

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DEL FONDO DE MUTUALIDAD

Acta Sesión Ordinaria 48-23

Se convoca a sesión ordinaria virtual No. 48-2023 a celebrarse el lunes 11 de diciembre 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.

Nombre	Cédula:	Puesto	Lugar
Wilberth Quesada Céspedes	1-0749-0357	Presidente	Oficina en San José
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	Sn Antonio, Desamparados
Aleyda Solano Torres	1-0433-0573	Vocal II	San Sebastián
Gerardo García Murillo	1-0993-0024	Fiscal	Sn Antonio, Coronado
Arles Fonseca Bolaños	1-1376-0417	Analista de crédito I	Sala de sesiones
Carlos Fonseca Bustos	1-0814-0904	Jefe Fondo Mutualidad	San Sebastián

El Presidente Wilberth Quesada:

Al ser las 6:12 damos inicio a la sesión ordinaria virtual número 48-2023 de este lunes 11 de diciembre el 2023, sesión virtual que celebramos bajo la cuenta 57329066 a nombre del Colegio de Periodistas – Fondo de Mutualidad y realizamos la sesión al amparo del artículo 10 del reglamento de sesiones virtuales.

ARTÍCULO PRIMERO: CONOCIMIENTO DEL ORDEN DEL DÍA.

El presidente Wilberth Quesada:

Vamos a votar entonces el orden del día, si están de acuerdo, se sirven manifestarlo, paso lista entonces, ¿doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González:

De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Aleyda?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Laura?

La Tesorera Laura González:

Aprobado.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Mercedes?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Aprobado.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias y con el voto de esta presidencia se aprueba de manera unánime en el orden del día.

Acuerdo 01-48-23: Se aprueba el orden del día, (Acuerdo unánime y en firme).

ARTÍCULO SEGUNDO: CONOCIMIENTO, DISCUSIÓN Y APROBACIÓN DEL ACTA.

2.1 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 46-23 del lunes 27 de noviembre del 2023. Se traslada para la próxima sesión.

2.2 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 47-23 del lunes 04 de diciembre del 2023. Se traslada para la próxima sesión.

ARTÍCULO TERCERO: CORRESPONDENCIA

No hay correspondencia

ARTÍCULO CUARTO: CRÉDITOS Y SUBSIDIOS

4.1 Créditos

El jefe del Fondo de Mutualidad Carlos Fonseca, realiza la explicación detallada de la solicitud de los créditos. Recordando que la información a continuación es de carácter sensible y no va el detalle en el acta. La solicitud es la siguiente:

4.1.1 La colegiada, solicita crédito Hipotecario por un monto de ¢20.680.000.00 a un plazo de 360 meses y tasa de interés del 7% anual.

La recomendación de la administración es negativa.

Los directores no tienen observaciones.

El presidente Wilberth Quesada:

Yo voy a solicitar antes de conocer este crédito un receso de 3 minutos, por favor.

Con respecto a este crédito, don Carlos para que conste en actas, ¿cuál es la recomendación de la administración entonces?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Según el análisis y el estudio que se hace con respecto a la recomendación del perito, el cual no recomienda tomar el lote que la colegiada pone como garantía debido a su baja liquidez que presenta. Esa sería la recomendación, no se recomienda la garantía para el crédito.

El presidente Wilberth Quesada:

Entonces, la recomendación es rechazar el crédito en virtud de que en la garantía ofrecida no cumple de acuerdo con el análisis del perito valuator someto a consideración entonces la aprobación o no aprobación de este crédito por parte de las directoras, ¿doña María Eugenia González?

La secretaria María Eugenia González:

De acuerdo, entonces con lo emitido por la administración, no se acepta el crédito.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿María Laura González?

La Tesorera Laura González:

No se aprueba según lo que indica el perito en su informe.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Mercedes Quesada?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Yo también, no se aprueba de acuerdo con lo recomendado por el peritaje y lo indicado por la administración.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿Doña Aleyda?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

No se aprueba por lo recomendado por el peritaje, por la administración, por lo consiguiente, no apruebo.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias y también con el voto negativo de esta presidencia, en virtud de la recomendación efectuada por la administración, se rechaza el crédito de la colegiada y se encarga a la administración para que explique la situación a la misma.

Acuerdo 02-48-23: Se rechaza la solicitud de crédito Hipotecario de la colegiada y se encarga a la administración para que explique a la solicitante la situación. Acuerdo unánime y en firme.

4.2 Subsidios

4.2.1 Subsidios autorizados por la administración de acuerdo con la política PO-FM-03-2014 aprobada en sesión ordinaria No. 20 del 03 de junio del 2014.

#	<i>Colegiado (a)</i>	Tipo	Familiar	Monto
<i>1</i>		<i>Fallecimiento</i>	<i>Padre</i>	<i>¢300.888.01</i>

4.2.2 Subsidios autorizados por la administración por política PO-FM-10 préstamo de silla de ruedas.

#	<i>Colegiado (a)</i>	Tipo	Familiar
<i>1</i>		<i>Silla de Ruedas</i>	<i>Hija</i>

ARTÍCULO SEXTO: INICIATIVAS

6.1 Iniciativas de la Presidencia:

El presidente Wilberth Quesada:

No tengo iniciativas en este momento, pero veo que igual lo trajo don Carlos en la parte de los temas de la administración de los ministración, el tema del reglamento del Estatuto y yo ahí lo que sugeriría en el momento en que lleguemos al reglamento del Estatuto es que nos dejemos esa tarea para verlo en la próxima sesión, porque si es importante tomar un acuerdo en función, sobre todo de que como sabemos hay que someter esto a consulta legal para que entre a regir, tal y como se aprobó en la asamblea, 60 días naturales después de aprobado en la asamblea, nada más haría esa observación.

6.2 Iniciativas de los miembros del Consejo:

No hay iniciativas

6.3 Asuntos de la fiscalía:

No hay asuntos de le fiscalía

El Fiscal Gerardo García:

Sí gracias, buenas tardes. Hay un informe que les iba a pasar, pero tuve unos problemas con mi computadora, y todo el proyecto está retrasado, esperamos en el transcurso de esta semana, enviarles un correo y el lunes ya normalizar lo que estaba trabajando fundamentalmente.

6.4 Informe de la Tesorería:

No hay informe de la tesorería

ARTÍCULO SETIMO: ASUNTOS DE LA ADMINISTRACIÓN

7.1 Propuesta de modificaciones al reglamento del servicio médico

El presidente Wilberth Quesada:

Yo aquí, compañeros y compañeras, tal y como había sugerido desde la semana anterior que tomamos el acuerdo, dado que el reglamento es extenso, yo hice unas observaciones, no sé si ustedes agregaron algo, y las podríamos ver muy puntual en los artículos en los que se hizo.

Recuerden que la importancia de este reglamento es que, una, ya empezamos un nuevo horario con el tema del consultorio médico, dos, especialidades médicas empezamos este mes, pero las acumulamos para el mes de enero, ese es el acuerdo al que se llega con el Metropolitano, entonces eso es un tema relevante porque tenemos que tener el reglamento en funcionamiento, por lo tarde para enero, que es cuando ya inician las citas que tienen que empezar a publicitarse en diciembre para los colegiados que quieran utilizar este servicio médico de especialidades.

Entonces si gusta podemos don Carlos, yo le pasé ahí, la última versión que yo corregí, porque yo hice unas nuevas correcciones hoy, entonces sí, por favor presentamos ese que es el que yo le pasé a las compañeras también.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Yo no soy experto en medicina, pero dentro de procedimientos, por ejemplo, la sutura, ¿no es un procedimiento menor o es un procedimiento que no podrían hacer?

