

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DEL FONDO DE MUTUALIDAD

Acta Sesión Extraordinaria 16-23

Se convoca a sesión extraordinaria mixta No.16-2023 a celebrarse el jueves 26 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
Ma. Eugenia González Alvarado	2-0312-0250	Secretaria	Cond. Sn Isidro, Alajuela
Laura González Picado	1-0779-0322	Tesorera	Goicoechea
Mercedes Quesada Madrigal	1-0703-0066	Vocal I	Sala de sesiones
Aleyda Solano Torres	1-0433-0573	Vocal II	San Sebastián
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	Asistente administrativa	Sala de sesiones
Carlos Fonseca Bustos	1-0814-0904	Jefe Fondo Mutualidad	Sala de sesiones

El presidente Wilberth Quesada:

Buenas noches hacer las 6:13 pm del 26 de octubre del 2023, de manera mixta damos inicio a la Sesión Extraordinaria número 16 de esta fecha que se realiza en la sala de sesiones del Colper y también por medio virtual a través de la plataforma zoom.

Paso lista para como para efectos de convocatoria de quórum. Vamos primero a someter el orden del día, aprobación de la convocatoria. Le agradezco a doña María Eugenia, si nos la lee.

Gracias doña María Eugenia, someto a votación el orden del día, las directoras que estén por aprobarlo se sirven manifestarlo, ¿doña Laura González?

La Tesorera Laura González:

Aprobado.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González:

De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Doña Aleyda?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada:

Y aquí, doña Mercedes y el suscrito a favor, entonces aprobado el orden del día.

Acuerdo 01-16-23: Se aprueba el orden del día. (Acuerdo en firme y por unanimidad)

ARTÍCULO SEGUNDO: RECIBIMIENTO KONRAD OBANDO DE TODO A PLAZO.

El presidente Wilberth Quesada:

Vamos primero a recibir hasta por 15 minutos al señor de,” Todo a Plazo”, que recuerden que esto es un proyecto que don Carlos tiene ahí, dentro del PAO, que nosotros pedimos justamente que nos ampliara, porque recuerden que, aun estando anotado en el PAO, no es un tema que se tenga que asumir, lo importante es que lo conozcamos para ver si eventualmente se requiere algún cambio o de qué manera funciona o no.

Buenas noches, usted me da su nombre completo y su cargo por favor.

El señor Konrad Obando:

Sí, mi nombre es Konrad Obando y trabajo en la empresa Todo a Plazo S.A., y tengo el cargo de jefe de negocios existentes.

El presidente Wilberth Quesada:

Muchas gracias, don Konrad, mucho gusto. Este es el Consejo de Administración del Fondo de Mutualidad del Colegio de Periodistas y bueno, lo hemos invitado porque la

administración nos ha hablado de una posibilidad de valorar un negocio con ustedes y el Consejo tiene naturalmente algunas dudas, y no conoce el proyecto como tal en su totalidad y queríamos hasta por espacio de 15 minutos para que usted nos pueda hacer la presentación y después van a venir ahí las dudas de los miembros del Consejo, le cedo la palabra don Konrad, muchas gracias.

El señor Konrad Obando:

Muchas gracias y buenas noches a todos. Voy a ser lo más breve y explícito posible para que ustedes puedan entender bien cómo funciona un mall virtual y la necesidad, sobre todo, que ustedes tengan un Mall virtual.

Para que sepan “Todo a Plazo”, es una compañía que tiene más de 16 años de haber iniciado operaciones, es capital costarricense e iniciamos hace 16 años, efectivamente con un mall virtual que es el Mall nuestro, que es el Mall madre, que es todoaplazo.com, ahí nace la idea de poder crear o personalizar malls virtuales a diferentes entidades y multinacionales.

El concepto de negocio que nosotros tenemos es, más que todo, promover lo que es la forma de pago que cada uno de nuestros clientes corporativos que tienen un mall virtual poseen lógicamente las formas de pago de cada uno de ellos, lógicamente ustedes van a tener sus formas de pago y adicional otras formas de pago como tarjetas y transferencias, etcétera. Adicional a esto ahora, lógicamente fomentamos lo que es el crédito personal y extra-financiamientos, cash back, puntos y demás.

¿Qué es el Mall virtual? Un mall virtual es un sitio de e-commerce que se personaliza y es auto sostenible, o sea, que se maneja solo en realidad, tiene como finalidad incentivar las formas de pago por la compra de todos los productos que nosotros tenemos en un mall virtual, lógicamente, como les decía, iniciando por la forma de pago de ustedes y posteriormente podemos agregar formas de pago adicionales.

Al adquirir un sitio web de estos, ¿qué obtenemos o qué fortalezas tenemos? Tenemos lo que son recursos tecnológicos avanzados, que eso es estar a la vanguardia hoy en día con un mall

virtual, todas las formas de pago existentes, códigos promocionales de descuentos, envíos gratis, podemos hacer envíos gratis o promociones de envíos gratis, catálogo virtual con más de 25.000 productos, garantía extendida por 1 año en todos nuestros productos, excelente servicio de logística y entregas que ya lo vamos a ver más adelante.

Nosotros, tratamos o hacemos por lo general, 500 transacciones mensuales a nivel de lo que es el Mall virtual y hacemos 500 entregas satisfactorias por mes, eso nos da un aproximado de 1.200 productos vendidos por mes de diferentes categorías, así como puedo vender una llave malla, puedo vender pantallas de 75 pulgadas, computadoras, etcétera.

Este es el ciclo de un molde virtual visto gráficamente, entonces lo primero que tenemos o lo primero que hace un cliente en un Mall virtual es que elige el producto, luego ese producto lo va a agregar a un carrito de compras, luego el cliente paga el producto, se coordina la logística, luego se lleva el producto a la casa o a la oficina del cliente, donde el cliente decida que le llevemos el producto, se entrega el producto y lo último es que tenemos a un cliente satisfecho. Ese es el ciclo desde que un cliente toma un producto del Mall virtual hasta que le llegue a su casa y el cliente queda satisfecho.

Estas son todas las categorías que nosotros tenemos en el Mall. En total tenemos 18 categorías, dentro de esas 18 categorías tenemos 110 subcategorías y esas 110 subcategorías nos da más de 25.000 productos que podemos encontrar en un mall virtual, prácticamente encontramos de todo en el Mall virtual, inclusive si hay algún producto que no está dentro del Mall virtual y nos lo solicitan, nosotros hacemos todo lo posible, que en su mayoría lo logramos, de poder entregar el producto y poderse lo vender para satisfacción del cliente.

Estos son algunos de nuestros proveedores que eso es importante, nosotros prácticamente trabajamos con casas matrices, Panasonic, Sony, Apple, LG, Pioneer, Nintendo, Microsoft, HP, en realidad tenemos 160 proveedores en este momento son marcas que son reconocidas, creo que eso es importantísimo. Garantía de fábrica, nosotros nos hacemos cargo de lo que es el proceso de garantía, lógicamente la garantía como en cualquier otro lado, tiene su estudio, pero nosotros nos hacemos cargo de la garantía. Y lo de la garantía, no sé si lo vieron

al principio que lo mencioné, nosotros a todos nuestros productos les damos 1 año de garantía, eso es un valor agregado que damos nosotros a nuestros clientes corporativos, tenemos inventarios en lo mínimo y demás.

Luego lo que es el web marketing, que son campañas publicitarias a un bajo costo. Esto es algo adicional que estaba dentro de la propuesta. Nosotros trabajamos si ustedes ven tenemos unas estacionalidades al lado derecho, que se llaman temas de las temporadas.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Disculpe que lo interrumpa, caballero, no he podido ver ni una sola filmina, solamente la joven que tiene la tarjeta en la mano y mi compañera también veo que está haciendo la misma observación.

La secretaria María Eugenia González:

Yo tampoco.

La Tesorera Laura González:

Solamente vemos la pantalla general de la presentación, pero sin las filminas.

La Asistente Administrativa Magaly Mora:

¿Ahora lo ven?

La secretaria María Eugenia González:

Ahora lo veo.

El señor Konrad Obando:

Les decía que ahí donde dice tema de las temporadas, esas son estacionalidades que nosotros llamamos fijas y son 7 estacionalidades fijas que son: regreso a clases, San Valentín, verano, día del padre, día de la madre, Black Friday y Navidad. Hay estacionalidades, por lo general, mensuales, faltan 5 que nosotros las distribuimos en diferentes categorías, podemos tener estacionalidad de salud, estacionalidad tecnológica, hacemos campañas diferentes, entonces,

¿qué genera eso?, que a los clientes les den ganas de comprar porque son promociones especiales que nosotros sacamos para esas estacionalidades. Entonces al final de cuenta no es solo el Mall, no es solo vender lo que está en el Mall que ya en sí se vende solo, sino que también es poder tener promociones especiales con precios especiales que los clientes puedan aprovechar.

Luego el tema del web marketing que les decía son HTML, SMS, Google apps, apps para móviles, redes sociales, revistas digitales, todo eso lo tenemos a disposición. Eso no está dentro de la cotización, pero dependiendo de lo que ustedes decidan, nosotros podemos hacerles un buen paquete, sí enviamos en 1 o dos artes por mes de las temporadas para que ustedes los publiquen, pero si ya quisieran algo un poco más personalizado para ustedes, les podríamos hacer un paquete que eso viene en la cotización, verdad que les pusimos que si querían ya algo un poquito más personalizado, les podemos enviar costos adicionales de esos paquetes, pero digamos en sí, ya el mall envía ciertos artes por cada una de las estacionalidades.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Cómo funcionan las apps para los móviles?

El señor Konrad Obando:

Las apps, es tener el Mall en una app, entonces nosotros lo que hacemos es que hacemos el mall en una app descargable en Google Play y en App Store, es como tener una app más en el teléfono, una aplicación más.

La logística, esto es importantísimo, ahora nosotros entregamos todos nuestros productos en un 90%, lo hacemos nosotros mismos con la capacidad de distribución que ustedes ven al lado izquierdo donde dice logística, 6 camiones, 12 AVP, 250 motocicletas y luego lo que es el otro 10% que son zonas un poco más alejadas, lo hacemos por medio de correos de Costa Rica y DHL, que esto lo hemos trabajado, durante todos los años que tiene la empresa y nos ha funcionado.

Para que se hagan una idea, tenemos 3 tipos de entregas, hay entregas en el GAM que se hacen en un tiempo máximo de 3 días hábiles, por lo general no duramos los 3 días, siempre las hacemos en menos tiempo, pero sí, eso está especificado, inclusive cuando un cliente genera una orden de compra, le sale que la entrega le va a hacer en 3 días si es en el GAM, si es rural o sea fuera del GAM se entrega en 5 días hábiles y tenemos unos productos especiales, nosotros tenemos proveedores no solo aquí en Costa Rica, sino que exteriormente Estados Unidos más que todo y México y la entrega se hace en 8 días hábiles, esos son productos especiales.

Como les dije, cada vez que hacen una compra, en la orden de compra le aparece el periodo de entrega al cliente incluyente e inclusive el cliente tiene un tracking en donde él va a ir viendo cómo va el proceso de esa compra, primero está la compra o la orden, luego está el tracking donde está el proceso para ver si la orden fue aceptada porque hay un crédito, tiene que haber una autorización de ustedes, que el crédito se pueda efectuar y posteriormente, cómo va el tracking para la entrega del producto.

Esto de las ferias, hay dos tipos de ferias, está la feria física que es llevar un stand para poder poner productos, enseñarle a la gente, el Mall virtual que se registren todas esas cosas, verdad que creo que mueven muchísimo todo lo que es la parte de ventas, pero también tenemos ferias virtuales, podemos hacer ferias virtuales en donde la gente se meta un link verdad y tenemos un día una feria específica en un sitio web y podamos hacer una feria virtual.

Ahora la feria mueve muchísimo porque por lo general, nosotros también llevamos muchos productos en promoción, a la gente le interesa muchísimo a eso y aparte de eso, sirve también para dar a conocer el mall virtual a las personas lógicamente que no han tenido la oportunidad de conocer ni ingresar y mucho menos registrarse en el Mall.

Esos son algunas de las tiendas o de nuestros clientes corporativos para que ustedes hagan una idea de con quiénes trabajamos. Tenemos el grupo INS, tenemos a Scotiabank, luego tenemos a Promerica, tenemos Coopebanco y después les puse algunos otros que son de mayor relevancia y que ustedes conozcan por ahí estaban Copemep, Desifin, etcétera.

Esos son los centros de acopio de acuerdo con cada una de las provincias que eso va muy acorde a lo que es DHL y Correos de Costa Rica, que es donde nosotros enviamos cuándo son, más que todo, fuera del GAM.

Y por último, esta es la información de nosotros, de la empresa y aquí termina la presentación, únicamente para hacer un comentario adicional, y ya empezar a las consultas de ustedes, el mall virtual viene a generar o viene a darles una mayor fuerza en cuanto a colocación de créditos y adicional a eso les da la posibilidad de actualizarse en cuanto a lo que camina el mundo tecnológico, ya hoy en día, casi que todo el mundo hace sus compras mediante plataformas digitales, y un mall de estos viene a darles a ustedes esa opción adicional para sus clientes.

Y, además de eso, no es solo digamos, que el Mall va a vender y ustedes van a tener su ganancia, porque la primera opción de compra va a ser por medio del crédito que ustedes les puedan ofrecer a los clientes, sino que también de acuerdo con las ventas, nosotros vamos a ir devolviéndole un porcentaje mensual a ustedes que se va analizando semestralmente, me parece que inicialmente, creo que con Jimmy habíamos quedado en un 3% inicial, pero eso se va revisando semestralmente. ¿Revisando para qué?, si las ventas están bastante buenas, o sea, para nosotros no es que entre más vendan les vamos a poner menos, no, más bien entre más vendan vamos a darles mayor porcentaje, entonces se hace una revisión.

El presidente Wilberth Quesada:

Muy bien, muchas gracias, tal vez un par de dudas para no demorar mucho, uno paga, o sea, digamos en este caso nosotros como Fondo, ¿pagaríamos una especie de licenciamiento por estar ahí?, ¿de cuánto es?, luego me imagino que para esto naturalmente se hace un contrato, ¿ese contrato es renovable?, ¿cuál es el plazo mínimo de ese contrato?

