hernández:

Sí, nosotros hemos visto ahí, de pronto ustedes saben que es verdad que el sector público que tiene el salario escolar, hemos visto que cuando eso se genera, se incrementa un poco el pago de la anualidad.



La señora Ana Fonseca

Y también por la campaña que asumo yo que hizo Proyección, indicando que se iba a dar un premio y los beneficios que tenían en pagar la anualidad, que también eso contribuye.

La directora Laura González Picado

¿Y lo de la finca?, yo sé que a ustedes no se les puede achacar responsabilidad, pero sí llama la atención esa reducción de ¢500.000 en temporada alta.

La señora Ana Fonseca

Eso es lo que registran las entradas, nosotros nos basamos en el detalle que él envía, se verifica con los estados de cuenta, porque como ahora no se recibe efectivo o por sinpe móvil que depositan, o la gente paga con tarjeta, entonces nosotros lo que hacemos es verificar el dato que la persona encargada de la finca manda con el dato que viene de los bancos, si tenemos alguna diferencia lo hablamos con él, pero con ese señor como nuevo, hasta el momento entiendo yo que no ha habido diferencias, que a veces se equivocan ellos al dar la información, pero por eso se verifica con lo que se deposita o con lo que se paga con tarjeta de las entradas a la finca. Y en cuanto a alquileres la persona encargada que es don Javier, yo asumo que los alquileres no subieron tampoco,

La directora Laura González Picado

Hubo una reducción del 8%.

La señora Ana Fonseca

Pero hay menos que las entradas.

La directora Laura González Picado

Sí, y lo último que yo le pregunté a usted fue sobre los gastos administrativos que, en comparación mensual, tengo una reducción de casi ¢1.000.000, ¿se debió a?

La señora Ana Fonseca

Sí, ahí ya acordarme de cuáles gastos bajaron, pero en el comparativo que yo les mandé ahí sí yo pongo si subió.

La directora Laura González Picado

Es que tuve problemas para abrir, no me desplaza, o sea, me deja en el 2022.

La señora Ana Fonseca

Yo se lo puedo reenviar para que usted vea, cuando son unos meses un poco más altos, como que retiene un poco, pero tal vez son varias cuentas que disminuyeron.

La presidenta Yanancy Noguera:

Gracias Ana. Le quedó el mío pendiente de por qué el SIU de alguna forma genera errores de las partidas. Auxiliadora y Juan Pablo y nos contesta usted.

La vicepresidenta Auxiliadora Zúñiga:

Sí, yo quisiera más bien a manera de reflexión, los datos nos dicen que tenemos menos ingresos de timbres, menos ingresos de patrocinio, menos ingresos de alquileres. Entonces, la conclusión es que nuestro norte debe seguir articulando con Proyección para generar ingresos, este es el desafío que tenemos porque evidentemente, si bien es cierto ha habido un aumento en las cuotas, la realidad que se nos presenta en números es que los ingresos son menos que hace un año.

La presidenta Yanancy Noguera:

Juan Pablo.

El director Juan Pablo Estrada:

Sí gracias presidenta, dos cosas, una, en efecto la reducción obviamente en la parte de los timbres, pero yo más bien resalto el tema de la colegiatura, porque relativamente vamos siempre a generar más recursos por colegiatura. El descenso lo vamos a tener que seguir viendo, también hay que tratar de fortalecerlo a través de las colegiaturas y más bien hacer campañas como lo hemos hecho desde la comisión para generar más afiliación y más gente involucrándose en el Colegio, y eso me lleva a que también parte de esa estrategia de fidelidad es cumplir con lo que prometimos.

Doña Maritza, tal vez usted pueda volverle a plantear a Carlos que ya casi se nos va a terminar febrero, estamos a la mitad de febrero y no hemos hecho ni siquiera la campaña de divulgación del premio por las colegiaturas que dijimos que iba a ser para la gente que pagaba el 31 de enero y que íbamos a hacerlo, y ya se nos va a terminar febrero, no hemos hecho ni siquiera la campaña para decir cuándo vamos a hacer la rifa, entonces me parece que si le ofrecemos al colegiado, ese incentivo para que participe y pague y vemos que ahora generó resultados porque tenemos un aumento de colegiatura, lo menos que deberíamos hacer es cumplir con lo que les ofrecimos de hacer la rifa, por lo menos que sienten que les estamos devolviendo lo que ellos están cumpliéndonos a nosotros, y ser claro de que cada vez más vamos a depender de la colegiatura y menos del timbre, porque el timbre cada vez va a seguir bajando más, por más que hagamos nosotros acciones de cobro, vamos a seguir viendo esa disminución, por lo que tenemos que apegarnos más al tema de colegiaturas.

La señora Ana Fonseca

Y en cuanto a eso, si yo hago una exportación de SIU, me lo tira a Excel y yo trato de chequear porque en cuotas, lo que me tira lo puedo ver por detalle de cuenta y el total yo lo verifico y no vi diferencia.

La presidenta Yanancy Noguera:

Si usted lo ve, es una cifra que se repite de ¢470.756, se repite en varios rubros de gastos y se totaliza en el total de gastos de enero.

La señora Ana Fonseca

Sí, tendría que revisar el SIU, porque eso es lo que hace, yo exporto, o sea lo pido y me lo tira en Excel.

La presidenta Yanancy Noguera:

Por eso le hago la pregunta, o sea, independientemente que sea un error, me preocupa que, si viene alimentado de SIU y el Excel lo que hace es reflejar la información del SIU, ¿por qué hay un error de este tipo?

La señora Ana Fonseca

Voy a hablar con SIU, porque el sistema sí tiene a veces cosas que uno detecta, y ya es problema del sistema.

La presidenta Yanancy Noguera:

Si gusta seguimos adelante con las otras y cerramos el tema para seguir con lo demás.

La señora Ana Fonseca

Entonces, sería pedir la aprobación de los estados y la ejecutoria.

La presidenta Yanancy Noguera:

¿Y las otras respuestas o comentarios?

La señora Maritza Hernández:

¿Cuáles otros?

La presidenta Yanancy Noguera:

Perdón lo de Juan Pablo es un comentario. Entonces les pediría que por favor aprobemos:

**ACUERDO FIRME JD-02-07-24**

**SE APRUEBA LA EJECUTORIA DEL MES DE ENERO.**

Acuerdo unánime y en firme.