El Presidente Wilberth Quesada:

Si es un procedimiento, pero no se podría hacer, tiene un costo y ese costo no se le puede cargar bajo el contrato del Colegio, yo no sé si por ejemplo, la profesional que ha habido en la consulta en el Colegio, en algún momento ha retirado unos hilos, cosido a alguien por una lesión menor, heridas no sé, pero en todo caso es que además eso requiere de material médico, entonces eso ellos no lo incorporan, eso eventualmente lo cobrarían y aquí lo que dejamos claro es que para efectos nuestros solo incluye el servicio de consulta, así de claro, solo el servicio profesional de consulta del médico, sea especialista, o sea de médico general en el caso del consultorio médico.

La Tesorera Laura González:

También hay que considerar y es una posible responsabilidad por parte del Colegio, si algo sale mal.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Eso de quitar hilos y ese tipo de cosas son como decir cirugías menores y ahí no se contempla.

El Presidente Wilberth Quesada:

En ese artículo 8 como ustedes ven ahí, pues básicamente yo lo que hice fue que le quité el tema del teléfono y la extensión, porque un reglamento eso no corresponde. Si mañana se cambia el teléfono o extensión ya el reglamento hay que cambiarlo, entonces no tiene ninguna lógica.

Y le agregué en el artículo 9, lo que ustedes ven ahí que es que en el caso de que la situación sea por un familiar, debe indicar el nombre de la persona y su parentesco, y aquí en caso de requerirlo así, el administrador debe aportar prueba de la relación parental. Eso me parece

importante para que si a la persona se le solicita información sepa que la administración está facultada para solicitar esa información.

La Tesorera Laura González:

No sé si también otro detalle es incluir ahí la protección de datos en vista que estamos pidiendo hay información.

El Presidente Wilberth Quesada:

Me parece bien, tal vez sería poner ahí don Carlos, un comentario, incorporar el tema de protección de datos para que vea cómo lo podemos redactar.

La Tesorera Laura González:

Para que nadie nos reclame o nos diga que para qué se van a usar esos datos, mejor decir claramente que van a ser protegidos.

En el artículo 16, donde dice que en caso de que la persona requiera otra vez ser valorado por el especialista, dice que por favor entregar un documento o alguna prueba, ¿no sería mejor que sea el médico el que nos dé el reporte que el colegiado tiene otra cita?, porque no sé hasta qué punto el centro médico nos podría extender ese documento, don Carlos, ¿eso está contemplado?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Habíamos quedado que para optar por una especialidad tiene que venir preferida del médico general del Colper o de otro especialista de afuera.

El presidente Wilberth Quesada:

Me parece bien que seas extendida por el médico porque eso todavía compromete más, porque viene con su sello, viene con su código, viene con su firma de que Wilberth Quesada está siendo referido a la especialidad, o necesita una segunda consulta, me parece que está bien que nosotros, desde el punto de vista de la logística, no seamos los que nos ocupemos

de eso, sino que el mismo colegiado sea el que lo presente y lo que presenta es un documento expedido por el médico, es lo más lógico.

La Tesorera Laura González:

No sé qué tan conveniente sea, en el artículo 19, indicar que como la persona no se presentó a la cita será bloqueado, mejor decir “pierde el derecho”

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Mejor poner “pierde la oportunidad”.

La Tesorera Laura González:

En el artículo 23 no me queda claro, o sea, los servicios complementarios serán brindados a través de la clínica Doctor Moreno Cañas, estamos hablando del servicio de medicina de empresa, y las recetas serán recolectadas por el servicio de mensajería del Hospital Metropolitano, ¿es así?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Es correcto.

El presidente Wilberth Quesada:

Pero yo quedé enredadísimo también yo en ese le puse que no lo entendía.

La Tesorera Laura González:

No me queda claro porque entonces van a llegar incluso los mismos colegiados a decir que no se les dan.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

También pueden pedir las recetas y ella llena una hojita, la cual está firmada por la doctora e inclusive está firmada por mí y ellos a través de la mensajería, mandan a pedir la receta, si las recetas vienen acá a la recepción.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Pero el Hospital Metropolitano es el que la recolecta?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, el mensajero de ellos.

La Tesorera Laura González:

Pero ¿no sería bueno indicar que la recolecta el servicio de mensajero del Hospital y el colegiado debe o, en este caso el funcionario, recoger los medicamentos?, es que no sé, a mí me queda como que se lo van a ir a dejar a la casa.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

No, tienen que verificar que deben presentarse al Colegio a retirarlas el día. En mixta se lo dan a uno en 1 hora, pero no sé esa cantidad.

El presidente Wilberth Quesada:

Entonces ahí lo que debería, me parece, perdón, agregarse que el colegiado será el responsable de retirar los medicamentos.

En este otro punto, este es un tema que me parece que es importante, yo hago el comentario de evaluar si esta recomendación procede o la decisión la toma el Consejo, que me parece que todo caso es un tema legal, dice que, “si se tratara de una falta grave, o una falta considerada como grave por parte del administrador, se elevará el asunto para el conocimiento del Consejo de administración del Fondo, quien recomendará a la Junta del Colegio las medidas disciplinarias correspondientes tras una investigación”. Esto es, en el caso de que el colegiado haga por ejemplo una agresión al médico en la consulta o la insulte o no sé cualquiera de esas cosas puede considerarse grave y entonces aquí lo que se dice es que el administrador lo eleva al conocimiento del Consejo y el Consejo recomienda a la Junta una medida disciplinaria tras una investigación.

Esto hay que valorarlo, primero por dos cosas, una, porque, en efecto, las medidas disciplinarias para los colegiados, eventualmente las debería asumir el Tribunal de Ética y Honor, o sino la Junta Directiva, porque aquí hay un tema que escapa de la profesión, que es una falta al deber de profesión, si es una falta que se hace de otro tipo, entonces supongo que será una falta que tenga que conocer la Junta, por eso decía que el sistema legal, y dos, es el tema de que no está definido y creo que habría que definirlo con ayuda del abogado, qué son faltas graves, porque no dice qué son faltas graves, creo que eso es importante para un reglamento, por eso por eso hice la operación.

El Fiscal Gerardo García:

Tal vez para aclaración, el Comité de Ética y Honor se limita específicamente a las faltas en el ejercicio.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, sí, supuse que así era, pero sí me parece importante que él valore el tema de si debe conocerlo la Junta del Colegio, creo que sí, de nuevo, porque es una medida disciplinaria que se tomaría contra un colegiado y nosotros no la podríamos tomar, y dos, que hay que definir qué son faltas graves, aquí no hay nada, aquí debe decir en algún lado qué se considera falta grave.

La Tesorera Laura González:

Pero don Wilberth perdón, ¿las faltas graves no están estipuladas en el artículo 22?

El presidente Wilberth Quesada:

Dice que no se admiten esas cosas queda estrictamente prohibido. Pero es que tiene que decir así: “se considera falta grave...”, gritarle al médico, pegarle, no sé todo eso, las faltas graves no están definidas, hay que pedirle al abogado que nos indique que es lo más conveniente ahí dentro de un consultorio, o no sé, si el servicio del Metropolitano lo tiene especificado, sería más sencillo, saber cuáles son faltas graves a nivel de paciente dentro de sus servicios.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, la ventaja con ellos es que ellos sí deben tener qué debe ser considerado una falta grave en una consulta y a lo mejor nos lo pueden compartir y vemos de qué manera se readapta o redacta en ese artículo, pero sí hay que hacerlo porque me puse a leerlo y dije, pero el administrador es el que resuelve qué es una falta grave y un reglamento tiene que decirlo, porque si no, eso es ilegal.

La Tesorera Laura González:

Bueno, aquí vienen, dice “Derechos y obligaciones del paciente”. Entonces hay una parte donde habla precisamente de la falta, o sea, por ejemplo. no cumplir con las indicaciones del médico, el irrespeto, otros detalles más que vienen aquí, todo acto de descortesía menosprecio o todo tipo de violación o casación”.

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Ahí están las respuestas.