Entiendo la devolución sobre las ventas del 3% revisable semestralmente y, además, ¿cuál ha sido la experiencia de ustedes?, porque creo que tienen varias asociaciones solidaristas, cooperativas, y eso, sobre todo en la mecánica de que sus clientes puedan generar este crédito,

cómo hacen ese match para poder generar crédito dentro de ese ciclo de venta de manera que sea efectivo, es decir, de que no se pierda mucho tiempo y después, desde el punto de vista del cliente final, que en el caso de nuestro, naturalmente son nuestros colegiados, cuál es el beneficio comparativo y competitivo que ellos obtendrían ante otras plataformas de esta naturaleza o del comercio mismo, donde este tipo de bienes y servicios se pueden adquirir.

El señor Konrad Obando:

El tema del costo es de \$4500 más impuesto, es una única vez, eso es lo único que se paga. Lo otro que me acuerdo ahorita, voy a empezar como atrás para adelante, ¿cuál es el beneficio que obtienen sus colegiados?, hablemos de colegiados, los precios de nosotros, son muy competitivos, nosotros no trabajamos con mercados muy grandes, sino que nosotros le apostamos al volumen de ventas, entonces si tenemos precios competitivos, inclusive hasta más bajos que en muchos lados, lógicamente, eso genera un tránsito, un volumen de ventas que nosotros, con respecto a nuestra situación financiera se va a ver reflejado en lo que nosotros queremos alcanzar de acuerdo a cada uno de nuestros clientes y ustedes o los colegiados, verdad van a tener la satisfacción de comprar a precios muy cómodos, o sea, somos muy competitivos en el mercado y por ser pioneros como muchísimo más razón aún.

La otra consulta, ¿cómo hacemos la parte del crédito?, yo soy un colegiado, ingreso, me registro, compro un producto y a mí me llega una orden, esa orden le va a llegar una al colegiado, otra le va a llegar a Todo a Plazo y otra le va a llegar a alguna persona de ustedes que la persona esté encargada de la parte de los créditos. Automáticamente nosotros nos vamos a poner en contacto con esa persona, para consultarle para que sí, de acuerdo con el estudio, al disponible que tenga esa persona, lo puede comprar bajo la opción del crédito que está solicitando y entonces de acuerdo con eso, si nos autorizan, procedemos con la entrega del producto y demás sin ningún problema. Lógicamente ese producto ustedes nos lo pagan a nosotros, y hay una deuda después entre el colegiado y ustedes.

Si fuera del caso, y eso ya es algo para que ustedes lo puedan analizar, que ustedes, por ejemplo, alguien quiere comprar una pantalla que vale ¢1.500.000, porque hay pantallas que valen ¢1.500.000 y resulta que solo tiene a nivel de crédito ¢1.000.000, ¿qué pasa con el otro

medio millón, nosotros podemos ofrecerle que lo pueda pagar con una tarjeta de crédito, con puntos de tarjetas de crédito que tenga, que eso podría ser un pago combinado que le llamamos nosotros, pero ya va muy acorde a las restricciones que ustedes tengan en cuanto a las compras y demás, porque aquí al final creo que también hay un tema de satisfacción del cliente y es algo que nosotros valoramos muchísimo y lo manejamos con los demás clientes que tenemos actualmente.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Doña Laura, usted tiene levantar la mano levantada?

La Tesorera Laura González:

Sí, señor. Usted dice que el desarrollo cuesta como \$4000, incluye ahí la pasarela, todo, y que sería solo una vez y no hay mantenimiento o actualizaciones.

El señor Konrad Obando:

No, de acuerdo con la cotización que les enviamos no.

La Tesorera Laura González:

Lo otro, ¿hay posibilidad de productos que sean exclusivos solamente para los colegiados?, usted habla de que hay que ustedes venden como 1.000 productos por mes, para tener un 3%, lograr ese 3% durante un semestre más o menos, ¿cuánto tendría que ser el volumen de venta?

El señor Konrad Obando:

No, el 3% se les devuelve indistintamente el volumen de ventas que tengan ustedes, pero durante el primer semestre va a ser un 3%. Si venden ¢100.000 se les va a devolver ese 3%. Si venden ¢5.000.000 se les va a devolver el 3% de ¢5.000.000, entonces mucho de eso, y sé por dónde va usted, ¿cómo lograr un volumen alto?, lógicamente va muy de la mano con la comunicación que puedan hacer ustedes a sus colegiados, porque eso sí es necesario, hacer un comunicado e inclusive si ustedes quisieran, nosotros les podemos ayudar con algún lanzamiento que quieran hacer, alguna actividad de lanzamiento del mall virtual de ustedes para que la gente los conozca.

Ahí yo puedo ver si les puedo ayudar con algún producto que podamos rifar por el lanzamiento, por el registro, podemos hacer varias cosas bonitas que nosotros les podemos ayudar, porque ahí no solo ustedes son los interesados, para nosotros es un negocio también y eso no es nada oculto, pero sí, parte importante es de toda la comunicación que le podamos hacer en el mall virtual para que este surja efecto hora y tenga los réditos tanto para ustedes como para nosotros a nivel financiero.

La Tesorera Laura González:

¿Y los productos exclusivos?, porque hay que tener diferenciadores. Usted mismo lo dice que tienen ofertas atractivas para poderse diferenciar de otras opciones. Entonces le hago la pregunta, ¿habrá en algún momento productos que sean exclusivos para los colegiados?

El señor Konrad Obando:

Exclusividad, no hay porque los productos son iguales para todos, para nuestros clientes, entonces lo que sí podemos tener en algún momento son promociones especiales de algunos productos, pero eso no puede ser siempre, pero sí les puedo garantizar que podemos tener productos especiales para sus clientes en alguna estacionalidad de las que nosotros manejamos, que ahí sí lo podríamos manejar como una promoción en el mes de aniversario, por ejemplo, del Colegio, entonces, para ese mes de aniversario vamos a tener productos especiales con promociones especiales solo para ellos.

El presidente Wilberth Quesada:

Doña María Eugenia, doña Aleyda, ¿ustedes tienen alguna consulta?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

No, ya la hicieron ustedes, gracias.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Usted doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González:

No, parecido a lo de Laura, me parece bien lo que él está indicando y lo que Laura también le dijo.

El presidente Wilberth Quesada:

Don Carlos me le adelanto porque yo sí tengo un par. ¿Yo puedo salirme en cualquier momento de esto habiendo pagado esos \$4500 y regresar sin tener que volver a pagar?, es decir, si por algún motivo yo me salgo, entro hoy, pero de ahí dentro de 1 año digo, no me tengo que salir por lo que sea, no importa, pero 3, 4, 5 o 6 meses después 1 año vuelvo a llamarlos a ustedes y les digo vuelvo a entrar porque ya lo que pasó, ya pasó y tengo que hacer esto, ¿puedo?

El señor Konrad Obando:

Eso tendría que conversarlo porque sí hay un dominio que nosotros tenemos que pagar, y es un dominio anual. Podría ser, yo creería que no tendrían que volver a pagar, pero mejor voy a hacer la consulta porque no les puedo dar seguridad en ese tema.

El presidente Wilberth Quesada:

Es un poco para ver temas de amarre y es relevante, pues por cualquier motivo pueda ser que, en algún momento, aunque no tenga que pagar ir pagando anualmente porque es una sola vez, y usted lo dijo, puede haber por algún motivo estratégico de cualquier carácter que yo diga eventualmente me tuviese que salir.

Mi otra pregunta es con respecto a la cantidad de personas que podrían haciendo uso de ese licenciamiento que tengamos nosotros como Fondo, como Colegio, podrían entrar, a comprar, y aquí me estoy refiriendo básicamente a que, como usted sabe o debe suponer relativamente el Colegio somos pocos afiliados, somos 2.500, somos un mundo muy chiquito a la par de un montón de clientes que usted puso por ahí. En nos impone una limitación desde el punto de vista de la rentabilidad mínima del negocio para recuperar esos \$4500 en el tiempo, entonces mi pregunta básicamente es sí sobre esa base de esos 2.500 y es porque

nosotros, además, estamos esperando ampliar nuestra base, tanto en la colocación de crédito con los familiares de los colegiados, ¿estos podrían entrar?

El señor Konrad Obando:

No hay ningún problema.

El presidente Wilberth Quesada:

De qué manera ustedes chequean que Wilberth Quesada soy colegiado y que mi esposa Patricia es mi esposa, y que mi hija Natalia es mi hija y que esos son familiares míos que tendrían derecho a poder utilizar la plataforma.

El señor Konrad Obando:

El registro es abierto, lo ideal ahí y como lo hemos trabajado anteriormente, nosotros verificamos porque se firma, lógicamente en día hay acuerdos de confidencialidad, de la información y de todo lo que hagamos, en donde ustedes podrían actualizarnos la base de datos de ustedes, con respecto a eso, o sea, a la información. Ustedes dicen que ahorita tienen 2.500 y resulta que ustedes quieren extender a familiares, no hay ningún problema, pero entonces esos familiares, me imagino que ustedes tienen que pedirle algo al colegiado que indique el nombre del familiar, entonces ustedes nos actualizan esa información y nosotros vamos verificando que efectivamente la persona que se está registrando sea la persona que está en esa base de datos, si no fuera el caso, no le permitimos el registro.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Eso significaría que tendríamos que compartir nuestra base de datos?

El señor Konrad Obando:

Sí, o la otra es que nosotros pasemos ustedes la información y usted verifique.

El presidente Wilberth Quesada:

Me suena más, somos muy celosos con los temas de los colegiados.

El señor Konrad Obando:

Lo podemos hacer al revés sin ningún problema.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

En ese caso hay que hacer el estudio financiero aquí.

El presidente Wilberth Quesada:

Pero es que puede ser tú que tu hija vaya a comprar algo en efectivo, no usa el financiamiento, no importa, pero son beneficiarios que al final de cuentas es importante que pueda comprarlo en efectivo.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Igual el 3% se devuelve con cualquier medio de pago.

El presidente Wilberth Quesada:

Don Carlos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

¿Esas campañas ustedes las hacen, las personalizan y nos las envían sin ningún costo?

El señor Konrad Obando:

No, tampoco.

El presidente Wilberth Quesada:

Con el envío de SMS vuelvo ahí claramente, ustedes sí necesitarían la base de datos para hacer un envío de SMS.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

No, porque nos lo mandan a nosotros y nosotros lo enviamos.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, porque como los SMS son tan intrusivos, invasivos y la gente se queja de eso.

El señor Konrad Obando:

Nosotros podríamos hacer un envío a una base de correos electrónicos, SMS, sí tiene ya un costo adicional. ¿Pero a la base de datos de correos, ustedes nos la pasan?

El presidente Wilberth Quesada:

Los correos los hacemos nosotros y ustedes nos dan el arte.

El señor Konrad Obando:

De hecho, nosotros pasamos los artes, pasamos a un visto bueno lógicamente de ustedes y una vez que tenga el visto bueno, pues si ustedes quieren, si tienen que hacer algún cambio, se los hacemos y se los entregamos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

¿Ahí podríamos meter la cuota?

El señor Konrad Obando:

Todo lo que ustedes quieran.

El presidente Wilberth Quesada:

Pregunta, ¿estos \$4.500 se pagan al principio de una sola vez, o se pueden pagar en tractos o cómo ustedes manejan eso?

El señor Konrad Obando:

El plazo de implementación es de 90 días, lo que nosotros tenemos para hacer el mall virtual, por así decirlo, desarrollarlo, entonces podríamos ponerlo en ese plazo de 3 meses a cancelar en esos 3 meses.

La Tesorera Laura González:

Por fases.

El presidente Wilberth Quesada:

\$1.500 por mes, si fuera el caso. Y una pregunta más que no me tiene que responder porque es del negocio, pero pensando en función nuestra, \$4500, son 4500 dólares, para nosotros aquí hay dos propósitos, uno naturalmente que es, y que sería el principal, hay que decirlo claramente, es el tema de la colocación de crédito, que para que eso funcione tiene que ser muy expedito realmente, en el sentido de que si yo colegiado y que estoy en el Fondo, necesito un producto y necesito el crédito para comprar ese producto, sea muy ágil y no sea una traba que al final de cuentas mejor voy y lo compro y voy a decir un nombre, me voy al almacén equis y compré la pantalla porque que mal con ese mall y con el Colegio que tengo que financiarme y que duraron una semana para lo que yo necesitaba porque la computadora se me dañó hoy, no dentro de una semana, necesito repararla, necesito tenerla hoy o mañana.

Nosotros, naturalmente ,tenemos un proceso que estamos tratando de agilizar, el tema de las aprobaciones de crédito, pero mi pregunta es básicamente si ese movimiento que ustedes tienen en el caso de la experiencia, pero repito, porque tienen algunas organizaciones que se parecen un poco a nosotros, en el caso de que vi ahí asociaciones solidarias y cooperativas, se parecen un poco, ¿cuál ha sido la experiencia con esos con esas organizaciones?, para que este tema del crédito primero sea ágil y segundo para que se redite es el negocio por parte de ellos, que es una inversión al final de cuentas.

El señor Konrad Obando:

A nivel del estudio que hacen de nuestros clientes corporativos internos, hay clientes corporativos que ya tienen pre aprobados créditos de sus asociados, accionistas o como les quieran llamar, entonces el proceso es muy ágil, hay otros que no, o sea, pero tal vez en entregas o en la respuesta tardan 1 o 2 días y nosotros a partir de ahí tratamos de que en esos 3 días por ejemplo, si fuera en el GAM, tratamos de que entonces en ese día o dos días que tardan en entregar una respuesta nosotros y que sea positiva, tratar de que al tercer día se esté entregando.

El presidente Wilberth Quesada:

Y el movimiento más o menos desde el punto de vista económico, promedio de una persona, ¿cuánto es ahí en el mall virtual?, ¿tiene que hacer registro?

El señor Konrad Obando:

¿Una persona comprando? El promedio del último estudio que hicimos era como de ¢258.500 más o menos mensuales de la persona.

El presidente Wilberth Quesada:

¿258.000 mensual de compra por persona? Un poco elevado, que dichosos.

El señor Konrad Obando:

De hecho, sí se compra bastante, es que al final les voy a decir algo, Todo a Plazo es el que está detrás de todos esos malls y la experiencia de nosotros, la calidad de nosotros, el servicio que le damos nosotros a los clientes, a todos nuestros clientes corporativos, valga la redundancia, es bastante bueno, entonces lo que hace es que entonces a nivel de productos, y los productos son buenos, son de buena calidad, que si un producto, o sea, se lo entregó y al día siguiente algo le falló tiene garantía, o sea, si está dentro de lo que es el estudio de garantía y todo está bien, al cliente ni siquiera se le llega a repagar, sino que, por ejemplo, hay proveedores de nosotros que nos dicen no, esto no aplica ni siquiera para garantía de llevarlo al taller de servicio, sino que le damos uno nuevo, cuestiones así, que con nuestros clientes hemos creado una fidelización bastante buena, entonces creo es algo bastante importante.