La presidenta Yanancy Noguera:

Y que aprobemos:

**ACUERDO FIRME JD-03-07-24**

**SE APRUEBA LOS ESTADOS FINANCIEROS A ENERO.**

Acuerdo unánime y en firme.

La presidenta Yanancy Noguera:

Listo, muchísimas gracias doña Ana, buenas noches.

### 3.3 Contrataciones administrativas (Auditoría externa - estudio centro de recreo)

La señora Maritza Hernández:

Tenemos ahí a Carlos para el tema de Proyección. Son dos temas los que vamos a revisar con Carlos de Proyección.

El encargado de proyección Carlos Quesada

Buenas noches.

La presidenta Yanancy Noguera:

Buenas noches Carlos.

El encargado de proyección Carlos Quesada

¿Cómo les va?

La presidenta Yanancy Noguera:

Bien gracias.

El encargado de proyección Carlos Quesada

Me indican cómo procedemos.

La señora Maritza Hernández:

Listo Carlos, de pronto podemos iniciar. Yo en realidad lo puse como genérico para ver cómo se trabaja con estos dos temas del personal del área, entonces podemos mirar la terna o que nos hables sobre la terna que hay para la persona comunicadora digital y luego pasaríamos al otro tema que tenemos planteado a partir de tu correo.

El encargado de proyección Carlos Quesada

La terna que les hicimos llegar la elaboramos a partir de las personas que no cumplían los requisitos de licenciatura, o no ser colegiados, o no estar activos, de todas esas personas candidatas que estuvieron participando seleccionamos a los mejores perfiles. Yo les indicaba en un correo que al final tuvimos cuatro personas, pero una por el tema salarial declinó de seguir participando, entonces las tres mejores personas que consideramos son los que conforman la terna. En ese sentido tenemos dos personas en las que yo concluyo que se pueden ingresar al Colegio y crecer, seguir creciendo en su formación y su experiencia con nosotros, y ser una persona que tiene más experiencia. No sé si ustedes quisieran escuchar o hacerme alguna pregunta específica.

La presidenta Yanancy Noguera:

No, hablamos tal vez del número en que recibimos la terna. Conversamos ahora previamente a la Junta Directiva y hay una coincidencia en la persona que está en la posición número 3 que claramente tiene más experiencia, como se nos indicó en la información, y si la persona está interesada y dispuesta, nos parece que es la persona más

adecuada para el puesto. Entonces tendríamos que proceder con el nombramiento de esa persona.

¿Hemos dicho el nombre en el pasado?, ¿no?, entonces les pido que por favor nombremos a la persona número 3 en la terna que recibimos, aplicándose para el puesto de persona comunicadora digital con el salario definido previamente.

**ACUERDO FIRME JD-04-07-24**

**SE APRUEBA EL NOMBRAMIENTO DE LA PERSONA NÚMERO 03 DE LA TERNA QUE RECIBIMOS APLICANDO AL PUESTO DE PERSONA COMUNICADORA DIGITAL, CON EL SALARIO DEFINIDO PREVIAMENTE.**

Acuerdo unánime y en firme.

La presidenta Yanancy Noguera:

¿Y el otro tema, Maritza?

**3.4 Solicitud área proyección institucional (personal)**

La señora Maritza Hernández:

El otro tema Carlos, es en relación con la posición de diseño publicitario, de la persona de diseño.

El encargado de proyección Carlos Quesada

Sí, en este sentido yo le externé a la Dirección Ejecutiva que, tras haber ya pasado más o menos 2 meses y un poco más del periodo de prueba de esta persona, logramos encontrar, o concluimos que la persona continúa cometiendo los mismos errores, que ya han sido señalados en varios espacios de realimentación que se le han brindado y muchos de los cuales ustedes han conocido porque ustedes los han señalado también en la reunión de Junta, entonces, lamentablemente consideramos que no es la persona idónea para el puesto y queremos proceder con la persona número 3 de la terna en su momento que todavía está disponible.

La presidenta Yanancy Noguera:

Maritza, pregunta, ¿cómo se trata de una persona que está en el periodo de prueba aun, es un despido normal?

La señora Maritza Hernández:

Sí.

La presidenta Yanancy Noguera:

Entonces por favor les pediría que aprobemos:

**ACUERDO FIRME JD-05-07-24**

**SE APRUEBA EL DESPIDO DE LA PERSONA QUE SE ENCUENTRA EN EL PUESTO DE DISEÑADOR DIGITAL EN SU PERÍODO DE PRUEBA.**

Acuerdo unánime y en firme.

La señora Maritza Hernández:

Ahí yo tengo solo una acotación, y es que Carlos había dicho que se pudiera quedar la persona durante un tiempo, mientras que la otra persona puede asumir.

El encargado de proyección Carlos Quesada

Sí, pero yo les manifesté, primero que reconozco que ella, que esta persona se ha esforzado bastante, ha hecho un esfuerzo y ha tenido un compromiso importante con el Colegio y en vista de que la persona número 3 de la terna tiene que brindar un preaviso según nos manifestó de 15 días, mi propuesta es que la persona actual pueda terminar su periodo de prueba, evidentemente si esta persona lo tiene a bien, mientras incorporamos a la nueva persona, incluso con la posibilidad de que tal vez pueda darle una inducción directa para la posición, que es algo que nosotros conversaríamos mañana con ella, pero esa es la propuesta.

La presidenta Yanancy Noguera:

Laura.

La directora Laura González Picado

Cuando yo leí el correo con las observaciones que se hacen, me parecen contradictorios dos aspectos, primeramente, si la persona no es adecuada, no cumple instrucciones, no está capacitada para dar una inducción a la persona que viene. Lo otro que también me llama la atención es indicar que la persona ha hecho el gran esfuerzo y todo, pero no cumple, entonces, yo tengo dos inquietudes y es precisamente quién aprobaba esos trabajos, o sea porque no se rechazaban ad portas antes de que fueran publicados, eso por un lado. Y lo otro es en relación con que considero que además de una valoración ninguno de los miembros hemos tenido oportunidad de hablar con ella para conocer un poco, entonces creo que es para considerar eso de que es paradójico, esa es mi posición.