El Presidente Wilberth Quesada:

Creo que debería revisarse y dejarse explícito y claro qué es una falta grave para que no se incurra ahí en una violación por considerar un criterio subjetivo,

Igual vean este otro tema del artículo 24 que también ahí lo apunté, qué complicado, porque en caso de un familiar directo que tiene el beneficio de poder hacer consulta en el consultorio médico, lo que estamos indicando allí es que el administrador aperciba al colegiado, al familiar directo, es como decirle, llame a Gerardo y dígame a Gerardo que su hermano se portó muy mal, o que su esposa se portó muy mal en el consultorio, y que eventualmente la esposa del hermano de Gerardo a través de Gerardo presente su descargo, pero en ese caso, por ejemplo, a la esposa o hermano Gerardo, que fue la que se portó mal en el consultorio, ¿cómo la sancionamos?, no tenemos cómo solucionarla, lo más es limitarle el derecho a seguir recibiendo el servicio.

El Fiscal Gerardo García:

Es que esa sería la sanción don Wilberth, o sea el hecho de que alguien incumpla la normativa del reglamento, la única forma de castigarle la acción sería suspender el servicio, a un familiar directo indefinidamente, al colegiado si habría que poner una tabla de tiempos porque no le podemos negar permanentemente el derecho al uso de eso, al familiar sí, porque es un beneficio que nosotros damos bajo la conciencia de que la persona va a cumplir con todos nuestros proyectos, ante un familiar de un colegiado que no cumpla con las normas, se le suspende definitivamente el beneficio, al colegiado no, pero al familiar sí, porque no tenemos ninguna obligación con él.

El presidente Wilberth Quesada:

Yo no sé si a perpetua Gerardo, me parece que la administración tome nota para que lo vea con el abogado.

El Fiscal Gerardo García:

Vamos a la premisa don Wilberth, disculpe, el Fondo es para los colegiados, esa es la finalidad central del Colegio y del Fondo de Mutualidad, entonces, si se les da un beneficio a los familiares por el colegiado, nosotros podemos determinar a dónde, cuál es el límite de ese beneficio para el familiar. Perdonen, tal vez porque mi línea es más de disciplina, es un poco más militar en esa parte, si ustedes me preguntan yo al colegiado le tengo que dar tolerancia, pero al familiar del colegiado, la tolerancia debe ser cero.

Espero que me entiendan y yo sé que esto está quedando grabado, pero es la realidad. Entendemos que es un servicio que realmente si hilamos muy delgado, no le corresponde, y lo voy a poner como es porque usted va a poder llevar ahí a sus hijos, a sus hermanos, a su papá y su mamá, por ejemplo, pero entonces todos pagamos por eso porque es un sistema solidario, todos pagamos y todos aportamos al Fondo para tener los servicios, ¿qué es lo que pasa?, que no es justo para los colegiados que por una actitud de un familiar de un colegiado se ponga en riesgo que el servicio se caiga, porque perfectamente la empresa que nos da el servicio puede ser el decir mañana, mire, yo he tenido muchos problemas, yo ya no quiero este brindar más el servicio, o dicen, cuando termine el contrato no vamos a ampliar, no hacemos nada, aquí cancelamos y nos dan motivos de ese tipo y después cuando vamos a

sacar un concurso ninguna empresa nos va a querer dar el servicio porque con el Colegio de Periodistas es complicado trabajar.

Y lo he visto en la administración pública y en las licitaciones pasa, hay empresas que ya no le venden, en algunos casos, a ciertas instituciones del Estado por el mal servicio que dan o por el mal manejo que dan después para hasta el pago incluso a su personal. Cero tolerancias, diría yo, para el familiar.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, yo estoy con vos, solo quisiera verlo a nivel del planteamiento legal del abogado, doña Mercedes, perdón.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Yo estoy de acuerdo con eso, nada más que hay que ponerlo muy finito para que se vean exactamente las condiciones, para evitarnos a veces condiciones o situaciones donde las personas no vayan a aceptar por la generalidad.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, yo estoy de acuerdo, por eso digo nada más es un tema de análisis legal, yo no sé, y aunque entiendo el punto de Gerardo, si es legal tomar una decisión tan extrema, voy a decirle así, es tan extrema, la voy a poner esa palabra, no es la más feliz, pero si eso se puede hacer eso, es un tema de que nada más quiero que lo contemple el abogado, eso es todo.

Totalmente, lo que pasa es que al final quien paga el servicio que le ofrece somos nosotros, nosotros ponemos las reglas del juego, estoy casi seguro que no hay ninguna ilegalidad porque al final es un servicio gratuito que estamos ofreciendo, entonces podemos poner las reglas del juego.

El presidente Wilberth Quesada:

La idea es pre aprobarlo para decirlo de alguna manera, que la administración lo envíe a revisión legal ya con estas observaciones que se están haciendo aquí, estás inclusiones,

mejoras y las que tenga el abogado evidentemente y regrese a nosotros, yo desearía que esto ojalá lo podamos hacer esta misma semana para tenerlo de vuelta el lunes por las razones que ya expliqué de que este servicio con el Metropolitano, particularmente el de las especialidades médicas, arrancaría en enero y consideraría, recuerden, la suma de diciembre y enero para la disponibilidad de citas; entonces la administración debería empezar también a hacer la publicidad de esto muy pronto, iba a decir que en este cierre de año, aunque va a estar un poco atropellado, pero si no, cuando menos en la primer semana de regresar de enero porque se van a acumular las citas de diciembre y enero para enero. Eso es un tema que debemos tener en consideración. Yo no sé don Carlos si desde el punto de vista de la logística, usted nos lo detalla.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, yo tengo aquí una observación con respecto al horario. El horario no es igual que el número de teléfono, que si llegáramos a cambiarlo habría que ir a cambiar el reglamento, por ejemplo, que ya no va a ser el lunes en la mañana, miércoles por la mañana, jueves por la tarde, etcétera.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, yo la vez pasada lo había quitado también, esta vez lo dejé ahí, pero yo creo que también el horario que se convenga con el Hospital es lo que hay que poner ahí.

La Tesorera Laura González:

Con solo quitarlo ahí ya dice, “se brindará en horario previamente acordado por el contrato”. Yo no creo sinceramente que el abogado dure mucho porque el único aspecto medular, sería lo de la protección de datos que no es tan delicado, y el otro detalle es el procedimiento, la investigación, en cuánto tiempo se va a dar el informe, los resultados y si el colegiado va a tener derecho a presentar su apelación, cuál va a ser el debido proceso realmente, o sea, que nos aclaren cuanto a un servicio que, como dices don Gerardo es contratado por el Colegio, bajo nuestras condiciones, pero sí merece una claridad en cuanto a las reglas del juego.

El presidente Wilberth Quesada:

Lo someto a votación para encargar a la administración que revise con la asesoría legal esta propuesta de reglamento y tenerla para el próximo lunes para su aprobación definitiva. Don Carlos, yo antes le había consultado, pero tal vez ahora después de la votación para que usted nos diga si con los tiempos de la parte de la logística, la promoción, etcétera, sobre todo las especialidades médicas que ya empezamos en diciembre, porque así se negoció y se tiran para enero, tenemos el tiempo para hacerlo en enero, porque si no de pronto y habría que acumularlas para febrero, pero ya me responde usted eso. Lo someto a votación la moción, compañeras y las que estén a favor se sirvan y manifestarlo, ¿doña Mercedes Quesada?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Aprobada.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Laura González?

La Tesorera Laura González:

Aprobado.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña María Eugenia?

La secretaria María Eugenia González:

De acuerdo aprobado.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Aleyda?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

Aprobado.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias y con el voto de esta presidencia también, aprobado por unanimidad.