El presidente Wilberth Quesada:

Listo, ¿doña Laura, alguna otra consulta tiene?

La Tesorera Laura González:

Sí, yo tengo la siguiente consulta, dentro de ese periodo de 6 meses, los primeros 6 meses, ustedes harían un análisis de consumo y si ese estudio ustedes lo podrían proporcionar o ya sería propiamente un conocimiento que ustedes se lo dejan y si hay cláusulas donde ustedes, o sea, quiero saber si la base de datos que ustedes vayan armando, porque ustedes van bajo

el supuesto de que tenían que armar su propia base de datos, les queda a ustedes y la compartirían, comparten con un segundo o un tercero o prácticamente no, solo comparten con el Colegio.

El señor Konrad Obando:

Solo con ustedes, la base de ustedes es de ustedes y por eso se firman los NDS para que no haya ese tema, nosotros no podemos compartir esa base de datos con nadie.

La Tesorera Laura González:

Me refiero a que como ustedes tienen que construir la base de datos.

El señor Konrad Obando:

Automáticamente la información que colocan los colegiados al momento de registrarse, eso ya queda en un servidor encriptado, que es únicamente para ustedes, esa información nosotros la vamos ahí guardando y teniendo si ustedes ocupan algún reporte de ventas mensuales, entonces nosotros podemos pasar el reporte de ventas mensuales sin ningún problema.

Si quieren revisar la base, ¿cuántas personas se han registrado?, con toda la información que tienen o que coloquen que por lo general es nombre completo, número de cédula, algún teléfono y un correo, y la dirección, porque la dirección es donde se va a entregar, de hecho le piden dos direcciones, la de la casa u oficina, para que ahí es donde por lo general se hacen las entregas, se coloca igual el cliente a la hora o al momento de comprar, si no quiere que le lleven eso porque le regaló a la hermana una lavadora, la puede cambiar y puede poner la dirección de la hermana para que le llegue la lavadora. Toda esa información, nosotros la encriptamos y es de manejo único y exclusivo entre ustedes y Todo a Plazo.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí es necesario porque si alguien, sobre todo ahora que estaba diciendo el tema de los familiares, es necesario confirmar que esa persona realmente tendría derecho al portal, al Mall virtual y, por otro lado, porque naturalmente para efectos nuestros, tendría que haber

una verificación de que nuestros colegiados y sus familiares están comprando y cuánto están comprando, para chequear el tema del 3% y las nuevas comisiones.

El señor Konrad Obando:

Sí, y sí al final, el registro ustedes son los que nos darían la aprobación o el denegado, por así decirlo, porque cualquier persona va a poder navegar en el Mall virtual, qué es lo que pasa que al momento de comprar cuando ya lo va a añadir al carrito de compras si no está registrado automáticamente se le va a decir que tiene que registrarse, puede ir a registrarse pero si ya ustedes, por ejemplo, hubo una persona que se quiso registrar, nos llegó la información, se la pasamos a ustedes y resulta que esa persona no es familiar y no está dentro de la base de datos de ustedes, ya queda como en una lista negra, ya automáticamente se le deniega, esa persona no puede volver.

El presidente Wilberth Quesada:

Y una pregunta, ¿yo puedo entrar, así como persona a ese mall virtual.

El señor Konrad Obando:

Sí, pero no puede comprar no, porque digamos al momento de querer ya va a pagar, tiene que estar registrado, o sea, no le permite.

El presidente Wilberth Quesada:

O sea, pero yo me puedo registrar, yo solo, Wilberth Quesada.

El señor Konrad Obando:

Se puede registrar, pero digamos con el proceso que tenemos de que, si la persona no está en la base de datos, puede quedar registrado en ese momento.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Pero podría comprar?

El señor Konrad Obando:

Lo que podemos hacer es que les podemos hacer como un filtro para que ustedes nos confirmen que efectivamente esa persona es la correcta.

El presidente Wilberth Quesada:

O sea, que es muy exacto. Porque sí, digamos si yo Wilberth Quesada, individuo, entro al mall virtual, ¿puedo registrarme, puedo comprar?, ¿es libre la inscripción?, ¿es solo para personas que están previamente registradas, por decirlo de alguna manera, por parte de ustedes, porque pertenecen a alguna especie de organización con la que ustedes tienen convenio?, yo como comprador individual, ¿puedo entrar a la app de ustedes y hacer una compra?

El señor Konrad Obando:

¿Al de Todo a plazo? Exacto, sí, el de Todo a plazo es abierto a todo el público, ahí no hay condiciones, cualquier persona puede comprar, pero ya los de los otros sí ya son únicamente accionistas o asociados, clientes de cada una de las empresas.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Y cuál es la diferencia entre Todo a plazo y esa otra?, que nosotros tendríamos desde el punto de vista de precios.

El señor Konrad Obando:

No, ninguno, a nivel de precios y eso ninguno, o sea, son los mismos productos.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Solo para efectos de la devolución, lo del reintegro?

El señor Konrad Obando:

Es correcto.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

¿Y por cada gestión que haga una persona tiene que generarse una solicitud?

El señor Konrad Obando:

Una orden de compra, sí señora. Ahora esa orden de compra ahora puede tener varios productos, yo voy agregando al carrito todo lo que quiera, si al final compré 3 cosas se van en una orden.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

En una sola orden, ¿pero si dentro de 15 días quiero hacer otra?

El señor Konrad Obando:

Le llega otra orden.

El presidente Wilberth Quesada:

De nuevo, porque si yo entro a todo plazo y yo puedo comprar esta computadora me salió en ¢200.000 y estando colegiado igual me salió en ¢200.000, para mí es de afuera no hay ninguna diferencia si la iba a comprar en efectivo, naturalmente si la compro financiada y si la mejor opción es financiar a través del Fondo, pues ahí sí ya va a haber una diferencia, pero lo que estaba pensando es si alguien entra verdad y aquí hablando, por ejemplo de un familiar, o incluso un colegiado, si no necesita financiamiento no hay una diferencia si entra siendo colegiado o no, o si es beneficiario si lo hace de manera individual y ahí yo no tendría la devolución como organización de esa compra.

El señor Konrad Obando:

Sí, claro, ¿si entra el molde ustedes?

El presidente Wilberth Quesada:

No, no entrando al mall sino entrando a Todo a plazo, es que, si no hay una diferencia entre comprar en el mall y en Todo a todo plazo me sale igual, lo que quiero decir es que me sale igual la computadora me sale igual.

El señor Konrad Obando:

Sí, lo que pasa es que al final de cuentas vieras que nosotros no hemos tenido, es ese es un ejemplo que usted está poniendo ahorita y que nosotros hemos tenido un caso así.

El presidente Wilberth Quesada:

Posiblemente porque la organización lo que debe tener es un mall, no entrar a Todo a Plazo.

El señor Konrad Obando:

Y vieras que al final Todo a plazo no es competencia de nuestros malls, si fuera así, yo creo que no tendríamos ni siquiera 5 malls vendidos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Desde el punto de vista de mall que ustedes nos venden, ¿en algún lado dice Todo a plazo?, ¿dónde?

El señor Konrad Obando:

Al final, pero es el by power que es de nosotros, es al final y es pequeñito, o sea, tiene que estar por temas de legislación del MEIC, pero nada más.

El presidente Wilberth Quesada:

Una pregunta, ¿ese mall lo puedes customizar?

El señor Konrad Obando:

Sí, totalmente.

El presidente Wilberth Quesada:

Para efectos nuestros, por decir algo como Colegio es importante para nosotros que se vendan, que se promocionen más computadoras, micrófonos, en fin, diferentes tipos de productos, nos interesa, menos por decirlo de alguna manera, no sé, paquetes de turismo, hoteles y esas otras cosas.

El señor Konrad Obando:

Podemos tener inclusive, algún tema de banners o cuestiones así al principio que estén en ese tipo de productos como para que la gente entonces se meta el banner y lo va a llevar específicamente a esa categoría.

El presidente Wilberth Quesada:

Yo no tengo más preguntas. Yo no sé si hay alguien más con una pregunta, porque ya nos abusamos con el tiempo.

La Tesorera Laura González:

Yo sí, nada más. Para para cerrar, ¿cada cuánto actualizan el inventario?

El señor Konrad Obando:

El inventario nuestro todos los meses. Todos los meses metemos productos nuevos y semanalmente todos nuestros proveedores nos envían la lista de productos, porque hay productos que se descontinúan, pero viene el reemplazo de ese producto que es más nuevo como el iPhone, es lo mismo y eso semanalmente lo hacemos con todos nuestros proveedores.

El presidente Wilberth Quesada:

No tengo ninguna consulta más, más bien le agradecemos su tiempo, su visita y naturalmente nos dejamos nosotros toda esta información para valorarla y estar en contacto con ustedes a partir de la administración, le agradecemos nuevamente.

El señor Konrad Obando:

Las gracias a ustedes por el tiempo y en lo que podamos ayudarles con muchísimo gusto. Estamos para servirles. Buenas noches.

El presidente Wilberth Quesada:

Hagamos un receso de un par de minutos.

Bien continuamos. Con respecto a este tema de la exposición, me parece interesante, es un tema, recuerden que está en el PAO, no es una decisión que hay que tomar hoy mismo, pero me parece interesante, yo tal vez aquí don Carlos la única consulta que tengo es, de estas plataformas que me parece debe haber otras en el país, pero tal vez no obviamente de esta de esta magnitud, ¿usted tuvo chance de hacer algún benchmarking, para ver temas de costos y servicios, etcétera? No de ese tipo y yo eso lo tengo tan claro como un mall virtual así, pero tal vez pensando en algo que tal vez no sea tan de la misma magnitud, si hay posibilidades de ver algunas otras opciones, nada más como para tener un comparativo, porque yo ahorita no lo tengo, o sea, yo no sé si esos \$4.500 son mucho o poquito o está más o menos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

En realidad, en realidad sí los conocía a ellos, sí busqué a ver si encontraba algo parecido y no encontré nada parecido, pero no fue así como con mucho ahínco, tal vez podría revisar y ver si veo algo, pero sí sé que hay 46 entidades financieras que están con ellos, entonces casi que están copando el mercado.

El presidente Wilberth Quesada:

Yo tal vez lo que sugeriría, es que usted pueda, tal vez ver los precios de verdad que tan competitivos son, entre a la app, pero a la otra, la de Todo a Plazo, a hacer una investigación, una indagación técnica de sobre los precios.

El Fiscal Gerardo García:

Presidente, tiene usted toda la razón.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, fiscal. Y ver precios, esto tiene un costo y ese costo son los \$4500, no es gratuito, ¿en qué medida eso se nos devuelve a nosotros?, en la medida en que uno coloque lo suficiente, uno para que le haga la devolución de ese 3% que podría ser más, y dos, en la medida en que yo coloque y crédito para que ese crédito me genere, ese es el negocio de esta plataforma es eso. Entonces, ¿qué es lo que nosotros necesitamos?, la idea es que esos \$4500 en algún momento nos tienen que reditar, ¿cómo se redita, o sea, ¿cuál es el negocio para

nosotros?, esos \$4.500 y mis dos fuentes generadoras son el crédito y la devolución ver en qué momento y a qué plazo en esas sumas, se me reintegran esos \$4.500, ese es el negocio, no sé si durará 1 año, 2 años, 3 años no importa, pero ver si de verdad se redita.

¿Qué necesitaría yo para que eso suceda?, dos cosas, me parece a mí, una, que los precios de verdad sean competitivos para que yo como colegiado compre, y dos, que los productos que están ahí sean productos que realmente a nosotros nos conviene desde el punto de vista del crédito financiero, y hay un tercer elemento, pero bueno, eso no depende de la plataforma, ya es muy nuestro, que es ampliar nuestra base de crédito con los familiares.

Si esos 3 elementos se cumplen yo encantado, pero necesito ver cómo se me va a volver ese redito, que yo no diga en 1 año y perdón, aquí voy a poner un paréntesis, nos pase lo que nos está pasando con el consultorio médico, pagar un contrato de ese tipo y aquí decirles hagámoslo, invirtamos los \$4.500 y en 1 año vemos que lo que nos han devuelto son \$1.000 por decir mucho y que hemos colocado \$200 en crédito porque entonces no nos está funcionando, ese retorno de la inversión yo lo veo en esa vía.

Entonces yo aquí sugeriría, uno, que usted consulte precios a ver de verdad, si son tan competitivos, sobre todo precios como los que uno sabe que son los que necesita nuestra gente, qué tanta variedad hay, que si me parece que tiene bastante, y lo otro que desde su perfil de banquero que usted diga bueno, a mí me parece que todos estos productos tienen aquí son de interés para nuestras líneas de crédito y se pueden colocar, si usted me dice y haciendo de una vez previos estudios de que esas condiciones se dan, yo no le vería ningún problema en dar el paso y atreverse porque bueno sí se ve, y veo gente muy sólida ahí detrás, Promérica, Scotiabank, o sea, si están ahí es porque están por algo obviamente.

Y ya yo los he visto porque sí, es cierto, yo soy cliente también de Scotiabank, yo no entro a la página de Scotiabank y ellos le ofrecen entrar al mall de Scotiabank porque es que esa la ventaja de esto es que es el mall tuyo, entonces no es el genérico, es su mall, aunque al final de cuentas sea genérico porque es para todos, pero usted se identifica.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Le da un tema de presencia en la red y eso es importante.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, pero esa sería como mi observación para que usted pueda, tal vez nos pueda colaborar con ese trabajo y tampoco hay que correr porque esto está para el PAO 2024 entonces, pero por lo menos para que se tome un par de semanas y traigamos esto de vuelta, ¿les parece compañeras?, doña Laura, usted tiene la mano levantada otra vez.