La presidenta Yanancy Noguera:

¿Entonces tendríamos la posición de que se aplique el despido de inmediato?

La señora Maritza Hernández:

Sí.

La presidenta Yanancy Noguera:

¿Alguna observación al tema? Auxiliadora.

La vicepresidenta Auxiliadora Zúñiga:

A mí lo que me gustaría saber es cuáles han sido las llamadas de atención, si se han hecho llamadas de atención como corresponde a la colaboradora, porque nosotros nos damos cuenta de cosas aquí, aceptamos la recomendación, pero los mismos compañeros la recomendaron como mejor de la terna, a nosotros nos toca probar la decisión, pero, ¿basados en qué insumos?, es el punto mío.

La presidenta Yanancy Noguera:

Me parece que podríamos hacer una sesión privada, para conversar un poquito más abiertamente, porque siento que nos estamos limitando precisamente por el respeto a la persona. Daniela, esto es básicamente que cuando vamos a tener que discutir un tema personal hacemos una sesión privada. Usted entonces divide, por decirlo así, la sesión y solamente en caso de que una persona justificada se le da acceso a esta parte de la sesión.

Listo gracias. Entonces les pido que por favor aprobemos:

**ACUERDO FIRME JD-05-07-24**

**SE APRUEBA EL DESPIDO DE LA PERSONA QUE SE ENCUENTRA EN EL PUESTO DE DISEÑADOR DIGITAL EN SU PERÍODO DE PRUEBA.**

Acuerdo unánime y en firme.

La señora Maritza Hernández:

Y la contratación.

La presidenta Yanancy Noguera:

Perdón y por favor procedamos con la contratación.

**ACUERDO FIRME JD-06-07-24**

**SE APRUEBA LA CONTRATACIÓN DE LA PERSONA RECOMENDADA PARA LA SUSTITUCIÓN DE ESTE PUESTO, QUE SE INCORPORARÍA EN LOS PRÓXIMOS DÍAS, SI ACEPTA EL NOMBRAMIENTO.**

Acuerdo unánime y en firme.

La señora Maritza Hernández:

Muchas gracias Carlos, buenas noches.

El encargado de proyección Carlos Quesada

Buenas noches.

La presidenta Yanancy Noguera:

Buenas noches.

La señora Maritza Hernández:

Los otros temas son rápidos, en realidad no hay mayor situación acá, el tema de las contrataciones administrativas, decirles que ya tenemos en proceso el del centro de recreo y estaría para recibir las propuestas hasta el 4 de marzo. El de la auditoría todavía no fue visto por el Consejo, entonces todavía estamos esperando que lo puedan ver la próxima semana. Sí, es probable que vayamos a tener que generar un incremento en el monto que tenemos establecido, de acuerdo alguna valoración que hicimos con unas empresas previas, pero igual, habrá que esperar a que hagan la participación ya propiamente con el cartel.

### **3.5 Propuesta aliado estratégico (Vicesa)**

La señora Maritza Hernández:

Les quería comentar, como ustedes saben, nosotros habíamos hecho hace un tiempo atrás una alianza con la gente de grupo Vical que es para nosotros en Costa Rica, Vicesa. La semana tras anterior yo había tenido una reunión con el encargado de comunicación que es colegiado nuestro, con quien normalmente me he reunido para ver algunas cosas de trabajo conjunto y él hacía una propuesta de desarrollar un tipo de concurso con piezas publicitarias, producciones periodísticas también y que ellos podían ofrecernos dinero para poder dar el premio 1, premio 2 y premio 3, por supuesto que yo pensé en la Semana la Comunicación.

La presidenta Yanancy Noguera:

¿Un concurso de qué, perdón?

La señora Maritza Hernández:

Un concurso de piezas que pueden ser periodísticas y publicitarias o de producción, y tiene que ser que tenga que ver con vidrio. Él me habló de momento de premios, primer premio \$1500, segundo premio \$1000, tercer premio de \$500, yo dije esto es Semana de la Comunicación.

Ahí tenemos una situación y es que ellos sí requerirían que sean piezas producidas que tengan que ver con aspectos de vidrio, y yo le decía a él que aquí la situación es que como nosotros tenemos en los Premios de la Comunicación una fecha de publicación del material, podría ser que en esas fechas no necesariamente la gente haya hecho algo, a no ser que lo anunciáramos ya y que pueda calzar en estos meses que vienen.

Se los se los quería comentar para ver de qué forma le podíamos dar, o si se le podía dar forma de alguna manera, porque si no, él decía que podía ser algo que se estableciera para junio, que es el mes del ambiente. Yo siempre pienso en la Semana de la Comunicación, porque nos ayuda mucho a que esta se vuelva la Semana de la Comunicación, pero nada más quería contárselos, saber qué les parece a ustedes, qué les suena, si les suena, no les suena o si le decimos que nos haga una propuesta diferente.



La presidenta Yanancy Noguera:

Yo prefiero que nos deje pensarlo un poco, discutirlo entre nosotros, pero es muy bueno, muy interesante que nos haya hecho la propuesta para valorarla nosotros primero un poco.

El director Emanuel Miranda:

Me gustaría ver que la propuesta venga un poco más clara, porque no lo entiendo tampoco.

La presidenta Yanancy Noguera:

Es que creo que no hay una propuesta, más bien nos está diciendo a nosotros que lo valoremos, veamos cómo lo podamos proponer, entonces por eso es que yo creo que mejor lo debatimos un poquito nosotros para poderle hacer la propuesta al colegiado.

La señora Maritza Hernández:

Sí, porque básicamente la propuesta de él es que fuera en junio, más bien yo fui la que le metí el tema de que si lo podíamos hacer para Semana, pero para que ustedes lo valoren.

La presidenta Yanancy Noguera:

Sí, gracias.

### **3.6 Propuesta medidas por congestiónamiento vial**

La señora Maritza Hernández:

Con el tema de este congestiónamiento que tenemos, si bien es cierto hemos podido ver una mejora ayer y hoy, les comento que, ustedes saben que nosotros tenemos colaboradores que vienen de lugares largos, una de estas personas viene de San Ramón y le está tomando 3 horas para llegar y 3 horas para regresar, o sea, realmente yo creo que eso te resta calidad de vida, yo le decía hoy a Dani, yo pienso en Emanuel, o sea, pasar a Alajuela es una locura.

