

Acta Sesión Ordinaria 40-23

Se convoca a sesión ordinaria mixta No.40-2023 a celebrarse el lunes 16 de octubre del 2023 a las 6:00 pm. Sesión presencial en la sala de sesiones del COLPER y virtual bajo la cuenta 57329066 a nombre del Colegio de Periodistas- Fondo Mutualidad y amparados al artículo 10 del Reglamento de Sesiones Virtuales.

Presentes

Nombre	Cédula:	Puesto	Lugar
Wilberth Quesada Céspedes	1-0749-0357	Presidente	Sala de sesiones
María Eugenia González Alvarado	2-0312-0250	Secretaria	San Isidro, Alajuela
Laura González Picado	1-0779-0322	Tesorera	Sala de sesiones
Mercedes Quesada Madrigal	1-0703-0066	Vocal I	Sala de sesiones
Aleyda Solano Torres	1-0433-0573	Vocal II	Sala de sesiones
Gerardo García Murillo	1-0993-0024	Fiscal	Sala de sesiones
Arles Fonseca Bolaños	1-1376-0417	Analista de crédito I	Sala de sesiones
Magaly Mora Monge	6-0348-0508	Asist. administrativa	Sala de sesiones
Carlos Fonseca Bustos	1-0814-0904	Jefe Fondo Mutualidad	Sala de sesiones

El presidente Wilberth Quesada:

Iniciamos la sesión ordinaria mixta número 40-2023 de este lunes 16 de octubre. Son las 6:12 pm. Sesión presencial en la sala de sesiones del Colper y virtual bajo la cuenta 57329066, a nombre del Colegio de Periodistas y Fondo de Mutualidad, al amparo del artículo 10 del Reglamento de Sesiones Virtuales.

ARTÍCULO PRIMERO: CONOCIMIENTO DEL ORDEN DEL DÍA.

Vamos a hacer primero la lectura del orden del día para aprobarlo y después tengo una moción de orden, tal vez doña Mercedes me ayuda con la lectura por favor.

La secretaria María Eugenia González:

No, pero la puedo leer, yo no tengo ningún problema.

El presidente Wilberth Quesada:

Bien, perfecto adelante, gracias más bien.

Gracias doña María Eugenia, someto a votación entonces el orden del día, señoras directoras que estén de acuerdo en aprobar ese orden, favor levantar la mano. Presenciales cuatro, doña ¿María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González:

De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias aprobado el orden del día.

Acuerdo 01-40-23: Se aprueba el orden del día. (Acuerdo en firme y por unanimidad)

El Fiscal Gerardo García:

Señor presidente, disculpe, nada más porque es importante que quede registrado que doña María Eugenia se presente, porque como no firma el acta, entonces quede respaldado, por favor.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias fiscal por la observación, doña María Eugenia por favor.

La secretaria María Eugenia González:

Sí disculpen, gracias. María Eugenia González Alvarado cédula 2-0312-0250 desde mi casa habitación en Condominio San Isidro, Alajuela.

El presidente Wilberth Quesada:

La moción tiene que ver con que pasemos, nada más es un cambio pequeño, los puntos 6.5 y 6.6 como 6.1 y 6.2 y nada más se corre la numeración, es para que podamos tener referencia a los estados financieros y la del tema presupuestario antes de entrar a ver el presupuesto 2024 y el PAO. Si les parece, entonces este hacemos ese cambio, muy bien, muchas gracias.

ARTÍCULO SEGUNDO: CONOCIMIENTO, DISCUSIÓN Y APROBACIÓN DEL ACTA.

El presidente Wilberth Quesada:

Someto a votación las actas 38-23 del lunes 2 de octubre y del acta 39-23 del lunes 9 de octubre. Quienes están de acuerdo en aprobar las actas, favor, levantar la mano, ¿doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González:

Aprobado.

El presidente Wilberth Quesada:

5 votos, aprobado.

Acuerdo 02-40-23: Se aprueba el acta de sesión ordinaria No. 38-23 del lunes 02 de octubre del 2023. (Acuerdo en firme y por unanimidad)

Acuerdo 03-40-23: Se aprueba el acta de sesión ordinaria No. 39-23 del lunes 09 de octubre del 2023. (Acuerdo en firme y por unanimidad)

3.2 Lectura y aprobación del acta sesión extraordinaria No. 15-23 del miércoles 11 de octubre del 2023. Se traslada a la próxima sesión

ARTÍCULO TERCERO: CORRESPONDENCIA

3.1 Informe tesorería: Marilyn Batista Márquez

El presidente Wilberth Quesada:

El segundo punto es el informe de la tesorería doña Marilyn Batista. No sé si alguien tiene observaciones sobre ese documento, si lo leyeron, estaba muy resumido naturalmente, pero me parece que estaba muy en el punto de doña Marilyn, es darlo por recibido.

El Fiscal Gerardo García:

Cumple con los parámetros necesarios de un informe correspondiente para el caso particular de ella.

El presidente Wilberth Quesada:

Estaba muy ejecutivo, a mí me pareció muy bien y las observaciones que ella, detalló yo nada más aquí le agradecería a la administración que tome nota de las observaciones que plantea doña Marilyn, la extesorera en su informe, por favor.

ARTÍCULO CUARTO: CRÉDITOS Y SUBSIDIOS

4.1 Créditos

No hay créditos

4.2 Subsidios

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

4.2.1 Solicitud de subsidio de retiro del colegiado, carné, 34 años de agremiado, monto ¢2.786.001.00.

El presidente Wilberth Quesada:

La solicitud de subsidio del colegiado por un monto de ¢2.786.001, la sometemos a aprobación quienes estén de acuerdo favor levantar la mano, ¿Doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González:

De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias entonces 5 votos a favor, aprobado, queda en firme.

Acuerdo 04-40-23: Se aprueba subsidio de retiro del colegiado, monto ¢2.786.001.00. (Acuerdo en firme y por unanimidad) Cumple con lo establecido en el Artículo 21 del Estatuto del Fondo de Mutualidad del Colegio de Periodistas.

ARTÍCULO QUINTO: INICIATIVAS

5.1 Iniciativas de la Presidencia:

El presidente Wilberth Quesada:

No hay, me voy a abstener de hacer para poder avanzar con el PAO.

5.2 Iniciativas de los miembros del Consejo:

La secretaria María Eugenia González:

Yo tengo tal vez no una iniciativa sin un comentario.

El presidente Wilberth Quesada:

Adelante, doña María Eugenia.

La secretaria María Eugenia González:

Es que resulta que me llamó, nuestro colega. Todos los que estuvimos cuando la pandemia recordamos todos los casos tan tristes que vimos en pandemia entre esos estuvo, o sea, casos terribles. Pero resulta que entonces ahí le ha ido costando salir y ahora, gracias a Dios, ya le volvieron a dar, etcétera; entonces él va a arreglar, no sé si fue al financiero, la cosa es que la muchacha se llama Adriana del Colegio y lo trataron muy mal porque resulta que él necesitaba, y lo llaman como decir de hoy para del SINART, para decirle que necesita que presente todo, porque mañana empieza. Resulta que él se va al Colegio, a que le den todo lo que le tenían que dar, que estaba al día y todas las cuestiones y todo porque él ha tenido problemas y los que estuvimos, reitero, Aleyda y los que hemos estado, sabemos y conocemos las situaciones que no vamos a repetir, pero que fueron de llorar porque eran de llorar.

Entonces resulta que no podían, casi no lo nombran, usted sabe cómo es un nombramiento de ese tipo, en nombramientos de ese tipo si no llegaste a la hora escogen a otro y lo nombran. Andrés casi que lloraba y entonces le dijo que no, que, hasta el otro día, que más bien le iba a ir bien porque duraban de 48 horas a una semana para darle los documentos que le pedía. No me parece lo más mínimo que en el Colegio se dé una situación de este tipo.

La Tesorera Laura González:

Maruja, perdón, a mí me interesa ese punto porque les voy a comentar.

La secretaria María Eugenia González:

¿Pero me dejan terminar?

La Tesorera Laura González:

Por favor, no, nada más perdón Maruja, nada más, esta observación que usted está diciendo de la muchacha esta y quienes otros más estuvieron en ese proceso, los que atendieron a Andrés, a mí me interesa conocerlo.

La secretaria María Eugenia González:

Muchas gracias, pues a mí también, se llama Adriana, la muchacha. Ahorita no recuerdo, me llama y me dice, Maru, tengo que decírtelo, porque además es mi amigo y además él se sentía malísimo, por dicha lo dejaron. Esperaron al otro día, le rogó, le imploró, dice que con una risa burlesca y con una manera terrible lo trató y le decía, que, si le iba bien, o sea, por el amor de Dios, es que son personas pagas por nosotros, son personas que nosotros estamos pagando para que realicen una labor, para que realicen una labor de un colegiado que le urgía, le dijo por favor deme una nota, deme algo que diga que estoy en el proceso y que me lo dan dentro de un día, dentro de 24 horas.

Entonces yo dije, yo lo voy a presentar, yo lo voy a decir y lo voy a elevar como una gran protesta, estoy muy molesta y que se tomen acciones administrativas en relación con esa persona que lo atendió, me dijo que se llama Adriana, disculpen, me dio el apellido y en ese momento yo estaba en otro lado y no lo recuerdo. Así es que entonces, yo se los pido y lo dejo presentado ante ustedes, ante la mesa y que el señor Fiscal también tomemos nota en ese sentido, si considera como lo estoy diciendo que se haga la investigación, el proceso que debe seguirse, pero que hagamos un procedimiento porque no debe ser así para cualquier colega y menos en una situación tan difícil, en una situación de urgencia.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias doña María Eugenia, señor genial, por tratarse de un tema de un funcionario del Colegio y siendo un procedimiento que compete al Colegio propiamente y no al Fondo, me parecería que no procede que nosotros particularmente hagamos esa instancia o tomemos un acuerdo en este Consejo, yo creería que esto habría que elevarlo, puede ser en lo personal, incluso don Andrés o si usted también lo cree conveniente elevarlo a la Junta Directiva, para que la Junta Directiva conozca la queja.

Yo, doña María Eugenia le voy a decir honestamente. Yo sí he recibido servicios, no de esa persona, sino de esa unidad, y en el pasado he tenido un par de inconvenientes, de quejitas bajo circunstancias muy similares a las que posiblemente estaba viviendo, en sentido de que uno necesita un documento antes y aquí este somos muy, voy a decirlo de la manera más suave, somos más papistas que el Papa con la parte reglamentaria siguiendo el procedimiento, y entonces a mí me iban a dar un certificado que necesitaba para hoy, me lo iban a dar en una semana, porque es que no se firma, se firma hasta pasado mañana y uno lo necesitaba para un concurso, algo muy parecido, seguramente a lo que le tocó a.

Yo más bien te haría la instancia de decirle a que ponga la queja, que la ponga ante la Junta Directiva. Bueno, aquí tenemos una directora que participa en esa Junta, porque si hubiese sido del Fondo yo ahí sí estaría de acuerdo en que uno tomase un acuerdo y se hace una investigación, pero como no es funcionaria del Fondo, no me parece que nos corresponda a nosotros iniciar ninguna investigación en ese sentido.

La secretaria María Eugenia González:

Pero nosotros, perdone, nosotros siempre que se ha expuesto algo así, para eso está la representante de Junta entre nosotros que ella lleva lo que se ha manifestado, lo hace del conocimiento, si hay que ampliarlo, pues se amplía y toda la cuestión, pero le corresponde a ella, con todo respeto.

El Fiscal Gerardo García:

A pesar de que no somos miembros de la Junta Directiva y que no tenemos injerencia sobre la parte administrativa, si hay una obligación que no está escrita, pero sí una obligación como representantes de todos los colegiados en alguno de los órganos, de reportar, informar, denunciar o como corresponda, de una u otra manera, una situación de este tipo.

En este caso, nuestra representante ante la Junta Directiva que es nuestra señora tesorera, le tocará llevar y elevar el caso porque es una queja de uno de los colegiados, la dinámica es muy complicada, él en buena teoría del buscó auxilio en una colega que sabe que está inmersa en el mundo del Colegio y no es el primer caso, y para referencia el ejemplo que vivimos las semanas anteriores con ese caso de una persona que me localizó consiguió mi número y me llamó para decir me pasa x situación, entonces creo que si no está en ningún libro, por decirlo así, de este Colegio, pero si tenemos una obligación de hacer ese tipo de denuncias.

El presidente Wilberth Quesada:

De hacer yo entiendo, o sea, lo que trato de dejar claro es que no corresponde al Consejo, una queja de este tipo por no tratarse de un funcionario, lo que quiero decir es que no podríamos tomar un acuerdo aprovechando, como bien indica doña María Eugenia, que tenemos a una directora de la Junta Directiva y ella puede tomar nota para que lo lleve y yo haría la instancia a María Eugenia, para usted que tiene la relación con don, inste para que él presente una queja, me parece que está en todo su derecho, estoy totalmente de acuerdo, entonces yo haría esa instancia nada más.

Sería, no voy a utilizar la palabra “peligroso” porque no es la correcta, que nosotros tratemos de tomar quejas, de pronto tomar algún acuerdo contra algún funcionario que no es administrado por nosotros, eso no es de nuestra competencia, de alguna manera todavía incluso el Colegio lo podría hacer, porque el Fondo es un programa del Colegio, pero no lo contrario.

Ya sé que ya doña Laura tomó nota y yo le hago la instancia a la directora González para que hable con el colegiado y presente formalmente también la queja, ¿algún otro director?, ¿doña Aleyda?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Bueno, lo mío es rápido, es que estaba analizando el hecho de que nosotros para fin de año tenemos que pensar en algo para nuestros asociados. Si bien es cierto, todavía tenemos compañeros y compañeras que están sin empleo, que están pasando momentos un poco difíciles, no sé qué les parece a ustedes si precisamente cuando hablamos de que teníamos en el presupuesto de todas estas fiestas, qué les parece si nosotros planificamos para fin de año tener unas canastas de víveres para rifar entre los que nosotros sabemos que están sin trabajo.

La Tesorera Laura González:

Me gusta me gusta la idea, pero ¿cuántos son?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Es que eso es lo que habría que averiguar cuántos son los que están en esa situación.

La Tesorera Laura González:

Porque lo que no me gustaría es que a uno sí y a otro no, es lo que me hace pensar.

El presidente Wilberth Quesada:

Vamos a ver si estoy entendiendo, ¿rifarla entre los que no tienen trabajo?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Sí.

El presidente Wilberth Quesada:

Pero habría que hacer una encuesta para eso, porque están todos los colegiados y nosotros somos del Fondo y eso es una especie de subsidio, recuerde nada más para poner un paréntesis que tenemos prevista una actividad que tiene la administración que presentarnos para aprovechando el cierre de año, creo que habíamos quedado para noviembre hacer una actividad para hacer el reconocimiento a los fundadores, aprovechando el 50 Aniversario, espero que la Administración nos traiga pronto eso, de pronto puede ser una buena

oportunidad para hacer algo bonito, como usted lo está poniendo, de repartir alguna especie de canasta o algo así.

Primero hay un tema de carácter presupuestario que hay que analizarlo para ver cuánto y de qué cuantía y segundo, si es solo para gente que esté desempleada del Fondo o no, o debería ser la rifa para todos los que estén en el Fondo, porque esa discriminación, yo entiendo que por un tema digamos de empleabilidad, pero tengo mis dudas de restringirla hasta esa naturaleza, yo creería que ese sería un buen momento cuando hagamos esa actividad de reconocimiento, que dijimos que la íbamos a hacer aquí en el Colegio para que no nos saliera cara, pero habría que pensarlo, ¿doña Mercedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Yo estaba en la misma línea, el asunto es que, si se van a hacer rifas específicamente para una condición, estaríamos dejando por fuera a algunas personas y eso podría traernos alguna situación por la condición de igualdad y equidad específicamente. Entonces habría que tener un poco de cuidado, lo que yo creo que pues se podría hacer en algún momento es ver si alguien conoce a personas que están en situaciones de vulnerabilidad, hacer algo diferente, pero por rifa tampoco porque entraríamos en esa condición.

Tal vez hay que darle un poquito de vuelta, me parece muy bien y es un momento para que se pueda apreciar eso, pero sí tener cuidado con el asunto del tema de rifa y de igualdad y equidad, porque es unos sí y otros no.

El presidente Wilberth Quesada:

Y es que es un poco difícil, correr una encuesta en esa línea para ver quién está empleado, desempleado, con suerte le van a decir a uno, ¿a usted qué le importa, acaso me va a dar el salario del mes?, perdón, porque hay mucha gente que es así y yo sé que se pueden llevar una grosería de ese tipo y no quiero exponer a nadie a una grosería de ese tipo, porque tenemos una debilidad muy seria en eso.