La Tesorera Laura González:

Sí, yo le agregaría a esa experiencia que va a realizar don Carlos, de averiguar precios y ver cuáles son los competidores, que la gente que aparece ahí en la base de datos tendrá algún contacto o él puede rastrear cómo les ha ido, con organizaciones que sean similares al perfil que tiene el Colegio, con una población tan pequeña para mapear porque no es lo mismo un banco o una cooperativa que tienen tantos afiliados a un Colegio que es tan pequeñito.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, ahí el costo por persona evidentemente nuestro es mucho mayor que el de cualquiera de ellos, estamos hablando que \$4.500 entre 2.500 asociados son básicamente casi \$2 por asociado, lo que vamos a pagar nosotros por colegiado no es menor, pero tampoco es así como la gran cosa, pero de nuevo, si no tiene el redito en función de estas otras cosas que yo cite anteriormente, pues no hace chiste.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Aquí podría ser la dinámica, en la cooperativa que yo trabajaba, eran 500 afiliados, menos todavía, y ellos estaban ahí y se movía el mall.

La Tesorera Laura González:

Ese es el detalle también, la capacidad de pago que tendrán, si cuesta mucho que paguen 9.250, imagínese ya con compras dentro del mall, a mí me sorprende que el señor diga que compren por mes ¢258.000.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Es que tiene la ventaja de que la gente puede comprar con tarjeta también.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, claro, eso es una ventaja, comprar con tarjeta es una gran ventaja.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Hay que tomar en cuenta que son \$4.500, estamos hablando de ¢2.400.000 en números redondos, nosotros tenemos que hacer una inversión importante y él hablaba de un rédito del 3% sobre ¢5.000.000, ¢5.000.000 son ¢150.000, y en cuánto tiempo podríamos nosotros, como dice Wilberth, recoger nosotros ese dinero con la capacidad de pago que tenemos con los colegiados, que más bien andan agarrándolas del rabo, y si queda grabado, que quede grabado, pero muchos andan que no saben de dónde coger platita pobrecitos, no sé, no me suena a mí como negocio para nosotros.

La Tesorera Laura González:

Doña Aleyda, tienes razón en una parte, porque lo que comentamos la sesión pasada, precisamente no llevar a las personas a endeudarse, sino que tengan una cultura financiera, entonces por eso yo le hacía hincapié al señor que, si tenían productos que fueran exclusivos de manera de que se diera alguna facilidad al colegiado, habría que mapear.

El presidente Wilberth Quesada:

Perdón Laura, pero es que productos exclusivos no pueden tener no sería negocio, no sería negocio para ellos jamás, o sea, eso no es el negocio de ellos, lo que sí te puede hacer es lo que él dijo, promociones, eso sí, una promoción en el mall del Fondo, entonces ahí sí, ya a nosotros eso sí nos puede servir.

La Tesorera Laura González:

Bueno, algún diferenciador es a lo que yo me refiero.

El presidente Wilberth Quesada:

Perdón que el fiscal me está pidiendo la palabra.

El Fiscal Gerardo García:

Aquí el juego es ver contra quién competimos, no es contra otros malls virtuales, competimos contra el mercado nacional en productos de electrodomésticos, esa es la realidad, porque el grueso que van a vender es con las tiendas departamentales que tienen créditos, ese es el número uno, número dos, las tiendas de electrónica y electrodomésticos que venden con tarjeta e inclusive con sus propias líneas de crédito, incluso contra tasa cero en algunos casos, entonces, ¿qué es lo que habría que valorar?, cuál sería la tasa de interés para esos productos, porque tienen que ser unas tasas muy bajas, muy atractivas que creo yo que no podrían sobrepasar, aunque a ustedes les parezca muy loco, y si la idea es ayudar a los colegiados y no embarcarlos mucho, que no pase del 10%, que son realmente atractivas, porque entonces yo pienso que si va a comprar una pantalla de 35 pulgadas, y la voy a comprar a pagos, resulta que en la tienda allá que está por Zapote me cuesta ¢200.000 y en el mall del Colegio me cuesta ¢200.000, la única diferencia es que allá me cobran una tasa de interés del 35% y el Colegio me cobra una tasa de interés del 10%, por ejemplo, hay que ver esos dos factores para poder competir con estos productos y si queremos ayudar a los colegiados, tenemos que ser muy arriesgados con tasas de interés bajas.

Y eso sí, ahí es donde juega el plazo, plazos medianos y cortos, no vas a sacar una pantalla, por ejemplo, de ¢400.000 a 5 años, siendo agresivos y disculpen la idea, no podemos dar tasa cero porque no podríamos dar tasa cero, pero las tasas cero que hay son de 3, 9, 12, 18 y 24, bueno, ahí le damos una tasa a 24 meses del 3%, dirán que está loco, pero vieran que empezamos a matar, yo sé que el interés es muy bajo, tal vez un poco más, es un ejemplo loco, ¿pero contra qué vamos a competir? Suena muy loco, pero si vamos a jugar en estas ligas hay que saber que hay que meterse a las Grandes Ligas, hay que pagar un precio y el precio es negociar a bajas tasas de interés, porque los grandotes nos comen en ese sentido.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, muchas gracias. Yo creo que ya la administración tiene suficientes elementos que tiene que considerar que me parece que absolutamente todos son válidos. Lo que sí es claro es que nosotros no podemos establecer tarifas ruinosas para nosotros, para el Fondo, Dios guarde, porque nosotros velamos por los recursos de todos los colegiados que están aquí en el Fondo, entonces tasas ruinosas no, si no es negocio por establecer tasas de ruina, uno no entra al negocio porque simple y llanamente no puedes competir.

Pero tiene factores muy interesantes, como digo, a mí no me preocupan tanto los \$4.500 que al final de cuentas, si es solo entre los colegiados, ya vimos que son \$2 por colegiado la inversión. En la medida en que haya un rédito producto del crédito que colocas y producto de la devolución que tenés de ese 3%, en principio si eso se da y para eso uno tiene que hacer una proyección, tiene que hacer un supuesto de que ese dinero lo pudo recuperar en año y medio o 2 años, hay que ver esa dinámica, a partir de la colocación de crédito y colocación de crédito es lo que nos va a generar desde el punto de vista de tasa de interés y de la devolución del monto total de las ventas o de las compras, yo diría ahí que la administración es el ejercicio que tiene que hacer, con esos supuestos, si colocamos tanto a tanta tasa.

Yo sí creo, y aquí nada más para cerrar y no extenderme, nosotros tenemos que migrar a tasas variables, no podemos seguir en tasa fija, vean que el crédito que hicimos ya para vivienda fue en tasa variable, o sea tasa fija, tasa variable porque el problema de la tasa fija es que sucede lo que sucede, cuando te quedas en tasa fija a un plazo largo las tasas varían mucho, ya hemos visto, puede que un momento sea muy beneficiosa para mí porque estoy con una tasa del 7 y el mercado banda en 10, pero qué pasa cuando el mercado está en 5 y yo me quedé en 7, nadie me va a llegar, entonces nosotros tenemos que migrar a tasas variables, las tasas fijas solo realmente se emplean para créditos a muy largo plazo, donde usted ve que realmente va a tener un rédito porque usted ya hizo el número por el interés que le sacó a ese crédito que está a muy largo plazo, en los plazos cortos y medianos las tasas fijas no se pueden utilizar porque juegas un riesgo y una incertidumbre como organización altísima, entonces eso hasta, perdón, pero se vuelve irresponsable.

Ya tiene ahí los elementos don Carlos para que nos haga la valoración y yo le agradecería que, en término de 15 días, hay buen chancecito para que usted lo pueda trabajar.

ARTÍCULO TERCERO: CORRESPONDENCIA

3.1 Correspondencia Carta Respuesta SUGEF

El presidente Wilberth Quesada:

Ahí está la carta, es una página, así que como es corta la vamos a leer, ¿doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González:

“23 de octubre de 2023. SGF-2451-2023. SGF-CONFIDENCIAL, 202305598.

Señor Carlos Fonseca Bustos, jefe Administrativo Financiero del Fondo de Mutualidad, Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva de Costa Rica. Correo electrónico: jefefondomutualidad@colper.or.cr

Estimado señor.

Esta Superintendencia se refiere al oficio FM-OF-57-23 con fecha 4 de septiembre del 2023, mediante el cual realiza una consulta sobre el incremento de la base asociativa del Fondo de Mutualidad del Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva de Costa Rica.

Al respecto, y en línea con la conclusión d) del criterio legal de la licenciada Karla Monturiol Méndez, confirmamos que, según nuestros registros, el Fondo de Mutualidad de su representada no es una entidad autorizada ni sujeta a la supervisión financiera de la SUGEF. Si bien el Colegio de Periodistas y Profesionales se encuentra inscrito para efectos del artículo 15 de la ley 8204, dicha supervisión es acotada a temas relacionados con la prevención de actividades ilícitas, tales como lavado de capitales, financiamiento del terrorismo y a la proliferación de armas de destrucción masiva.

Por lo anterior, no corresponde a esta Superintendencia brindar un criterio sobre la consulta que usted realiza. La lista de las entidades supervisadas por SUGEF, se encuentra disponible en la siguiente dirección electrónica, y brinda la dirección.

Atentamente, Genaro Segura Calderón, director general, División Servicios Técnicos.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias. Este oficio básicamente es respuesta a la solicitud que se le había realizado a la SUGEF para poder ampliar la base con los primer familiares de primer grado de consanguinidad para el efecto de poder colocar crédito, como ustedes ven, la respuesta de SUGEF, era realmente lo que esperábamos, era que ellos iban a decir, eso que usted me está preguntando, no se lo voy a responder y es por una sola razón, o sea, realmente nuestro compromiso con ellos es cumplir con la ley 8204, entonces esto nos abre una gran ventaja, una gran oportunidad.

Yo este tema ya se lo consulté a Yanancy, y ella estaría dispuesta a que naturalmente presentemos esto que ya lo habíamos previsto en el tema del Estatuto a la asamblea para que avancemos, aumentemos la base asociativa con los familiares de primer grado de consanguinidad. Entonces aquí lo que correspondería compañeras y compañeros es más bien que, dado que ya tenemos el Estatuto con una revisión que estábamos esperando, básicamente dos cosas, que fue el informe del estudio actuarial y esta respuesta de la SUGEF, que la administración, yo diría que tal vez para este lunes en 8, nos lo pueda traer el Estatuto con lo que habíamos hecho, lo que habíamos revisado, prácticamente ya está hecho, habría con algunas cositas ahí como muy puntuales de forma porque lo único que no llevaríamos sería el tema de la revisión de la tabla para efectos de los subsidios, eso se quedaría hasta que tengamos los nuevos elementos actuariales para ver si eso se debe cambiar o no.

Lo otro, básicamente de esa revisión que hicimos hace un par de meses porque estaba entrando yo, tenía que ver con temas de forma, con el tema de las inversiones que ya se tenía, don Carlos tenía que terminar de trabajar lo de la parte estratégica y este tema de aumentar la base asociativa para créditos, entonces como ya eso está, yo solicitaría que para de este

lunes en 8 don Carlos lo agendemos para revisarlo, aprobarlo, enviarlo a la Junta, porque además, según me indicó Yanancy, la idea de hacer una asamblea después a la que está convocada para la primera semana de noviembre, es hacerla en la última semana de noviembre para presentar este tema de la reforma a los estatutos.

Yo no sé si la Junta tendrá algo más, pero esto iría ahí, entonces tendríamos que correr, bueno, no es correr, tenemos tiempo, pero eso dije no más de 15 días, o sea de este lunes en 8 incluso no son ni 15 días para poder nosotros aprobar eso, enviarlo a la Junta, que la Junta lo tenga, también lo vea, lo confirme y agendarlo para esta asamblea de finales de noviembre. ¿Hay alguna consulta, alguna duda, algún comentario sobre este tema, la carta a SUGEF compañeras?

La secretaria María Eugenia González:

No, para eso ya se había dado en un tiempo, una posición más o menos parecida a la de la SUGEF donde nos habían indicado, la otra asamblea que usted está diciendo sería extraordinaria.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí señora, así es.

La secretaria María Eugenia González:

Entonces una extraordinaria no puede llevar muchos temas.

El presidente Wilberth Quesada:

No, yo diría que va esto, pero no sé, dije que no sé si la Junta tiene algo más, pero Yanancy no habló de esto.

La secretaria María Eugenia González:

Entonces, sí, está bien.

El presidente Wilberth Quesada:

Don Carlos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Escuché que lleva algo del Comité de Honor y Ética.

El presidente Wilberth Quesada:

Quieren hacer una revisión del Código de Ética, estaba trabajando el comité.

La secretaria María Eugenia González:

Cierto, yo lo vi ahí anunciado, una revisión del código de Ética, ya tienen lista una parte, inclusive yo había ido como a dos reuniones.

La Tesorera Laura González:

Sí, pero hay un interés de que, si el Fondo presenta este cambio, entonces se presenta ese día.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, exacto, me parece bien, y sería una bonita actividad también para efectos de los colegiados en general. Digo de vernos ahí en esa otra oportunidad, ya como casi el cierre de año.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

También en esa tiene que ir lo de la venta de las propiedades, que hay que ampliar el plazo.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Pero eso se mete ahora, en la del 1° de noviembre?, ¿tiene que ir a extraordinaria?, es que lo de la venta de las propiedades tiene que ir también.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Hay que ampliar el plazo de venta.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Cuándo se vence ese plazo, perdón?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

En diciembre.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, hay que meterlo ahí.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Y hay que mandarla a consulta legal también.

La secretaria María Eugenia González:

Pero esa es el 1° o el 2 de noviembre.

El presidente Wilberth Quesada:

La primera de noviembre es esta que es la que ya está convocada para ver todo el tema del presupuesto, básicamente para decirlo así y se haría el 2 de noviembre. La primera es de hoy en 8, verdad que la del presupuesto, y eso sería la última semana de noviembre. Pero bueno, entonces que la administración traiga para de este lunes en 8 este tema de lo que iría de la propuesta nuestra de reforma al Estatuto.

ARTÍCULO CUARTO: ASUNTOS DE LA ADMINISTRACIÓN

4.1 Cartel de Peritos

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Para la invitación del cartel de los peritos se invitaron a 7 proveedores, de los cuales solo 4 participaron. Les recuerdo, digamos, que el cartel acá lo que se pretendía era tener un stock de peritos, a los cuales este es se les pidió ciertos requisitos que tenían que enviar, igual a parte de lo que es experiencia.

De los que mandaron oferta, tenemos a Alfonso Solís Alvarado, en donde él cobró un fijo de ¢130.000, con respecto a detalles adicionales, no adjuntó, con el monto, el precio de la oferta,

el 80%, con experiencia un 5%, porque presentó menos de la cantidad de cartas de recomendación, pero se la adjudicó un 5%, en el total un 85%.