Yo quería proponerles si podíamos, por este tiempo, dar teletrabajo a las personas, por ejemplo, que vienen de Heredia, hay una que no puede definitivamente, que es la recepción, pero hay una persona del Fondo que viene desde Heredia y está tardando bastante, Arles, tenemos gente que viene del lado de Cartago.

A mí ahora llegar aquí me toma, lo que normalmente me tomaba 25 minutos, yo estoy tardando 1 hora 40 minutos para llegar acá porque ya está cerrada la circunvalación norte, entonces yo no tengo por dónde salir de Guadalupe. Hoy les decía a ellos de manera vacilona, que el Waze me mandó por un lugar en que llegué un momento que yo decía, si el Waze se me apaga, no tengo ni idea donde estoy, realmente está complicado, entonces yo quería ver si podía darse la alternativa de al menos un par de días a la semana, tener la opción de teletrabajo, o hacer un cambio de jornada, entrar un poco más temprano y salir un poco más temprano.

La presidenta Yanancy Noguera:

Nada más para recordar Maritza, que nosotros, y tal vez Daniela podría verificar en cuál sesión de Junta Directiva del año pasado se habló de esto, pero siempre estamos abiertos a que usted nos presente el plan de teletrabajo. Lo que pasa es que lo que se definió en esa oportunidad, si trato de recordar bien que fue lo que acordamos o hablamos, es que haya un sustento que tenga que ver con el propio puesto, sobre todo ya teniendo nosotros las funciones del puesto porque el anterior venía creo que muy emocionalmente justificado, no necesariamente de una manera muy objetiva a partir de los perfiles de puesto, eso solamente para recordar que eso está siempre en la disposición de nosotros de aprobarlo, y entonces, en este caso, estaríamos hablando de una cosa temporal, la que tenga que ver con la coyuntura que tenemos de este congestionamiento producto de arreglos o situaciones.

Para no alargarnos mucho con esto, no sé si les parece que entonces dejemos a discreción de Maritza la valoración de cómo aplicar ese plan remedial de corto plazo y que con base en eso ella pueda ir monitoreando y definir si realmente está funcionando o no. A mí lo que no me parece adecuado es el cambio de horario, ese sería el único punto que yo plantearía, me parece que lo demás es mejor, que la persona se quede teletrabajando y que en función de las necesidades y la lógica del puesto. ¿Les parece?

La directora Laura González Picado

Lo único que iba a decir es que eso se habló como en octubre y lo que se planteó fue que se valorara en qué áreas era posible sin afectar el servicio que se le da a los colegiados o las operaciones sensibles dentro del Colegio, esos fueron los dos puntos que se consideraron y fue como en octubre que se valoró.

La presidenta Yanancy Noguera:

Listo. Entonces adelante Maritza con un plan remedial por la coyuntura que tenemos en este momento.

### **3.7 Convenio colegio profesional**

La señora Maritza Hernández:

El último punto es en relación con una solicitud que tengo de una reunión que realicé con un Colegio Profesional para que se pueda generar un convenio para uso del centro de recreo, recordarán ustedes que, más o menos por abril-mayo del año pasado, se había tenido una revisión de informe de convenios que había realizado la señora tesorera y había generado una serie de recomendaciones que finalmente habían sido aceptadas por todos nosotros acá, eso hizo que los convenios que teníamos se terminaran por las condiciones nuevas que se habían establecido.

Cuando alguien a mí me habla del tema del convenio, yo pues obviamente le traigo las nuevas condiciones que tenemos establecidas, pero por ejemplo en este caso, ellos dicen,

es que nosotros no queremos hacerlo de esa manera, queremos hacerlo que cada persona que vaya pague, no que haya un pago fijo de cierta cantidad por mes.

Recordemos que en esta propuesta que se había hecho por la señora tesorera, el cobro a esta gente es por encima de lo que pagaría un colegiado nuestro, pero sin que sea tan extraordinario como para que no les resulte atractivo, entonces la idea sería si pudiéramos hacer este convenio sin que se tengan en cuenta estas condiciones que se habían establecido, que recordarán ustedes que ese monto de una cantidad fija, un monto semestral de mantenimiento fijo también para poder traerlo, y si no, pues decirles que son esas las condiciones y si no, pues entonces no.

La presidenta Yanancy Noguera:

Auxiliadora.

La vicepresidenta Auxiliadora Zúñiga:

Sí, yo recuerdo que en la anterior tesorería revisaron varios de los convenios y calificaron que los convenios con esos Colegios eran ruinosos porque si la gente iba pagaba y si no, no pagaba. Ese fue el criterio que se dio y lo que se dijo era que se debe hacer un convenio con un Colegio, donde haya un compromiso y un ingreso asegurado no que diga que si va uno se paga o si van dos. Yo creo que el centro de recreo nos ha costado mucho a los colegiados como para darle un convenio tan fácil a un Colegio Profesional que tiene gente que perfectamente puede decir, les vamos a firmar y vamos a pagar por 50, si llegan los 50 perfecto todos nosotros nos aseguramos que hay un ingreso de 50, pero si van a decir, nosotros no firmamos, nada más que el que llega pague, yo no estaría de acuerdo como miembro de la comisión.

La directora Laura González Picado

Doña Maritza, varias consultas, ¿ese Colegio Profesional anteriormente había tenido convenio con el Colegio?

La señora Maritza Hernández:

No.

La directora Laura González Picado

¿Más o menos de cuánto es su población?, ¿es un Colegio grande o es un Colegio medianamente como nosotros?

La señora Maritza Hernández:

¿Puedo decir cuál es el Colegio?

La presidenta Yanancy Noguera:

Sí.

La señora Maritza Hernández:

Es el Colegio de Nutricionistas.

La directora Laura González Picado

¿A ellos les interesa más manejarlo por visita?, ¿y por qué usted no plantea la posibilidad de que sea un costo fijo?

La señora Maritza Hernández:

Ya se le dijo, porque ya le había dado las condiciones.

La directora Laura González Picado

¿Y qué dijeron?