Ahora, lo otro es que, no sé cómo estamos en un tema de presupuesto, ya no para actividades, sino desde el punto de vista de subsidios, bueno, don Carlos, ahora nos va a presentar la el cómo va el presupuesto de este año. Porque nosotros ahí posiblemente tenemos más de una persona como usted dice que está desempleada, que la está viendo fea y que por algún motivo no conoce el subsidio que tenemos y lo voy a decir así porque hoy hablé con una persona que no está desempleada, pero que me dice, mira es que a mí no me llega información de nada, ni del Colegio ni del Fondo, si yo no entro a la página del Fondo o a las redes, o al Colegio no tengo información, eso es parte de lo que habíamos hablado de mercadeo que ahí tenemos ya prevista la contratación porque tenemos que mejorar eso.

De nuevo, es una debilidad, yo les soy honesto, estuve desempleado un tiempo y yo en lo que menos pensé fue en el subsidio del Colegio porque no me pasaba por aquí, no me pasaba, así de simple y sencillo, y lo pude haber obtenido o a lo mejor no hubiera calificado, no sé, pero lo que quiero decir es que nunca estuvo en mi mente que había un subsidio y a lo mejor eso le pasa más de un colegiado que le podría servir.

A mí lo que sí me resultaría un poco peligroso a estas alturas, y por eso habría que verlo contra presupuesto, es que uno haga una campañita acordándoles al afiliado de ese subsidio, bueno, no de ese porque no es un subsidio de desempleo, es de una situación de extrema de necesidad. Habría que pensarlo muy bien doña Aleyda, yo creo que eso hay que mejorarlo, sin duda, porque hay gente que está en una condición jodida, hay que decirlo, así como es, con J grande y que ni siquiera les está pasando por la mente que tienen una opción aquí con nosotros y eso me parece que es una injusticia, porque para eso está el Fondo.

Pero dicho eso, debemos tener algo detrás, mucho más profundo en el sentido de mercadearnos como tiene que ser para llegarle al colegiado como tiene que ser y segundo, ver si de verdad nos soporta el tema presupuestario, ¿don Carlos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Como estamos cerrando lo de la campaña de mercadeo, de la colocación de crédito y los otros proyectos que están, habría que hacer un análisis a ver si hay realmente, y si es un poco

complicado el dar un subsidio a una persona que está desempleada si no hemos hecho antes tal vez una campaña agresiva de lo que es anunciar el subsidio que tenemos para personas que están en esa necesidad, sería como la opción más viable, tal vez empezar y a ver cuántos hay.

El presidente Wilberth Quesada:

Perdón, mi inquietud es, yo no quisiera ver nada sub ejecutado en la línea de subsidios, la parte de subsidios y ahora lo vamos a ver en el presupuesto, pero tal vez yo diría doña Aleyda, esperemos, ya con Carlos tiene el encargo ahí para lo del efecto de esa actividad, pero esperamos que lo traiga pronto porque ya estamos corriendo octubre y con esto que usted dice, tal vez veamos cómo están los números, y a partir de los números, qué tanto estamos ejecutando en el tema de subsidios, vemos si se puede tirar algo así como muy puntual, por lo menos que nos pueda traer a los que estén más interesados o necesitados. Muchas gracias doña Aleyda.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Algún otro director?, ¿no?

5.3 Informe de la Tesorería:

El presidente Wilberth Quesada:

¿Doña Laura, algún tema dentro de tesorería?

La Tesorera Laura González:

No, nada más se le hizo la consulta a don Gerardo si él consideraba conveniente de que yo presentara otro informe tras el informe de doña Marilyn y en realidad no tiene sentido, entonces me eximo de esa responsabilidad y presento el informe dentro del tiempo que me corresponde.

La secretaria María Eugenia González:

Eso es lo más lógico.

El presidente Wilberth Quesada:

A mí me parece lógico también. Y el de doña Marilyn que quede constando como el informe de la tesorería.

5.4 Asuntos de la fiscalía:

El Fiscal Gerardo García:

Buenas noches, yo solo tengo una duda porque ya viene la extraordinaria, tenemos que ver los cambios de los estatutos y yo quiero ver si ya toda la documentación está lista y estamos a tiempo con eso, me preocupan las fechas.

El presidente Wilberth Quesada:

No, y es un tema que hay que negociar con la Junta Directiva porque hablando con Yanancy y de manera informal, porque naturalmente, es un tema que todavía no hemos visto y hay que verlo con la Junta Directiva. Recuerde que estuvimos haciendo una revisión fuerte el tema de los estatutos que lo habíamos dejado stand-by esperando justamente el tema del informe actuarial.

Aquí pasan dos cosas, 1, primero la Junta tiene que ver el informe actuarial, tengo entendido que lo quieren programado para esta sesión próxima, eso va a requerir mucha discusión. 2, el tema de los estatutos, parece que no lo van a tocar para esta Asamblea, sino que la intención es que se haga una Asamblea Extraordinaria, me dijo Yanancy, para poder tocar el tema de la reforma a los estatutos.

Si esa es la intención del Colegio, digo, de la Junta, de la presidenta, hacer una Asamblea Extraordinaria no sé, posiblemente en enero que era el tema que yo quería conversar con ella y conversarlo aquí con ustedes, nos daría, por un lado, más tiempo para lo que se planteó, porque hay cosas ahí que no se han cumplido, y otras que necesitan un tema naturalmente de análisis. A mí lo que me hubiese encantado haber llevado ya, era lo de las inversiones, por razones obvias más que justificadas y ya explicadas, pero está pendiente también, recuerden, el tema del aumento de la base crediticia, que la administración nos tiene que informar sobre

esa gestión. Entonces ese tema de los estatutos don Gerardo, aunque no le puedo dar una respuesta absoluta, si le puedo indicar lo que ya preliminarmente hablé con doña Yanancy.

El Fiscal Gerardo García:

Lo que pasa es que siento que es un retraso y no vamos a poder aprovechar diciembre.

El presidente Wilberth Quesada:

Noviembre y diciembre porque recuerde que en enero no se puede hacer una asamblea en los primeros 15 días.

El Fiscal Gerardo García:

Estamos horribles con esa parte, es la realidad. El asunto es si toda la documentación que correspondía de parte del Fondo se preparó, se alistó, las consultas que correspondían para todo, lo que recuerdo es que había una serie de requerimientos y requisitos, entonces.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Las consultas a la SUGEF ya están hechas. De hecho, la semana pasada empecé a darle cacería a la persona que tenía el trámite, y después de eso ya hablé con la persona y me dio el nombre del abogado que tiene el trámite. Le mandé un correo para ver, pero igual me tienen en visto, voy a ver si ya el día de mañana le pego una llamadita a ver si no será muy invasivo el tema, porque usted sabe que a veces son un poco sensibles ante la presión.

El presidente Wilberth Quesada:

Perdón dado que estamos en asuntos de la Fiscalía, yo le agradecería al fiscal que tal vez sobre esos temas de los acuerdos que se tomaron en relación con el Estatuto, solicite un informe a la administración para poder rehacer la revisión de ese cumplimiento. Si le parece porque hay temas ahí que a mí me parece que debieron haber salido, ahora los debimos haber aprovechado, pero yo no me acuerdo todo lo que lo revisamos, la verdad, sí sé de esos dos porque eran de los más importantes, y pareciera que ahora no lo vamos a poder tirar en noviembre, porque igual si no los tenemos no van en todo caso, entonces tal vez hacer una revisión.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Los cambios que se hicieron al Estatuto quedaron pendientes a la resolución, todos esos cambios están ahí.

El Fiscal Gerardo García:

Sería bueno que tal vez para la próxima sesión tener un informe de cómo estamos de cada uno de los puntos, ¿por qué?, porque si no tenemos que entonces definitivamente echar para atrás la extraordinaria porque es un costo operativo que vamos a tener y, es más, el costo operativo no me preocupa tanto como el costo de imagen para el Fondo, para el Consejo administrativo, porque sacaron una en noviembre y pedir otra para febrero, o sea, no habría una congruencia realmente en eso.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Aparte de eso, hay que tomar en cuenta que algunos cambios serán necesarios de que se han revisados legalmente, antes de la de la propuesta final.

El Fiscal Gerardo García:

Esperemos el informe de la otra semana, ver que es necesario y si no tener que traer a uno de los abogados que estén en planta para que nos detalle algunas particularidades que puedan saltar ahí, porque si llevamos una ilegalidad la asamblea y queda aprobado en asamblea es un problema.

El presidente Wilberth Quesada:

Laura se está integrando hasta ahora, no sabe de esos cambios del Estatuto que por cierto don Carlos, aprovechando que va a presentar el Estado de situación de ese acuerdo en los estatutos también se lo puedan compartir a Laura porque ella necesita estar enterada. Y eso es lo que a mí Yanancy me dijo originalmente, que no iba a presentar, que no iba a conocerse en la asamblea de ahora, yo no sé si es que la Junta Directiva no tiene la intención de presentarle cambios en el Estatuto, ellos en lo particular para esta asamblea,

De por sí hay un tema de fondo con el estudio actuarial que todos sabemos, que ahí sí va a haber que hacer una asamblea sí o sí, porque habrá que tomar decisiones, pero digamos aún ahí hay que tomarse el tiempo para esa discusión, entonces para no alargar el asunto, pues queda ahí la solicitud de la Fiscalía a la administración para que la próxima sesión traiga el informe de sus acuerdos del Estatuto y para ver en qué estado están.

ARTÍCULO SEXTO: ASUNTOS DE LA ADMINISTRACIÓN

6.1 Presentación Estados Financieros con corte a setiembre 2023

El presidente Wilberth Quesada:

Vamos a iniciar entonces como indiqué con las presentaciones de los estados financieros a septiembre y de ejecución presupuestaria, adelante.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Estados financieros, Balance de Situación al 30 de septiembre.

Como podemos ver, una de las cuentas que sufrió una variación en el estado de resultados fue la de inversiones transitorias que de septiembre del 2022 a septiembre del 2023 tuvo un crecimiento de un 10%, ¢173.000 más.

Otra cuenta que tuvo esta una variación importante es la cuenta de incobrables, esta tuvo un crecimiento de un 12% porque se tuvo que meter a estimación una parte por el trabajo que se ha venido haciendo o que se empezó a hacer.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Nada más para ampliar un poquito más el tema que las inversiones, evidentemente, cuando no hay colocación de crédito, ¿dónde se va todo lo demás de activo productivo?, a las inversiones, entonces el incremento también en lo que tiene que ver con cuentas por cobrar, eso tiene que ver con la cartera de crédito.

Básicamente entonces, ¿qué es lo que pasa? Nos estamos engrosando de dinero, que se va inversiones y también estamos colocando crédito, no como nos gustaría, pero también se está

colocando crédito. Básicamente, recuerden que los balances son sobre una línea vertical y horizontal, comparativo e interanualmente, por eso, septiembre de 2022 contra septiembre de 2023.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

De hecho, en los otros activos se puede ver que hay un bajonazo en la línea de colocación.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Además, la de incobrables, se los explico, la incobrables siempre va a ir incrementando, pues es una provisión que va en relación con la cartera, porque hay que tener una provisión, lo que podría haber en algún momento, es decir, ya tenemos un montón, paremos un poco, entonces se modifica la política por incobrable, se bajan los porcentajes o lo que sea, pero siempre hay que tener esa reserva y siempre va a ir incrementando, eso es muy natural del comportamiento que va a tener esa partida. Luego los activos fijos, pues no se han movido mucho.

El presidente Wilberth Quesada:

Esos documentos por cobrar, perdón esas cuentas por cobrar incrementaron un 40% de 28 a 47, ¿cuántos créditos son?

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

En cantidad puede ser muy relativo, porque, así como usted puede colocar un crédito de ¢20.000.000, puede colocar 10 créditos de ¢1.000.000, entonces no sabría decirle, lo que sé es que hay un crédito grande que se colocó, el de Andrés, que era de ¢20.000.000 y llevamos un promedio de entre ¢20.000.000 a ¢18.000.000 por mes. Ese es el promedio que llevamos a este corte. Ahora hay una porción en el largo plazo, hay una porción en corto plazo, eso es corto plazo, lo que vamos a ver abajo es largo plazo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí es que con ese crédito se hizo un mix.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

La suma de esto más esto, es la cartera, ¢385.000.000, la cartera total. Entonces ahora también cuando ustedes ven corto plazo, corto plazo se va reduciendo porque el año se va reduciendo, entonces cada vez estamos más cerca de cerrar el año.

El activo del Fondo, pues eventualmente está incrementando en comparación al año pasado en ¢174.000.000, vamos a seguir generando, eso va a generar intereses, eso va a generar todo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Supuestamente en la parte de inversión también, que se puede ver ahí lo que se dejó de colocar.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

A nivel de largo, otros activos están en la cartera de largo plazo. Tenemos el cobro judicial, que ha incrementado en ¢2.000.000, sin embargo, este año solo hemos pasado un caso por cartera a cobro judicial y fue como marzo.

La Tesorera Laura González:

Perdón, en total, ¿cuántos créditos son los que están en cobro judicial?

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Aproximadamente son 24 créditos.

La Tesorera Laura González:

Sí, pero es para conocer ahí cuántos han atrasado.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Y en su gran mayoría es un porcentaje que está con garantía, había que llevar el trámite y unos son ya muy viejitos.

La Tesorera Laura González:

Mi pregunta va en el sentido de, ¿por qué la última gestión de cobro judicial se hizo en este mes?, ¿qué pasó de ese mes a acá?

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

¿Traslados a cobro judicial?, no hemos tenido la necesidad de trasladar a cobro judicial, llevamos arreglos de pago, compromisos de pago, o el colegiado se pone al día. Ahora, trasladar a procesos por incobrable para eso ya ocupamos dictaminar, revisar la cartera junto con la asesora legal, que ella nos determine cuáles ya definitivamente no hay manera.

Podríamos revisarlo a corte de este año con ella, esperar un poquito más, a ver si recuperamos algo porque nos ha pasado que incluso pasamos colegiados por incobrable y vienen y después pagan. Eso se convierte en un ingreso total.

Entonces podremos darle un poquito más de gestión, más ahora que está Karla, ver si nosotros también pulsamos un poquito que tengamos cartera en cobro judicial y ya no nos toca administrarla o ir a decirles que paguen, igual pulsamos sobre ese lado, aunque estén en esa cartera.

Igual, hay colegas que están en cobro judicial que pagan, que están pagando nada más que no lo sacamos de ahí porque dejan de pagar, entonces si usted los limpia, les levanta el gravamen y resulta que de repente dejaron de pagar y hay que volver a iniciar el proceso desde cero, entonces no tiene mucho sentido.

El presidente Wilberth Quesada:

No se ha deteriorado la cartera, no hay un deterioro.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Continuando, gastos pagados por adelantado, el año anterior eran 19, ahora son 9, esos son, pues ya vamos a ver la partida. Aquí están las carteras de cobro judicial, están los depósitos.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Y dónde está el salto?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Esas son las retenciones de impuestos.

El presidente Wilberth Quesada:

¿El impuesto sobre la renta?

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

El valor agregado o renta es la que va a disminuir y de hecho ya desapareció, ya no nos cobran renta por hacer cargos automáticos, ahora solo es IVA, va a llegar a desaparecer, igual no lo utilizan como adelantos de renta, eso se va y se lleva ya a Hacienda y en teoría se deben de pagar menos impuestos, en teoría.

La Tesorera Laura González:

Pero que interesante la baja cantidad de créditos por estudio, ahí vi un rubro.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Estos son todos los tipos de crédito, crédito personal, crédito de salud, hipotecario, etcétera, y sí, efectivamente, el crédito de estudios es un crédito que, aunque está a disposición, es uno de los créditos que menos se coloca.

La Tesorera Laura González:

Les comento esto porque hay un interés de la Junta de activar las becas para estudiar y un dinero que no se ha tocado, entonces le voy a comentar a la colega que le toca lo de las becas, que el crédito de estudios también está, se tiene que incentivar realmente.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Es un muy buen crédito, tiene condiciones muy favorables, hay que darle un poquito de cacareo para que ya se vuelva a colocar.

Activos disponibles por la venta, eso ya sabemos en que corresponde, son Puriscal y Santa Cruz y Cuenta Intercompany que cada vez va bajando, son cuentas entre el Colegio y nosotros. Intercompany, para recuperarlo, es una cuenta interna, entre cuentas por pagar entre el Colegio y el Fondo, esa cada vez ha ido bajando.

Entonces al final de todo, la suma final de todo lo que tiene que llegar, bueno, tenemos el patrimonio. Perdón, pasivos, cuentas por pagar se ha reducido prácticamente en un 172%, en sí, el Fondo no tiene ninguna cuenta por pagar, o sea, el Fondo no tiene deudores.

El presidente Wilberth Quesada:

Lo van macheando, es un tema de finalizar el año para que quede igual, la de cuentas por pagar es de corto plazo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, es la planilla.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Muchos de esos son cargas sociales, la planilla. Igual como dije, el Fondo no tiene pasivos reales, solo lo único más grande sería la planilla, pero no tiene pasivos reales o no le debemos a nadie, por así decirlo.