Acuerdo 03-48-23: *Se encarga a la administración para que la propuesta de reglamento que se ha revisado se consulte con la asesoría legal y la traiga de vuelta para la próxima sesión ordinaria. (Acuerdo unánime y en firme.)*

El presidente Wilberth Quesada:

Ahora sí, don Carlos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

La logística es un poco compleja ahorita porque la muchacha que hacen los artes es nueva, está en su tiempo de inducción, habría que meter la solicitud con los diferentes artes que queremos diseñar para la campaña, pienso que tendría que consultarles a ellos cuál es el flujo de trabajo que tienen para no venir y darles una expectativa de algo porque no sé cuál es la programación de ellos, a ver en qué parte podríamos entrar ahí, pero sí la idea es mañana mismo meter la solicitud para poder hacer los artes para difundirlos en enero, la primera semana. Y con el Metropolitano, ellos ya saben que tenemos esas citas, entonces para el colegiado es transparente el tema, porque no sabe en qué parte estamos de la negociación.

El presidente Wilberth Quesada:

Solo que sí es importante el tema de la adenda, el contrato tiene que venir de vuelta. Yo creí que íbamos a tener hoy, pero que no la tenemos, imagino que la tendremos para el próximo lunes para tener un respaldo legal, y dos, con este reglamento, naturalmente es de cara a nuestros colegiados y a los familiares que se les brinda el servicio, aquí más bien mi pregunta, algo más que la publicidad, que obviamente es importantísimo hacerla es sí ustedes como administración, porque si usted pide mañana en efecto, los artes, pero tiene claro muy bien que lo que hay que publicitar, que básicamente es el procedimiento que debe de seguir el colegiado y el familiar del colegiado, y este reglamento porque tiene que estar pegado el reglamento a la publicidad, para que la gente lo pueda consultar y sepa cuáles son sus derechos y deberes, si tenemos ese tiempo, porque si usted me dice, no, vea es que mientras sale la publicidad, mientras hacemos esto, nosotros regresamos el 8 de enero, ojo que todavía ustedes salen hasta el 21 y hoy estamos a 11, quedan 10 días, si ya está negociado con el

Metropolitano, que las especialidades médicas con las que íbamos a arrancar, creo que eran urología y ginecología, se acumulaban las de diciembre y enero, si arrancando, no sé, el 15 de enero, son solo 15 días de citas, yo creo que se pueden colocar perfectamente esas citas, pero usted tendría que anunciar esto mínimo esa primer semana de entrada de enero y la última de diciembre para que la gente la vea porque ya de por sí nos dimos cuenta que no todo mundo ve esta publicidad, como vimos la vez pasada, los mensajes no le llegan a todo el mundo, es decir, esa parte hay que trabajarla bien para que sea efectivo, eso es a lo que me refiero.

Entonces mi pregunta es, si la administración tiene claro eso para, porque si no aquí entonces habría que hablar al Metropolitano y decirles vamos a arrancar las citas a mediados de enero, pero si no se nos llenan porque son las de diciembre y de enero, usted me las pasa también para febrero, para que la gente pueda tomar esas citas a febrero, pero eso tendrá que negociarlo usted.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Yo diría que viendo la perspectiva y digamos como tenemos esta semana, tenemos que tener el reglamento este ya totalmente revisado por el licenciado, el tema de la adenda que lo mandamos a revisión donde el abogado otra vez porque nos hicieron algunas modificaciones sustantivas, las cuales no estamos muy de acuerdo, entonces mañana esperaríamos ya tener una reunión con ellos y con el abogado para poder ver por qué fue que sacaron esas cosas y tener un sustento legal que nos permita tener tranquilidad.

Desde el punto de vista contractual, siento que es lo más importante ahorita, tener esta adenda firmada porque hay que mandarla, ya teniendo aprobados los términos y que estemos de acuerdo, hay que mandar la firma con doña Yanancy y con el Hospital Metropolitano, tomando en cuenta que doña Yanancy solo firma los lunes y martes si los cambios que nos hicieron son muy sustantivos, esta adenda tiene que llegar al Consejo el lunes de nuevo, y volverla a enviar donde ellos para que la vuelvan a revisar y todo ese trámite, pero todo depende de la reunión de lo que pase mañana, y a partir de ahí lo del reglamento sí puede ir

paralelo porque yo se lo mando al abogado, él lo revisa y puede que nos lo tenga en esta semana.

La parte importante es la de la adenda, que estemos claros, con el que iba que estábamos de acuerdo, que realizó tanto el abogado del Colegio, que revisó el abogado nuestro y que revisaron ellos y que ellos quitaron, entonces ver cuál es el tema con esto.

El presidente Wilberth Quesada:

Doña Laura.

La Tesorera Laura González:

Sí, a mí me preocupa esto último que dice don Carlos, porque, como dice él, hay varios cambios que son sustantivos y no sabemos si nos va a cambiar las reglas del juego, dos, yo creo que considerando que ya falta lo que queda de esta semana y la siguiente del Colegio, o sea estamos muy a destiempo para regresar el 8 y para poder asignar, yo creo que deberíamos, sugiero, no empezar el 8, sino a partir del 15, poder organizarlos mucho mejor.

Y en cuanto a los artes, podríamos hablar con don Carlos, el jefe de Proyección, para explicarle la urgencia de que nos apoye, no solamente en el arte, sino también en la promoción de las redes del Colegio. Entonces, no sé, me preocupa porque estamos así corriendo contra el reloj y que no salga muy bien las cosas.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, justamente por eso es mi preocupación, por eso lo anoté y le hice la consulta clara a don Carlos, porque sí, yo entiendo lo de la adenda y digamos de la idea es que sea revisada esta misma semana que ojalá ya para el lunes o martes de la otra semana la pueda estar firmando Yanancy y ya quede en firme, pero está este tema del reglamento de publicitar a los colegiados y decirles, vean, tenemos este nuevo servicio en estos términos, aquí está el reglamento en este link, léalo, véalo, la logística es esta, usted tiene que ejecutarlo así, o sea eso debe estar clarísimo para cuando se publicite en redes, en la web, en el WhatsApp, en

fin, todos los canales que tengamos que se tiene que hacer esta promoción, no solo tener el arte listo, sino el contenido de ese arte para que quede bien claro.

Y, sobre todo en este caso, si se nos corre un poco, tener claro también con el Metropolitano y que ellos nos digan, tranquilos, no hay ningún problema, esto lo teníamos que empezar en diciembre, yo sé las corro, si no se cumplen todas en esos 15 días de enero para decir una fecha yo se las corro para febrero, pero eso debe tenerlo claro la administración en sus tiempos. Igual, ya hemos venido demorándonos y demorándonos con esto, tampoco quisiera correr porque entiendo que es un tema relevante, pero que no lo corramos más de lo que necesitemos.

La Tesorera Laura González:

Sí, yo entiendo lo que pasa es que como el Colegio regresa hasta el 8, también esa es la otra limitante, don Carlos, nosotros, la Junta tomó la decisión de lo que son la firma de los documentos es en forma electrónica para que sepa, lo que es esta semana y la siguiente se firmarán los documentos en forma electrónica.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, eso es un gran avance, definitivamente, porque agiliza mucho y no solo por esta semana, sino seguirlo haciendo así, que todos los jefes mantengan firma electrónica, para poder hacerlo más ágil.

El Presidente Wilberth Quesada:

Ahí, tal vez yo lo que le sugeriría, don Carlos, y si les parece compañeras y compañero es que hable usted con el Metropolitano, tal vez les indique que por el tema de cierre de año, los días que nos vamos de vacaciones, etcétera, don Carlos, pero eso sí, tendría que hacerlo mañana, como ya estaba acordado que las de diciembre se acumulaban con las de enero, por lo menos yo creería que, si regresamos el 8, se puede hacer esa publicidad y estas cita se llenarían relativamente rápido, que ellos sí nos aguanten a que se puedan sacar citas entre enero y febrero pero el acumuladas de diciembre, enero, o sea que todavía nos aguanten pasar algunas a febrero, por un tema de celos rápido que pueda ser, para que la próxima sesión, ya

teniendo un poquito más claro el panorama la administración nos diga si en efecto arrancamos la publicidad, digamos el 9-10 de enero, y se le dice a la gente que saque sus citas hasta el 18-20 no importa, y que tranquilidad, que son citas que se pueden programar en febrero o para finales de enero, pero que el Metropolitano nos permita eso, que nos den chance de trasladar algunas de esas cifras incluso para febrero sin que nos afecte el cupo de febrero, obviamente, que sea un acumulado, entonces ya usted teniendo claro ese panorama nos lo puede poner el lunes.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Es correcto. Sí, aquí lo importante es la adenda y la parte de la publicidad, también dejarla haciéndose es como empezar a cocinar el queque para que cuando lleguemos sea más sencillo, no llegar y entrar a una cola muy larga y hablar con don Carlos a ver en qué nos puede apoyar también.