La señora Maritza Hernández:

¿Por qué?

La señora Maritza Hernández:

Eso es un tema de decisión de ellos como Junta Directiva.

La presidenta Yanancy Noguera:

Tenemos la posición de Auxiliadora que es parte de la comisión, yo no sé si también permitimos que la comisión nos haga una propuesta más formal, porque yo lo veo en términos de no tener nada a tener algo, le tiendo a ver algún sentido, pero me parece que hay que analizarlo más, entonces tal vez lo dejamos a análisis de la comisión, que la comisión nos haga una propuesta y que lo discuta previamente con Maritza si es del caso.

El director Juan Pablo Estrada:

Nada más agregar a ese tema presidenta, yo sí estoy de acuerdo en cambiar las medidas, las implementamos en aquel momento por la recomendación de la ex tesorera, pero eso significó que 3 o 4 Colegios que teníamos se nos fueran y al final nos quedamos sin ingresos de nadie, entonces ahora si tenemos la opción de que este Colegio Profesional demuestra interés en venir, les interesan las condiciones y eso nos está poniendo una condición que es factible para ellos, yo prefiero generar esos ingresos a quedarnos sin ingresos.

No tenemos ingresos de ningún Colegio, no estamos teniendo visitación de nosotros casi, tenemos la ruta a la finca de recreo supremamente congestionada, cerrado por todo lado, o sea, si logramos rescatar algo de ingresos con otros Colegios que también muestran interés, aquí lo que necesitamos es generar plata nosotros, o sea, si tenemos que ser más flexibles para poder generar ingresos, pues aquí lo que necesitamos son ingresos.

La señora Maritza Hernández:

Yo les puedo pasar el informe que se había hecho para que lo refresquen y que lo pueda analizar la comisión.

La directora Laura González Picado

Otra cosa es plantear un tiempo a manera de prueba, un trimestre y las partes valorar que conveniente es, no perdemos nada.

La presidenta Yanancy Noguera:

Listo, gracias Maritza. Cerramos con los temas de la dirección ejecutiva, pasamos a correspondencia.

#### **Capítulo 4. Correspondencia.**

La presidenta Yanancy Noguera:

Tenemos un total de 5 cartas o correos recibidos, por favor los aprobamos.

#### **ACUERDO FIRME JD-07-07-24**

#### **SE APRUEBAN LA RECEPCIÓN DE LA CORRESPONDENCIA.**

Acuerdo unánime y en firme.

El director Juan Pablo Estrada:

Gracias presidenta.

**4.1** Correo electrónico de la colegiada Ana Camacho, donde hace una serie de reconocimientos al trabajo que se ha desarrollado con el tema del perfil de la persona colegiada llevada a cabo por la señora fiscal suplente en el Programa Bienestar.

**ACUERDO: Agradecer su interés y su reconocimiento al trabajo desarrollando y por supuesto que la invitamos a seguir participando de las iniciativas que se hacen.**

**4.2** Correo del señor Carlos Jiménez con relación a la respuesta que le mandó esta Junta Directiva a su observación.

**ACUERDO: Se toma nota, igual la señora vicepresidenta se va a comunicar con el colegiado para conversar sobre ese tema.**

**4.3** Correo del señor William Hernández del Círculo de Periodistas y Locutores Deportivos de Costa Rica, donde nos solicitaba la colaboración para un espacio para las reuniones de esta organización.

**ACUERDO: Ofrecerle la autorización del Oficentro William Gómez para la reunión de dicha directiva, por un asunto de logística tiene que ser de 2 a 4 de la tarde, jueves o viernes.**

El director Juan Pablo Estrada:

La dirección ejecutiva lo coordinará, pero en un horario de 2 a 4 porque los funcionarios se van a las 5 y no vamos nosotros a incurrir en gastos de horas extras y todo lo demás, por la seguridad, poner las alarmas, cerrar todas las instalaciones.

**4.4** Correo de la señora Marlene Ramírez, donde solicita realizar una exposición de fotografía y un recital en el Colegio.

**ACUERDO: Aprobar la exposición de fotografía, pero denegar los otros requerimientos que solicitaba.**

**4.5** Notificación del Fondo de Mutualidad donde nos solicita un cambio en las condiciones de una de las colaboradoras, por un acuerdo que tomó el Fondo de Mutualidad y trasladar a esa persona, despedir a la persona y volverla a contratar en otra plaza.

**ACUERDO: Acoger la recomendación que da el Fondo de Mutualidad y hacer los cambios respectivos en las fechas indicadas.**

La presidenta Yanancy Noguera:

Les pediría que por favor aprobemos las respuestas.

**ACUERDO FIRME JD-08-07-24**

**SE APRUEBAN LAS RESPUESTAS A LA CORRESPONDENCIA, SALVO EL ÚLTIMO CASO DONDE SE DEBEN TOMAR ACUERDOS ADICIONALES.**

Acuerdo unánime y en firme.

La presidenta Yanancy Noguera:

En el caso de la gestión del Consejo, básicamente sería que acordemos:

**ACUERDO FIRME JD-09-07-24**

**SE APRUEBA LA LIQUIDACIÓN DE LA PERSONA QUE OCUPA EL PUESTO DE ASISTENTE ADMINISTRATIVO DEL FONDO DE MUTUALIDAD.**

Acuerdo unánime y en firme.

La presidenta Yanancy Noguera:

Y por favor que procedamos al nombramiento de la colaboradora.

**ACUERDO FIRME JD-10-07-24**

**SE APRUEBA EL NOMBRAMIENTO DE LA SEÑORA COMO ANALISTA FINANCIERA DEL FONDO DE MUTUALIDAD A PARTIR DEL PERFIL DEL PUESTO Y EN LAS CONDICIONES SALARIALES PREVIAMENTE ANALIZADAS Y APROBADAS POR EL CONSEJO, A PARTIR DEL PRIMERO DE MARZO.**

Acuerdo unánime y en firme.

La presidenta Yanancy Noguera:

Muchas gracias, Juan Pablo. Procedemos ahora con los temas de trámites de colegiados.

### **Capítulo 5. Trámites de colegiados**

La presidenta Yanancy Noguera:

Hay dos retiros, la vicepresidenta intentó comunicarse.