El presidente Wilberth Quesada:

Esa va a cerrar con un superávit, esas cuentas por pagar, en esa parte del pasivo por el tema salarial, del todo el tiempo que no hubo aquí.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Pero eso lo vamos a reclasificar en las cuestiones que tenemos que hacer.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Las meteríamos en presupuesto, eso se ve en presupuesto.

El presidente Wilberth Quesada:

Pero tiene que aprobarse esa modificación para ir a la Junta, ¿o es una rectificación de partida?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Eso se aprueba aquí en Consejos.

El presidente Wilberth Quesada:

Tiene que presentar sí para que se apruebe.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Sí, pero se aprueba a modificaciones presupuestarias internas.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Eso conforme se vaya ejecutando.

El presidente Wilberth Quesada:

Creí que, además de aprobarla nosotros, tenía que ir también a Junta Directiva para ratificación.

La Tesorera Laura González:

Ahí hay una independencia contable.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Sí, según lo que dice el Estatuto.

A nivel de patrimonio, pues lo comprende todo lo que tiene que ver con timbres y colegiaturas. Cuándo ustedes decían, ¿qué pasa con los ingresos por timbre?, ahí están, no lo vieron arriba y nunca lo van a ver en el balance de resultados, siempre lo van a ver aquí en patrimonio, porque eso engrosa el patrimonio del Fondo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, porque se utiliza mucha parte para el pago de subsidios.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

En fin, luego de hacer la fórmula contable, el pasivo más patrimonio, debe ser igual al activo y ahí tenemos que ambas pegan y el Fondo en sí tuvo un incremento, también importante recalcarlo, de su patrimonio de ¢135.000.000.

El presidente Wilberth Quesada:

Perdón, ¿todo el aporte de timbre y colegiatura va a reserva patrimonial?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Todo siempre.

El presidente Wilberth Quesada:

Nosotros no gastamos un cinco de eso, porque básicamente casi todo lo recuperamos con cartera y con colocación.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Parte de lo que es el timbre, si se utiliza para subsidios.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Pero cuánto utilizamos de eso?

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Si hubiera una fórmula real, así como lo dice don Carlos, nosotros recibimos todas las cuotas y el timbre y todo se va en subsidios, si fuera real, nuestro remanente real está en los intereses por crédito e intereses por inversiones. Entonces todo lo que nos dan para timbre, corresponde según el Estatuto, se va en el pago de subsidios si fuera así.

El presidente Wilberth Quesada:

Pero no es así porque hay un gran remanente, porque lo otro se toma para las otras cuentas, eso al final es una olla.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

¿Entonces, qué pasaría eventualmente después de 30 años? Todo, el actuarial se pone en crisis y todo, eso es lo que primero que se va a ir, nuestro patrimonio, y hay ¢3.200.000.000

El presidente Wilberth Quesada:

Adelante con Estado de resultados.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Estado de resultado, no sé si lo vieron previo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Tal vez veamos las cuentas más representativas.

El presidente Wilberth Quesada:

Esas son las más importantes, lo demás son fijos. Esa 7344 Intereses sobre Inversiones.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Las inversiones tienen que ver mucho con la diversificación de cartera, de portafolio, porque la conversión son portafolios, que hemos tenido en los últimos meses, se ha redirigido, además de un aumento leve en las tasas; y si ustedes vieron en el otro lado el portafolio de inversiones incrementó también en monto, antes eran 1600, 1500, ahora son 1700, todos esos son los factores que hacen un incremento sobre esos ingresos de ¢29.000.000.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Es que los ingresos fuertes del Fondo son por inversiones y por intereses.

El presidente Wilberth Quesada:

Habría que ver cuál es la tasa de crecimiento de esas inversiones.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Don Carlos tenía un promedio ponderado.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Eso anda como en 663 más o menos, la tasa ponderada así.

El presidente Wilberth Quesada:

¿No está muy alta?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, pero es que hay inversiones que son viejas, hay unas de arrastre.

El presidente Wilberth Quesada:

Y la otra importante, ¢7.000.000 hay en esa, ingresos por intereses simples.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Y la otra es cobro judicial, ¿en cobro judicial qué pasó?, pues el año pasado, cuando mi compañera logró recuperar créditos que estaban allá afuera perdidos incobrables, ella los logró recuperar y evidentemente todo eso se fue directo a ingreso. Pasaría el mismo efecto hoy si pasamos algún incobrable o si recuperamos alguna que ya está en incobrable, que se pasó hace rato, voy a dar un ejemplo, Juan, don Juan dice, yo tengo un proceso pegado con ustedes, quiero pagarlo, pero para nuestra cuenta contable ya no existe, entonces sí, páguelo, es tanto, entonces esos ¢4.000.000 que él paga van directamente a ingreso, eso fue lo que pasó el año pasado.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Esa ya se había limpiado, ya habían salido?

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Sí había salido, ya había salido, doña Karla o el asesor legal correspondiente, nos dice, k estas son las listas que ustedes tienen, que pueden pasar por incobrables porque tienen una dudosa o difícil recuperación, páselo por incobrable, afecta la producción que está allá en el activo, desaparecen en nuestros estados financieros de todo tipo, pero si el colegiado decide pagar porque al fin y al cabo a nivel judicial se le sigue punzando, le va a seguir apareciendo la mancha, entonces él dice, yo quiero pagar para ir limpiándome.

El Fiscal Gerardo García:

O sea, pagan para limpiar la mancha solamente.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Exacto, porque nosotros ya hace rato provisionamos, hace rato, le dimos todo y entonces ya esa cuenta se nos convierte en un ingreso.

El presidente Wilberth Quesada:

Yo soy más partidario de limpiar la cartera con lo que ya no se puede, si pasa lo que vos decís en el sentido de que después se genera el ingreso y sí registra el ingreso y se acabó, pero tener ahí un incobrable, 1 año o 2 años haciendo qué, ensuciando el estado porque prácticamente no hay recuperación, si se recupera bien, si no, se limpia la cartera y se pasa.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Ahí es que cuando llegue el informe hay que valorarlo.

El presidente Wilberth Quesada:

Digo esto por la experiencia que hemos tenido y que la administración ha indicado también, en el tema de la recuperación de esos incobrables de parte de quienes tenemos que hacen ese trabajo, no sé a mí, con poquitos meses de estar aquí, sigo teniendo serias dudas, sobre el interés que tiene por hacer esos cobros, por hacer esa gestión de cobro.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Y nosotros los tenemos desde hace años.

El presidente Wilberth Quesada:

Si va a ser igual, entonces ahí dijimos la opción de que busquemos a alguien qué sí le puedan interesar esos cobros para no seguirlos pasando a la misma persona, ese es un punto. Lo otro es, en determinado momento hay que aceptar que, si usted tiene un incobrable ahí ensuciándole el estado y a 2 años, o sea por Dios, nadie se lo deja ahí.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

De hecho, los próximos incobrables que se pasen ya no se le van a pasar a ella.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Vamos a manejar dos conceptos: incobrable y operación de crédito los que desaparecen de nuestros estados financieros, proceso de cobro judicial, operaciones que van a estar activos en nuestra cartera y en los estados financieros. Cobro judicial se van a administrar a partir de cuando volvamos a pasar a otro asesor legal.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Ese es el cambio que se va a realizar.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Hay un rol que se les va a dar, hasta un stock de 4 asesores y se reparten para que recuperen.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Eso se le venía dando solo una persona?

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Sí, por eso ampliamos el stock.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Yo lo que sí creo importante es que el asesor legal nos pueda dar un seguimiento de las gestiones realizadas para de esa forma tomar determinación si se pasa a incobrables o no,

específicamente, no que sea que porque paso tiempo este se va a pasar a incobrable, no, hay que ver las gestiones, un historial de las gestiones realizadas para poder pasar eso a incobrables.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Les voy a explicar nada más dos casos, dos colegiados que cayeron en cobro judicial o se les hizo gestión de recuperación y ellos con nuestro asesor dijeron, antes de que cayera todo el proceso, antes de firmar la demanda que firma el representante legal de la institución, dijo yo me pongo el día, entonces no hubo necesidad ni siquiera de abrir el juicio, esa es la gestión que nosotros esperamos, la gestión extrajudicial que esperamos que hagan los asesores, porque ya cuando cae en los juzgados es una lotería y esperar que se notifique, que le embarguen el salario, que le embarguen bienes y ahí pueden durar 10-20 años y no pasó nada.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Se vuelve lento y de años, es mejor a veces llegar a un buen arreglo que a un mal pleito.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Continuamos. Diferencial cambiario, es una cuenta que ya sabemos que depende mucho de nuestra inversión o nuestras dos inversiones que están colocadas en el Banco Popular y en el Banco Nacional.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Cuándo vencen?

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Creo que vencía en febrero por ahí, está a 9 meses.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Todavía le queda?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí todavía le queda, brinca para el otro año.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

A nivel de ingresos, tuvimos un incremento de ¢21.000.000, un 10% de incremento, ¢213.000.000 es el ingreso del Fondo de Mutualidad.

Gasto, se tuvo una disminución, pero bueno, esperemos el cierre en gastos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí y en los gastos no personales está lo del Colegiado, lo del 50 Aniversario que todavía no se ha registrado, y la parte de servicios personales.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Ahí está la partida que ustedes querían ver, la partida de servicios personales, ¢15.000.000 es lo que se ha dejado de ejecutar a nivel de planilla, entonces por ahí va.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Servicios no personales se enfocó en plata para las actividades.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Lo de ahora, lo de este viernes va en servicios no personales? O sea, hay que meterle un monto de ¢6.000.000 a eso.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Se lo voy a abrir rápidamente. Veá, aquí están servicios, gastos administrativos. Servicios no personales, aquí está esta, esta es la partida en específico, solo hay ¢2.000.000 a dispararse y el resto, son partidas simplemente de orden, servicios telefónicos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Y hay que coger de otras partidas para poder cuadrar.

El presidente Wilberth Quesada:

La que va a sobrar ahí, evidentemente es la de salarios.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí sobra, pero ya se toma en cuenta para el reajuste, aun así, sobra plata.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Pero eso es presupuesto. Al final el Fondo ha gastado ¢158.000.000, una variación de ¢26.000.000. Aun así, considerando la ejecución de esos gastos, podríamos salir muy pegaditos, pero eso se ve en presupuestos, esto es meramente el resultado.

Excedentes del periodo ¢55.000.000. ¿Dudas, consultas?

6.2 Presentación Ejecución Presupuestaría con corte a setiembre 2023

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Ya sabemos que esto es un comparativo de no gasto, sino ingresos contra egresos.

Y empezamos con los ingresos que se componen básicamente de 3 grandes partidas, Timbre, cuotas, ingresos financieros, todo lo que tiene que ver con intereses e ingresos operativos, todo lo que tiene que ver con la recuperación tanto de capital de las inversiones como de capital de los créditos.

Hoy, todo número igual o inferior en el nivel de ingreso a 75, es que nos falta gente, nos falta llegar, nos falta alcanzar y todo un número igual o superior a 75 está sano, está bien.

Se habían presupuestado ¢ 74.000.000 a nivel de timbre, llevamos ¢60.000.000 con un 80% alcanzado.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Ese es presupuesto 2023?

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Sí, señor, presupuesto 2023 acumulado, los presupuestos son acumulado, no es comparativo con ninguno porque no hay comparativo con el año anterior, siempre es acumulado.

Ingresos financieros, todo lo que tiene que ver con los intereses sobre inversiones y crédito de ¢303.201.000 estamos a un 10% menos de lo que se estaba presupuestando, colocación, tasas favorables, etcétera. Hay varios factores ahí que pueden generar esa no ejecución a ese monto.

El presidente Wilberth Quesada:

Perdón, ahí hay ¢100.000.000 que no se los come nadie, generalmente en ejecución, hay que ser honesto, no está bien, no le vamos a llegar a esa cifra, salvo por lo que ya está planteado que esa es la idea y para eso se hizo, pero sí tenemos que ser claros de que ese número no es para nada en absoluto ni cercano al ideal.

Esos 303, que es el presupuesto en 2023, yo no sé en cuánto se cerró. Me imagino que es muy parecida a la cifra del 2022, ¿ustedes recuerdan cuál fue la cifra de cierre de ejecución del 2022 en ingresos financieros?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, pero yo la compraré y andan muy similares.

El presidente Wilberth Quesada:

No debe haber gran diferencia, y es un grueso, estamos hablando que son ¢100.000.000.

El periodo en que estamos ya cerró, ojalá que nos vaya bien con la campaña de crédito, pero si hay que ser claros el que naturalmente hay un gap ahí muy grande.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Posiblemente yo siento que sí coloquemos, pero a la parte de ingreso, que son los intereses y los intereses sobre créditos, ahí sí nos va a molestar.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Continuo. Ingresos operativos como le había dicho, tiene que ver mucho con la recuperación, entonces ahí tenemos ¢245.000.000 ejecutados de los 339.

Está por debajo aproximadamente menos de 3%, 2.78%

A nivel general tenemos ¢506.000.000 de alcance de los 718 y estamos en aproximadamente 4.46% por debajo de la ejecución presupuestaria.

El presidente Wilberth Quesada:

Una pregunta con ese presupuesto, don Carlos, porque ya esto es cierre de setiembre y ahorita vamos a cerrar octubre en una semana, diría yo que es un buen momento ahí sí para tomar decisiones con respecto a lo ejecutado, yo sé que ya no estamos con regla fiscal y eso ya me deja respirar, pero independientemente de eso no se ve elegante en ninguna foto ni quiero que suceda en mis primeros meses a cargo de esta presidencia, ni para ninguno de los directores de este Consejo ver un sub ejecutado brutal, porque al primero que colgamos es a toda la administración.

¿Cuándo vamos a tener esas partidas presupuestarias que se van a reasignar con la posibilidad de que en efecto se puedan ejecutar en lo que resta del año y para qué tipo de gastos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, yo esperaré ya para el lunes traerle lo que es la proyección ya lista. Proyectando estos 3 meses con lo que llevo del año y sacando un promedio simple y decirle, la única partida con que realmente puedo tener certeza es la de subsidios, la de salarios que ya la puedo proyectar a como es.

El presidente Wilberth Quesada:

Ahí el tema y hago la observación de verdad, muy en serio, es que ya estamos finalizando octubre, o sea, vamos a tener solo dos meses para gastar, que no son dos meses, es un mes y medio y perdón, no voy a decir para gastar porque no lo adecuado para ejecutar el presupuesto, voy a hacer la corrección y yo no quisiera que nosotros podemos con una sub ejecución enorme por diferentes razones, entonces, en efecto, para tomar un acuerdo ahora al final de esta presentación que para la próxima ya se nos traiga ese ejercicio para hacer las aprobaciones presupuestarias que hay que hacer y que se indique hacia dónde se van a dirigir

esos gastos, o esos presupuestos y cuál es la visión que está teniendo la administración sobre la ejecución en mes y medio de ese dinero.

Porque también no se vale, es decir, vamos a pasar ¢12.000.000 para allá y al final se ejecutaron cuatro, o sea, yo sí quiero en eso que hagamos un ejercicio irresponsable, honestamente usted sabe que yo en esta parte del presupuesto y esta parte finanzas soy exigente, porque además me corresponde por mi formación y porque no justifico en absoluto, aunque ya no tengamos regla fiscal, que veamos una sub ejecución presupuestaria de un Fondo de Mutualidad porque nos van a cortar la cabeza a todos. Pero bueno, ahora tomamos el acuerdo para hacer esa solicitud adelante.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

A nivel de egreso tenemos una ventaja que ya el mayor egreso lo vamos a realizar en este mes, que es la factura de la actividad de setiembre, no se paga el mismo setiembre porque sea un mes para que el Colegio lo pague.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Esa se va a registrar en noviembre?

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Esa se registra en octubre. Yo espero que el Colegio lo facture en esta semana, se paga en esta semana para allá ahora tener una ejecución presupuestaria a presentarse en noviembre con números de octubre evidentemente, y ya tener aterrizado lo que tiene que ver con las partidas de egreso.

El presidente Wilberth Quesada:

Igual ya sabemos cuánto es lo que vamos a pagar de eso.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

A nivel de ingreso, lo voy a pasar de una vez a porcentajes o no sé si quieren ver montos.

El presidente Wilberth Quesada:

De subsidios perdón, ¿falta un cuatrimestre ahí, esos ¢40.000.000 de diferencias es así?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, porque hay mucho subsidio de retiro que se va entregando a lo largo del año.

El presidente Wilberth Quesada:

Pero no estoy hablando del último trimestre.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Y es que eso va conforme la gente va cumpliendo años, él se va entregando, no es así que podamos sacar, pero sí es la partida más fuerte y también ahí está la parte que está sobrando, que es la del subsidio del consultorio, que esa es otra parte que no se ha pagado y que esa es otra partida que tenemos ya para lo que es la campaña de mercadeo.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

¿Entonces cuáles quedan reflejados?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Esa se va ejecutando conforme se va pagando y hay que hacer los ajustes presupuestarios que son de los que habla don Wilberth, que hay que hacer ya para enfocar, porque hay una parte como de ¢6.500.000 que se presupuestaría para lo que es la campaña de mercadeo, y se da sí o sí.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Cuáles son esos gastos financieros, Arles?