La Tesorera Laura González:

Si no cualquier cosa me dice y le pedimos, él mañana tiene que hacer una presentación del informe a raíz de lo de la conferencia del martes pasado, entonces podría aprovechar para solicitarle que por favor nos ayude en eso, en vista que es una prioridad, o sea, es una prioridad en realidad.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Perfecto, voy a hablar con él y le comento cuál fue el avance de la reunión que tuve con él, para que eso tenga claro.

El presidente Wilberth Quesada:

Lo que, si hay que hacer es correr con la adenda, don Carlos, para que no se nos vaya, o sea, este año debe quedar firmado.

**REGLAMENTO PARA EL USO DEL SERVICIO DE MÉDICO DE EMPRESA Y
MEDICINA MIXTA O DE ESPECIALIDADES MEDICAS DEL COLEGIO DE
PERIODISTAS Y PROFESIONALES EN COMUNICACIÓN**

El Fondo de Mutualidad del Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación de Costa Rica, en aras de proveer a los colegiados los mayores beneficios, efectuó una licitación (adjudicada al Hospital Metropolitano) para dar consulta médica en las instalaciones del Colegio; servicio que se extendió a los familiares del colegiado. Tras un riguroso estudio y en procura de la mejora continua, se planteó una segunda etapa de dichos servicios médicos, que, partiendo de la contratación efectuada, permite ofrecer consulta médica de emergencia a los familiares de primer grado de consanguinidad y afinidad en cualquiera de las sedes del Hospital Metropolitano, con solo presentar el carné del colegiado o el carné familiar, tratándose de éste).

Un tercer avance dentro de esta contratación consiste en que el colegiado pueda acceder a ciertas especialidades médicas en las sedes donde el Hospital las ofrezca.

Para el funcionamiento y acceso a estos diferentes servicios médicos se emite el siguiente reglamento.

**CAPITULO I CATEGORÍAS DE MIEMBROS, DISPOSICIONES GENERALES Y
DEFINICIONES.**

SERVICIOS MÉDICOS: se refiere al servicio de consulta general que se ofrece en las instalaciones del Colegio, así como los servicios de emergencia en las diferentes sedes del Hospital, donde se ofrece dicho servicio. Incluye única y exclusivamente el servicio de consulta (no incluye exámenes, procedimientos, medicamentos, uso de equipamiento médico y otros).

SERVICIO DE ESPECIALIDAD MÉDICA: se trata del servicio de especialidad médica en aquellas especialidades contratadas con el Hospital por parte del Fondo, servicio exclusivo de acceso para el colegiado del Colper e incluye única y exclusivamente el servicio de consulta (no incluye exámenes, procedimientos, medicamentos, uso de equipamiento médico y otros).

FAMILIAR DIRECTO: padre, madre, hijos naturales, adoptivos y de crianza (menores de 18 años, o mayores legalmente incapaces), cónyuge, pareja (con más de tres años de convivencia y en libre condición para contraer matrimonio).

DIVERSO: solteros y divorciados y sus hijos e hijas naturales, adoptivos y de crianza (menores de 18 años, o mayores legalmente incapaces); parejas de convivencia del mismo sexo (con más de tres años de convivencia) y sus hijos e hijas naturales, adoptivos y de crianza (menores de 18 años, o mayores legalmente incapaces).

FUNCIONARIOS(A): personal registrado en la planilla de recursos humanos del Colper.

COLEGIADO(A): miembro del Colper al día con sus cuotas y con sus obligaciones en el Fondo de Mutualidad.

VIUDA(O): cónyuge o pareja en relación de hecho del colegiado fallecido (a) e hijos hasta 18 años.

CARNE: documento de identificación autorizado por la Junta Directiva del Colegio de Periodistas

ADMINISTRADOR: responsable de ejecutar lo establecido en este Reglamento y cualquier otra directriz sobre esta materia, emanada del Consejo de Administración del Fondo.

COLEGIO: Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación.

FONDO: Fondo de Mutualidad del Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación.

HOSPITAL: Centro médico contratado que presta el servicio de consulta médica general en las instalaciones del Colegio, así como ofrece el servicio de atención de emergencia en su sede central y diferentes sedes, así establecidas, así como ofrece el servicio de especialidad médica, en sus instalaciones.

CAPITULO II FUNCIONAMIENTO DE LOS SERVICIOS MÉDICOS Y SERVICIO DE ESPECIALIDADES MEDICAS

Artículo 1: El presente reglamento regula los derechos y obligaciones de las y los colegiados, familiares, funcionarios y otros, en lo relativo al uso de los servicios médicos y servicios de especialidad médica, de manera que todo ello se haga dentro del orden, la disciplina y las buenas costumbres.

Artículo 2: Pueden disfrutar los servicios médicos, libre de costo, los colegiados que estén al día en sus obligaciones financieras con el Colegio y el Fondo de Mutualidad, quienes deberán presentar su carné vigente de colegiado o cédula de identidad al funcionario designado para ello y/o en el centro médico correspondiente.

También podrán accederlo aquellos colegiados que hayan estado al día con sus obligaciones por al menos un año y que sufran un cambio de situación laboral demostrable (independientes) o despido laboral (asalariado) por hasta un máximo de 6 meses, posterior a la fecha del suceso.

Artículo 3. El familiar directo del colegiado tiene derecho a los servicios médicos, libre de costo, en lo que corresponde a la consulta clínica en el consultorio médico del Colegio, así como en los servicios de emergencia de las diferentes sedes del Hospital Metropolitano; para lo cual deberán contar con el carné familiar que lo identifique.

Artículo 4. Viudo(a). Las viudas (os) de los colegiados (as), mientras mantengan su estatus civil, tendrán derecho a acceder a los servicios médicos, para lo que deberán adquirir un carné, previa cancelación de cuota anual fijada por el Consejo de Administración del Fondo.

Artículo 5. Los carnés de los familiares directos y viuda (o) se renovarán cada dos años y deberá cancelarse el importe correspondiente de renovación fijado por el Consejo de Administración del Fondo.

Artículo 6: Los colaboradores del Colegio que mantengan un contrato a plazo fijo, tendrán derecho a recibir, libre de costo, el servicio de consultorio médico que se ofrece en las instalaciones del Colegio, para lo cual deberán presentar su respectivo carné de identificación o cédula de identidad.

CAPITULO III: DE LAS CITAS, OPERATIVA Y PROCEDIMIENTO EN GENERAL:

Artículo 7: El servicio de consultorio médico en las instalaciones del Colegio se brindará en horario previamente acordado por contrato entre el Consejo de Administración del Fondo y el hospital. Dicho horario deberá ser divulgado por los diferentes canales del fondo. Abogado

El horario podrá modificarse de acuerdo con las necesidades de los colegiados, así detectadas por el Administrador. En caso de modificarse, el Fondo y el Colegio procurarán realizar la mayor divulgación posible a través de los diferentes canales de comunicación existentes.

|

Artículo 8: La asignación de citas para acceder a los servicios médicos en el consultorio médico en las instalaciones del Colegio, así como el servicio de especialidad médica, estarán a cargo del Administrador y se obtendrá únicamente llamando al teléfono y extensión del Colper así debidamente asignado y publicitado, en el horario de oficina, de 8 a.m. a 5 p.m., de lunes a viernes.