La vicepresidenta Auxiliadora Zúñiga:

Con una, pero no correspondía el número. La compañera secretaria quedó de verificar mañana porque no coincidía el número.

La presidenta Yanancy Noguera:

Listo, gracias Auxiliadora.

### **Incorporaciones**

**5.1** Incorporación de la señora Nickol Andreína García Sucre, graduada como licenciada en Comunicación Social por la Universidad Católica Santa Rosa, Venezuela, que equiparó su título al grado de licenciatura en Ciencias de la Comunicación Colectiva, con énfasis en Periodismo que otorga la Universidad de Costa Rica.

### **ACUERDO FIRME JD-11-07-24**

**SE APRUEBA SOLICITUD DE INCORPORACIÓN AL COLEGIO DE PERIODISTAS Y PROFESIONALES EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA DE COSTA RICA, DE LA SEÑORA NICKOL ANDREÍNA GARCÍA SUCRE, GRADUADA COMO LICENCIADA EN COMUNICACIÓN SOCIAL, POR LA UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTA ROSA, VENEZUELA, QUE SE EQUIPARÓ AL GRADO Y TÍTULO DE LICENCIATURA EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA CON ÉNFASIS EN PERIODISMO, QUE OTORGA LA UNIVERSIDAD DE COSTA RICA.**

**NOTIFÍQUESE A LA INTERESADA, AL FONDO DE MUTUALIDAD Y A LA ADMINISTRACIÓN.**

Acuerdo unánime y en firme.

**5.2** Incorporación de Pamela María Fonseca Pizarro graduada como bachiller en Relaciones Públicas y licenciada en Comunicación de Mercadeo por la Universidad Latina.

**ACUERDO FIRME JD-12-07-24**

**SE APRUEBA SOLICITUD DE INCORPORACIÓN AL COLEGIO DE PERIODISTAS Y PROFESIONALES EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA DE COSTA RICA, DE LA SEÑORA PAMELA MARÍA FONSECA PIZARRO, GRADUADA COMO BACHILLER EN RELACIONES PÚBLICAS Y LICENCIADA EN COMUNICACIÓN DE MERCADEO, POR LA UNIVERSIDAD LATINA.**

**NOTIFÍQUESE A LA INTERESADA, AL FONDO DE MUTUALIDAD Y A LA ADMINISTRACIÓN.**

Acuerdo unánime y en firme.

**Retiros**

**5.3 Retiro de Carolina Granados Varela.**

**ACUERDO FIRME JD-13-07-24**

**SE APRUEBA SOLICITUD DE RETIRO DEL COLEGIO DE PERIODISTAS Y PROFESIONALES EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA DE LA SEÑORA CAROLINA GRANADOS VARELA.**

Acuerdo unánime y en firme.

**5.4 Retiro de María Juliana Quirós Zúñiga.**

**ACUERDO FIRME JD-14-07-24**

**SE APRUEBA SOLICITUD DE RETIRO DEL COLEGIO DE PERIODISTAS Y PROFESIONALES EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA DE LA SEÑORA MARÍA JULIANA QUIROS ZUÑIGA.**

Acuerdo unánime y en firme.

**Actualización de Grado:**

**5.5 Actualización de grado de Mariana Castro Segura de bachiller en Relaciones Públicas a licenciada en Comunicación de Mercadeo.**

**ACUERDO FIRME JD-15-07-24**

**SE APRUEBA LA SOLICITUD DE ACTUALIZACIÓN DE GRADO ACADÉMICO DE BACHILLERATO EN RELACIONES PÚBLICAS A LICENCIATURA EN COMUNICACIÓN DE MERCADEO, PRESENTADA POR LA COLEGIADA MARIANA CASTRO SEGURA.**

Acuerdo unánime y en firme.



## **Capítulo 6. Asuntos de directores**

### **6.1 Informe de directores.**

#### **La presidenta Yanancy Noguera:**

**6.1.1** Pasamos a los temas de los directores, el primero me corresponde y tiene que ver con una reunión que habíamos solicitado a partir de un acuerdo tomado por esta Junta Directiva. La reunión originalmente se le solicitó al Fiscal General, sin embargo, aunque estaba originalmente confirmada con él, no estuvo presente, sino que participó el fiscal a cargo del caso de La Penca, Freddy Fallas Barrantes.

En la reunión en la cual participamos el asesor legal y yo, el señor Fallas Barrantes, nos explica que en el expediente de investigación que él ha analizado hasta ahora hay algunas incongruencias, diferencias de criterio que han afectado el análisis que la Fiscalía ha hecho hasta el momento, y que el otro elemento importante es que las dos personas que se han señalado como potenciales imputadas de la situación que ocurrió, ambas fallecieron, de manera que, aunque los delitos de lesa humanidad no prescriben, ha al existir personas fallecidas como principales responsables, es un elemento que puede afectar sensiblemente el proceso.

De manera que en las solicitudes que nos hace el señor fiscal Fallas Barrantes, nos pide que tratemos de analizar una nueva línea de investigación que él tiene abierta, conversarlo con los colegiados con quienes realizamos las últimas gestiones de actualización de sus testimonios frente a la Fiscalía, para analizar si esa podría ser una opción viable desde el punto de vista de esas personas, él está también muy interesado eventualmente en reunirse con ellos, así que esta podría ser otra de las cosas que podríamos promover.

La reunión fue relativamente positiva porque lo que venía haciendo la Fiscalía era básicamente reaccionar ante las solicitudes últimas que ha hecho la Cancillería, todo esto en razón de lo que también la Comisión Interamericana ha visto del caso, y este fiscal mostró interés sin compromiso de poder de alguna forma darle mayor atención al caso y contar con también mayor participación de los colegiados a partir de los cuales han estado haciendo algunas acciones con la asesoría legal del Colegio. Eso, pues para que sepan ustedes que entonces vamos a conversar ahora con ellos para hablarles de los resultados de esta reunión.

**6.1.2** También el otro tema que les quería comentar es que el día de hoy tuvimos la coordinación con una de las socias de la empresa Alianza para valorar la situación de percepciones de parte del personal en torno a la manera en que podemos mejorar el Colegio y con eso también mejorar el clima y la cultura de trabajo.