Después Carmen Cascante Velázquez, ella nos da dos precios, uno para lo que es terreno ¢169.500 y casa ¢203.400, indica que para estos precios para trabajos dentro del GAM si se trata fuera del GAM, se ve tomar en cuenta el kilometraje, también establece restricciones sobre terrenos máximo a 300 metros cuadrados para terrenos, y a 200 metros cuadrados para casas, ahí se aplicaría una tabla diferente, entonces ella con respecto al porcentaje de la oferta, un 61.3, 69, 5% de experiencia por la cantidad de cartas de referencia que nos presentó.

Tenemos al tercero que es BTR Consultores y Constructores. Ellos sí se apegaron a lo que nosotros hablamos de un porcentaje, cobraron un 0.75, se establece su costo a partir del porcentaje referido por el monto del crédito del solicitante del Fondo. Aquí este se hace una dinámica sobre un crédito de ¢30.000.000 con ese porcentaje y el costo del avalúo sería ¢229.500, con respecto a la experiencia, sí aplica el 15% porque envió más de 9 referencias. Aparte, él pone un grupo de peritos ubicados por zona geográfica, Limón, Guanacaste para efectos de poder cumplir. En el del porcentaje que le da es un 60.32%

Estos tres aplican, para el tercero que sí envió oferta, pero este proveedor solicita que para cada peritaje se le adelante el 50% del pago, situación que no estaba dentro del cartel, con lo cual queda fuera. Y entonces son 4, pero son 3 los que están dentro de la terna que nosotros solicitamos.

El presidente Wilberth Quesada:

Serían Alfonso Solís primero, después Carmen Cascante, y el último BTR Consultores.

Lo habíamos creado para al menos tres.

La Tesorera Laura González:

Don Carlos disculpe, en el caso de don Alfonso Solís Alvarado, ¿qué era lo que no había cumplido?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

No, sino que no puso ningún dato adicional con respecto, no pide nada.

El presidente Wilberth Quesada:

Qué curioso que cobre 130, ¿y si son fuera del GAM, no dijo nada?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Ahí queda el tema de la disponibilidad, si él no pudiera porque estaba en Guanacaste, tenemos al segundo perito.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

No, eso no es lo que está diciendo Wilberth.

El Fiscal Gerardo García:

Él está jugando, volumen 1 y 2, porque él ve que es “elegibles”, él leyó muy bien el cartel, es una persona que leyó muy bien el cartel y dijo que van a haber no uno, van a haber varios.

El presidente Wilberth Quesada:

Aquí ya es un tema, de cómo la administración eventualmente decidida cómo distribuirlos, porque si hay costos inversos, de ¢110.000 a ¢228.000 de ellos, está clarísimo que hay un costo diferentísimo. Por ejemplo, el segundo que decida emplear la tabla de kilometraje, de ahí con ese precio que tienes y tengo que enviarlo a Guanacaste, ya no es mes negocio, me iría de una vez por el tercero que no te está cobrando kilometraje, pero que a la hora de sumarle el kilometraje a Guanacaste ya no da.

Pero ya eso es un tema administrativo de que ustedes logren rotar, si cumplen los requisitos como lo está confirmando la administración esos 3, y dado que el cartel era para 3, aquí lo que nos corresponde sería aprobarlo en las condiciones analizadas. Y sí, naturalmente que la administración sea el que resuelva cómo distribuye en aras de la mejor eficiencia y costos del Fondo y los colegiados cómo distribuye la cartera para cada uno de esos de esos peritos, ¿les parece compañeras?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Sí.

El presidente Wilberth Quesada:

Damos por aprobada la recomendación que nos presenta la administración para los peritos y yo nada más agregaría aquí que se instruye a la administración para que haga la mejor distribución, la distribución más eficiente en rendimiento y beneficio del Fondo y de los colegiados. ¿Están de acuerdo en aprobarlo?, ¿doña Laura González?

La Tesorera Laura González:

Aprobado.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Aleyda?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Aprobado.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González:

Aprobado.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Mercedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Aprobado.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, el suscrito también, aprobado por unanimidad. Queda en firme entonces la adjudicación de los 3 peritos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Lo que quedaría es mandar a hacer los contratos.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, claro, es un procedimiento administrativo y aquí lo importante es hacerlo cuanto antes por si empiezan a salir más créditos.

La Asistente Administrativa Magaly Mora:

Perdón, sería la recomendación para la Junta Directiva porque recuerden que quien adjudica el asunto son ellos.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí nosotros aprobamos, aprobamos la recomendación de la administración en los términos que se ha planteado y se envía a la Directiva para que ya finalmente se adjudique. ¿Cuándo pasaría a Junta Directiva hasta la otra semana?

4.2 Servicio Medico

El presidente Wilberth Quesada:

Con respecto a este punto, les recuerdo que dentro del convenio que se ha establecido con el Metropolitano, recuerden que la mitad del tiempo está para la consulta aquí en el consultorio médico, valga la redundancia, aquí en el Colegio y la otra mitad fue lo que negociamos con el tema del servicio médico para especialidades que ya habíamos hablado algo de eso y que habíamos encargado a la administración para que hablara con el Metropolitano y viesen con respecto a las especialidades médicas que ellos nos daban y cuál era la cantidad, si había alguna limitación en esos servicios de especialidades médicas, y además, ver desde el punto

de vista de la logística para conseguir esas citas, ¿cuál iba a ser esa logística? Don Carlos se encargó de eso, entonces para que nos lo exponga.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Con respecto a las especialidades médicas, tenemos esta serie de especialidades médicas que ellos nos recomendaron, vienen asociadas a la disponibilidad que tengan ellos por sede, nos van a compartir un documento en donde nos digan, en tales es hay tales especialidades.

Como saben tenemos acceso, con respecto al tema de las especialidades, a todas las oficinas del Metropolitano que estén tanto aquí en el GAM como las que estén fuera del GAM. Entonces si hay un colegiado que está en San Carlos, puede asistir a ese tipo de especialidades.

Con el tema de la distribución, como queramos, entonces yo aquí hice una tablita, esto es un ejemplo realmente, entonces, el ejemplo puede ser el que el que sea, yo le puedo cambiar el nombre. Tenemos como ¢540.000 para jugar con esas citas, entonces yo podría poner 4 de nutrición, 7 de ginecología para el primer mes o para diciembre podría tomar 4 de fisio, 2 de ortopedia y 9 cardiología, y eso más o menos me suma.

¿Cuál es el tema interesante con esta cita?, yo le preguntaba a la funcionaria del Metropolitano, qué pasa si hoy 25 yo vengo y saco una cita por A o por B no puedo ir, ¿que qué pasa con la reprogramación entonces?, la próxima cita está para el siguiente mes. Y lo primero que ellos me dijeron, bueno, ustedes van a pagar un monto fijo que ya lo tienen, que es el ¢1.600.000, entonces tenemos ¢1.000.000 y resto que es lo que se paga por el consultorio acá en el Colper, entonces esa cita se reprogramaría para el siguiente mes, no habría ningún costo que ya lo estamos asumiendo aquí siempre.

Aquí es importante manejarlo a lo interno, porque si empezamos a decir que podemos reprogramar citas se nos vuelve una locura a nivel administrativo, entonces para el tema de la logística ahí sería, para el mes de noviembre si queremos hacer una campaña de urología, arrancar desde la perspectiva de esa campaña, ellos siempre nos han cooperado con el tema

de los artes, aunque no son muy buenos, este realmente podríamos hacerlo nosotros con la gente de Proyección o ver qué nos pueden dar para poder hacer esa campaña.

El presidente Wilberth Quesada:

Perdón que interrumpa don Carlos, en aras de agilizar compañeros, porque esto me parece y honestamente yo lo catalogo como un logro, y es un logro de este Consejo, y si lo sabemos aprovechar eso me parece que nos podría dar un buen rédito, un buen rédito al colegiado, no a nosotros y un buen rédito como organización al final de cuentas.

Nosotros tenemos esos ¢540.000 para jugar todos los meses, ¿qué es lo que nosotros tenemos que definir a partir de ese listado que está ahí de especialidades médicas?, es cómo las vamos a distribuir, básicamente ellos no nos pusieron ningún límite, es decir, no nos dijeron, sabe que, si usted va a utilizar ginecología, solo te dejo que utilices 4 consultas de ginecología por mes, no te puedo dar más. Si nosotros queremos, podríamos colocar todas en ginecología, es decir, todos esos ¢540.000 todos en nutrición, todos en fisioterapia, etcétera, etcétera o hacer un mix, ese ejercicio que hizo Carlos.

¿Qué es lo importante de esto?, que está en nuestras manos definir cómo se hace y nosotros aquí podemos establecer un mix o podemos decir, no, vamos a irnos por 1 o 2 especialidades por mes, porque tampoco es que es tanta plata como para creer que vamos a tener ahí un sin número de consultas. ¿Cuál es también una ventaja de este tema?, lo que decía don Carlos ahora, que no se pierde, es decir que si yo tuve que reprogramarla por algún motivo no se va a perder porque ya era un dinero que está incluido dentro del contrato y que ya se pagó, porque si se paga mes a mes ya se pagó, pero yo lo puedo ir a recibir el otro mes digo como organización.

¿Qué si es vital para nosotros definir aquí?, obviamente es, y ahí está el tema del reglamento, ¿cuánto estamos dispuestos nosotros a que una persona, un colegiado pueda utilizar, cuántas veces cada servicio eventualmente?, y segundo, hacer listas de espera, si las tiene la Caja, la Caja también listas de espera, porque así va a ser, para que los colegiados se puedan inscribir también en estos servicios médicos.

Yo en principio, mi idea en principio es que uno tenga derecho, y esto sí es solo para colegiados, yo en principio estoy de acuerdo en que esto, en una primera ronda para decirlo de alguna manera, porque esto hay que irlo calibrando, el colegiado tenga derecho a un servicio en cualquiera de esas especialidades, pero primero a un servicio no ha seguimientos, es decir que si yo fui a urología, Wilberth Quesada va el otro mes, hay que inscribirse antes, va urología saca la cita y va urología y si el médico le dijo, sabe qué Wilberth, usted tiene que venir dentro de 2 meses o incluso el próximo mes, lo siento, pero ese seguimiento yo no se lo doy, yo le doy la primera cita en esa especialidad y además tenemos también que hacer un filtro para que Wilberth Quesada, que es muy vivo y además muy enfermizo, no me saque cita con urología, con fisioterapia, con nutrición, con ortopedia y como cardiología, todas, porque lo puedo hacer, yo podría, si usted me da todas las opciones, yo le digo, sabes qué, voy a todas; me inscribo en urología, me inscribo en ortopedia, en cardiología y entonces Wilberth Quesada se va a llevar y 5 o 6 citas en ese mismo mes o en los dos siguientes meses.

Nosotros sí tenemos que calcular muy bien eso porque esa es nuestra responsabilidad porque tenemos 2.500 colegiados a los que les debemos distribuir esto, entonces para escucharlos a ustedes también y que no demoremos mucho con este tema, pensando en dejarlo para enero, porque no, esto es un beneficio que tenemos ya y que a lo mejor créame en que hay una serie de colegiados que ya estarían deseando poder tener esa opción mañana mismo para ir a sacar la cita, pero como sé que hay gente que está en esa condición, nosotros tenemos que regularlo muy bien.

Entonces mi propuesta en principio es, dado que se pueden todas, hacer un filtro previo a anunciarle a la gente y de emergencia no se va a poder porque de emergencia no podemos darle una cita, es para el siguiente mes decirle al colegiado, vea, el Fondo le ofrece estas especialidades médicas y usted puede tener acceso a eso, ¿cuál es el requisito?, ¿el requisito es que usted va a poder ir accediendo una a la vez y por una sola vez hasta que eventualmente se haya agotado la lista de espera para que usted pueda volver a ese servicio, nada más para ir ordenando, y que solo va a ser también por esa única vez que usted va a acceder a ese servicio médico hasta que vuelva a caer en lista de espera.

Y que no los va a poder utilizar, como todo, sacar la cita de una sola vez, sino que va a ir generándose un orden que tenemos que hacerlo nosotros para que esa persona pueda acceder a ese servicio, es la única manera para que no se nos haga un desorden y que la gente lo sienta justo, de que yo recibí este mes urología, pero que si tal vez el otro mes necesito cardiología no lo voy a poder recibir, sí me voy a poder inscribir, pero voy a entrar en una lista de espera, pero quiero escucharlos, este tema más importante, tal vez don Carlos primero que habló con la gente del Metropolitano para que nos detalle un poco y todos, por supuesto, porque es importante que discutamos este tema.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Hay un tema importante, que hay algunas especialidades que llevan cierto seguimiento, como la fisioterapia, entonces, la gente del Metropolitano quedó de pasarme cuáles de estas especialidades, cuál es la frecuencia aproximada de lo que se ocuparía en el caso de ortopedia, no tal vez ginecología una vez al año, entonces para poder nosotros ir haciendo ese filtro, cuáles son los servicios mínimos también y cuál sería el trabajo o cómo se podría gestionar lo que es el tema de las citas, por ejemplo, nosotros pensamos en establecer o promocionar una especialidad si fuera el caso o sacarlas todas abiertas y llenar el cupo y empezar, puede ser el primer ejercicio.

El segundo, necesitamos saber si el colegiado está activo y al día verdad, entonces el primer filtro tiene que ser el Fondo nos llaman y entonces le decimos a partir de ahí, le enviamos un correo al call center del Metropolitano que ellos tienen una parte corporativa donde ellos reciben, se les dice, mire Carlos Fonseca lo va a llamar, está al día, quiere una cita en urología, aquí el tema es que nosotros no podemos ponernos a decirle, qué día tiene cita, qué día tiene campo, sería una locura; entonces que ellos mismos se pongan de acuerdo y ya después que establecen la fecha, ellos nos reenvían el correo con la información, Carlos Fonseca va el 25 y nosotros lo metemos en una basecita que tenemos que empezar a manejar de esas citas de esas especialidades, primero para saber cuántas veces va, va a esta y no puede ir a pedir otra, o inclusive, dependiendo porque es dinero, digamos que se está pagando, si en dado momento yo veo que no se están colocando las citas, ya colocarlas es otro tema.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, pero ahí va a suceder todo lo contrario.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Una persona encargada del Fondo que esté haciendo el tema de estas citas de especialidades en sí, ellos tienen un sistema ahí que maneja citas, pero las personas en las clínicas, algunos manejan ese sistema, algunos manejan otro, entonces por ahí se complica el tema, entonces debemos tener esa manera de poder llevar ese control.