Artículo 9. Sin excepción, la atención se dará sólo con cita previa, tanto para los servicios médicos ofrecidos en las instalaciones del Colegio, como en el caso de las citas de especialidad médica. Para poder acceder a una cita, el colegiado y/o el familiar directo, deberá facilitar la información que se le solicite por parte del Administrador, que incluye: nombre completo del colegiado/a, número de carné y cédula, correo electrónico para confirmar citas, número de teléfono celular, entre otra. En caso de que la cita sea para un familiar, se deberá indicar el nombre de la persona y su parentesco; en caso de requerirlo así el Administrador, se deberá aportar prueba de la relación parental. Incorporar tema de protección de datos Abogado propuesta doña Laura

Artículo 10. En el caso de los servicios médicos que incorporan la atención mediante el consultorio médico en las instalaciones del Colegio, cada colegiado tendrá derecho a un máximo de cuatro consultas médicas mensuales, incluye al colegiado y familiar directo; esto para garantizar espacio para otros colegiados y su familiar directo que demanden el servicio. El colegiado y/o el familiar directo podrán superar las cuatro consultas médicas mensuales, solo en aquellos casos que el médico que atiende en el

consultorio médico en las instalaciones del Colegio así lo demande.

Artículo 11. Es responsabilidad del colegiado asistir de manera puntual a su cita médica. En el caso de aquellas citas para emplear los servicios médicos en las instalaciones del Colegio, pasados 10 minutos de la hora de la cita, será atendido, pero no se repondrá el tiempo perdido para no atrasar a los demás usuarios. El retraso de más de 10 minutos posterior a la cita dará por cancelada la misma sin derecho a reprogramación el mismo día. En el caso de cita obtenida para acceder una especialidad médica, los tiempos de atención y acceso a la consulta, se regirán conforme las normas establecidas por el Hospital.

Artículo 14. Si por causa de fuerza mayor, así demostrable ante el Administrador, el colegiado no puede asistir a una cita de especialidad médica ya programada, deberá cancelarla a la línea y extensión así asignada y publicitada por el Administrador, al menos, 24 horas antes de la hora de la cita. Si el colegiado no hiciere esto, perderá toda opción de reprogramar dicha cita de especialidad médica dentro de los próximos seis meses. Si el colegiado demostrase que se trató de un caso de fuerza mayor e hizo la cancelación hasta 24 horas antes de la cita, solicitará la reprogramación al Administrador, quien atenderá la solicitud de cita de dicha especialidad médica, de acuerdo a la lista de espera que administre.

Artículo 15. Las citas recibidas en el consultorio médico en las instalaciones del Colegio tienen una duración aproximada de 30 minutos. En tanto, las citas correspondientes al servicio de especialidad médica durarán el tiempo que así tenga establecido el Hospital.

Artículo 16. En el caso de las consultas de especialidad médica, que son exclusivas para el colegiado, éste tendrá derecho a cuatro consultas de especialidades médicas durante el año; si se tratase de especialidades médicas diferentes, deberá guardar un tiempo mínimo de 30 días naturales entre las solicitudes de las citas, a fin de garantizar espacio para otros colegiados. Se exceptúa de este plazo, cuando se trate de una cita previamente recomendada por el médico especialista consultado, en cuyo caso el colegiado deberá demostrar documento donde conste la recomendación de cita por parte del médico especialista.

El Administrador deberá ser informado por el colegiado tras la consulta médica a efectos de gestionar el espacio respectivo e incorporarlo a la lista de espera para cada una de las especialidades médicas, a efectos de suplir en orden y tiempo la demanda que se presente por parte de los colegiados.

El Administrador procurará mediante esta lista de espera suplir las necesidades de citas y atención de los colegiados, sin embargo, en caso de que los espacios ofrecidos no coincidan con la demanda, y se exceda un tiempo razonable para otorgar la cita de la especialidad médica, el Administrador deberá informar de esta situación al colegiado, para que éste tome su decisión de si continúa en la lista de espera o se retira de la misma en la correspondiente especialidad médica.

Artículo 17. Las únicas justificaciones para las ausencias a una cita servicios médicos en las instalaciones del Colegio y/o una cita de especialidad médica, serán en caso de:

1. Enfermedad personal, hijos(as) y/o cónyuge: debe presentar dictamen o constancia expedida por un Centro médico autorizado.
2. Fallecimiento de un familiar en primer, segundo y tercer grado de consanguinidad: debe presentar copia del acta de defunción.
3. Accidente de Tránsito: debe presentar comprobante de institución aseguradora y/o Boleta de la Policía de Tránsito.
4. Desastres naturales: en los cuales el usuario se vea afectado directamente para asistir a la cita.
5. Compromisos laborales: debe presentar carta de la empresa justificando la inasistencia.

Artículo 18. Para justificar la inasistencia al servicio médico del consultorio del Colegio o al servicio de especialidad médica, el colegiado debe presentar a más tardar 3 días después de la fecha de la cita, la justificación correspondiente por medio de una nota física o por correo electrónico, así indicado y publicitado por el Administrador. Además, deberá adjuntar el comprobante de la justificación de la ausencia, con base en las especificaciones detalladas en el artículo anterior.

Artículo 19. En caso de inasistencia a la cita de medicina o especialidades el colegiado no presente la debida justificación, no podrá reprogramar nuevamente su cita de medicina mixta o especialidad, y podrá acceder consultas médicas por los próximos 30 días naturales.

Artículo 20: No se atenderán personas, que se presenten a la cita bajo los efectos del alcohol, drogas u otros, que puedan alterar la debida operación del consultorio médico en las instalaciones del Colegio y demás personas que allí se encuentren. De igual modo para las citas de especialidades médicas, se regirán por las medidas disciplinarias así dispuestas por el Hospital.

Artículo 21: Los menores de edad deberán asistir a las citas médicas en el consultorio del Colegio, acompañados por alguno de sus padres o persona adulta responsable.

Artículo 22: El Colegio ofrecerá el servicio de Medicina Mixta, exclusivamente para aquellos colegiados y familiar directo debidamente asegurados por la Caja Costarricense de Seguro Social, para efectos, el médico emitirá, en caso de ser necesario, la receta correspondiente y los exámenes que considere oportunos, para que el paciente la retire en el Área de Salud donde se encuentre inscrito, así como los exámenes que el médico considere oportunos. Este servicio de medicina mixta se regirá por las reglas así dispuestas por la Caja Costarricense de Seguro Social.

Artículo 23: En el servicio de Medicina de Empresa, los servicios complementarios serán brindados a través de la Clínica Dr. Moreno Cañas, y las recetas serán recolectadas por el servicio de mensajería del Hospital. El colegiado es el responsable de retirar los respectivos medicamentos.

Artículo 24: El colegiado y el familiar directo que hagan uso de los servicios médicos y de especialidad médica, se comprometen a completar las evaluaciones del servicio

médico así dispuestas por el Administrador.

Artículo 25: Queda estrictamente prohibido:

- a. Ingresar con alimentos dentro del consultorio médico.
- b. Actuar en forma lesiva contra la integridad y dignidad del médico.
- c. Interrumpir la atención médica de un usuario.
- d. Exigir atención médica sin previa cita, a excepción de las situaciones que- a criterio del médico- sean catalogadas como emergencia.
- e. Irrespetar al personal administrativo y operativo del consultorio médico y el Hospital.
- f. Mentir en el grado de consanguinidad, parentesco y edad del familiar para recibir servicios, lo anterior sin perjuicio de que a criterio del médico o de personal administrativo a cargo de asignar la cita, se solicite al interesado en recibir los servicios la comprobación de esos elementos.