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Eso tenía que ver con comisiones, pagos de canon, cargos a tarjetas, o sea, las comisiones que nos cobran por los cargos automáticos, sinpes, etcétera.

Todo número inferior a 75 a nivel de egreso es sano, todo número superior a 75 en egreso, instamos egresando, sacando, gastando más de lo que nos corresponde. Se pueden hacer ajustes para eliminarlos, pero si todos los números están por debajo de ese número de acuerdo, entonces, por ejemplo, que tiene que ver con servicios personales y no personales, que está todo lo que tiene que ver con la actividad, la planilla, 68%, todo lo de gastos personales y gastos generales, servicios profesionales 45%, 60% en subsidios de 75, hay un colchón de 75, claro faltan, por ejemplo, hoy aquí ya tenemos los ¢2.700.000 ejemplo en este subsidio de retiro y otros que se pagaron la semana pasada.

Gastos Financieros, ya hablamos de esa partida, es algo más bancario, algo más de uso bancario de la institución.

Créditos e inversiones, tiene que ver con la colocación, llevamos el dinero que se recupera y los recolocamos en crédito o en inversiones como para ajustar todo lo que tiene que ver con el presupuesto. En sí, resumido, de lo que deberíamos tener 68.42% es lo que se ha ejecutado de un 75% hasta el momento.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Por qué mobiliario y equipo que está tan bajo?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Es una partida muy chiquita, son como ¢850.000.

El presidente Wilberth Quesada:

¿La del 60 y Colegiado de Honor está en gastos generales?

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Sí, señor.

El presidente Wilberth Quesada:

Ahí es donde se va a manchar.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Ahí es donde se va a bajar bastante.

La Tesorera Laura González:

Don Carlos, yo entiendo que eso se va pidiendo conforme la persona cumple los años ajá, pero yo creo que es importante también para administración, más o menos saber, en lo que falta de estos meses, a cuántas personas se le va a empezar el trámite.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Digamos que el subsidio del retiro es el que más apegado está al presupuesto, porque ya tenemos desde el año anterior la lista de personas que cumplen años 15 años.

La Tesorera Laura González:

¿Y cuántos faltarían?

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Voy a tratar de buscar el dato, ¿le parece?

La Tesorera Laura González:

A mí me sirve por números de la otra parte, entonces les voy a agradecer.

El presidente Wilberth Quesada:

Nada más, tomamos el acuerdo si les parece que se le solicite a la administración, que para la próxima sesión presente una proyección de la ejecución de presupuesto de fin de año con las correspondientes modificaciones presupuestarias para que el presupuesto sea ejecutado en la mayor proporción y de la mejor manera, si les parece los que estén de acuerdo, levantar la mano para la próxima sesión, ¿doña María Eugenia usted está de acuerdo?

La secretaria María Eugenia González:

De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, 5 votos a favor aprobado por unanimidad para que la administración lo presente en la próxima sesión.

Acuerdo 05-40-23: Se aprueba solicitar a la Administración que para la próxima sesión presente un informe de proyección de la ejecución de presupuesto de fin de año con las correspondientes modificaciones presupuestarias. (Acuerdo en firme y por unanimidad)

El Presidente Wilberth Quesada:

Igual esas cifras ya ustedes las tienen así que ya no hay que esperar nada más.

6.3 Propuesta de Plan Anual Operativo 2024

La Tesorera Laura González:

Yo quiero hacer dos acotaciones porque me permite a mí comparar los dos PAO.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Este es el PAO 2024. El Plan Operativo Anual, lo que se trata es de garantizar la sostenibilidad financiera del Fondo de Mutualidad, de las inversiones, que es uno de los pilares que en los cuales está fundamentado el Fondo, tenemos la parte de la diversificación, acá en la propuesta que se tiene, es mitigar el riesgo de concentración de cartera y la palabra lo dice “diversificar”, actualmente no podemos invertir en mutuales ni cooperativas, entonces aquí la propuesta es cambiar el mix de público 60% y privado a un 40%, que es algo que hemos venido haciendo.

Como bien saben, pues va de la mano de los cambios estatutarios para poder invertir en las cooperativas que ofrecen mejores intereses, igual seguir en el tema de la negociación con los bancos y tratar de buscar un poquito de mejores condiciones con respecto a la liquidez.

En la liquidez es mantener el 3% de la cartera, para lo que es la colocación de créditos.

En la parte de rentabilidad, promedio de la cartera es superar el 1.5% de la tasa básica pasiva y aumentar el plazo de las inversiones, aquí me di a la tarea por recomendación de don Wilberth de ver cuál es el plazo promedio que tenemos de las inversiones actualmente, ese

plazo promedio anda en 13 meses, entonces ha aquí sería aumentar el plazo por lo menos de esas inversiones, algunas que tenemos a 1 año, las que tenemos a 2 años mantenerlas ahí buscando las mejores condiciones e igual manteniendo ese mix de público privado de 40% a 60% y tratar de buscar condiciones a 2 años para poder ver si podemos ganar un poquito más de rentabilidad con respecto porque tenemos una tasa promedio actualmente de un 6.73%, ahí yo estoy presupuestando lograr un 1% adicional de la tasa de ventanilla que tienen actualmente.

Hice una revisión de tasas de los principales emisores, bancos y cooperativas y ahorita están bastante bajitas, incluso están como en 6% neta, a 2 años, ahí toca negociar también con los bancos privados. Anteriormente habíamos colocado a un 7.75% en Promerica y 7% en BAC San José.

El presidente Wilberth Quesada:

En la parte de diversificación, aparte de cooperativas y mutuales donde nos estamos quedando cortos con eso porque es un tema del Estatuto, recuerde que ahí hay otras inversiones, otros instrumentos financieros que estamos empleando y hay que incluirlos nada más.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Tal vez acá en la presentación no está, pero en el documento sí va la parte de inversiones, inclusive una parte que habla del Estatuto de inversiones estratégicas que esa está mencionada ahí, pero como todavía no hemos cuadrado nada de inversión interna, porque una inversión estratégica podría ser, se me ocurre, allá en el lote que tenemos en Santa Cruz, hacer algunas cabinas o algo, entonces lo dejo abierto porque todavía no se tiene un plan definido.

El presidente Wilberth Quesada:

Lo que hay que hacer ahí, yo le hablaba a don Carlos, es que ustedes dieron como parte del tema del estudio actuarial, la necesidad de aumentar el tema de mejorar las inversiones, de mejorar el rendimiento, de mejorar el performance en general, porque las tenemos

sumamente concentradas a muy corto plazo, ahí ya eso lo habíamos visto y aquí ya lo hemos también valorado y por eso hemos hecho algunos cambios.

Y cuando hablamos de inversiones estratégicas es igual, no quedarnos solo en el tema de que vamos a aumentar, a invertir en cooperativas y mutuales, ya de hecho estamos entrando en fondos de inversión que era algo que no se había hecho y ahí vamos, la idea es ir aumentando esas posibilidades de inversión, cuando hablábamos de estratégicas, en efecto, hay un montón de cosas que se pueden hacer. De hecho, don Carlos incluyó algo ahí del tema de sostenibilidad que ha sido un tema importantísimo que no lo tenemos de que dejar de lado y hacer inversiones sostenibles, y eso significa desde lo más simple hasta las cosas más gruesas.

Uno podría pensar aquí una inversión para efecto estratégica nuestra, como dice don Carlos, es si no logramos vender lo del terreno en Guanacaste, hay que hacer algo, no nos sirve ese terreno ahí permanentemente pegado, ¿será que sí se hacen unas cabinas ahí?, ¿será que si se terceriza?, habrá que hacer esas valoraciones, es decir, aquí no tiene ningún sentido tener el dinero pegado, estancado, invertido en el Banco Central al día a día para que lo que nos estemos ganando sea algo que a veces con costos y llega a inflación, entonces ese es un poco el perfil de inversiones que ojalá, pues cuando se venga este tema de la Asamblea y el Estatuto lo podamos presentar, porque es algo en lo que voy a insistir de que hemos perdido y digo, hemos perdido cómo colegiados y afiliados, y afiliados al Fondo también, un montón de plata por ese, voy a decirlo así, por ese estado tan conservador que hemos tenido al invertir en cuestiones tan limitadas, nada más lo dejo ahí como una observación.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

En crédito, tenemos que ser la primera opción de crédito con las mejores condiciones y la revisión de las líneas, mercado personalizado, realizar una campaña publicitaria con acciones de mercadeo directo, aquí no solo mercadeo directo, sino hacer una campaña, un plan y toda una estrategia durante el año. Si esta ha sido tal vez alguno de nuestras falencias y ustedes mismos, ya lo saben también que la información tal vez no llega con la misma rapidez con la que el colegiado debería tener la información, no solo de crédito, de subsidios y vender el Fondo como lo que es, un Fondo que viene a ayudar al colegiado y sus diferentes necesidades;

entonces por ahí estoy presupuestando una inversión de ¢6.000.000 que serían distribuidos en una campaña para todo el año. Ahí sería como si fuera una campaña cada dos meses y ¢1.000.000 cada dos meses más o menos, o ¢500.000 habría que definirlo.

En lo que son las líneas de crédito de liquidez y agilidad, tenemos las líneas promocionales, que a esas hay que darles fuerzas, el sabor del mes, la entrada a clases, el marchamo, el día de la madre, vacaciones. Y el primero que tengo ahí es un Mall virtual que más adelante les voy a comentar un poquito de cuál es la idea que les traigo para poder ver si les interesa el tema. Hacer estudios de tasas, dos al año, para saber cómo estamos y si subimos o bajamos, entonces sería importante eso.

La Tesorera Laura González:

Don Carlos disculpe, cuando se habla de estudio de las tasas, ¿va complementado con la revisión de todas las líneas de crédito y cada cuánto se va a hacer esa revisión?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

La revisión hay que hacerla cada vez que se va a hacer algún tipo de, también cuando se va a lanzar el sabor del mes, hacer una revisión, a ver cómo estamos con los otros emisores.

La Tesorera Laura González:

¿Con lo de la campaña usted qué es lo que tiene?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Con lo de la campaña, son acciones de mercadeo directo y acciones de relaciones públicas, y hacer una campaña.

La Tesorera Laura González:

¿Pero de todas las plataformas?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, utilizar todas, correo, whatsapp, TikTok, o sea, hacer todo un plan. De hecho, ya en este año ya se había hecho un intento de hacer una campaña, pero ya hacer una campaña calendarizada para todo el año, para ya saber qué es lo que viene, porque es bastante complicado.

El presidente Wilberth Quesada:

De hecho, hay un acuerdo del Consejo para tratar un tema del mercadeo, pero estaba Marilyn, lo vimos, no se terminó de aprobar porque había que hacer unos ajustitos, que la Administración debe tener, ya eso es contratar a alguien que te haga un plan de mercadeo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Ya un plan bien estructurado y calendarizado, porque si bien es cierto, acá en Proyección tienen toda la buena voluntad, ellos también tienen toda su proyección de planes, entonces tenemos que meternos en una cola de espera.

La Tesorera Laura González:

Del Fondo, a mí, les soy honesta, no me llega nada y cuando fue la rifa de la famosa máquina de café, me di cuenta porque en la Comisión de Periodismo empezaron a decir “llenen esto”, y ahí fue donde me di cuenta, porque si no, ya hasta el momento no recibo nada, yo no sé nada del Fondo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Los correos masivos, esos sí los hace el Colegio, nosotros publicamos en redes.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Nosotros tenemos unos gastos de años anteriores en que hemos invertido un capital muy, muy, muy alto para hacer todo este proceso de información y volvemos a lo mismo por lo que nosotros hicimos eso, porque la gente no se informa.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Y es que digamos quien tiene la base más grande es el Colper que tiene toda la base.

El Fiscal Gerardo García:

No tiene que haber una base de acá y una de allá, debe ser la misma. Antiguamente, y creo que aquí las compañeras que tienen más estar en el Fondo lo recuerdan, yo creo claramente que había, que hay campañas de estudio donde se manda un correo para todos los colegiados con temas del Fondo y así se ha hecho siempre, pero ahora si los metemos dentro de la información del Colegio se está diluyendo, yo sé que tal vez para algunos colegiados puede ser mucho spam, pero es la herramienta que vamos a utilizar ahorita.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Pero no podemos nosotros independizar ese servicio para que podamos llegarles a los colegiados, entonces solo lo del Fondo como antes lo hacíamos, no necesariamente meterlo con lo del Colper porque creo que va desapareciendo.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Hace unos años se hizo una actualización de la base de datos, la hizo el Fondo específicamente, esa base de datos se le pasó al Colegio para que la mantuvieran al día y específicamente para que se pudiera utilizar para todo tipo de campaña.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

O sea, volvemos a lo mismo, nosotros hicimos la inversión.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Igual la gestión efectiva de cobro y mantener los niveles de morosidad por debajo del 5%, que eso no se debe perder.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Qué es eso de automatización?, ¿es comprar algún software?

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Ya nosotros tenemos un módulo que vamos a potenciar, que se llama gestión de cobro precisamente tiene ese mismo nombre y a nivel de procesos automatizados en la recuperación vamos a ver si ahora ya terminamos de aterrizar un mecanismo de cargos automáticos para ya darle más fuerza a esa parte, eso nos ahorrará gastos en todo lo que ya había estado implícito y que se había dejado un poquito retrasado por un tema de la operativa.

Ahora, gestión de cobro, es potenciar el módulo que ya se posee, darle más fuerza para que nada más con un clic se manden los correos necesarios. Normalmente se hace personalizada pero manual, entonces eso es lo que queremos acortar.

El presidente Wilberth Quesada:

Pero eso está ya dentro del software que tenemos, es nada más de potenciarlo. ¿Es el SIBU?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí.

La Tesorera Laura González:

¿Es el que se paga tanto para el Colegio como para el Fondo?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Exactamente.

Incrementar el patrimonio del Fondo, aumentar la utilidad del Fondo, incremento en la cartera de crédito y de inversiones. Actualmente tenemos una tasa promedio real de un 7.9%, tomando en cuenta la tasa ponderada de ambas carteras, ese dato salió del actuarial, la idea es este de potenciar, obviamente, si aumentamos de las tasas de colocación de inversiones, obviamente esa tasa subiría.

Acá, también, hay otro tema importante que es el mix que tenemos de lo que es la cartera de inversiones versus la cartera de crédito contra el activo total productivo. Actualmente tenemos un 43%, la idea es prestar más y llegar por lo menos al 60%.

El presidente Wilberth Quesada:

¿La cartera es un 43%?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí.

El presidente Wilberth Quesada:

¿A hoy?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, a hoy. Es que tenemos ¢1.700.000.000 en inversiones y ¢1.300.000.000 en crédito. La idea es aumentar porque, por ejemplo, con solo la recuperación que tiene el Fondo, presta lo que se tiene presupuestado. Entonces aquí la idea es como la campaña que se hizo ahorita para cierre de año para poder colocar, tal vez no hacer una campaña así, sino planificar una campaña a lo largo del año y no tirarla con condiciones tan extremas porque ahí estamos dejando de ganar comisiones por colocación, pagando avalúos sino hacer tal vez algún quiebre especial.

El presidente Wilberth Quesada:

En el tema de priorizar con campañas de crédito, no le voy a decir el sabor del mes, pero sí campañas de crédito, porque si nosotros fuéramos a un banco estaríamos quedados con esa relación del 43% actual de la cartera de crédito activo productivo. Como le dije una vez a un presidente del INS, se ufanaba en las utilidades que tenía y la mayor parte eran por ingresos por inversiones que obviamente los seguros deben tenerlo, pero la mayor parte debería ser primage, y no tenían, tenían un primage malísimo; entonces no es para que nos contentemos, es lo que quiero decir, no deberíamos estar felices por esa composición y está muy bien que usted lo ponga en un 60% y hagamos ese avance de 43 a 60, y tenemos que buscarlo porque en realidad la situación actual de cartera de crédito activo y productivo 43% es el realmente deficiente.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

De hecho, si vemos la tasa de colocación de crédito anda como en un 11.52%, en promedio. Obviamente, también hay un margen de riesgo que no nos dan las inversiones, en las inversiones usted se gana lo que se gana, en cambio con un crédito ahí está el porcentaje de riesgo de que no me pague, pero por eso es el premio por colocar eso y algunos productos que son un poco más rentables, como la línea “sin fiador”, que si bien es cierto estoy corriendo el riesgo, la rentabilidad es un poco más alta y tal vez los plazos de recuperación son menores con respecto a un hipotecario que tengo que esperarme 30 años, pero también, como lo había presentado anteriormente, el Fondo tiene un 50% en garantía hipotecaria y un 29-30% en garantía fiduciaria. Es una cartera muy sólida.

La Tesorera Laura González:

El crédito sin fiador cala mucho porque ya nadie fía.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Pero sí hay gente, hay algunos que sí se la juegan.