Básicamente el acuerdo que tuvimos hoy es que ellas van a realizar primero una sesión de Focus Group con todo el personal, se está proponiendo realizar dos sesiones durante viernes en la tarde. A partir de esto, ellos van a generar un informe con recomendaciones,

y eventualmente incorporar algunos estudios individuales de manera anónima para generar, con las recomendaciones, potenciales acciones futuras en torno a este tema. Ese es el otro, digamos, avance que tenemos respecto a esto, voy a seguir con los otros míos para cerrar esto y luego pasamos a los 3 temas de Laura y 3 temas de María Isabel.

**6.1.3** El próximo martes 27 a las 7:30 pm tendríamos la actividad de agradecimiento a las personas integrantes del Tribunal de Honor y Ética saliente y la bienvenida a las nuevas personas. Vamos a haber un total de 17 personas participando en esta actividad, a las personas del Tribunal de Honor y Ética saliente que no nos puedan acompañar y que ya se disculparon, les estaríamos enviando su certificado de agradecimiento. Adicionalmente, la idea es hacerles un reconocimiento a través del sitio del Colegio, a través de Primera Plana.

**6.1.4** Respecto a la capacitación que se tuvo anoche con el señor Bryan Gutiérrez, la asistencia fue muy buena, tuvimos prácticamente 40 personas participando activamente y en razón de varias inquietudes que las personas tuvieron de cosas adicionales que les gustaría conocer, Bryan Gutiérrez estaría dando una nueva capacitación o aportando materiales adicionales escritos en razón de las nuevas solicitudes que se hicieron durante la actividad.

Únicamente esos serían mis temas, tres temas de Laura y tres temas de María Isabel.

#### La directora Laura González Picado

**6.1.5** Puntualmente, el alcance de la página, como recuerdan era liberar espacio y al mismo tiempo hacer un rediseño. Ya se eliminó todo lo que son los archivos basura, más o menos unas 10 gigas, sin embargo, quedamos muy tallados con un 92%, o sea solo tenemos 8% de espacio. Eso implica que vamos a tener que contratar o ampliar el servicio de hosting unas 10 digas más, porque tenemos una demanda anual de 2 gigas a raíz de las actas, imágenes y todo el material multimedia que se pueda subir a la página, eso implica una erogación de \$50 mensuales, un promedio de \$600, más o menos unos ¢300.000, ¢320.000.

Para que ustedes sepan, la bolsa de empleo también se purgó, por así decirlo, había más de 3.000 imágenes, se quedaron solo con 12 y aun así es insuficiente. Se hace prioritaria la necesidad de emplear el hosting, precisamente porque llegará un punto en que la página no sea amigable, por un lado, tenga problemas para cargar, entonces lamentablemente podemos decir que el alcance no se cumplió, quedó corto a pesar de los esfuerzos que se hicieron para no impactar las finanzas del Colegio, pero nos vemos obligados precisamente a incurrir en un gasto adicional.

**6.1.6** Lo otro es que quiero pedirle a doña Maritza y le agradezco a don Dennis el oficio que me mandó en relación con los contratos, pero yo quiero que me pueda elaborar un informe con una explicación. Nosotros tenemos 26 contratos, de los cuales solo 6 tienen una fecha clara de finalización, por lo menos año y mes, los otros 20, que son el 77% indican prórrogas

automáticas si ninguna de las partes manifiesta por escrito su deseo de finalizar con 30 días previos a la fecha deseada de culminación.

Yo quisiera conocer bajo qué argumentos se establecen estas prórrogas automáticas y a partir de qué fechas, entiendo que este tipo de contratación tiene sus ventajas, pero también sus desventajas, entonces yo quisiera que Proveeduría y también si es de conocimiento de la Dirección Ejecutiva me expliquen por qué razón se apela a esto, porque el día de ayer se conoció el oficio, yo lo manifesté ante los señores directores del Fondo y en algunos casos, algunos carteles se van a sacar a concurso con fechas claras de finalización. En este caso, como las modalidades son diferentes entre el Fondo y el Colegio, entonces conocer por qué precisamente se recurre a prórrogas automáticas de esos contratos.

**6.1.7** Finalmente, quiero hacer de conocimiento de los señores directores el cartel de alta cuantía número AC-001 del 2024 para la impresión de papelería para el Fondo, ustedes dirán, ¿para qué tipo de papelería?, son carpetas para expedientes de crédito, expedientes para los subsidios y lo que son las hojas para las actas.

El día de ayer conocimos el cartel, los oferentes, la mejor oferta, y lo aprobamos, se aprobó el cartel, se escogieron dos proveedores, hay dos que van a trabajar dos líneas, me refiero a carpetas de subsidios y de créditos, y otro que va a hacer en las hojas de las actas. El monto aprobado fue por ø858.800.

Básicamente eran los 3 puntos que quería comentarles.

La señora Maritza Hernández:

Rápidamente solo le quiero decir, los contratos esos son de hace muchísimos años, pero vamos a revisar, a ver cuál fue el contexto por el cual lo establecieron, porque hay algunos que son del 2010, 2014, 2012, pero vamos a revisar esa parte.

La directora Laura González Picado

Sí, es importante básicamente doña Maritza para que le diga a don Dennis, es precisamente por mejorar la eficiencia en las compras, en las propuestas y ver qué opciones más nos ofrece el mercado. Esto a raíz también de lo que nos pasó con el caso, ya ampliamente conocido de una abogada, en el cual no se pudo actuar porque se actualizó el contrato y nosotros no nos dimos cuenta en qué forma se generó nuevamente. Básicamente eso es lo que quisiera conocer, bajo qué criterios se está haciendo, y sé que está también en redes sociales y agradezco que ya se lanzó el concurso para conocer nuevos proveedores.

La presidenta Yanancy Noguera:

Juan Pablo.

El director Juan Pablo Estrada:

Nada más doña Maritza con respecto a lo que plantea la señora tesorera de los contratos y de la vigencia de los contratos que se prorrogan automáticamente, consultarle al asesor

legal, creo que eso es más una coletilla que se pone en todos los contratos para darles continuidad, pero haga la consulta al asesor legal que creo que es al final quien nos da el criterio.