Y el otro, ya para cerrar la participación, tenemos que hacer para esto el cambio del consultorio, para eso tenemos que llenar un adendum, para el adendum, tenemos que aprobar el horario para poder yo este enviarle la información de las especialidades muy genéricamente al abogado para que eso vuelve acá lo revisamos y después tiene que ir a donde los abogados de ellos para que lo revisen, eso lleva tiempo y la inscripción de la nueva doctora porque hicimos un cambio de doctora.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, por eso yo dije que digamos esto lo más pronto posible porque tiene su trámite y obviamente hay que hacer un adendum al contrato actual, el convenio actual, hay que revisarlo y hay que aprobarlo. Bueno, no es que se pueda hacer mañana, pero digo entre más nos demoremos, más plata y oportunidades están perdiendo los colegiados, ¿doña Mercedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

En ese sentido, veo que es una práctica novedosa, aunque creo que también en algún momento nos va a costar el reclamo de algunas condiciones propias por el asunto. La primera cita es un diagnóstico o un prediagnóstico solamente en ese sentido, y la otra es establecer en el reglamento un método para que la persona lo solicite, que no sea por llamada, por ejemplo, porque es una cuestión de, primero que llega, primero que se le puede dar la opción; podría ser a través de un correo específico o un formulario donde se puedan ir administrando esas cosas para evitar los inconvenientes en ese sentido.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González:

Yo no estoy entendiendo, o no me parece, por ejemplo, si yo voy a sacar una cita en cardiología y voy a pedir cardiología, me hacen un primer diagnóstico por supuesto, aunque yo ya tenga alguno, ¿pero solo una cita voy a tener?, ¿no va a haber un seguimiento para que yo esté en cardiología?, es que no me serviría, o en ortopedia tampoco me serviría, ginecología es una vez al año.

El presidente Wilberth Quesada:

Eso es parte de la discusión y por eso es bueno tenerla, ¿cuál es el problema? Si usted, por ejemplo, va a cardiología como usted lo dice, por ejemplo, yo digo saco cardiología, María Eugenia va a cardiología, son ¢48.204, es de las más caras después de ortopedia, y hay otra más cara, urología, entonces, por ejemplo, el Fondo le dio a usted la primera cita de cardiología, usted el otro mes recibió su cita y el cardiólogo le dijo, mira, vos tenés que venir el otro mes, tomate estas pastillas, en fin, hágase estos exámenes que esto no incluye exámenes, recordemos, no incluye medicamentos, es solo la consulta, entonces el médico le dice a María Eugenia, venite el otro mes o dentro de 2 meses no importa, eso no es tan relevante, pero te va a dar un seguimiento.

El problema es que le doy chance a María Eugenia, yo Fondo, de que haga ese seguimiento con el servicio del Fondo y María Eugenia tiene que ir al siguiente mes, yo le voy a dar otra vez a María Eugenia ¢48.000 en el segundo mes y a lo mejor desde el punto de vista de la gente que está requiriendo el servicio de cardiología, es decir, de nuestros colegiados, yo te tengo una lista ahí de 10, 12, 15, 20, no sé, los que sean, que ya esperan recibir también su primera cita. ¿Cuál es la ventaja o desventaja?, por decirlo así, usted lo valora, que su primera consulta le va a salir gratuita porque se la va a pagar el Colegio.

La segunda si usted decide quedarse con ese servicio con ese médico que la vio, el Metropolitano le aplica descuentos, ya hay descuentos que están debidamente en el convenio que tenemos con ellos, que son descuentos de que van ahí, no sé, del 20%, 30%, 40% y eso es una decisión suya de a partir de esa segunda cita no optar por esos descuentos y usted se queda ahí.

A mí lo que me parece, y repito, complicado de que yo pueda darles seguimiento a los colegiados en ese servicio, es que entonces, si yo lo veo así y a María Eugenia, el médico le dijo, venga 3 veces, 3 x ¢54.000 son ¢150.000 y Wilberth Quesada, que estaba de quinto o sexto en la lista, ¿cuándo?, ¿hasta que María Eugenia termine? Esa es la parte difícil, ¿cuál es la ventaja que tiene María Eugenia?, que la primera le sale gratuita, la segunda con descuento, la tercera con descuento ya digamos María Eugenia dijo, bueno, yo estoy con cardiología, pero a mí me interesa también ginecología, se puede apuntar en ginecología en cuanto haya chance de ginecología, tendrá igual su primera cita de ginecología. En efecto, ginecología suelen ser consultas anuales, pero no necesariamente porque pues ya sabemos que dependiendo del diagnóstico el médico puede que usted tenga que ir antes o no.

Lo mismo sucede en urología, donde posiblemente no sucede eso, si es en fisioterapia, nutrición y tal vez en ortopedia, que suelen ser citas más frecuentes y recurrentes, pero en mi criterio, si utilizamos, si dejamos que la persona tenga seguimiento en ese tipo de especialidades, lo está haciendo en detrimento de otros colegiados.

La secretaria María Eugenia González:

Entonces yo no lo veo viable, sinceramente se los digo, yo no lo veo viable. Estamos dando solo una, para una está la Feria de la Salud, que se hace un examen y ya está.

El presidente Wilberth Quesada:

Pero no es lo mismo un examen con la feria de la salud que una consulta al médico.

La secretaria María Eugenia González:

Es que jamás, en cardiología hay que hacer el ecocardiograma o el electro y hay que dar un seguimiento, si hay un problema, y si hay un medicamento, o sea, hay que dar un seguimiento, uno lo compra y toda la cosa, pero yo no lo veo sinceramente viable conociendo yo cardiología y ortopedia, por ejemplo, qué es lo que yo más recurro.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Aquí sería tal vez esperar ese dato que nos va a pasar la gente del Metropolitano para ver cuál es la incidencia.

El presidente Wilberth Quesada:

Pero el problema de la incidencia, tal vez perdón aquí porque el fiscal me pidió la mano y doña Laura también, el problema de la incidencia y de dar otras citas compañeros es que nosotros no tenemos esto ilimitado, o sea, yo creo que lo tenemos que tener claro si es un servicio que estamos dando con un presupuesto que estamos rescatando, si nosotros le damos seguimiento, repito, y puede que yo esté equivocado perfectamente, pero si le damos seguimiento, a mí me parece que vamos a tener un montón de gente diciendo, qué bárbaro usted invirtió en María Eugenia 3 meses seguidos en cardiología y ahí estaba Mercedes, que se estaba muriendo, que estaba de sexta haciendo fila y no pudo tener esa consulta hasta el cuarto, quinto, sexto mes porque no se liberaban citas en cardiología porque las tenía María Eugenia.

Yo creo que es el reclamo que vamos a tener, vamos y yo le digo a la gente, usted tiene derecho a la primera, después usted puede acceder los descuentos que nos da el Metropolitano y la gente verá y dirá, sí me sirve porque ahorita lo que necesito es una cita para ver cómo estoy y si después y el médico me encuentra mal, yo veré si sigo con él o no y si estoy dispuesto a pagar, si esos descuentos me sirven o me voy para otro lado o me espero, eventualmente a que me toque nuevamente en la lista con el Colegio. Adelante fiscal.

El Fiscal Gerardo García:

Dos detallitos, doña Laura ya no está, ella tenía que salir a otra sesión de Junta Directiva, tal vez pueda que vuelva. Aquí hay un problema de atención médica que es inevitable valorar,

y tal vez esto va a complicar mucho esta idea de tener una especialidad médica acá y es todo un tema. Regularmente cuando usted va donde un especialista, primero es porque va remitido por un médico general, o por un médico internista, o un médico de familia, es el primer caso, ahora, el médico especialista en la primera cita le hace una valoración médica completa y le hace un listado de lo que él considera que necesita para darle un dictamen, o sea, para decirle su enfermedad, pues es un médico especialista, primero lo va a ver, le va a dar una revisión completa, un examen físico completo va a determinar cuál es el examen o los exámenes que consideran necesarios para valorar su caso, cuando están los resultados de esos exámenes ya viene una segunda consulta donde le dice usted padece de esto, por ejemplo, si nos vamos a la Caja regularmente ya el médico cuando determina qué tipo de enfermedad tiene la persona y dependiendo el tipo de esta enfermedad, lo devuelven a su centro de salud básico que llamamos EBAIS o la clínica de correspondencia, porque ya le determina cuál es el tratamiento que tiene que seguir y le da cita a 6 meses o 1 año, dependiendo del tipo de enfermedad.

Para efectos prácticos, nosotros tendríamos que seguir una política un poco similar, aunque suene un poco complicado y capaz nos sube los costos, voy a dar un ejemplo, ortopedia que está en ¢54.000, voy a dar un ejemplo, ahorita tengo una lesión de una actividad física que hice el martes, entonces yo mañana podría sacar la cita con el ortopedista sin ir a un médico general porque creo que lo que tengo es algo de ortopedia, el médico me va a mandar a hacer una placa o un ultrasonido, me los hago, el radiólogo me va a entregar los resultados, no los puedo leer, no entiendo lo que ahí dice, ¿entonces, quién me va a decir qué tengo que hacer?, precisamente es otra vez el ortopedista, necesariamente voy a ocupar otra cita, entonces puede ser que podamos dar un máximo de 2 citas para cada colegiado con un especialista al año, si fuera el caso.

Entonces yo digo, tengo el chance, ahorita es mi oportunidad, tengo dos citas con especialista, me juego el chance, voy a ir porque es lo que necesito ahora y pudiera ir a las de medicina general las veces que yo quiera porque es la norma, pero es que es muy complicado, o sea, si se los damos con una sola cita, te aseguro que se complica mucho.

El presidente Wilberth Quesada:

Perdón, yo estoy de acuerdo, para no abusar de la palabra y dar oportunidad a doña Aleyda también. Yo estoy de acuerdo, pero digamos hay que tener claro, que si usted va por fuera de esa cita ya no digamos con el Colegio, si usted quiere ir donde un especialista y pagarlo privadamente, usted lo tiene que pagar independientemente de que el doctor le va a hacer el mismo procedimiento que le haría este y usted lo va a tener que pagar, o sea eso que ustedes me están diciendo es, yo voy al Metropolitano, voy con un ortopedista, me va a cobrar por esa primera cita, ¿cuánto me va a cobrar?, equis, voy a tener que ir una segunda cita, posiblemente sí, después de que me haga los exámenes que él me pidió o hacer el tratamiento que también él me pidió que voy a tener que pagar por esa segunda cita, sí.

¿Qué le estoy dando yo aquí?, la primera cita para que no tenga que pagarla, podríamos pensar en una segunda cita, pero ojo, esa segunda cita igual de seguimiento va en detrimento y ese es mi énfasis de los que están haciendo cola, solo para que lo tengamos claro, porque si yo supiera que tendría 100 citas al mes, no me estresaría porque no nos van a salir posiblemente 100 colegiados para ese tipo de especialidad en un solo mes, pero digo para tenerlo claro. Doña Aleyda, usted por favor.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Yo sí te entiendo porque yo he tenido que utilizar fisioterapia, ginecología, ortopedia y cardiología. Entonces a mí me queda muy bien que a mí me den la primera cita gratuita y ya para continuar, porque imagínese que fisioterapia, yo soy una que por lo menos tengo que ir hasta dos veces por mes, yo tengo mi fisioterapeuta, obviamente, pero yo me pongo en el lugar de las personas que tienen que utilizar estos servicios.

Entonces, yo sí lo comprendo desde ese punto de vista, porque son muchas las personas y en cardiología, por ejemplo, yo necesitaba hacerme un cardiograma y resulta que en el EBAIS no me lo hicieron hacer porque venía de medicina mixta, por ejemplo, entonces voy a tener que hacérmelo afuera, entonces a mí me hubiera servido eso que me hagan el examen de cardiología ahí en la cita gratis como digo yo, la que me están regalando y me quedaría de película como dicen porque el resultado yo se lo doy a la doctora o el doctor de medicina

mixta, pero yo tengo esa condición, o sea yo la entiendo y ortopedia, yo lo acabo de vivir en ortopedia, yo he estado yendo a la Clínica Católica, por ejemplo, y tengo que estar en chequeo y me cobran ¢50.000 el ortopedista. Pero es como dice Gerardo, sí, yo llego hoy, pero yo tengo que regresar dentro de un mes para ver si el medicamento o el tratamiento que me mandó el doctor funciona, entonces yo me economizo esa primera cita, así la estoy visualizando, no le encuentro problema.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias doña Aleyda, ¿doña Mercedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Yo lo que veo es exactamente, la situación cuando me refería a que eso podría traernos dificultades, casualmente a lo que me refería era a lo que doña María Eugenia y el fiscal le indicaban específicamente porque hay gente que podría estar esperanzada en que sean varias citas. Entiendo también la situación de que son muchas las personas que pueden solicitar el servicio, pero incluso también, por ejemplo, cuando hablamos de ginecología, un servicio de ginecología es diferente a ir a hacerse un Papanicolaou y no todas las personas en el mismo momento se lo va a hacer, podría ser que alguien diga ginecología y voy a ir a hacerme el Papanicolaou, hay gente que está pensando en otros procesos.

Yo pienso que tal vez lo ideal sería probar a ver cómo reaccionan las personas, pero ir viendo e ir midiendo muchas condiciones, pero sí pienso que, si alguien va la primera vez y va a tener sus exámenes y otras cosas, eventualmente va a querer ir al mes siguiente, por lo menos para tener un diagnóstico más específico y con los exámenes.

El presidente Wilberth Quesada:

Pero podría aprovechar el descuento. Y yo entiendo, yo vengo ahora también porque venía de la Católica, justamente con un servicio con un urólogo y voy a tener que volver a ir y tengo que hacerme una intervención, eso vale plata, pero si yo hubiera tenido este servicio hoy, esos ¢58.000 que pagué hoy ahí, me los hubiera economizado, hubiera ido donde el urólogo del Metropolitano bajo este servicio que me da el Fondo y yo me economizo ¢58.000,

posiblemente, no posiblemente no, me iba a hacer lo mismo que me hizo el urólogo que me vio hoy y me iba a decir lo mismo y me dice, bueno, usted tiene que hacer esto, nos vemos dentro de un mes, pero ya me alivié de los ¢58.000 primeros, los segundos los voy a tener que ir a pagar y ahora yo los voy a tener que ir a pagar otra vez, y un procedimiento que tengo que hacer, lo voy a tener que hacer y lo voy a tener que ir a pagar, o sea, yo creo que para la gente es como de buen alivio.