Tenemos la auditoría financiera que la estoy presupuestando de a ¢3.000.000 dependiendo más o menos de lo que teníamos para este año y para efectos, sería para el 2023, porque este año los números salen. La de 2022 es la que está, la que haríamos el otro año sería la del 2023.

Contribuir con el Bienestar Social de las personas colegiadas, programas solidarios, entrega de subsidios ¢119.000.000, hay un incremento de unos ¢18.000.000 con respecto al presupuesto de este año.

Tenemos la atención de servicio de Medicina, acá estoy yo partiendo del supuesto de que vamos a reducir la cantidad de horas de atención del servicio médico a 12 horas por semana y si yo presupuesto al 100% los 3 días que tendríamos durante todo el año serían 1000 y resto de citas, ahí lo estoy castigado un poquito como al 80% de las citas que serían las que entregaríamos durante el año, pero eso se está complementando también con las el estudio que se hizo y la encuesta que se hizo con respecto a las especialidades médicas para devolver al colegiado esas citas que no se están dando y eso que estamos pagando en especialidades

médicas. En la encuesta que cerramos ahora el viernes en la noche, nos percatamos que entre las especialidades médicas está la de los riñones y la de cardio.

También, tenemos las ayudas en casos de extrema necesidad \$5.900.000, préstamo de muletas, este es un nuevo subsidio, en realidad no es un nuevo subsidio, si no que estoy metiéndolo en la parte de ayudas médicas porque ahorita tenemos sillas de ruedas, entonces aquí se están presupuestando 10 pares de muletas, doña Laura me dijo que sería importante meter andaderas. Estas muletas yo las estoy contemplando desde una perspectiva de solicitud bajo demanda, ¿qué quiere decir eso?, que por ejemplo Arles necesita unas muletas, él me dice con qué características, porque cada muleta tiene un tamaño, tienen una especificación especial, entonces yo no puedo ir a comprar todas esas muletas sin saber cómo las van a ocupar.

Igual, que las muletas podrían también meterse en el tema las andaderas. Y hoy estoy presupuestando las unas camas ortopédicas que son bastante grandes, el problema que tenemos es que no hay espacio, entonces esas tendrían que ser tal vez a calidad de alquiler, pero no están incluidas aquí en el presupuesto, pero sí podría ajustarse.

La Tesorera Laura González:

Creo que eso se debería comunicar préstamo de equipo médico porque, por ejemplo, la andadera es primordial, el bastón, aunque hay algunos dicen que no, pero hay algunos que sí, porque tienen 3 patitas.

El presidente Wilberth Quesada:

Don Gerardo.

El Fiscal Gerardo García:

Ahí nada más voy a dar dos recomendaciones, una, no estoy de acuerdo con las muletas por un factor, número 1, porque la Caja las da cuando son necesarias, y número 2 que usted mismo lo acaba de decir, dependiendo de la necesidad de la persona es el tipo muleta,

entonces puede ser que la muleta que se compre nadie más la va a poder utilizar por muchos años.

El tema de los bastones, eso es un uso muy personal, entonces usted presta un bastón, la persona no lo va a volver en 6 meses, lo volver en 2, 3 o 4 años y les aseguro que ese bastón ya no va a ser un activo utilizable, pero es muy diferente si se pudiera meter en un plan de apoyo médico, pero es muy diferente el bastón en particular porque la Caja no necesariamente da bastones, las muletas, sí, yo lo descartaría, pero los bastones sí es una posibilidad y un bastón medicado, no van a pedir un bastón de lujo localmente, un bastón medicado son los que tienen, hay varios estilos, pero en particular puede ser de tres puntos de apoyo, dependiendo de esta particularidad, pero no me van a venir a pedir uno de cenízaro o de caoba.

El presidente Wilberth Quesada:

Pero eso sí, en efecto, es un tema de un auxilio de equipamiento y accesorios médico, una cosa así, que uno pueda contratar un plan contra demanda donde eso se pueda dar y uno tiene un presupuesto que es el que tiene disponible para eso y si alcanzó para dar 10 bastones durante el año pues genial. Debería tener definido qué es lo que se va a meter, yo incluso le soy honesto, por ejemplo, con el tema de las camas yo estoy de acuerdo también, ahora, no hay que tenerlas aquí, es contra demanda y si lo que podemos durante el año es dar 4 pues es para lo que hay.

Y esa parte también, y lo digo así sinceramente, dentro de la sinergia que uno debe tener con el mismo Colegio, nosotros deberíamos dedicarnos a eso, es parte del ser del Fondo, no tiene el Colegio por qué andar en eso, o sea, para eso está el Fondo, sino entonces para qué se creó también, eso lo deberíamos asumir nosotros, yo no veo al Colegio en eso, además de que no está en una buena situación económica para hacerlo.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Les iba a decir que al menos yo estoy de acuerdo con lo que estaba comentando Gerardo, el bastón, es muy personal, se podría entregar el bastón, pero regalado. Para que tengan en

cuenta algo, hay diferentes valores de bastones, al menos yo tengo el que yo le había comprado a mamá me había costado 20 y resto, pero yo en lo particular, después de que me pasó el accidente fui a cita a la clínica católica, ahí hay una distribuidora y resulta que imagínese que yo pagué por un bastón de cuatro picos ¢5.600, igual de metal y todo buenísimo, ahí lo ando en el carro y anda conmigo para arriba y para abajo. Entonces tener un stock, comprar una promoción de ese tipo cuando se necesita, donémoslo a un precio de ¢6.000 porque por el mismo bastón en otro lado me están cobrando ¢16.000

La Tesorera Laura González:

Yo lo que siento, también, es que el colegiado puede sentirse acompañado, aquellos que todavía tenemos papá o mamá y en una situación de crisis, a veces no se tienen todos los medios económicos, se necesita y se anda buscando una cama. A mí personalmente, mi papá murió muy joven, tuvo una muerte súbita y fue una cosa espantosa, andar buscando un colchón de aire por las llagas, entonces esa es otra cosa, que la gente anda desesperada buscando, precisamente ese subsidio de equipamiento médico, irlo año a año reforzando en vista de que vamos envejeciendo, va a ser de gran ayuda para los colegiados, pero ir poquito a poco.

El presidente Wilberth Quesada:

Yo ahí tal vez nada más, a efecto de planteamiento para no alargarnos, lo que diría don Carlos es tal vez considerar el tema de los bastones para que usted haga las modificaciones esta semana, metamos el tema de las camas, o sea, aquí es un tema que hagamos un presupuesto de cuánto tenemos, qué se puede comprar contra eso, que compararlo es contra demanda, porque, por ejemplo, un colchón muy especializado como estos que decía Laura, puede que uno diga, el paciente, el colegiado, para efectos de quien lo requirió, lo ocupó seis meses y no sé en qué condiciones quedó, es un poco de eso.

Yo estoy de acuerdo que, con un bastón, no hay nada que hacer, lo usa y se acabó, ahí no hay nada que pensar, en otro equipo médico con el tema de una cama o una silla de ruedas, uno debe pensar que tiene una duración todavía más alta. Entonces, si se compra una de esas cosas, y lo sé porque estoy afiliado a Coopenae y tiene ese servicio, entonces es parte de los

servicios que da, uno tiene que ver ahí en qué momento, si usted lo ocupa y ellos tienen disponibilidad perfectamente le puede decir venga aquí está, ¿cuánto tiempo lo ocupa?, aquí tiene 6 meses. Pero a usted le va a tocar hacer esa redonda, es decir, esto sí se puede comprar, como dice doña Aleyda, es una buena promoción, esto es básico, esto otro no, ¿cuánto tengo, ¢100.000.000?, eso lo tengo que distribuir entre todos, eso es un tema de la administración.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

El tema de la cama, yo la visualizo más como que una empresa dé el servicio de préstamo porque igual ya yo hice toda la logística de ver dónde podría yo meter en una cama aquí.

El presidente Wilberth Quesada:

No tiene que estar aquí, tiene que rentarla.

La Tesorera Laura González:

Contra demanda y bien justificado.

El presidente Wilberth Quesada:

Y eso es un subsidio, un beneficio que le da el Fondo a las personas que califiquen con su debida aprobación y todo lo que eso compete.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Lo que haría es que le quito el término de muleta.

El presidente Wilberth Quesada:

Póngale “préstamo de accesorios y equipo médico” y ya después se detalla más.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Ahí el asunto es que el presupuesto ya no sería ¢700.000, sería más alto.

El Fiscal Gerardo García:

Nada más dos detalles importantes aquí, las camas sí hay empresas que las alquilan, ahí está Montes de Oca y otro grupo de empresas, pero entonces aquí lo que hay que hacer es un reglamento definitivamente. Y en cuanto al alquiler de las camas y eso, hago la alerta de una vez, ojo vamos a darle una responsabilidad también el colegiado que pide la ayuda del alquiler de la cama, es un subsidio, entonces, precisamente el subsidio es para el alquiler por una data de 6 meses inicialmente; por el estándar, una persona que está encamada la recomendación es, primero, saber cómo evoluciona y a los 6 meses, pero cómo hay que hacerlo, ojo a esto porque yo lo he dicho en una línea, porque después esto nos puede traer problemas; Gerardo García viene y pide una cama, se cotiza en una empresa x, y cuesta ¢500.000 por 6 meses. Entonces yo hago una transferencia o le hago un cheque a nombre de la empresa, pero quién va a firmar el retiro de la cama no es el Fondo, es el colegiado interesado, porque si esa camilla no se devuelve, si esa camilla se daña o demás no lo tiene que pagar el Fondo.

Aquí en donde quiero que vayamos, o sea, es muy bonito, es fácil si lo hacemos bien, pero cuando se alquila una de estas camas, usted firma una responsabilidad sobre el uso de la cama, si la cama se quiebra por uso inadecuado, a usted le toca pagar. Entonces, si nosotros sacamos una cama a nombre del Fondo de Mutualidad, ¿y si la cama se pierde, se quiebra?

Aquí lo que hacemos es que nosotros vamos a dar un subsidio, vaya y haga todo el trámite, ¿ya está listo?, entonces ya están esperando el depósito en la empresa de alquiler, nosotros le hacemos el depósito directamente a la empresa a nombre del colegiado, porque él va a firmar. A los 6 meses si se ocupa una renovación, hacemos el mismo procedimiento, firme la renovación, nosotros le vamos a depositar a la empresa.

El presidente Wilberth Quesada:

Yo sé que Coopenae lo hace, se puede copiar el modelo, de hecho, es muy similar a eso, usted solicita el préstamo de la cama, de la silla de ruedas y ellos te lo dan como un beneficio a la familia, a su asociado y lo que hacen es que te transfieren a vos y vos firmas un documento donde usted el responsable del buen uso de eso y que el deterioro sea el deterioro

normal y no de otro tipo. Esto se está planteando para poder hacerlo el otro año hay que darle además contenido presupuestario, porque don Carlos se lo dio para 10 muletas, no para eso.

Entonces, es bueno tenerlo con el propósito de darle algún poquito de contenido más este año y eventualmente el próximo año, empujar el equipo. Vamos a tener tiempo como para poder ya presupuestar eso y decir si queremos 4 camas al año son ¢2.000.000 de pesos, darle contenido presupuestario, pero es bueno tenerlo para contemplarlo. Me parece don Carlos que es un buen proyecto.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

¿Lo metemos ahí entonces?

La Tesorera Laura González:

Yo lo único que iba a decir era que se buscaran varias empresas que pudieran surtir contra demanda, o sea, eso por un lado y sí me parece conveniente lo del reglamento, porque también hay que especificar que una vez, si fallece el familiar del colegiado, el colegiado, la persona tiene que devolverlo, porque después la gente anda buscando dónde entregar.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Proyectos solidarios, charlas con un enfoque a la familia del colegio, fomentar el espíritu de la familia, cuatro charlas al año y, creo que fue doña Laura, que me dijo que hay serios problemas de alcoholismo, entonces las charlas habría que enfocarlas.

La Tesorera Laura González:

María Isabel Solís ha sido la persona que ha venido desarrollando lo que ella considera uno de los pilares que es Bienestar, ha estado estableciendo algunas alianzas con algunas universidades para el desarrollo de estudios y tener por lo menos un perfil de la condición de la salud del periodista.

El domingo ella estaba ya depurando los datos, me los pasó, no se ha presentado, pero les quiero comentar que entre enero y febrero se mandó un correo y solo 184 personas

contestaron, pero bueno, de esas 184 se encontró que el 53.3% tienen sobrepeso, un 20% dijo que tenía presión alta, 14% triglicéridos altos, 12.1% colesterol, 10 son asmáticos, 10% son diabéticos, el restante dijo que tenía otros padecimientos, el 54% apenas está en tratamiento. Después, el 96% que me alegra mucho, no fuma, pero el 44.6% señala que ingiere bebidas alcohólicas en forma regular.

El 62% asegura que ha pasado periodos de ansiedad durante el año, y el 32% sostiene que ha tenido cuadros de depresión, apenas el 67% realizan actividades físicas. Entonces yo le comentaba eso a don Carlos, no solamente para lo que era el asunto de las muletas, sino también considerarlo a la hora de la selección del contrato con el Metropolitano, que si era conveniente la reducción de la medicina general y dar campo a especialidades médicas.

Dentro de lo que ha logrado Marita, hay un convenio con una Universidad que va a dar a las consultas de nutrición ante la pregunta de qué hacíamos si se da una cita en nutrición, cómo se va a dar el seguimiento, si el Colegio lo va a seguir pagando. Fisioterapia también se va a dar. Entonces le decía yo a don Carlos que habría que ver las dos áreas, por así decirlo, y sumar todo ese esfuerzo para no duplicar funciones, entonces que quedara un Plan Bienestar, bien fuerte, diferenciado, pero acorde a las necesidades que tiene el colegiado y basado en métricas.

También en cuanto a las charlas, hay una parte, bueno me voy a adelantar, hay una parte que a don Carlos le interesa mucho que es el emprendedor, el colegiado emprendedor, me parece bien, pero el Colegio también ha venido realizando algunas cosas, entonces ver que sí y que no para esa parte, y con lo de la feria de la salud también María Isabel tiene algunas cosas, entonces lo que creo que, con esos dos pilares, capacitación y bienestar, simplemente revisar y ajustar nada más.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Aquí sería el tema, tal vez tomar en cuenta que el Fondo actualmente es el que tiene la plata, tiene plata, entonces de ahí podríamos ver la manera de cómo apoyamos también, al final es un tema de que los colegiados nuestros son los mismos colegiados en general y buscar las

mejores charlas, hacer la mejor feria y generar sinergia, que es lo que siempre he hablado, que es importante.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Nada más una pregunta, tal vez para punto aclaratorio a doña Laura, ella dice que la encuesta se hizo a periodistas, o sea, ¿fue excluyente?

El presidente Wilberth Quesada:

No, a colegiados.

La Tesorera Laura González:

Se envió a toda la población y de esos, 184 respondieron.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Está bien, nada más es un punto aclaratorio por la condición del tema inclusivo, en ese tema, por lo menos yo, soy un poco más quisquillosa. Me parece muy interesante, de hecho, hay muchas falencias entre los colegiados en términos de su condición propia integral. A veces a la gente se le olvida por estar haciendo otras cosas y al final vienen otros resultados. Me parece muy bien que se estén haciendo ese tipo de cuestionamientos.

Lo que sí tenemos que ver a manera de sugerencia es, o que el proyecto sea un proyecto compartido, o que no sea un proyecto que solape, por ejemplo, otras condiciones específicas de un lado o de otro específicamente, que no sea que, porque se hizo un proyecto por decirles algo de un tipo, otro se minimizó o se enfrió.

La Tesorera Laura González:

No, la idea es dejar esta actual Junta Directiva ya un proyecto montado con todos los contactos y que siga, o sea que sea un producto propiamente ya del Colegio que el Colegio le da ese beneficio al colegiado entonces, como no se tenía claridad de cuál era la condición del colegiado, se decidió hacer este estudio que me parece adecuado porque ahí hay una data de más o menos por donde andan los problemas médicos sin olvidar que hay empresas

responsables, con la muerte de Roy Solano, tengo entendido que se dictó la orden de que la Jefatura se iba a hacer un control médico porque no se sabían las condiciones en que estaban, pero básicamente es eso.

El presidente Wilberth Quesada:

Tal vez ahí y esa parte si me parece bien y eso don Carlos, habría que arreglarlo en estos días, tal vez lo podamos ver por whatsapp porque creo que es muy puntual. El Colegio no tiene plata, nosotros sí tenemos, de manera que nosotros tendremos que asumir aquí financiamiento, no por un tema de que seamos el Fondo o no, es que al final de cuentas es el colegiado, pero como el que paga manda, también con toda la pena del mundo, el tema a mi particularmente me parece que nosotros con el tema de la salud, que es algo a lo que hemos apostado y sobre todo con lo que usted va a presentar ahora, lo que hemos logrado con el Metropolitano es cuestión de ponerse de acuerdo con lo que tiene Isabel y decirle, bueno, ¿qué es lo que vas a tener?, son dos ferias al año de este tipo, esto otro que está hablando Laura, que me parece que está muy claro, mucho mejor, mucho más robusto y ver cómo lo pegamos y lo financiamos nosotros.