Artículo 23: Los colegiados que incurran en incumplimientos a lo establecido en el presente Reglamento, serán apercibidos por el Administrador al conocerse presunta falta, para que presenten, si lo tienen a bien, su correspondiente descargo. Si se tratara de una falta considerada como grave por parte del Administrador, elevará el asunto para el conocimiento del Consejo de Administración del Fondo, **quien recomendará a la Junta del Colegio las medidas disciplinarias correspondientes, tras una investigación.** Abogado indicar cuales pueden ser faltas graves según la atención en una consulta, ver con el metropolitano

Si se tratase de un acto de indisciplina que se desarrolle en las instalaciones del Colegio, el Administrador efectuará la debida llamada de atención al colegiado y/o familiar directo, invitándole a abandonar las instalaciones del consultorio médico. Si no se acatase la llamada de atención y solicitud de abandonar las instalaciones, el Administrador podrá requerir el auxilio de la fuerza pública, en aras de resguardar la seguridad e integridad tanto del médico a cargo del consultorio como del personal administrativo; lo anterior sin perjuicio de vetar a esa persona, del ingreso al consultorio por un periodo de entre seis meses y dos años, según la gravedad de la falta, a criterio del Administrador.

Artículo 24: En caso de tratarse de una falta cometida contra el presente Reglamento por parte de un familiar directo, el Administrador de igual modo apercibirá al colegiado del familiar directo, quien igualmente podrá (a través del colegiado) presentar su respectivo descargo y seguir el mismo procedimiento que aplica para el colegiado. Ver tiempo de sanción por una falta del familiar (abogado) **ya que es un servicio**

Artículo 25. En caso de fuerza mayor, el Fondo se reserva el derecho de cancelarle la cita al colegiado quedando exento de la responsabilidad de reprogramar la misma. El paciente deberá solicitar su cita nuevamente, con base en la disponibilidad de horarios que exista.

Artículo 26. En caso de que el doctor del consultorio médico del Colegio y/o el Hospital

deba cancelar la cita de una especialidad médica, el Administrador informará al colegiado y/o familiar directo, vía teléfono y/o por correo electrónico, lo más pronto posible. Para estos efectos, empleará la información suministrada por el colegiado (y el familiar directo) que se encuentra en la base de datos del Fondo. Es responsabilidad del colegiado mantener dicha información actualizada.

Artículo 27: La modalidad de citas en especialidad médica serán atendidas según los siguientes criterios:

- Bajo demanda del servicio.
- El Fondo cubre el costo de las citas de especialidad médica, aplicando esta cobertura solo para el costo de la consulta con el profesional médico, cualquier costo adicional debe ser asumido por el colegiado.
- Serán atendidas las especialidades médicas solicitadas al proveedor, según las sedes donde este ofrezca el servicio.
- Estas citas de especialidad médica estarán limitadas a la cantidad disponible para el servicio, según programación del Hospital con el Administrador.
- El colegiado que pierda la cita por motivos de fuerza mayor será reprogramado según la lista disponibilidad de espacio y lo así indicado en este Reglamento.
- El colegiado será responsable de ir al centro médico del hospital que sea asignado.
- La programación de las citas médicas corresponde al Administrador, quien es el encargado de coordinar las citas correspondientes con el proveedor, según los mecanismos que el Fondo determine conveniente.

Publicidad

Artículo 28: Este reglamento deberá estar publicado y visible en las instalaciones y sitio web del Fondo de Mutualidad.

Aprobado en la sesión ordinaria N°47- 23 4 de diciembre de 2023.

7.2 Informe de Control de acuerdos

El presidente Wilberth Quesada:

La compra del lote de Puriscal, ¿qué pasó con la compra del lote?, aquí dice que estaba ejecutado.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, yo fui al lote, se tenían que hacer la segunda aplicación del líquido para matar el zacate y me reuní con el señor, se le dio el precio y lo que me indicó es que tenía otra propiedad a la cual estaba en posibilidades de comprar, que si no compraba esa nos hacía la propuesta a nosotros.

El presidente Wilberth Quesada:

Esa propuesta no llegó nunca.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Exactamente sí, de hecho, estaba por llamarlo de nuevo, pero el señor es el dueño de la propiedad de abajo y lo que tienen son casas de alquiler, entonces la idea era hacer dos casas más de alquiler.

El presidente Wilberth Quesada:

Volvamos a hablarle al señor, porque se pone que se realizó la visita y se le hizo la propuesta, pero ya llegamos hasta ahí y está como ejecutado cuando debería estar en proceso.

Se encarga a la administración para que haga una revisión a efectos de que determine si hay colegiados que ya no estén activos, que tengan un crédito en el Fondo y además revise cómo se está procediendo con ese cobro de intereses corrientes. ¿Esto, don Carlos en que quedó, ahí dice que está en proceso, pero cómo va ese tema?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí, se hizo la revisión en el pagaré efectivamente se cobra un porcentaje del 5% para las personas que dejan de ser colegiadas o que son suspendidas y ese reporte se le pasa del Colegio a la parte del Fondo, donde Arles les hace la modificación Arles, no sé si me faltó algo.

El presidente Wilberth Quesada:

Mi pregunta es si ese pagaré obedece a esa tasa que se indica en el pagaré o a un acuerdo del Consejo y que se aporte ese acuerdo del Consejo donde se establece ese porcentaje.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Ustedes, por ejemplo, vienen enero y lo revisan porque está en el Estatuto que ustedes pueden definir la tasa, entonces la tasa se ha venido arrastrando de un 5% sobre la tasa moratoria y el interés corriente, y eso está en el pagaré. Al día de hoy no hay muchos casos, son 6 casos que se les ha modificado la tasa porque se han retirado o se han inactivado, hay otros retirados que no aplicaron porque en el pagaré no está tipificado, se aplica el principio de literalidad, lo que está en el pagaré es lo único que puedo aplicar, nada más.

Ya un acuerdo después de eso ya no aplica porque es ilegal, entonces son solo 6 casos donde, de hecho, creo que 3 están en cobro judicial, entonces, aunque se le modifique, es otro asunto más complejo. Y sí, a nosotros nos mandan un reporte, quienes están inactivándose, retirándose y yo lo cruzo con los que tienen crédito con nosotros y si en el pagaré procede la modificación de la tasa pues se le cambia, el próximo año, ahorita es un 5%, si eventualmente queremos bajarla o subirla ya eso es decisión meramente del Consejo.

El presidente Wilberth Quesada:

Por eso yo decía que, si estaba sustentado en un acuerdo y vean que no, o pareciera que no, entiendo dichosamente que son pocos casos y que bueno que es así, pero eso no exime la responsabilidad de que esto debería estar al amparo de un acuerdo del Consejo, porque esa tasa, en efecto, debería establecerla el Consejo. Y esa tasa, además, debería obedecer obviamente una recomendación de la administración por un tema de estudio de mercado.

Así es que entonces mi solicitud y mi moción para las compañeras directoras es para encargar a la administración para que en la primera sesión del mes de enero, la primera sesión ordinaria del mes de enero, que ya está debidamente establecida, presente una propuesta a este Consejo en los términos de este acuerdo en el sentido de indicarnos cuál es su propuesta para el cobro

de los intereses corrientes y moratorios para esas personas que se retiran del Colegio y recordemos que ahora en febrero ya vamos a tener familiares y a esos hay que aplicarles también, ya vendrá lo del tema del reglamento, y que haga un estudio de mercado para ver cuál debería ser esa tasa que deberíamos cobrar. Las compañeras directoras que estén de acuerdo y que se sirvan aprobarlo, ¿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, ¿doña Laura?

La Tesorera Laura González:

De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Aleyda?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias y con el voto está presidencia aprobado por unanimidad.

Acuerdo 04-48-23: *Se pide a la administración que, en la primera sesión ordinaria del mes de enero, presente una propuesta de la tasa que debe correr para el cobro de los intereses corrientes y moratorios a aquellas personas, colegiados y familiares que se retiran del Colegio. Acuerdo unánime y en firme.*

La Tesorera Laura González:

Don Arles, disculpe, yo nada más quería hacer la consulta, ¿cada cuánto la administración del Colegio le proporcionó a usted la información?

