



ACTA REUNIÓN EXTRAORDINARIA CONSEJO NACIONAL COLMEVET A.G

Chile, 05 de mayo de 2025

ASISTENTES:

Beatriz Zapata (presidenta nacional), Diego Peñaloza (vicepresidente nacional), Magno Rodríguez (secretario nacional), Gerardo Morales (prosecretario nacional), Daniela Boggiano (tesorera nacional), Ronald Rodríguez (CR Arica y Parinacota), Francisco Barros (CR Atacama), Pamela Cabello y Emilio Paredes (CR Tarapacá), Gabriela Arcos y Fernando Costa del Río (CR Coquimbo La Serena), Estephane Suarez y Felipe Ulriksen (CR Valparaíso Marga Marga), José Alcaíno (CR Valparaíso San Antonio), Jocelyn Atenas (CR Metropolitano), Francisca Contardo (CR Maule), Fernando Saravia y Nicolas Ruesca (CR Ñuble), Karen Sepúlveda y Cristian Villagrán (CR Biobío), Barbara Jara (CR de La Araucanía), Roberto Wiegand (CR de Los Ríos), Manuel Salas (CR Llanquihue), Alejandro Zúñiga (CR Aysén), Felipe Moya y Constanza Portales (CR Magallanes).

INVITADOS: Diego Gallegos (asesor legal) y Alejandra Hernández (asesora comercial).

Hora de inicio: 19:08 h.

1. Bienvenida

Magno Rodríguez secretario nacional, da la bienvenida a esta asamblea extraordinaria cuyo único punto es presentar una proyección de situación financiera con distintas medidas tomadas a la fecha y las que se realizarán. Beatriz Zapata presidenta nacional, saluda a los presentes e indica que, con ayuda de la asesora comercial y de la encargada de finanzas se realizaron dos proyecciones, una en un escenario conservador y otra en un escenario en la que se apuesta a que algunas iniciativas que hemos iniciado tengan un cierto grado de éxito.

Beatriz Zapata presenta un resumen de los estados de resultados de los meses de enero a marzo 2025, indicando que los ingresos operacionales (cuotas sociales) representan alrededor del 80% de los ingresos y los no operacionales (arriendos) alrededor del 20%, normalmente en los meses de febrero y marzo los ingresos por cuotas disminuyen debido a la temporalidad de gastos propios de esos meses. Respecto a los egresos, se consideran los gastos de personal, asesorías externas, mantención de oficina y otros gastos (reembolsos, pago de impuestos, entre otros). Se puede evidenciar en lo presentado que el saldo acumulado es negativo en ambos meses, sin embargo y debido a la reducción de gastos ese saldo negativo ha ido disminuyendo.

Beatriz Zapata presenta dos escenarios financieros para el año. El escenario conservador, que asume un gasto y un ingreso promedio, proyecta un saldo positivo de \$34M. Sin embargo, dado que se acarrea un saldo negativo, el cual a enero 2025 era de -\$50M apróx., en este escenario terminaríamos con un saldo acumulado 2024-2025 de -\$16M.

Alejandra Hernández, asesora comercial, presenta el escenario con iniciativas, que incluye campañas para recaudar ingresos de socios morosos y activos, fondos que debieran comenzar a percibirse desde el mes de junio, julio y agosto, a eso sumar en el mes de septiembre la posibilidad de arrendar el departamento de Santiago por un monto mensual apróx. de \$350.000. En egresos se consideró una disminución del monto de asesoría comunicacional e intentar renegociar el crédito hipotecario de la sede y disminuir la tarifa de consumo eléctrica, con este escenario se proyecta un saldo positivo de \$65M en el año y considerando la pérdida del año 2024, quedaría un saldo acumulado positivo de \$14M.

Alejandra Hernández explicó los objetivos y el potencial ingreso de las campañas de morosos y pago adelantado, donde las expectativas de la campaña son recaudar el pago del total de la deuda correspondiente al 3% o al 5% de los socios morosos con deuda mayor a 6 meses (46 socios), con



montos entre \$250.000 y \$500.000 o al 10% de los socios morosos con deuda menor a 6 meses (12 socios), lo que equivaldría a cerca de \$10M. y lograr recaudar la membresía anual del 10% de los socios activos (1051 socios), lo que significaría alrededor de \$12M.