Yo no tendría ningún problema ni creo que ninguna de las directoras aquí tenga, ni el fiscal, ningún problema con eso, que nosotros lo asumamos, que sepamos qué es y no importa, yo no le veo ningún problema si Isabel está con esto y lo está coordinando, porque nosotros somos aves de paso, así es que mañana no será Isabel será otra persona y entonces lo importante es que el servicio quede y si ella lo tiene bien programado en buena hora, hasta nos quita peso y nosotros le decimos, ¿cuánto necesita ¢1.000.000 o ¢2.000.000?, ¿es lo que tenemos de presupuesto?, ahí va perfecto que no pegue con nosotros, como bien decía Laura, porque, por ejemplo, nosotros ya tenemos ahí con las especialidades médicas, eventualmente si metemos el tema de nutrición, ¿qué no, que tal vez lo quitamos para darle paso a esto otro de Isabel?, genial no metemos nutrición en la parte de nuestra, ¿qué nosotros lo vamos a terminar financiando?, terminamos financiando, no importa, pero es un programa, pero hacer ese match dentro de esa parte.

Yo creería igual que el Colegio, dado que no tiene dinero, debería, pero eso es una recomendación a la Junta Directiva, pensar si seguir haciendo el tema de las actividades, de las capacitaciones técnicas que hacen, las de contenido, la RP, diseño, uso de redes, marketing, todas esas que siempre hace, genial, porque además son muy del perfil del Colegio, no es un tanto del Fondo y dejarles esa parte a ellos, y esa sí que la financien ellos.

Entonces, con respecto al tema de las actividades sociales, feria de salud en general los proyectos sociales y que la administración tome nota sobre lo que se ha conversado para coordinar lo pertinente también con el Colegio, en los términos que se ha indicado de la buena disposición que tiene este Consejo con la Junta directiva del Colegio de poder armonizar este tipo de actividades y generar las sinergias necesarias para que los presupuestos no se vean afectados. Desde ese punto de vista para que don Carlos tome nota y en cuanto a este renglón de proyectos sociales, coordine lo correspondiente para dejarlo así en el PAO.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Posicionamiento del fondo de mutualidad, charlas financieras, que como hablamos, el tema financiero es nuestro, nosotros somos los que prestamos, entonces ahí es bueno educar al colegiado en temas netamente financieros, ¿cómo hacer un presupuesto familiar?, ¿cómo utilizar una tarjeta de crédito?, todo el mundo dice que es muy sencillo utilizarla, pero el uso eficiente puede hacer que usted tenga una fuente de financiamiento importante, etcétera,

La empresa de mercadeo para realizar campañas de subsidio eso está entre los proyectos que se plantearon y se vieron arriba. La mejora tecnológica de la página del Fondo y la app, en este caso el presupuesto es de ¢1.500.000, para lo que es remozar la página y poner a funcionar la app porque ya lo tenemos, ya está y solamente es de empezar a hacer la campaña publicitaria, porque la gente siempre anda con su teléfono en la mano.

El Fiscal Gerardo García:

Nada más una pregunta, al referirse que la app ya está lista, ¿cuándo fue la última actualización de la app? Les voy a dar una mala noticia, pero si está a un año de no estar en las tiendas, el proceso para volverlo a activar puede rondar hasta 1 año, porque hay que

actualizarlo, ver si está a tono con todos los teléfonos disponibles y hay que pagar a las 3 tiendas, Harmony de Huawei, Google Play Store de Android e iOS. Más bien hay que valorar y hay que contratar una empresa para que haga una revisión de la app a ver si es mejor hacer una nueva o se pueda actualizar, eso es una realidad de las apps, la app si no está disponible estamos tostados.

A no ser que ellos, cada vez que actualizan una, actualizan a todos los clientes, aunque no lo usen, que yo no lo creo, porque eso tiene un costo. Entonces hay que verificarlo bien y consultarlo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Pero sí es importante porque estar metidos en el asunto de tener la tecnología de que el colegiado pueda revisar su estado de cuenta en el teléfono, inclusive, creo que hasta la página web en sí tiene que ser remozada para poderse ver desde un teléfono, porque no es la misma que está en la web.

Un relanzamiento, porque llega un momento en que una página web se vuelve cansada y entonces, desde esa perspectiva empezar a que se actualizan los contenidos, nosotros tenemos la administración de la página, pero hay cosas que hay que rediseñar.

La Tesorera Laura González:

Le hago la pregunta porque supuestamente dentro de 3 meses el Colegio va a tener su nueva página, pero yo pasé hoy una plantilla porque pedí la formulación del proyecto y no me la pudieron dar. Entonces tuve que dar una plantilla para que me metieran todo hasta la matriz de entregables y la posición de riesgo y si hay si hay capacitación con la nueva página porque hay que definir nuevos usuarios, va a tener para pagos, la pasarela y todo eso se tiene que estar a la hora de migrar la información, si van a poder soportarla toda o hay un riesgo de pérdida de información.

El presidente Wilberth Quesada:

Qué bueno que Laura está aquí porque esa información a veces no fluye, uno debería bajar como para que uno sepa y no se meta en cosas.

La Tesorera Laura González:

Yo mandé a solicitar la formulación del proyecto, el muchacho lo que me mandó fue el convenio que firmaron y digo, ¿dónde está el proyecto?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Con Jorge.

Tenemos la parte del “Chabot” que es el asistente virtual, hay uno, actualmente se maneja con Facebook creo que es, pero la idea es que tenga más opciones, que le conteste más, que sea más interactivo, hay hacer toda la programación.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Eso vale programar el chabot, seguro, ¢500.000, o eso es el mantenimiento?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Es el mantenimiento, hay que meterle un poquito más de contenido. Esas dos partidas están juntas, las separé, pero más o menos presupuesté ¢2.000.000.

La Tesorera Laura González:

¿Pero usted le dijo que la programación sí la necesitaba?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Cuando yo lo llamé estaba de vacaciones.

La Tesorera Laura González:

No yo no creo en eso, más bien don Carlos pida una segunda opinión.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Tengo lo del Mall virtual que aquí estoy programando ¢2.900.000, les explico un poquito el tema del Mall virtual, es una empresa que le da el servicio más o menos a 49 entes financieros de Costa Rica, a Scotiabank, cooperativas, asociaciones y la idea acá es que en la página del Fondo se pueda hacer el ingreso para que una persona pueda comprar más de 25.000 artículos con un usuario y aquí la idea va en dos sentidos, poder comprar una refri, poder comprar una computadora y se lo envían a domicilio y tenemos la oportunidad de poder financiar esos artículos, entonces a través de la página, entonces él puede comprarlo con tarjeta de crédito, puede comprarlo con diferentes formas de pago y adicionalmente el crédito con el Fondo.

El presidente Wilberth Quesada:

Que eso sería lo ideal.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

La idea es que él viene, entra, y entonces le llega la información del colegiado, los muchachos de crédito lo contactan y le dicen que pase toda la documentación que se necesita, eso es partiendo de la base del crédito salvadita, que es hasta ¢900.000, de ahí se le hace el pre estudio y si se aprueba y todo lo demás, se formaliza y se le envía a la empresa para que la persona pueda comprarlo, la empresa hace las entregas, pone la garantía.

El presidente Wilberth Quesada:

No hay que compartir bases de datos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Definitivamente, ahí lo único que nos llega es la solicitud del colegiado.

El presidente Wilberth Quesada:

Se hace el preanálisis, le dice a la empresa si se aprueba, hasta por ¢800.000 y que vaya y compre.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Es un mall virtual que le da un matiz diferente a la página del Fondo, también, porque yo quiero comprar algo, ya no me tengo que meter a Gollo o puedo cotizar a ver qué tal anda y tenemos una oportunidad de colocación. La empresa nos devuelve el 25% de la comisión que ellos cobran.

La Tesorera Laura González:

Tengo entendido que eso ya se había realizado en el Colegio y que el modelo de negocio era recibir el 5% de la comisión, pregunto yo a la administración, ellos ponen la logística, ellos ponen la arquitectura, la pasarela, ¿nada más es utilizar la plataforma?

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

La plataforma, la página web del Colegio, el costo de la implementación dura de 2 a 3 meses y lo que ellos ponen es una URL donde todo, la carátula y todo es como si fuera del Fondo, como si fuera el Fondo al final, pero es la empresa.

El presidente Wilberth Quesada:

Don Carlos, perdón, ¿a esta gente se le puede invitar para que nos venga a hablar sobre eso? Porque podríamos aprovechar.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, exactamente, porque la inversión no es barata, son \$5000.

La Tesorera Laura González:

¿De este lado son \$5000?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Nosotros tenemos que invertir por la implementación.

La Tesorera Laura González:

La parte de la pasarela, ¿quién la paga?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

La pagamos nosotros.

La Tesorera Laura González:

Ahora la gran pregunta, siendo abogado del diablo, ¿cuáles serían los diferenciadores?, porque en este momento Tienda Mía está tirando la casa por la ventana en publicidad para compra de cosas, mi pregunta es esa, ¿cuáles son los diferenciadores? Y en el caso del colegiado, para incentivar, recuerde que, para nadie es un secreto que uno necesita 90 días para crear un hábito, entonces en el caso de los colegiados, ¿qué es lo que se va a dar, además de que nos permita el préstamo salvadita?, si nos van a dar descuentos si nos van a dar un cupón cositas para que uno desee comprar.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

De hecho, ellos tiran las promociones del día de la madre, día del padre.

La Tesorera Laura González:

¿Pero para el colegiado?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

De hecho, cada una de las empresas a las que les da el servicio, ellos enfocan como si fuera del mismo Colegio.

El presidente Wilberth Quesada:

Eso se está incluyendo en el plan anual operativo, no necesariamente es que no tenga que ejecutarse, simple y llanamente es un tema que claro hay que presupuestarlo el tema es que nosotros lo podamos ver, para tener mayor detalle y hacer todas estas consultas, yo diría, para no extendernos mucho, es una idea, a mí me parece valida, puede ser un buen negocio, pero hay que ver dónde estamos.

El Fiscal Gerardo García:

Nada más un comentario y recomendación, porque ese es un tema que yo había mencionado en varias sesiones, yo mencioné los créditos dirigidos, ¿recuerdan eso? Prácticamente es esto misma, eso es lo quiere hacer, pues si nosotros vamos a darle el crédito al colegiado tenemos que hacer dos tasas diferenciadas, trivialidades y equipo dirigido a sus necesidades de trabajo, porque no es lo mismo que yo te quiera comprar una cámara fotográfica por trabajo que por placer, o una computadora, un monitor, un televisor de 37 pulgadas porque ese uso lo pego a la computadora y hago edición, como lo hacen mucho ahora, ocupo una Mac.

Habría que valorar inclusive las tasas de interés de un crédito para una trivialidad, porque es una realidad, o sea, trivialidad no en el mal sentido, sino dirigido a productos de trabajo, porque eso yo lo vengo presentando hace mucho tiempo, lo he solicitado que se toque en esta mesa, pero todavía no me han dado pelota. Voy al mismo tema, en serio, el Colegio ha perdido, y lo digo abiertamente, millones, de gente que ha comprado equipos porque capaz y nos hubiesen pedido el préstamo a nosotros con una tasa de interés competitiva y no las compren en las garroteras, o sacar un crédito en un Banco para comprar una Cámara, una computadora o demás.

El presidente Wilberth Quesada:

De nuevo, no somos la primera opción para nadie, ese es el tema, porque si no de verdad, yo estoy seguro de que vos vas ahorita y haces una encuesta en el Colegio y más de un colegiado nuestro está hasta el alma con Gollo y usted le dice, cómo que usted va a comprar esa nevera en Gollo y le está pagando un crédito, el colegiado dice que, por agilidad, pero eso se lo hubiéramos financiado nosotros al mismo plazo a la mitad de la tasa. Creo que aquí hay un tema muy serio de que la gente no nos tiene en mente.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Eso sería la parte del PAO.

6.4 Propuesta de Presupuesto 2024

El presidente Wilberth Quesada:

Ahí hay que ajustar ciertos montos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, sería la parte médica, los proyectos sociales, esa parte básicamente, pero lo dejo igual y la comunicación sería ya después.

El presidente Wilberth Quesada:

Hay que hablarlo esta semana con ella, es ver qué montos hay, supero sobre todo me preocupa más la parte que decía Laura de este proyecto que tienen con la UCIMED.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Veamos la encuesta de servicio, tal vez ahí se nos aclare un poco el tema.

Los presupuestos están sumamente aterrizados en sentido de que lleva un incremento lógico con respecto al del año pasado, tomando en cuenta la inflación y se proyectaron desde la base del 2003 al 2023, más o menos, sacando un promedio de cada uno de los acontecimientos para poder sacar a los diferentes porcentajes, por ejemplo, en timbres y cuotas, estamos presupuestando ¢92.000.000.

Acá es importante tomar en cuenta que yo hice las proyecciones sobre lo que va a pasar el otro año, el otro año nosotros a partir de mayo deberíamos empezar a recibir el 15 y el 50%, entonces por ahí es un poco el incremento. Obviamente esto es presupuestos, entonces podríamos hacer la modificación, pero todo depende de lo que pase con el tema del otro lado, el actuarial y todos los 31 escenarios que tenemos.

Los ingresos financieros los estamos presupuestando a ¢324.000.000, igual los ingresos operativos, que es importante que el crecimiento, la colocación la estamos proyectando a un 33.47% y la recuperación a un 24.28% y la tasa promedio a un 11.52% de la colocación de crédito, igual la tasa promedio de lo que son las inversiones estamos en un 6.63% y ahí estoy proyectando un 1% de crecimiento de sobretasa, entonces para que nos dé un 7.84%, de ahí salen esos datos que son muy aterrizados con el presupuesto pasado y lo que ha venido pasando, y sí presentan un crecimiento.

Todos esos son supuestos. Yo manejo supuestos de tasa, de inflación de un 3%, aunque en este momento no tenemos inflación, no quita, igual aumentos de salarios o un 3% o un tipo de cambio de ¢550 en enero y ¢570 a diciembre, obviamente con todo esto de la guerra este tipo cambio es lo que me hizo pensar. Servicios profesionales en ¢75.000.000, presupuesto de servicios no personales en ¢15.000.000.

El presidente Wilberth Quesada:

El aumento salarial está previsto por inflación.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí al 3% exactamente.

El presidente Wilberth Quesada:

Esta administración está ajustando la inflación.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Y también el actuarial hace la misma recomendación del 3%, entonces me hace ver que no estaba tan loco para poner un 3%. Gastos generales de un 3.8% y servicios no profesionales ¢30.000.000 y subsidios ¢119.000.000, ahí hay un crecimiento como de ¢18.000.000, eso va mucho de la mano de la cantidad de colegiados que cumplen 65 años más la indexación.

El presidente Wilberth Quesada:

En el estudio actuarial, ¿en cuánto estaban los gastos por subsidios?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

No lo recuerdo.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Porque hay mayor cantidad de colegiados que ya comienzan el proceso para pensionarse.

La Tesorera Laura González:

Por eso el datito, por favor, de cuántos para final del año, de lo que viene. Porque para los próximos 5 años son 209 los que se retiran.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Gastos financieros, 4.2 millones, colocación y aportes ¢557.000.000, o sea, el 33%.

El activo fijo, aquí estamos presupuestando lo que es la compra de los equipos del personal, porque ya tienen mucho tiempo y están fallando mucho, ¢3.000.000, compra de 3 sillas, porque las sillas ejecutivas que se tienen ya se tiene una nueva y las otras 3 están mal.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Qué era esa colocación de aportes?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

El crédito que se va a colocar.

El presidente Wilberth Quesada:

El crédito es de 557 y ¿cuánto tenemos de presupuesto para este año colocado?, que vamos a tener en cartera.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Estaba en 68% más o menos.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Pero cuánto en plata?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Eran como 200.

El presidente Wilberth Quesada:

Es que lo traigo a la mesa porque don Carlos está proponiendo una colocación fuerte de un 33% de la cartera, comenzando el otro año, que eso es súper hiper ambicioso, pero vamos, yo se lo hice ver, me parece muy bien, pero es súper ambicioso, vamos a ver resultados a la fecha, por eso pregunto, porque es plata.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Eso se presupuesta de lo que se ha colocado en los últimos años.

La Tesorera Laura González:

Y bajo la premisa de la campaña.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Cuánto es solo la cartera de crédito a la fecha?, colocado este año, obviamente, no la cartera total. Nada más como para tener ahí la referencia, porque si eso es así, exige un trabajo muy fuerte desde el punto de vista de la colocación que me parece muy bien que se ponga, pero hay un compromiso.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

¢230.000.000 al cierre de diciembre, pero hay que tomar en cuenta que aquí no se está contemplando la campaña.