Yo entiendo en el tema de fisioterapia, y el costo es bajito, pero yo se las compro igual que en nutrición, decirles saben qué, démosle 2-3 citas en fisioterapia y nutrición al colegiado, porque si vemos el costo al final de cuentas es igual al costo, por ejemplo, de ortopedia sumado, quiero decir, cardiología y otros, yo ahí me la podría jugar, pero en servicios que son más especializados, y recuerden que nosotros tenemos relativamente una población que se nos está empezando a hacer mayor, entonces son personas que tanto cardiología como ortopedia, como urología, en realidad casi todas las que están ahí, posiblemente nutrición no, pero que van a requerir más de ese tipo de servicio y a ustedes y por lo menos le dan una consulta gratuita, vaya con Dios, porque ya es un costo en el que usted no tuvo que incurrir, pero de nuevo podemos revisarlo y que un reglamento diga y eso sí, hay que afinarlo muy bien, porque eso tiene que decir que el colegiado tiene derecho a escoger una especialidad y esa especialidad que coja va a tener derecho hasta por dos, es más, podemos decir no una, sino dos especialidades, entonces, Wilberth dice, yo voy a escoger urología, voy a escoger fisioterapia. Si Wilberth escogió fisioterapia, va a tener derecho hasta 3 consultas al año en fisioterapia, y va a tener derecho solo a una de urología.

Ese es el servicio que yo le voy a dar como Fondo al colegiado, que él escoja, naturalmente aquí hay que ser muy claro que cuando saque cita, puede ser perfectamente que para ese mes no la tenga porque los puestos que estaban disponibles de acuerdo al presupuesto ya no va a tener chance. Esa es la mecánica que nosotros tenemos que afinar perfectamente, repito, en especialidades como nutrición y fisioterapia yo diría démosle 2-3 citas al año al colegiado, pero en especialidades médicas ya como urología y esas, si le damos más de una y créame que yo sería el primero que diría sí, démosle más de una, pero es que va en detrimento de los otros.

Si al final de cuentas uno saca esto y lo divide, vean la que usted tenía ahí don Carlos el Excel, lo más que nos daba en una distribución eran como 3 citas, por ejemplo, en urología en un mes y 3 más, veámoslo para que lo dimensionemos, yo sé que sí, que uno quiere que le den seguimiento, pero es que no ve, vean esa distribución de diciembre que hizo don Carlos hay 9 cardiologías, 2 gines y 2 fisioterapias en diciembre, vean de enero que la hizo ahí toda seguida de cada una en 2, imagínese ese escenario de 2 si lo hiciéramos todos los meses, por ejemplo, que ese sería como el cómo el escenario base diría yo, por el monto.

Eso quiere decir que si María Eugenia va a la cita de cardiología en enero y supongamos que utilizamos esa misma distribución para febrero, solo María Eugenia y otra persona podrían tener en enero y febrero citas de cardiología, nada más, o sea, si el fiscal se pone mal del corazón aquí cuando se agita tanto, necesita ir al cardiólogo, no podría ir ni en enero ni en febrero, a lo mejor tendría que esperarse hasta marzo y a lo mejor, ni siquiera hasta marzo sino hasta agosto, si es que hay otros 4, 5 o 6 o adelante. Entonces eso yo creo que si va a generar como hay como un poco de reclamo de la gente porque van a decir están peor que la Caja, diciéndome que me van a dar cita hasta octubre, noviembre y eso es lo que yo quiero evitar.

A la gente eso hay que explicárselo muy bien y hay que decirle, vean es un servicio con una limitación porque tiene una limitación presupuestaria, y lo que podemos ofrecer es esto en estas condiciones, es decir, decirle al colegiado, usted tiene derecho a una especialidad médica, a una cita en urología, o en gine, o en ortopedia, o en cardiología, y le doy 2 o 3 en fisioterapia, nutrición durante el año en caso de que no hubiese lista de espera, creo cosa que si va a suceder, entonces ahí hay que decirle, si no hay lista de espera, usted podría eventualmente tener otra. Nosotros saldríamos a anunciarlo, pero si hay lista de espera, pues no, eso es lo que nosotros lo podemos ofrecer por año, es poquito, sí, es poquito, pero es lo que podríamos dar, yo desearía 10 de cada una de esas mensuales, pero si viéramos 10 de cada una de esas mensuales, entonces hagamos un nuevo contrato y pongámosle ¢5.000.000 a eso, ¿si me comprenden? Es complicado.

La secretaria María Eugenia González:

Yo vuelvo a lo que expuse, no me parece.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Wilberth quizás lo de nutrición, me parece que tal vez nutrición podría quedar más bien fuera.

El presidente Wilberth Quesada:

Yo la pongo en cero.

La secretaria María Eugenia González:

Eso es lo que yo había dicho la vez pasada.

El presidente Wilberth Quesada:

Yo estoy con ustedes si a mí me preguntan yo la sacrifico y la pongo en cero, no la ofrezco es lo que quiero decir, porque es la más baja.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Yo no la ofrecería.

La secretaria María Eugenia González:

Yo tampoco.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Más bien aprovecharía esos espacios para algo, como dice usted ginecología es una vez al año, urología igual.

El presidente Wilberth Quesada:

Vea que, si quitamos nutrición, nos ganamos una ginecología, por ejemplo.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Exactamente, o una cardiología más.

El presidente Wilberth Quesada:

Entonces podemos hacer una opción, perdón nada más para efectos de reglamento, porque hay que reglamentar esto, no va a salir hoy, pero hay que reglamentarlo, don Carlos nos puede hacer la propuesta y no importa, salimos.

Ahora uno podría ser, estamos en el mes del cáncer, el cáncer todavía de hombre y estamos saliendo del de mujer, yo arrancaría incluso con esos, de pronto, para ver la dinámica de decir vamos a ofrecer, yo sé que ginecología no es sinónimo de cáncer ni urología tampoco, pero que uno diga, vamos a empezar con el servicio de urología y ginecología, así llevamos hombres y mujeres para que vayamos parejos, dividámoslo mitad y mitad y empecemos, no sé, yo creo que no vamos a poder arrancar en noviembre porque ya se nos viene encima, tal vez sí, como a mediados de noviembre, a lo mejor si le ponemos, creo que podríamos empezar a mediados de noviembre, entonces le podemos decir a la gente, vamos a arrancar en noviembre la última quincena, cuando ya tengamos todo listo les decimos ustedes, tienen derecho a escoger, vamos a salir con, ahí don Carlos hace la matemática y nos dice son 8 citas, 10, 12, no sé cuántas citas de urología y cuántas de ginecología, colegiados escojan para el mes que sigue y que quede claro es esta cita, si usted tiene algún seguimiento, se le ofrecen descuentos, pero es esta cita para arrancar y ver la gente y ver el comportamiento de la gente, a lo mejor y nos estamos haciendo un mundo y no salen los 10 pacientes de urología para ese mes, a lo mejor, y ya vemos que es otra cosa y para el siguiente mes no sé, diciembre, decimos ahora metámosle ortopedia y cardiología.

Entonces ,funcionamos más como si fuese una especie de feria de salud, para arrancar a lo mejor y nos sirve eso y no nos hacemos tanta bola y empezamos así, y si vemos que, si eso no funciona, entonces tiramos todas y lo hacemos de la otra manera, pues me parece, entonces tomamos el acuerdo para encargar a la administración dos cosas, para arrancar con urología y ginecología lo más pronto posible, obviamente hay que hacer el adendum al contrato, toda esa cosa, pero esto es como la parte operativa para arrancar, no quiere decir que estamos renunciando a ninguna de esas especialidades médicas, todas están ahí, esas se quedan ahí, para que lo tenga claro para arrancar en noviembre entonces hagamos el experimento de

ginecología y urología y aprovechamos el tema del cáncer, es un tema preventivo y el cáncer tiene que ver con eso, con un tema preventivo, vaya, visite al médico, haga sus exámenes, etcétera. Que se haga un reglamento, entonces, por favor que usted prepare un borrador de ese reglamento.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

De hecho, hay un reglamento que tenemos, hay que revisarlo a partir de eso porque es un poco largo e ir a la Junta y el otro tema, lo que sí hay que aprobar es el horario.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, del médico, pero eso realmente ya lo habíamos visto, solo que no se había aprobado, lo que habíamos aprobado era que ellos decidieran quién era el médico.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Ahora vamos a atender solamente 3 días a la semana.

El presidente Wilberth Quesada:

Pero tal vez entonces vean, para tomar el acuerdo, que la administración, don Carlos sí traía el reglamento ahí, pero a la luz de lo que estamos acordando, que se le haga una revisión, que arranquemos entonces, si les parece en noviembre, no importa, será la última quincena, posiblemente, pero no importa, que arranquemos en esa última quincena con el servicio de urología y ginecología, don Carlos haga el mix posible ahí a partir del presupuesto que hay para eso, hacemos obviamente el anuncio, pero en su debido momento y hacemos si la claridad a las personas que lo que estamos ofreciendo para ese mes son esos dos servicios, hasta x cantidad de citas, las que alcancen, es el primero llegado, veremos si se hace un formulario o se hace un correo, el procedimiento ya usted lo tiene claro porque hay que informarle a la parte corporativa del Metropolitano, para que los colegiados nuestros sean los que saquen la cita, no volvemos nosotros un call center de citas.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Yo estaba pensando en algo que dijo don Gerardo y que me dijo Arles, que es importante que el colegiado primero vaya a la cita con el médico del Colper y que él lo refiera a la especialidad.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

No estaría mal.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Pero es doble gasto.

El presidente Wilberth Quesada:

Pero para nosotros. Fomentaría que vaya al médico, que vaya a nuestro médico.

La secretaria María Eugenia González:

Y que el médico lo remita de acuerdo con lo que él considere.

El presidente Wilberth Quesada:

Eso me parece bien, es un buen filtro como para que Wilberth Quesada no diga de una vez yo tengo que ir donde el urólogo porque yo soy mi propio médico, eso puede ser importante, me parece, está bien, que el servicio médico y habría que hablar con el doctor o doctora que viene y decirle que vamos a tener esa dinámica y que sea un requisito, yo no la dejaría solo al médico nuestro, porque si me parece que muy restrictivo, pero si yo llevo una referencia, es que yo pude ir al EBAIS, lo que vos decías y el EBAIS me refirió al urólogo, voy a aprovechar el urólogo que me da el Fondo, ¿me entienden?, pero que si tenga la referencia, y que esa referencia puede ser de nuestro médico y si no pues entonces de otro médico pero que vaya referido, eso como un requisito nada más para que pueda sacar la cita, que no necesariamente significa que la va a obtener, como ya sabemos.

Incluso lo promocionamos como una especie de feria y en este caso, feria ligada al tema del cáncer y para que ustedes prevengan compañeros, hemos conseguido 10 citas de ginecología y 8 de urología para los compañeros en el Hospital Metropolitano, totalmente gratuitas.

El Fiscal Gerardo García:

No puede ser una feria porque entonces es otro problema, se nos acaban las citas en el mes, hicieron una feria y solo los mismos de siempre, aunque no hayan sido lo de siempre. Pero es el tema, es una feria para atención médica, vamos a dar atención médica especializada y pones los requisitos que se usan para estas especialidades, se ponen las reglas del juego, cuántos cupos se cuentan por mes y el requisito, tener la referencia del médico general o del médico de cabecera para el especialista.

El presidente Wilberth Quesada:

Y que puede ser extendida por el médico nuestro también, y para eso tendría que sacar cita, me parece bien.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Eso nos serviría para que el médico que tenemos tenga trabajo.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, y va a ser nuevo y para que lo conozcan y, sí me parece bien ese filtro que me parece bien, que la persona tenga una referencia médica, eso tiene que estar en el reglamento, y explicarles el mecanismo cuál es el mecanismo, usted tiene que un formulario o el correo, considere que es un cupo límite y teniendo un cupo límite, evidentemente es a los primeros que se inscriban, y nada más que lo que considera simple y llanamente es la consulta, que exámenes médicos, medicamentos y todo eso no va incluido.

Perdón, que nos haga esa propuesta don Carlos, yo esperaré que para este lunes en 8 también le ponemos fecha de una vez de este lunes en 8, la propuesta de reglamento y de por sí ya usted lo tiene montado nada más hacerle los cambios correspondientes.

La secretaria María Eugenia González:

Perdón, estaba yo más o menos viendo ahí en lo del reglamento, cuando lo pusieron en pantalla y ya ha pasado varias veces y lo he reiterado, recuerden que yo sometí, hice un gran

estudio se dio, se reformaron estatutos para que no apareciera lo que aparece ahí hijo adoptivo, recuerden que hay que poner “adoptivo y de crianza”, ahí está contemplado, y lo dije un día de estos en algo que vi, y no están haciendo alusión al acuerdo y a la reforma que hicimos, que fue mi propuesta y una lucha que yo di.

El presidente Wilberth Quesada:

De acuerdo. Sí, ahí estoy viendo que decía objetivo, ajustémonos a lo que dice doña María Eugenia, que ella lo había comentado otros momentos, “adoptivo y de crianza”, póngalo ahí de una vez don Carlos para que lo sepa, tal vez ahí como eso es un Word de una vez lo puede modificar.

La secretaria María Eugenia González:

Eso lo estamos limitando totalmente a las personas que simple y sencillamente son adoptadas mediante el proceso del Patronato y todo, y no el de crianza como lo hicimos, hicimos muchas consultas y todo se dio para poder hacer esa reforma que hicimos para que ahora nada le pongan, ya la he visto varias veces yo, adoptivos. En la reforma estatutaria por favor.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Aquí abajo tienen que acomodarlo también donde dice hijos e hijas naturales, adoptivos.

La secretaria María Eugenia González:

Y adoptivos, está limitando totalmente, o sea, por Dios, adoptivos y de crianza.

El presidente Wilberth Quesada:

Y ver bien en los otros lugares, que ustedes revisen todo el reglamento para que a eso se le haga ese cambio.

La secretaria María Eugenia González:

Que por favor revisemos un momentito como está contemplado en la reforma que hicimos en el Estatuto que se aprobó en asamblea y todo para que entonces no vuelvan a cometer los mismos errores que ya varias veces han cometido.