Alejandra Hernández presenta un cuadro comparativo con ambas proyecciones para este 2025, en donde destacan los escenarios de ingresos históricos (\$275M) y con las iniciativas ya señaladas (\$300M) y la proyección de gastos, donde destaca un ahorro de \$7M por concepto de renegociación y ahorro en asesoría comunicacional, crédito hipotecario y energía eléctrica. Manteniendo el estatus quo terminaríamos en año con pérdidas de \$16M y con las iniciativas el saldo sería positivo en \$14M apróx.

Diego Peñaloza indica que se ha avanzado en las propuestas de ahorro, menciona una reunión con la Agencia Loyca, para la disminución de costos.

Diego Gallegos, asesor legal, consulta a la asesora comercial respecto a la rebaja de cuota del mutuo hipotecario, cual sería el % de descuento, a lo que la asesora comercial indica que se habla de una posible reducción del 10% en la cuota del crédito hipotecario. Diego Gallegos menciona que en una oportunidad se rechazó por parte del banco esta reducción, dado que los flujos eran negativos, sugiere que se podría lograr una mayor reducción en la cuota mensual mediante una renegociación con el banco, lo que permitiría mejorar el flujo de caja, viéndose reflejado este año.

Beatriz Zapata consulta si cuando ingresen los montos de Purina, sería un buen momento para renegociar con el banco, a lo que el asesor legal indica que lo que mostramos son perdidas en el año 2024 por \$50M y en el año 2023, también fue negativo en los ER, el dinero no lo prestan por patrimonio, sino por flujo, por lo que para negociar con los bancos se deben mostrar los flujos.

Ronald Rodríguez consulta sobre el pago adelantado de socios activos y en cuanto tiempo se extendería el pago del crédito hipotecario con una posible renegociación, a lo que Beatriz Zapata explica que la proyección considera la campaña de pago automático y sobre el tiempo que se extendería el crédito indicó que se consultó, pero no maneja la cifra.

Alejandro Zúñiga consulta sobre cuando iniciaría la campaña de morosos y porque ha costado que se implemente, sobre el departamento que se espera arrendar consulta en que estado de avance se encuentra. Beatriz Zapata menciona la necesidad de integrar sistemas para pagos automáticos. También comenta sobre una campaña revisada y votada en un CN. Además, se comunicó a los CR la necesidad de manejar listas de miembros en febrero, y actualmente en mayo solo 9 CR tienen encargados. Alejandra Hernández comenta el trabajo que ha tenido comunicaciones, el encargado de la intranet que se le paga por horas y la agencia Loyca, menciona los avances en la coordinación y comunicación, donde se dispondrá de un acceso a un drive para las gráficas de la campaña, un formulario con preguntas y respuestas, un resumen de como funciona y de que se trata el medio de pago, se espera partir con la campaña en el mes de junio.

Respecto a los arriendos de los departamentos, Beatriz Zapata indica que el arriendo de uno comenzará a figurar como ingreso en el mes de mayo, dado que el corredor asumió los gastos de reparación de este y recupero la inversión con los arriendos previos, el otro departamento esta en manos del mismo corredor de propiedades, quien ya proyectó un nuevo arrendatario, se mantiene sin arrendar el departamento de Osorno.

Gerardo Morales propone designar presidentes o tesoreros como responsables en consejos sin representantes para la campaña de morosos.

Fernando Costa del Río cuestiona la coherencia entre la campaña actual y las directrices anteriores sobre la eliminación de morosos indicando que hay personas morosas porque no están convencidos del trabajo de esta directiva, a lo que Magno Rodríguez recuerda que está en los estatutos cumplir con nuestras obligaciones patrimoniales, que cuando se conversó la campaña esta se enfocó en los colegas que tienen la calidad de morosos, no a aquellos colegas desvinculados, recordó que no todos los CR cumplieron con el trabajo de revisión de morosos, que desde gerencia se revisó todos los colegas morosos sin consejo y se dio espacio de tiempo para que los CRs pudieran revisar esa nómina, esas personas no son el objetivo de esta campaña. Beatriz Zapata responde explicando el contexto



histórico de la modificación de los estatutos, para dar cumplimiento al artículo 8 y la necesidad de clarificar la lista de socios activos. Fernando Costa del Río indica que es una campaña necesaria, pero el problema es la credibilidad, pregunta si la anterior gerencia realizó algún calculo respecto a la perdida de ingresos que significaba la desvinculación de morosos y que quizás en ese momento hubiera sido más adecuado realizar una campaña como la que se está planteando ahora.

Francisca Contardo consulta si la proyección no incluye la deuda de la OTEC hacia el colegio ni las platas de emergencias. Alejandra Hernández aclara que su proyección solo considera los estados de resultados actuales, desconoce donde debiera figurar contablemente la deuda Otec. Francisca Contardo consulta si esta proyección no es parte de las funciones de la asesora comercial, a lo que la consultada asiente.