El presidente Wilberth Quesada:

Yo no he visto ningún anuncio.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Ya hoy sí, ya hoy tuvo que haber salido.

El presidente Wilberth Quesada:

Ese es el problema que uno tiene que entrar a la página, eso era para que hoy anduviera circulando, pero por whatsapp, ustedes pueden enviarlo por whatsapp, usemos todo lo que tengamos porque ese es el chiste de esa colocación.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Ya el de salvadita se publicó también. Estamos sacando una campaña de salvadita al 11%, a 96 meses sin comisión, ¢14.000 la cuota, ¿los requisitos?, hay que hacerle el estudio crediticio, SUGEF, los ingresos.

El presidente Wilberth Quesada:

Ahí es lo mismo, pero es más rápido porque no tienen que venir aquí por menos de ¢900.000.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Ahí la Administración es la que aprueba.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Y el Colegio cuándo va a publicar eso?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

El Colegio mañana, pero es que en el Colegio tenemos que entrar en cola, pero ya eso lo negocio yo mañana para que empecemos a enviar.

La Tesorera Laura González:

Don Carlos le voy a pedir un favor, si usted va al otro lado y usted le dice vamos a publicar el día tal a partir de la hora tal y usted no lo ve, usted me pone un mensaje Laura, me prometieron a tal hora y no lo vi en redes sociales.

El presidente Wilberth Quesada:

Eran 273 lo que tenía ahí en ese Excel, y usted está hablando de 557. Obviamente si logramos el crédito de vivienda, pues ya ahí no sería tan exagerado el aumento.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Una petición, cuando vayan a poner el nombre del Colegio, que sea “Colegio de Periodistas y Comunicadores”

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Ahí está lo de las computadoras y las sillas.

Lo presupuestado son ¢810.000.000.

El presidente Wilberth Quesada:

Eso significa un incremento con respecto al posible cierre de este año, ¿de?

¿La proyección del ejecutado de este cuál es?

¿Cómo 8-9%?

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Son ¢718.000.000

El presidente Wilberth Quesada:

O sea, son ¢100.000.000 más, más o menos. Un poquito más de ¢90.000.000 es el incremento del presupuesto. Recuerden que hay que ir a defenderlo, esto es lo que va a para la asamblea, para que lo tengamos claro, compañeros, el puesto se está incrementando en ¢92.000.000 más o menos, versus el presupuesto del año pasado, sin considerar el ejecutado, si consideremos el ejecutado y la campaña de crédito no nos pega, será mucho más de ¢90.000.000, naturalmente. Para que lo tengamos clarísimo porque nos van a decir ¿cómo que el fondo incrementó un 25% su presupuesto? Eso tiene una explicación, obviamente, y no es tanto de los gastos administrativos o de personal, sino de otro tipo que sí son importantes.

Eso hay que hacerlo todo antes de la asamblea y digo antes porque no tenemos tanto tiempo, hay que tener un criterio todos nosotros bien parejo, un discurso, un mensaje bien claro para que, si nos preguntan poderlo defender, porque si no, no se vale.

¿Alguna pregunta, consulta, duda, comentario compañeras, compañeros?, ¿no?, esto hay que darlo por aprobado, yo aquí nada más lo que sí les pediría es lo siguiente, de lo único que yo

tendría de pronto aquí como alguna no duda, sino digamos alguna observación, básicamente con lo que Laura expuso ahí en la parte de proyectos sociales.

Tal vez ahí hay que amarrar un poquito más lo del crecimiento de la cartera don Carlos, para hacerle una justificación buena, en el escrito me refiero, no en la PT, que sería bueno que usted le haga los ajustes, como esto usted tiene que presentarlo el viernes, entonces trate por favor de aquí al miércoles de pasárnoslo de nuevo el escrito, la presentación no, el escrito para que todos lo podamos revisar y tengamos el compromiso nosotros de revisarla desde nuestras casas donde estemos y devolvérsela a usted el día jueves con cualquier observación y trabajemos por el whatsapp cualquier tema ahí que veamos que toca, pero sí que cualquier ajuste se le haga en función de lo que conversamos también en estos días. Señora Laura, sí.

La Tesorera Laura González:

A Isabel yo le puedo compartir esa parte para que ella haga su propuesta de ajustar.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, yo de nuevo nada más aquí Laura, para que le lleve ese mensaje a María Isabel, que estamos todos de acuerdo en apoyarla, pero que lo que sí habría que, y como lo dijo bien Gerardo, afinar en el tema de lo de ella es que ese tipo de servicios que se pretenden dar no nos amarren en el sentido de que no se vuelvan perennes. Hay que definir bien que, si son unas consultas de nutrición, porque eso lo tenemos nosotros también del lado del convenio con el Metropolitano, nosotros no las estamos dando tampoco perennes, entonces es, Laura va a ir a recibir un servicio de nutricionista con el seguimiento, pero hay que delimitarlo para ver presupuestariamente eso cuánto significa.

Yo sé que son gratuitas y todo, pero lo que te quiero decir es que incluso en las campañas también, porque si no, y esa es la parte que no tiene ningún sentido, si por ejemplo se hace una campaña con la UNIBE de cardiología, por decir algo, y nosotros tenemos una que se puede hacer con el Metropolitano porque igual con el Metropolitano también se pueden hacer y ya están dentro de un convenio que para efectos de la campaña propiamente no tiene ningún costo para nosotros, es parte de los servicios que ellos nos dan, entonces sí delimitarlo, decir

no mira si ya tenemos estas posibilidades dentro del convenio que tenemos con el Metropolitano, no las multipliquemos ahí.

La Tesorera Laura González:

Créame que yo en el tema de Psicología yo le pregunté a Marita, ¿cómo estamos con el tema de Psicología?, yo trabajo ahí y yo sé que hay un límite en cuanto a las citas de Psicología, porque algunos son simplemente un reporte, una guía de lo que es auxilio pronto. El lunes yo le hablo y le digo que por favor lo más antes posible que nos haga esa delimitación.

El presidente Wilberth Quesada:

Es delimitarlo y si se complica mucho, nosotros dejamos lo que tenemos previsto y el próximo año vemos que posibilidades hay de hacer algún negocio conjunto, pero digo, para no afectarnos nosotros contra lo que tenemos.

Entonces, tomamos el acuerdo en función de que la administración revise el documento con lo que hemos conversado del PAO y presupuesto para que le haga los cambios y nos lo pase entre semana para que los que los directores lo vean dejamos el acuerdo en firme por una razón obvia, pero para poderlos contemplar dentro de, tanto el PAO como el presupuesto. Si están de acuerdo, entonces en esos términos para aprobar el PAO y el presupuesto con la condición de que la administración haga los ajustes pertinentes y se los comparta los directores a más tardar el miércoles de esta semana. Los que estén a favor se sirven levantar la mano, ¿doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González:

De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias 5 votos a favor aprobado por unanimidad.

Acuerdo 06-40-23: *Se aprueba el PAO y el presupuesto con la condición de que la administración haga los ajustes pertinentes y se los comparta los directores a más tardar el miércoles de esta semana. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

6.5 Resultados de la encuesta de Servicio Médico.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Lo primero que hicimos fue tabular en la encuesta porque la cerramos el viernes, la idea era unirlo con la propuesta que el Metropolitano nos dio.

La Tesorera Laura González:

Para adelantar don Carlos, yo vi que la propuesta que está haciendo el Metropolitano para el Colegio, que los descuentos son entre un 14% a un máximo de 25% con respecto a la tarifa normal.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

¿De los siguientes horarios, cuál considera mejor para ser atendido en el consultorio médico? Acá dice que 59 personas, un 29% de 8 a 12, de 1 a 5 un 41%, 23, y 73 personas que eran 41% le da lo mismo, nos dejás igual.

¿De lograrse incluir citas de especialidades médicas en este convenio, cuáles le interesarían? Puede escoger más de una. Entonces acá neumología tiene un 24%, nefrología tiene un 10%, esa que está ahí que no apareció es ginecología, que tiene un 68.2% y cardiología tiene un 66%, 117, todas las demás no son representativas, urología, hematología, gastro, fisioterapia, nutrición. Por eso les decía que había algunas especialidades que son las más caras, que son en las que sí están en interesados.

¿Partiendo de que estas citas de especialidades médicas sean subsidiarias, estaría usted de acuerdo en asumir un porcentaje del costo? De acuerdo el 85%.

En este convenio se establece la cobertura gratuita de emergencias, solo consulta no incluye medicamentos, exámenes ni otros para familiares en primer grado de consanguinidad en los

diferentes centros del Hospital Metropolitano del país, ¿emplearía sus familiares el servicio? Sí un 84%.

Si usted es empleado asalariado, ¿su empresa o institución cuenta con consultorio médico? El 50% dice que sí cuentan ojo ahí, el 31% dice que no, y el 17% no sabe.

Sí respondió afirmativamente a la pregunta anterior, ¿emplearía los servicios de consulta médica que ofrece actualmente el Fondo de Mutualidad?, ¿es ese el motivo fundamental para no emplear el servicio del Fondo? Un 43% dice que no, un 21% dice que sí, y las otras son bastante mínimas.

Si tiene algún comentario o sugerencia para la mejora del servicio médico, agradecemos, nos indiquen. Ahí hubo un montón de sugerencias, se sacaron las más reiterativas: “es valioso el servicio”, “buena iniciativa”, “los servicios especializados”, “más difusión”, como en todo, hay una constante, hay una alerta que nos enciende, “no cambiar el profesional, se pierde el seguimiento”, “tengo entendido que anteriormente se cambió el profesional y el servicio vino a pique”, “es imposible la incapacidad de colegiados porque solo es para medicina mixta”, “hay un poco de desinformación”, “traer medicamentos”, como sabemos si traemos los medicamentos 3 días después, entonces tal vez un poco más de difusión.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

La queja que yo presenté el año pasado, está en el contrato, pero me sucedió lo mismo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Ahí creo que era de desinformación de la muchacha de la recepción, porque usted viene, inclusive si usted es un paciente crónico, si usted no pudiera venir, puede hacer la cita vía virtual y entonces ahí ella fue y 3 días después, en buena teoría deberían estar los medicamentos acá en el Colegio, entonces sí, el servicio sí se da, doña Marilyn se me fue ese día para decirle.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Sí porque a mí me dijeron lo mismo, me lo dijeron ahí, en la en la farmacia.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

¿Saben cuál es el problema que hay que ustedes también lo saben? Como ha habido cambio de personal de recepción, entonces a veces la información no fluye y la persona anterior fue la que recibió la capacitación, y son muchos detalles.

Eso sería la encuesta.

6.6 Propuesta especialidades medicas

El presidente Wilberth Quesada:

Yo creo ahí, nada más perdón, de la encuesta, lo que creo que sí es importante y que bueno fue el siguiente paso que se dio y que ya en todo caso se había dado para que estemos claros, fueron lo de la toma del planteamiento a los servicios médicos especializados, que vean que por eso fue que también se hizo la encuesta para ver cuáles son los que se requieren y un poco a partir de lo que habíamos hablado ya con el Metropolitano, que es el planteamiento que trae don Carlos.

Y digo, es importante porque vean que nosotros si seguíamos, o seguimos, el ritmo que teníamos de visitación médica, aquí teníamos un serio problema de gasto no justificado que estábamos pagando al amparo de un contrato que decía tanto monto por tantas citas cuando la realidad es que vean que ni siquiera estábamos llegando, no estamos alcanzando la mitad, ni siquiera las consultas, eso es un desperdicio de plata, perdón que lo diga de esa manera, pero así es, porque así se hizo el servicio y así se contrató, todos tenemos derecho a fallar en esas cosas que tal vez no las vemos venir.

Otro asunto importante y que doña Aleyda lo había puesto en la mesa, que ahí se puso en la encuesta a ver si era un tema de cambio de horario, vio doña Aleyda que la mitad de la gente decía que no, que de 8 a 12. Entonces, la mitad que son los que vienen, porque no llegamos ni a la mitad, son los que vienen en ese horario, no vendría bien otro horario. No tiene ningún sentido decir, vamos a poner una fracción en la tarde porque nadie va a venir, o sea, es mejor

aprovechar el servicio médico de consulta especializada e incluso yo creo que esto también es algo que hay que estar valorando en el tiempo, si de aquí a 3 meses la visitación continúa por debajo de 50 y es un 40 y es un 30, sí vamos a tener también que decir y no sé si en algún momento, perdón, vamos a tener que decir, ¿sabe qué?, va para afuera, y que la gente pregunte, si estamos perdiendo plata, lo hicimos para ustedes, pero por algún motivo ustedes no lo utilizan. Adelante don Gerardo.

El Fiscal Gerardo García:

Solo tengo un detalle. Me interesa mucho que se den las especialidades médicas, pero no podemos escoger cuáles sí y cuáles no, ese es el único problema, o sea, a mí la encuesta no me desagradó pero si tengo que irme estrictamente a una encuesta como tal, la encuesta no es 100% funcional, porque resulta que mañana yo lo que ocupo es un dermatólogo, no ocupo un cardiólogo porque mi corazón está perfecto, entonces de nada me sirve el servicio que me da el Fondo, es que no podemos ser como muy específicos porque el 60% dijo que un cardiólogo y un ginecólogo, yo voy a un detalle demográfico, en el Colegio estoy casi seguro que hay más mujeres que hombres, claro, entonces ahí sí, obviamente por eso va a ser un tema eso y que me parece importante, ginecología, claro, una consulta ginecológica es muy alta, pero entonces vamos a estar preparados, por ejemplo, porque lo que más se va a pedir es eso.

Al final los servicios de la Caja, pues en esa parte son bastante buenos, pero cuando usted ve la oportunidad de que ya están las especialidades, las seguro que más de una de las colegas va a preferir ir a un servicio privado que hacer ir a hacer fila a la Caja, igual con un urólogo con un dermatólogo, cualquier otra especialidad.

El presidente Wilberth Quesada:

Perdón que te interrumpa, porque este sí es todo un tema, tenemos una gran ventaja y gracias a Dios es una ventaja, la discusión que tenemos es de cómo colocar porque tenemos la ventaja de tener una especialidad médica, a mí me parece, y aquí están las señoras, en el tema, por ejemplo, de ginecología, yo creo que vos y yo no somos buenos opinadores en eso, pero digamos en los servicios de ginecología no sé, posiblemente, y por eso tal vez no se ve

reflejado ahí una encuesta, entrarán otras consideraciones que, como ese es posiblemente un servicio que las señoras sí tienen que tener con regularidad, no de una sola vez, entonces tienen su ginecólogo y punto, como posiblemente nos puede pasar a los caballeros con el urólogo, o una cosa por el estilo.

Hay particularidades, yo igual que vos, no me caso con la encuesta, además, porque bueno es un sondeo en el que participaron 176 personas, pero les vamos a poner el arma a todos los colegiados para que participen, lo que sí es bueno es que tenemos el servicio médico de especialización, ¿cuáles?, aquí hay un tema importante, no necesariamente son los que nosotros pongamos, son los que pone el Hospital Metropolitano, que en algunos servicios nos puede decir que ese no lo ofrece porque la contratación que tiene con su profesional médico no es extensiva como para brindar ese servicio. Entonces aquí hay que hacer un match entre lo que nos ofrece el Metropolitano, las especialidades médicas, entre las que nuestra población requiere y más aún importante, entre las que el presupuesto alcanza para dar.

Aquí el tema es ¿cómo?, ¿con qué frecuencia?, ¿hasta por cuánto?, por eso se le preguntó a la gente si querían, si estaban dispuestos a poner algo, eso es importante. Entonces tenemos que conjuntar nosotros perdón, ya casi porque yo sé que es un tema del que todos vamos a opinar, tenemos que conjuntar nosotros todos esos elementos para decir estos son los que se pueden dar.

El Fiscal Gerardo García:

Es muy sencillo, vamos a poder ofrecer lo que el Hospital Metropolitano da. El precio es muy relativo porque hay especialidades como neurología, que son bastante caras, y es que ahí es donde vienen las complejidades de esto que no es tan fácil, ¿por qué?, pues resulta que yo este mes no le acepté a un colegiado que fuera a una especialidad que cobraba \$100.000 la consulta porque era muy cara, pero resulta que en todo el mes nadie pidió un especialista, entonces ni le dimos al que lo necesitaba ni nadie lo reclamó.

Entonces el ejercicio es un poquito complicado y a mí me parece que es un análisis, obviamente podríamos tener un limitante mensual de cuántas consultas de especialista, por mes y decirle para este mes no podemos, pero para el otro sí le podemos dar su campo.