El presidente Wilberth Quesada:

Bueno, entonces compañeras, tomamos ese acuerdo para que la administración presente de este lunes en 8 en la sesión ordinaria, la propuesta del reglamento y la propuesta para que iniciemos en el mes de noviembre con los servicios de especialidades médicas de urología y ginecología bajo ese criterio que hemos hablado, y que vayan preparando de una vez la parte del adendum al contrato. entonces nada más para tomar el acuerdo de una vez, los que estén a favor, por favor, ¿doña Aleyda?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Sí.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González:

De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Mercedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Sí, señor.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias y el suscrito también cuatro votos de cuatro directores presentes, aprobado en firme y que la administración presente estudio este lunes en 8.

Acuerdo 02-16-23: *Se acuerda pedir a la administración que, en 8 días, en la sesión ordinaria, presente la propuesta del reglamento del servicio médico y la propuesta para que se inicie en el mes de noviembre con los servicios de especialidades médicas de urología y ginecología bajo ese criterio que hemos hablado. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

El presidente Wilberth Quesada:

¿Lo del cambio de médico dónde está?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Ahí mismo estaba en el reglamento.

El presidente Wilberth Quesada:

Eso lo podemos ver, mejor metámoslo como un punto aparte, póngalo, ahí es que vamos a ver, recuerden que viene un nuevo médico, que nosotros le pedimos a la administración que es un tema de ellos que se agarraran con el Metropolitano y ya tienen el médico ya lo propusieron, nada más es ponga ahí la parte del reglamento donde está eso por favor.

La propuesta que, propuesta no realmente, lo que indica el Metropolitano es que el servicio médico, el de aquí, el que están dando aquí se va a dar en virtud de ese recorte, el que ya habíamos hablado los lunes de 2:30 a 4:30, miércoles de 1 a 5 y jueves de 8 a 12, esos son los horarios en los que se va a establecer el consultorio médico del Colegio con el nuevo médico.

Esto recuerden que como se había hecho una contratación, un convenio donde había un horario diferente, que bueno, ya sabemos que no funcionaba que, además, la doctora no estaba cumpliendo, etcétera, pues era necesario hacer este cambio es más administrativo, pero el tema de los horarios naturalmente, dado que sí tiene que ver con el convenio, nosotros tenemos que aprobarlo. A mí lo que me parece, además que está muy bien es que estamos empleando los horarios también de la tarde que se había sugerido en su momento que se pudiera hacer, entonces aquí matamos dos pájaros de un solo disparo, entonces sí necesitamos aprobar esto, no el artículo pero si el horario, ya un Carlos tendrá que traer esto en reglamento, entonces los directores que estén a favor del horario propuesto por el Hospital Metropolitano para la consulta médica en el Colegio de conformidad como se ha indicado, se sirve en señalarlo, ¿doña Aleyda?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González:

De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Mercedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, y el presidente también de acuerdo entonces se aprueba en firme el horario propuesto por el Hospital Metropolitano.

***Acuerdo 03-16-23:** Se aprueba en firme el horario propuesto por el Hospital Metropolitano para el servicio médico en el Colegio.*

4.3 Precios mínimos de venta propiedades Puriscal y San Cruz

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Bueno para comentarles, el vecino de la parte de abajo del lote de Puriscal al cual tengo que ir a ver mañana para lo de la quemada del lote quedamos de conversar, con el precio, él está interesado, él está abajo y el lote está arriba, entonces es le están metiendo a robar y que se yo y que sé cuánto, entonces él dice que está interesado en comprarlo. Eso sí, lo que nos pide es que nosotros le hagamos una propuesta del precio.

Esa propiedad estaba sujeta a un crédito hipotecario de ¢30.000.000 y un crédito personal hipotecario de ¢33.000.000, el monto de la deuda fue ¢64.686.000, tiene impuestos

municipales y mantenimiento y otras obras por ¢5.000.000, el total de lo que ha generado, más el tiempo que tiene que estar, el costo de oportunidad y todo eso son ¢71.000.000, el valor en libros está en ¢63.000.000 y el último avalúo que se hizo está por ¢81.000.000, el 12 de septiembre.

El Fiscal Gerardo García:

Pregunta don Carlos, ese dato de hipotecario y personal, ¿fue lo que quedó debiendo la persona?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Eso fue lo que quedó debiendo.

El presidente Wilberth Quesada:

Ahora que nosotros aprobamos anunciar el precio.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Al precio del anterior avalúo.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Y cuánto era?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Como ¢71.000.000.

El Fiscal Gerardo García:

Yo creo que podríamos hacer una primera oferta por ¢72.000.000, ¿por qué no?, se lo damos a ese monto, decirle, mire el monto mínimo que aceptamos es exactamente la deuda, es que lo que hemos hablado, yo prefiero recuperar los ¢71.000.000, aunque no le ganemos, porque ya en este momento estamos perdiendo con esa propiedad, creo que es mejor salir tablas y recuperar lo perdido.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, yo tal vez aquí lo que propondría es que le hagamos, para que sea un tema técnico y fundamental, que se le autorice a la administración para que le haga la oferta por los ¢71.906.579,11 porque está considerando el hipotecario, los impuestos y el mantenimiento, que son costos que hemos asumido, ojo que está por debajo del avalúo, pero no importa, estamos asumiendo un buen precio.

Si el señor no accede, vamos a darle la segunda oferta, usted lo trae, que se autorice a la administración para que le haga una segunda oferta por el monto de ¢64.686.904,11 que es el hipotecario, más el personal, que tuvo el colegiado y eso es una rebaja de ¢7.000.000, básicamente le estamos quitando los impuestos y el mantenimiento. Si en ese caso de que la persona no estuviese de acuerdo, pues yo diría que la administración ahí sí mejor venga nuevamente al Consejo y nos indique cuál es la propuesta que tiene el señor, que nos digan, no vea, yo no estoy dispuesto a pagarle más de ¢50.000.000 y ya nosotros valoraremos si eso nos sirve, entonces les parece una primera propuesta que le haga la administración por los ¢71.306.579,11 que considera mantenimiento, impuestos y la hipoteca más el personal del crédito. Si el señor no está de acuerdo, entonces que le haga una segunda propuesta que es de ¢64.686.904 que obedece al hipotecario más el personal hipotecario, y en caso de que la persona lo rechace, la administración le solicite al señor cuál es el monto que él estaría dispuesto a pagar para que lo someta a nuestra consideración. ¿Están de acuerdo?

El presidente Wilberth Quesada:

¿Doña María Eugenia está de acuerdo?

La secretaria María Eugenia González:

De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Doña Aleyda?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Mercedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Sí de acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada:

De acuerdo. Entonces se toma el acuerdo para que en dichos términos se presente a la administración la propuesta al interesado por el lote de Puriscal. Gracias.

***Acuerdo 04-16-23:** Se acuerda autorizar a la administración para que presente al interesado en la compra del lote de Puriscal una primera oferta por ¢71.306.579,11 que considera mantenimiento, impuestos y la hipoteca más el personal del crédito. Si es rechazada, se haga una segunda propuesta por ¢64.686.904 y en caso de ser nuevamente rechazada que la administración le pregunte al interesado el monto que está dispuesto a pagar para traerlo a consideración del Consejo. (Acuerdo en firme y por unanimidad)*

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Pero ahí dice Puriscal y Santa Cruz.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Santa Cruz viene en las inversiones estratégicas.

El presidente Wilberth Quesada:

Con suerte podemos hacer algo ahí, porque no se va a vender.

4.4 Cartel BC-005-2023 respuestas solicitadas

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Yo hablé con el proveedor y él me dijo que él aplica el monto que aprobamos en la solicitud, que aprobamos en el cartel y que, o sea, que no tiene nada que ver con el precio, que

sencillamente él ejecuta. Después hablé con el abogado del Colegio, y él lo que me dice es que ustedes son los que deberían saber porque son los expertos, yo sé de litigios. Ahora bien, lo refiero, tal vez se me ocurre a la tabla del sindicato, pero la tabla sindicato es de periodistas, no es de diseñadores, entonces si hubiera algún problema con el precio en sí, se tendría que ver en el momento, pero él en primera instancia no veía nada que fuera ruinoso.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, pero lo que dice es el vean el precio, pero si él no sabía, el precio que establece el sindicato y los precios mínimos que se establecen en la página del Colegio son para periodistas y son para artículos, no son para diseñadores gráficos, entonces eso no aplica.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Con respecto al precio que Simetría, ellos obviamente cometieron un error a la hora de poner mensual, es mensual, pero ¢50.000 mensual durante cada uno de los ellos.

El presidente Wilberth Quesada:

Ellos lo pusieron como si fuera mensual y no era mensual.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Aparte de que ellos no presentaron lo que era la parte de experiencia. Hablé con Mario Piedra Campos la siguiente tarea que me dejaron de una manera muy sutil, muy suave haciéndole ver que estaba revisando el cartel, a experiencia, que él tenía claro lo que había que hacer, que eran 6 boletines, el arte, que tenía que editar, todo lo que dice ahí, me dijo que sí, que todo estaba bien, que él había entendido bien la parte del cartel.

El presidente Wilberth Quesada:

Lo que no entendimos era porque cobra tan barato.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

¿Eran ¢130.000?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

No, eran ¢50.000.

El presidente Wilberth Quesada:

Era baratísimo, pero Carlos está diciendo que la otra gente realmente fue que puso mal, que era mensual y realmente eso estaba distribuido entre todo el tiempo, o sea pasaba a ¢50.000, exactamente era casi igual que el otro.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

De hecho, sí, el otro está más barato.

El presidente Wilberth Quesada:

Por eso Simetría terminaba siendo más barato que el otro, ¢310.000 entre 6 son ¢50.000

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, exacto, nada más que acá, en la oferta pusieron mensual, es un error material, pero igual no presentaron experiencia, asumieron que como ya habían presentado para el cartel que están haciendo, me imagino y asumir no se vale.

El presidente Wilberth Quesada:

Aquí compañeros y compañeras y el fiscal, tenemos dos opciones me parece a mí, una es que me da mucha tristeza reconocer que entonces ese es un precio de mercado, porque qué cosa más barata, qué terrible, yo jamás lo hubiese cobrado y eso me duele, me da mucha tristeza ver que nuestra gente está ofertando por ese tipo de montos, lo digo así con toda la franqueza, pero, es un precio de mercado.

Entonces, aquí tenemos la opción del quien ya participó y cumplió con los requisitos y estaba ganando, como ya lo habíamos visto, más que el abogado dice que no es precio ruinoso, pues adjudicárselo a esa persona. Y la segunda opción, bueno digo yo, nada más la pongo ahí en el tapete, es de si tenemos mérito para declararlo desierto, porque no nos convence ninguna de las ofertas, volverlo a hacer con la esperanza de que alguien concurse y no solo cobre un

precio adecuado, sino alguien que uno de verdad también pueda creer que dé le va a brindar el servicio tal cual, lo único es que a justificar técnicamente que la oferta de la persona que gana no nos convence, no es tan sencillo porque habría que poner por qué no nos convence. A mí lo que no me convencía era el tema del precio, no porque el trabajo que el muchacho puede hacer o no, puede ser bueno o malo, porque yo no lo conozco, entonces ahí no tengo mayor elemento.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

De hecho, él presentó el portafolio de manera digital y está muy bien.

El presidente Wilberth Quesada:

Yo no tendría criterio para sustentar esa segunda parte que sería por la que yo me hubiese inclinado, Fiscal.

El Fiscal Gerardo García:

En contratación administrativa si no es un precio ruinoso, si cumplió con todos los requisitos, no hay manera que nosotros podamos rechazar la contratación, o sea, tendría que ser porque realmente hay algo de fondo, fue el único que cumplió con todo, ganó. El ofertante en este caso no es responsable de los errores de los otros posibles ofertantes.

Ahí lo único que hubiera sido válido es que digamos, mira, nos presentó un precio ruinoso, ya valorado por el asesor jurídico, y no hay más oferta antes porque los otros no cumplen, ahí sí lo podría declarar desierto, pero en este caso no, no podemos dar ese detalle, él cumple y con la justicia que corresponde y según lo que dice la administración de contratación, valga la redundancia, el reglamento de contratación administrativa hay que adjudicar. Al menos esa es mi consideración como fiscal.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Cómo se llama el muchacho?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Mario Piedra Campos.

El presidente Wilberth Quesada:

Fue la recomendación que ustedes habían dado la vez pasada. ¿Compañeras ustedes tienen alguna observación?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

No. La ganó.

El presidente Wilberth Quesada:

Yo no lo conozco, honestamente, a mí lo que me llamó la atención fueron los precios, pero como dije, justamente son precios de mercado. Qué terrible.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Así es como está ahora la situación.

El presidente Wilberth Quesada:

Que cosa más pavorosa.

Bueno, está bien, entonces este procedemos una vez ya realizada la aclaración por parte de la administración y con base en lo presentado en la sesión anterior para que se adjudique el cartel del boletín al oferente Mario Piedra Campos, procedemos a votarlo, ¿doña Aleyda?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González:

De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Doña Mercedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Aprobado.

El presidente Wilberth Quesada:

Aprobado también por esta presidencia, cuatro votos a favor, queda en firme la adjudicación a don Mario y se le solicita a la administración que de inmediato coordine lo que corresponda para que el primer boletín salga en el mes de noviembre.

Acuerdo 05-16-23: Se adjudica al señor Mario piedra Campos la contratación para elaboración del boletín del Fondo de Mutualidad. (Acuerdo en firme y por unanimidad)

4.5 Propuesta evento Conmemorativo fundadores Fondo

El Fiscal Gerardo García:

¿Estaba en el envío oficial?, porque estaba en amarillo.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí es que lo incorporamos, ellos me avisaron a mí, pero yo no lo puse.

El Fiscal Gerardo García:

sí, pero es que hay un problema, no quedaría válido porque es una extraordinaria. Si fuera una ordinaria podemos ser una modificación.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Tendríamos que dejarlo para el lunes?

El Fiscal Gerardo García:

Habría que dejarlo para el lunes, yo sé que es una urgencia la situación, pero por reglamento no podemos.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Qué era lo que seguía?

La Asistente Administrativa Magaly Mora:

El Festival Navideño.

El presidente Wilberth Quesada:

Bueno voy a dar por terminada la sesión y nada más usted nos cuenta.

No habiendo más asuntos que tratar y de antemano convocaría para sesión para el próximo lunes, sesión ordinaria. Al ser las 20:44 se da por finalizada la sesión y quedan cordialmente invitados para la sesión del próximo lunes, sesión ordinaria virtual que les estaremos haciendo llegar la documentación el día y la convocatoria el viernes. Buenas noches.

Wilberth Quesada Céspedes
Presidente

María Eugenia González Alvarado
Secretaria