Felipe Ulriksen consulta si se ha considerado dentro de esta proyección una disminución de ingresos en los meses siguientes por el adelantamiento de cuotas en la campaña actual. Como miembro de la comisión que esta revisando el tema de los dineros de la cuenta de desastres indica que aun no llegan a informe final, sin embargo, han identificado una deuda asociada a ese ítem por cerca de \$30M, por lo que considera que debiera considerarse estos elementos en la proyección futura, incluyendo la devolución de dinero de las platas de desastre y la recuperación de fondos de la cuenta de donaciones. Alejandra Hernández indica que si se consideró en esta proyección una disminución de ingresos por aquellas cuotas ya pagadas y si se cumple la meta de socios que paguen por adelantado (1051), se considera una disminución de \$1M mensuales apróx. Magno Rodríguez indica que se esperan las propuestas de la comisión que está viendo el tema de los dineros de donaciones, para incorporarlas en esta proyección.

Diego Gallegos explica cómo se reflejarían en los ER las deudas con los centros de costo (CR, Comisiones como la de emergencia), aclarando que la deuda total ascendería a aproximadamente \$170M, si se consideran estos \$30M. Indica que no es del todo una deuda, porque se trata de dineros de la misma organización, no es una deuda contable, ni financiera, pero si una deuda que está asociada a una administración que el mismo Colmevet decidió de tomar para sí mismo, el que no se haya considerado en la proyección, por motivos de tiempo de la asesora comercial, no cambia la proyección, si se tratara de sociedades relacionadas, si existe una deuda es un patrimonio que se vería reflejado en el estado financiero, no en el estado de resultados.

Cristian Villagrán plantea preguntas sobre los gastos mensuales del Colmevet y el rol de Alejandra Hernández en la organización. Beatriz Zapata responde que se enviará un documento detallado con la información financiera y menciona que el papel de Alejandra Hernández en la organización es de la asesora comercial, buscar alternativas de crecimiento y se enfoca principalmente en mantener el contrato con Purina, que representa un ingreso significativo para la organización. Ella coordina iniciativas conjuntas entre Colmevet y Purina, incluyendo un manual de buenas prácticas y el impulso del código de protección animal, entre otras iniciativas.

Fernando Costa del Río indica que el convenio de Purina se habría recortado de tres años a solo dos por una mala praxis de la gerenta y consulta si el trabajo de la asesora comercial considera diversificar la matriz de convenios, establecer otro tipo de nexos, con otro tipo de empresas o si tiene algún plan estratégico para ello. Alejandra Hernández indica que, aunque se han explorado otras oportunidades de convenios y auspicios con empresas como MCD y laboratorios, el contexto económico actual dificulta encontrar acuerdos similares al de Purina, por lo que la prioridad es asegurar la renovación de este contrato para el próximo año, indica que el año pasado por poca gestión se perdió un año del contrato, debido al poco cumplimiento que hemos tenido de este y la baja capacidad operativa que tenemos hoy en día. Menciona el caso de un posible convenio con Buscavet que podría incluir una retribución económica, pero que no se acerca al monto que nos estrega el auspicio de Purina.

Diego Gallegos enfatiza la importancia de comunicar claramente al CN sobre el tema Purina y los desafíos operacionales que enfrenta la organización, los cuales si no se resuelven generarían que Colmevet se desfinancie y tampoco existiría la posibilidad de generar nuevos convenios, por lo que esto debiera partir desde la formación de equipos de trabajo.



Nicolas Ruesca consulta cuales son las exigencias de Purina para con el convenio y que es lo que deben hacer los CR para este convenio, a lo que Diego Gallegos insiste en que ese tema se debe abordar de una manera adecuada e indica que las exigencias tienen que ver con el valor a entregar, que está disponible para aclarar por correo todas las consultas al respecto.

Alejandro Zúñiga sugiere diversificar los convenios y auspicios para atraer más colegiados, con empresas que vendan materiales de terreno, asociados a la producción animal u otras especies, fuera de las mascotas.

Beatriz Zapata agradece la participación de todos y destaca la prioridad del convenio con Purina e indica que es importante los vínculos sobre todo en regiones, con otras empresas que pudieran estar abiertas a oportunidades de colaboración.

Con este último punto, Beatriz Zapata procede a cerrar la sesión.

Cierre de la sesión: 20:21 h.