La directora Laura González Picado

Ya hice la consulta al asesor legal y lo que me recomienda es pedir este informe que estoy solicitando para conocer el razonamiento por el cual se hace esta prórroga automática. Entonces para conocimiento de nosotros porque hay unos, por ejemplo, hay contratos que dicen “prórrogas anuales hasta mayo 2027”, pero hay otros que nada más, dice prórrogas automáticas si ninguna de las partes manifiesta por escrito su deseo de finalizar con 30 días previos a la fecha deseada de culminación. Entonces también yo lo que me hago la pregunta es, ¿en qué momento el Colegio puede valorar la eficiencia, la calidad de ese servicio de ese contrato?

La vicepresidenta Auxiliadora Zúñiga:

Yo aquí lo que quisiera destacar es el esfuerzo que ha hecho Laura para determinar procedimientos que no están bien, yo creo que eso es bueno, que es bueno ir logrando que se den procedimientos correctos como debe ser y al amparo de la ley, porque que tengan 14-20-60 años de hacerse no significa que se están haciendo bien.

La presidenta Yanancy Noguera:

Y la ventaja es que como se están haciendo las actualizaciones de procedimientos políticas, reglamentos, que Dennis ha venido trabajando en eso, le puede servir para incorporarlo dentro de los dentro de los nuevos documentos.

La presidenta Yanancy Noguera:

Yanancy dice actualizaciones, pero estamos partiendo de cero.

La presidenta Yanancy Noguera:

Exacto, pero el trabajo va avanzando y va a buen ritmo. Listo, María Isabel.

La directora María Isabel Solís:

**6.1.8** Decirles que nos llamaron del Colegio de Microbiólogos de Costa Rica y Químicos Clínicos para hacer una alianza estratégica que implicaría hacer un frente común contra la resistencia microbiana. Resulta que por la resistencia microbiana hay mucha muerte y mucha morbilidad en Costa Rica, entonces la gran campaña sería con la UNA, con la UCR, con la Caja, con INCIENSA, y donde estén hay que estar verdad. Nos piden a nosotros el apoyo para una jornada, una gran jornada de capacitación para colegas sobre el uso correcto de antibióticos. Yo particularmente dije que sí.

**6.1.9** Recordarles que mañana es la segunda sesión del club de lectura con la lectura del libro de Juan Ramón Rojas. Hemos tenido un acercamiento con la editorial de la UNED y con la Librería Internacional para conseguir mayores cosas.

**6.1.10** Este 23 es la gran jornada de salud con la Universidad Santa Paula. Esto de alguna manera es parte del convenio que ya suscribimos con esta con esta Universidad.

**6.1.11** Viene también la última reunión de la coordinación sobre la Guía Periodística, para luego entrar en un proceso de edición largo.

**6.1.12** Estamos muy avanzados con lo que es la Bandera Azul Ecológica, ya tenemos las ofertas para la medición del cloro residual, la fumigación se alista para el mes de abril con productos amigables con el ambiente, ya mandamos las cartas a la municipalidad de San José y al AYA para que nos den certificación de potabilidad del agua y manejo de residuos sólidos.

**6.1.13** Vienen unas jornadas de salud exprés en el Condominio Prados del Este, en coordinación con la U.H. Estamos simplemente a la espera de la respuesta de la U.H. para ver su anuencia si lo hacemos ahí, los coordinadores nos ofrecen todo el apoyo salón comunal, mesas, sillas, mantelería y hace refrigerio para los participantes.

**6.1.14** Vienen también las valoraciones de enfermería 8, 9 y 10 de mayo en la empresa Interamericana de Comunicación, estas son con la UCR, mayo 15, 16 y 17 en la empresa Markline Comunicación.

**6.1.15** Para junio ya están pautadas en la Caja.

Entonces eso sería el informe.

La presidenta Yanancy Noguera:

Buenísimo, muchas gracias María Isabel. Pasamos a un tema de la Fiscalía.

El fiscal Diego Coto:

**6.1.16** Muchas gracias, para comentarles que, en noviembre pasado, cuando se hizo la actividad con el Sello, los medios del Sello de Garantía con las agencias de comunicación se resaltó la importancia y la necesidad de que ellos tuvieran una estrategia comercial debido a que prácticamente uno fue el que en aquel momento levantó la mano que tenía algo así, se definió que una de las prioridades este año iba a ser precisamente esto.

Hoy se hizo un primer acercamiento con la UNED, con miembros del Sello de Garantía, donde participaron como 8 o 9, la señora de la UNED los escuchó, les hizo varias preguntas, también se les va a pasar un cuestionario para que ellos respondan porque al final de cuentas se les va a hacer una estrategia, que fue lo que solicitaron, a la medida, en las cuales estos medios van a empezar a tener parte del acompañamiento que les vayamos a dar.

Entonces hoy se hizo la primera reunión, los medios están contentos, participaron, hablaron y entonces a partir de ahí, pues se va a generar lo que sería la capacitación o el taller que se les brindaría para darles soporte en este sentido a estos medios.

La presidenta Yanancy Noguera:

Muchas gracias, Diego.

**6.2** Informes de Comisiones.

*No hay*

**6.3** Informe del asesor legal

*No hay*

La presidenta Yanancy Noguera:

No tenemos más informes.

### **Capítulo 7. Asuntos varios**

La presidenta Yanancy Noguera:

Estamos previendo una sesión extraordinaria para el miércoles 28 a las 6 PM. Sería virtual y básicamente con un único tema que sería conocer el informe de sostenibilidad de la Comisión de Sostenibilidad, nada más para irlo programando a las 06:00 de la tarde, podemos dejarla convocada más bien para el próximo martes.

La directora Laura González Picado

¿Pero eso es ordinaria oficial?

La presidenta Yanancy Noguera:

Extraordinaria oficial. Entonces dejamos convocada la sesión.

### **ACUERDO FIRME JD-19-07-24**

**SE APRUEBA LA CONVOCATORIA A LA SESIÓN DEL PRÓXIMO MARTES 27 A LAS 7 DE LA NOCHE.**

Acuerdo unánime y en firme.

Buenas noches.

---

Yanancy Noguera Calderón  
**Presidenta**

---

Juan Pablo Estrada Gómez  
**Secretario**