El presidente Wilberth Quesada:

Por eso, perdón, es un tema de distribución está clarísimo, con ese tema de distribuir don Carlos trae una propuesta, pero es un tema de una distribución que uno diga ¿cómo distribuimos esas especialidades médicas dentro del monto que tenemos?, tenemos un monto, pues ese monto a partir de lo que vale cada especialidad médica y claramente no es lo mismo lo que cobra un nutricionista que lo que cobra el especialista neurólogo. Doña Mercedes y después doña Laura.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Yo veo bien el tema de la encuesta. Lo que sí a mí me gustaría es que en algún momento sí exista un horario en la tarde, por ejemplo, la mayor cantidad de personas que están diciendo que en la mañana podría ser gente que ya conoce el servicio y que lo visitan, pero hay otro grupo de personas, y me incluyo en eso, donde para nosotros efectivo sería más bien la tarde, no la mañana, entonces podríamos tener una mayor afluencia y capacidad de atención de los colegiados. Es más fácil salir en la tarde, venir al médico y ya prácticamente me desentiendo, que a veces en la mañana hacer las gestiones.

El presidente Wilberth Quesada:

Dependiendo de la hora, un poco más tarde, de 2 a 4 no veo que nadie venga tampoco.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Ahí está de 1 a 5, sin embargo, no sé si cabe la posibilidad que sea de 2 a 5:30 o a las 6. Para mí es importante probar en términos del horario de la tarde en algún momento no sé un día a la semana o un día cada 15 días para también ver cuál es la afluencia de colegiados o de familiares para el servicio.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, claro, eso se puede implementar. Perdón, doña Laura.

La Tesorera Laura González:

Sí, se puede definir 2 días por la mañana y 1 por la tarde, para probar. Yo lo que iba a decir con el tema de especialidades, es que considero conveniente establecer, dejarlo abierto de acuerdo a la demanda, pero establecerle al colegiado cuántas posibilidades tiene al año, negociar con el Metropolitano y decirle vea aquí tiene una población que le va a llegar, algunos podrán tener MediSmart, otros eventualmente no, y por lo menos las dos siguientes citas, si es de control, mantenerles un precio y a partir de ahí, entonces ahí ellos pueden enganchar y decirle, bueno, afíliese a MediSmart y si no tiene que pagar el precio regular.

Pero creo que sí, debe haber una negociación, por lo menos porque si es una persona que tiene un problema de cardiología, la primera cita está bien, pero con la siguiente ¿cómo hace?, entonces por lo menos que MediSmart, le mantenga el precio y las dos siguientes y ya cuarta y la quinta, la persona verá cómo hace, pero ya tiene un empujón en ese sentido.

El presidente Wilberth Quesada:

Nosotros aquí estamos trabajando a partir del contrato que tenemos, que establece que era solo para el servicio de médico de consulta, aquí nada más un monto total de ¢1.600.000 al mes por no sé cuántas citas que son de 8 a 12 todos los días de lunes a viernes, dichas citas en este momento, de nuevo, no llegan ni al 40% de la visitación médica. El Metropolitano sí es claro al decir, el convenio es ese, pero ustedes, ¿qué es lo que quieren? Mire, déjenos la mitad de la consulta médica actual, que al principio estaban en un berrinche y dijeron que no, y les dije, y don Carlos está de testigo, le digo vea, tenemos que hacer algo porque a como estamos esto no dura 3 meses y van a perder ustedes y perdemos nosotros, entonces ahí hasta que se echaron para atrás, ah no, déjenos ver qué hacemos.

Lo que hacemos es que entonces, la mitad de ese presupuesto, es decir, ¢800.000, nos dan entonces la mitad de la consulta, obviamente, y la otra mitad es la que usamos para especialidades médicas, o sea, tenemos un tope, ¿cuál es el tope?, ¢800.000 en especialidades

médicas, ¿cuáles especialidades médicas?, las que ellos nos ofrecen que ahí están, ellos las indican.

Ahora, y vos lo señalas muy bien, ¿qué es lo que ellos te ofrecen después de eso?, los descuentos que ya están ahí, no te van a ofrecer otra cosa, es decir, los descuentos que ellos ofrecen, que es casi MediSmart, pero no es MediSmart o te pueden dar MediSmart, pero ya no te lo van a dar a vos, porque si no, no tiene ningún chiste afiliarse a alguien para MediSmart.

Desde el punto de vista de nuestro colegiado, ¿qué es lo que sí deberíamos dejar claro?, y yo estoy de acuerdo también que hay que hacer un reglamento y toda la cosa antes de salir con esto, es yo le doy a usted la consulta, Wilberth Quesada, usted tiene el cardiólogo este mes, tenemos que ver toda la parte de metodología y logística que vamos a aplicar. Pero detrás de Wilberth hay gente interesada de pronto en tener el cardiólogo, hay 300-400 colegiados y de pronto a lo mejor lo que vamos a poder dar son a lo mejor 8 citas en un mes o si las distribuimos dos por mes, durante el año a la gente hay que serle muy claros de que ese es el servicio que le vamos a dar, para no comprometernos, yo entiendo lo del seguimiento, pero si nosotros le creamos la ilusión a la gente de que nosotros le vamos a ofrecer un servicio de seguimiento, eso no va a poder ser posible, y sería muy injusto, perdón, nada más para terminar, porque eso implicaría que yo, por atender a Wilberth y darle un seguimiento dejé de atender a 4-5 más que estaban atrás. Hay que delimitarlo, esa es una decisión que tenemos que tomar, ¿cómo lo distribuimos?

La Tesorera Laura González:

Pero siendo el abogado del diablo, ¿cómo escogemos quién va?, es que ese es el punto, ¿el que llegó primero, el que hizo la primera llamada?

El presidente Wilberth Quesada:

Por rifa o como quieras con anticipación, y esa es la dinámica que hay que escoger con el Metropolitano, decirle, don Carlos puede presentar ahí la propuesta, yo le dije a don Carlos, por ejemplo, como una feria de la salud, el sabor del mes, o sea eso es una opción, por ejemplo, que yo diga aprovechando ahora septiembre, ya se nos va octubre, que era el tema

del cáncer de mama y todo este tema, vamos a ir por ginecología y ya sabemos que todo esto son solo consultas médicas, no exámenes, no procedimientos, no medicinas, nada de eso son consultas médicas, entonces vamos a abrir en el mes de octubre, ¿cuántas citas de ginecología nos alcanzan con ¢800.000 entre el costo que nos da el Metropolitano?, 20, hay 20 consultas, ¿cómo las asignamos?, puede ser por rifa, por el que llegó primero, ahí ya nosotros seleccionaremos, pero eso hay que hacerlo.

Podemos hacer un mix de citas y decir bueno, vamos a poner dos de ginecología, dos de urología, dos de cardio, entonces nos alcanzan 101-2 citas de diferentes especialidades para ese mes, las podemos hacer así también, ¿cómo se seleccionan?, igual, primero llegado primero servido, o por rifa y ahí hay que decirle a la gente es una vez, hasta que se haya agotado el rol de las personas que están interesadas y que quedaron en lista para asumir esa cita, puede esa otra persona volver a repetir, es que si no asumimos, hay una injusticia. Yo entiendo, pero es que yo no podría decirle a alguien, mire, si usted va tranquilo que ahora que a partir de ahora el Colegio le va a pagar a usted todo.

La Tesorera Laura González:

Eso lo tenemos claro, lo que me preocupa es que, si lo hacemos a rifa, a algunos les va a caer mal el hecho de que algo tan delicado como ir a un cardiólogo, usted lo defina por un asunto del azar. Otra cosa puede ser establecer prioridades de acuerdo con un dictamen de un médico general que refiera y diga la urgencia, entonces se le da porque esa persona lo amerita, pero me preocupan los cuestionamientos que van a decir, bueno y por qué lo eligieron a él y por qué no me eligieron a mí.

El presidente Wilberth Quesada:

Lo más fácil es eso, lo más fácil y lo más legal, pero que sea demostrable también, porque eso puede poner en problemas a la administración.

La Tesorera Laura González:

Tal vez hasta nos estamos ahogando en un vaso de agua, teniendo la demanda se va a ajustar.

6.7 Terna de doctores

El presidente Wilberth Quesada:

Lo primero que hay que definir y digo esto, es un servicio que ya tenemos, entonces no perdamos mucho tiempo en eso porque a veces somos muy papistas. Yo diría que como ya es tan tarde, perdón, don Carlos pero igual sí tenemos tiempo, como ya es lo del tema del médico que hay que escoger y que bueno, yo no tengo opinión para escoger un médico, en todo caso, porque eso me parece que es un servicio que tiene que dar el hospital y ya ha habido reclamos con el médico que había, entonces yo, entonces, ¿por qué tenemos que escoger un médico si eso le compete al Hospital Metropolitano?, o sea eso es, perdón, eso es muy administrativo, o sea, y yo entiendo la queja que hay aquí y lo que usted expuso ahora que la gente dice que la anterior doctora ni estaba cumpliendo su horario, ni estaba viniendo y la gente la puede querer mucho, pero yo no necesito que me quieran, yo necesito ser eficiente y prestar el servicio, y para eso contratamos al Metropolitano; y si el Metropolitano no cumple con el servicio, es un problema de ellos y al profesional que ponga, también.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Hay que tomar una decisión, ¿se queda o se va?, ¿y si tienen que sustituirlo? La primera vez estaba bien porque nosotros teníamos una imagen de cuáles serán las cualidades que exigíamos, ya ellos saben cuáles son nuestras cualidades.

La Tesorera Laura González:

Es que nada más se resume, ¿quiere un hombre o quiere una mujer?

El Presidente Wilberth Quesada:

Eso es un tema en el que yo no me voy a meter, y si soy honesto no sé por qué se somete a nosotros, entiendo, pero yo no voy a escoger, es un tema administrativo, nosotros decimos necesitamos un médico con estas características, ellos lo saben muy bien, escoja usted porque usted es el patrón, es que yo le estoy pagando al Metropolitano, no al médico, el médico los escoge el metropolitano y hay un contrato con el Metropolitano, si incumple, si a mí me incumple como hizo esta señora, yo le salto porque yo le contrato el servicio a usted, ahora sí a nuestra gente no le gusta y eso es un factor que vemos en el mes, si disminuyó las citas

en un 100% le decimos al Metropolitano que esa doctora no le gusta a la gente, o sea perdón, pero cámbiamela, ¿por qué no les gusta?, porque las trata mal o lo que sea. Eso es una función que ustedes pueden asumir.

La Tesorera Laura González:

Sólo un detalle, uno de los dos, no sé si es el hombre, es médico de empresa en otro lado, para considerar la disponibilidad, porque si se va a pedir esa disponibilidad entonces ver qué flexibilidad hay.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Lo que yo también sugiero es que cuando cualquiera de los dos esté, se haga una pequeña encuesta al concluir en la recepción, del servicio.

El presidente Wilberth Quesada:

Eso me parece muy bien, ahora que viene el nuevo.

Entonces, don Carlos, ese punto que usted lo trae ahí se traslada a ustedes.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

No hay problema.

El presidente Wilberth Quesada:

Y con respecto a este tema de las especialidades médicas, metámoslo el otro lunes para analizarlo bien. Tal vez que nos pase cuál es el detalle de las especialidades.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

¿Y si les presento el último cuadro?

El presidente Wilberth Quesada:

¿Y a ustedes saben que el Metropolitano nos da el servicio también de que familiares nuestros puedan tener consulta en emergencias gratuita por ser nosotros colegiados? Nosotros no hemos solicitado eso porque todavía nos falta definir aquella cosa de cómo hacemos para que

al final de cuentas sepan quién es, la idea es que sea con el carné, pero digo, eso es algo que hay que publicitar.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

¢520.000 que sobran del ¢1.600.000, ya con el IVA incluido, sería la cantidad de citas mensuales que pudiéramos tener en cada una de las especialidades. Por ejemplo, el sabor del mes es cardiología, hoy 11 podemos dar.

El Fiscal Gerardo García:

Yo voto porque el tema de “sabor del mes” lo desaparezcamos, por favor.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Perdón, la especialidad del mes sería ortopedia, ginecología, el otro mes psicología y fisiologías, que son las más baratitas, pero como vimos en la encuesta, son las que menos pide la gente, aunque tienen más problemas de obesidad y todo lo demás, tal vez es lo que menos atención.

La Tesorera Laura González:

Don Carlos, y médico internista, o médico familiar, ¿lo pueden proporcionar?

El presidente Wilberth Quesada:

Esos son los que ellos dan, pero don Carlos puede terminar de confirmar si hay alguna otra a última hora que estén dispuestos y no hayan puesto.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Tomar en cuenta que el negocio de ellos es afiliar médicos y afiliar personas, entonces ellos hacen el match.

La Tesorera Laura González:

¿Y a esa lista se le pueden ir cambiando algunas de acuerdo a la demanda que exista, si hay algunas que no?

El presidente Wilberth Quesada:

Más que la lista, habría que preguntarles a ellos porque ellos hablaron de cuáles son los servicios que ellos tendrían disponibles. Acuérdate que esto, legal, es un gol que le estamos metiendo.

La Tesorera Laura González:

Yo decía porque oftalmología es una cosa.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí podría ser, pero ahí no la tenían. Yo diría que don Carlos puede preguntar a ver si hay algún otro de estos adicionales que nos habían ofrecido que estén dispuestos a incluir y que nos digan el costo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Habría que ver.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Pero sí habían hablado de estos? Ahora lo que nosotros deberíamos definir, bueno adicionales con Carlos consulte eso, compañeras para terminar la sesión, es cómo vamos a distribuir esta cosa, esto nos tiene que cerrar en 580-590 no sé, entonces la sumatoria de cualquier cosa que hagamos ahí tiene que dar ¢590.000 por mes.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Hasta un mix se puede hacer.

El presidente Wilberth Quesada:

Un mix, exacto, y a partir de ahí crear como una especie de reglamento en lo que dijimos, que yo creo que la administración puede ir avanzando en eso, de manera que le diga al colegiado, usted escoge aquí es primero llegado, primero servido, se va a hacer por correo o un formulario también de inscripción mes a mes, con una semana de anticipación al mes, , la

última o penúltima semana para que usted saque esa cita, va a ser por una sola vez, usted no va a tener derecho a una segunda cita hasta que no se haya satisfecho una lista de espera, por decirlo de alguna manera. También podemos crear una lista de espera, si la tiene la Caja, ¿no la vamos a tener nosotros?

Si me salen 30 señoras en ginecología, de hecho, no le puedo dar a las 30 el mismo mes porque si decidimos hacer un mix seguramente se harán solo 3 o 4 consultas en ginecología, esas son las decisiones que nosotros tenemos que tomar y decirle a la gente son tantas citas, van a decir ¿por qué tan poquitas?, porque es el presupuesto que hay.

La Tesorera Laura González:

Es otra cosa, que la gente sea responsable y consciente que se está pagando y tiene que ir a la consulta, hay otras personas que tal vez están deseando esa consulta, y de eso también hay que llevar un control, ¿porque si se hace un esfuerzo y la persona no va?

El presidente Wilberth Quesada:

Don Carlos, tal vez ahí lo que usted pueda hacer para la otra semana es, haga los mixes, todos los mixes que se pueda con eso y nos los presenta, para ver si una de cardiología, una ortopedia, dos de ginecología, una de urología. Usted hace los mixes y los trae para que nosotros los pensemos, también piense de una vez en el tema del reglamento, de las indicaciones, de decirle a la gente, vamos a hacer una lista de espera, si usted llegó este mes y había dos servicios de urología y usted acaba de tercero, si usted se puede aguantar al otro mes, usted va de primero, pero digamos que la gente lo sepa, porque yo sé que en esto sí vamos a tener mucha demanda, porque los servicios de la Caja en esto son muy lentos y todos lo sabemos y no hay otra manera que no sea pagándolos y no toda la gente los puede pagar, entonces eso está clarísimo, pero es un servicio que nosotros vamos a prestar limitado, si limitado, y si alguien nos salta, ¿por qué tan limitado?, porque es el presupuesto que hay, desearíamos tener cuatro veces de eso, pero no se tiene.

Listo, ¿les parece así? Entonces delegamos a la administración por acuerdo para que efectúe los mixes correspondientes sobre estos servicios médicos y los presente para la próxima

sesión, así como cualquier otro servicio que se pueda agregar. Y nos presente también una propuesta de la logística reglamentaria que se seguiría para efectos de asignar las citas de cada mes. ¿Todos de acuerdo?, ¿doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González:

De acuerdo.

Acuerdo 07-40-23: Se acuerda delegar a la administración que efectúe los mixes sobre los servicios médicos para la próxima sesión, así como cualquier otro servicio que se pueda agregar. Además, que elabore una propuesta de la logística reglamentaria que se seguiría para efectos de asignar las citas de cada mes. (Acuerdo en firme y por unanimidad)

El presidente Wilberth Quesada:

El otro lunes es virtual, de antemano. Nos vemos Dios primero este viernes.

La secretaria María Eugenia González:

Va a estar más uy bonito, todo va a estar muy bello, se ha trabajado mucho, así es que, por favor, y es menos gente en esta, apenas son 11 mesas.

El presidente Wilberth Quesada:

Al ser las 9 de la noche con 49 minutos damos por concluida la sesión. Muchas gracias.

Wilberth Quesada Céspedes
Presidente

María Eugenia González Alvarado
Secretaria