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Normalmente lo hacen como una vez al mes, cada vez que hacen y toman los acuerdos, igual yo siempre estoy revisando algunas actas, cuando se toma el acuerdo de ustedes, reviso las actas de ustedes, cuando dice cambió a inactivo y pasan el listado, o dice, se retiró tal entonces sí se sabe más o menos la cartera de memoria, entonces uno cruza la información y ellos me los pasan, Maureen creo que me los pasa una vez al mes cada 15 días más o menos.

La Tesorera Laura González:

¿Usted prefiere que sea regular cada 15 días?

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Si cada 15 días tengo la información pues sería muchísimo mejor porque hay que buscar cada pagaré, aquí hay colegiados que tienen pagarés muy viejos, entonces si se puede hacer así, pues se lo agradecería.

La Tesorera Laura González:

Entonces mañana lo voy a comentar.

El presidente Wilberth Quesada:

Ahí la torta es que el que no tiene pagaré ya ni modo, nadie va a ir a firmar.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Antes el pagaré tenía algo más fuerte, decía que se cobraría la deuda en su totalidad. Entonces eso es más complejo que simplemente subir la tasa, haciendo dos comparaciones de subir tasa o cobrar la deuda completa.

El presidente Wilberth Quesada:

Incluso los términos de ese pagaré, de lo que debe decir ese pagaré y eso es parte de la propuesta, porque tenés toda la razón, eso sería ilegal además posiblemente, ponerlo a firmar algo de que pague toda la deuda cuando lo que tiene es un saldo, le podrán agregar costos por mora y gastos administrativos y una comisión, pero no pagar toda la deuda.

Esos acuerdos están hasta el 16 de noviembre, ¿no faltan unos de noviembre don Carlos?, ¿o fue por la fecha en la que se traía esto?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Sí falta meterle los últimos porque Magali está de vacaciones, y como lo hemos venido posponiendo.

El presidente Wilberth Quesada:

Se supone que la próxima sesión es la última del mes y esto debería traerse actualizado, lo estamos viendo casi un mes después.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Más sí es como para hacerlo más práctico, más sencillo, es mi opinión, ¿los créditos y subsidios los seguimos incluyendo?

El presidente Wilberth Quesada:

Yo particularmente creo que no, son acuerdos, pero es que, si ya está el crédito o el subsidio aprobados, ¿para qué? No sé qué piensan las directoras, pero creo que alarga la lista.

La secretaria María Eugenia González:

Yo pienso igual.

La Tesorera Laura González:

Yo igual.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Es que son como de seguimiento, de confirmación.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, como por ejemplo ese que acabamos de ver, que acabamos de tomar un acuerdo gracias a que lo vimos ahí, sino a uno se le va a darle seguimiento, entonces yo creo que a su consulta don Arles, subsidios y créditos, no deberíamos incorporarlos en esta revisión.

7.3 Propuesta de modificación del Reglamento al Estatuto.

Se traslada para la próxima sesión.

El presidente Wilberth Quesada:

La propuesta de modificación del reglamento del Estatuto, que fue lo que yo mencioné anteriormente. Yo no sé si ustedes lo lograron ver con la profundidad deseada, yo no, y lo que decía es que veamos esto casi que exclusivamente con los créditos que hubiese y lo del tema de servicio médico para el lunes, para poderlo revisar a conciencia, recuerden que este reglamento es importante, no solo por el tema de aprobación de la asamblea, sino porque tienen que empezar a regir en enero, por decirlo de alguna manera, y don Carlos, lo que yo espero que usted ya esté también trabajando para una propuesta, que no se alargue más allá de la primera semana de enero era del reglamento de crédito, incorporando el tema de los de los familiares directos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

De hecho, ya le hice un barrido a todo el reglamento y son como 3 o 4 artículos que sí hay que afinar el lápiz, entonces sí me parece bien para la primera sesión de enero, poderlo ver ya bien aterrizado. Hay que hacerles mente a esos artículos porque es donde viene la parte de qué pasa si deja de ser colegiado, como sube la tasa, un poquito de análisis, pero sí ya estamos

trabajando en eso, por lo menos ya la tenemos en una matriz montada y totalmente barrido y ya identificados los archivos que tenemos que modificar y estamos en el tema de si se hace un apartado especial para familiares o lo metemos entre esa misma propuesta, eso todavía no lo aterrizamos bien.

El presidente Wilberth Quesada:

Es importantísimo que esté para la primera sesión de enero esa propuesta, porque si nos demorásemos y no lo aprobásemos en otro todavía tenemos un chance, pero es que ese reglamento tiene que estar sí o sí a privado para el último día de enero, porque ya entra la posibilidad de que ellos puedan solicitar los familiares créditos a partir de febrero.

Y en cuanto al reglamento del Estatuto, pues naturalmente, los cambios que ya están incorporados, que los conozcamos, entonces el lunes es mi propuesta, lo pospongamos para el lunes de nuevo con el encargo, como lo hicimos esta vez, de que todos hagamos llegar las observaciones a la administración para que se incorporen en esa revisión del lunes, por favor.

7.4 Estudio comparativo de precios Mall Virtual (TODO A PLAZO).

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Eso fue cuando se hizo la presentación del Mall virtual y después se hizo la presentación con la gente del Mall, hay un acuerdo ahí donde hacemos un comparativo de los productos que tiene todo a plazo versus algunas casas comerciales que tal vez hacen lo mismo.

Tomamos cuatro artículos, un proyector, un teléfono Samsung Galaxy S23, una pantalla Samsung de 4K y un notebook 840 pro y cómo podemos ver, el video proyector solo Todo a Plazo lo tiene. Ese teléfono en Todo a Plazo vale ¢766.000, en Gollo vale ¢749.000, Monge ¢589.000 y en Intelec ¢689.000, en este apartado los precios de Todo a Plazo son más altos.

Una pantalla en Todo a Plazo ¢490.000, en Gollo ¢479.000, en Monge ¢599.000 y en Intelec ¢1.358.000. Una computadora que son de mucha utilidad para los colegiados ¢745.000, ¢749.000, ¢649.000 y ¢699.000 como ustedes saben, estos artículos suben y bajan

dependiendo de la promoción que tiren las empresas, entonces es muy volátil, pero sí se puede ver tal vez que los precios de Todo a Plazo son un poquito más altos que Gollo, Monge y en algunos casos de Intelec.

Hicimos una proyección con una pantalla de ¢490.000, partiendo del supuesto que el crédito que utilizaríamos sería un crédito salvadita, que tiene una tasa del 15% y una comisión de 3.25, es a 6 años plazo y el monto máximo es de ¢900.000. Y partimos de la premisa de que Todo a Plazo nos devuelve un 5% por cada artículo. Si nosotros colocamos una vez al mes esa pantalla, o ese monto, no hablemos de pantalla, hablemos de montos, más bien, en un año la comisión tanto la devolución del 5% como el 3.25 sería de ¢425.000, los intereses que recuperaríamos serían de ¢838.000, ¢1.323.000, al cabo de 2 años ese monto subiría a ¢1.600.000 y ¢970.000. Partiendo de la premisa que todos los meses vamos a colocar en el Mall virtual ese mismo monto al cabo de 6 años, el monto que colocaríamos sería de ¢7.943.653, tomando en cuenta lo que son comisiones, tanto la comisión que cobramos, como la devolución que nos hacen ellos, más los intereses que nos ganaríamos.

Si se acuerdan el monto de la inversión para entrar al Mall sería de ¢2.675.000, si nosotros invirtiéramos esa plata al 7% en un Banco a los 6 años, los intereses que tendríamos serían de ¢1.123.000, la recuperación de ese monto sería ¢1.798.000, ahora bien, sensibilicé los escenarios, ¿qué pasaría si en vez de colocar todos los meses los ¢490.000, solo colocáramos la mitad?, al final de los 6 años el monto que colocaríamos sería ¢3.971.000, si fuera solo el 25%, al cabo de los 6 años de colocación se llama ¢1.985.000 y el 15% por ¢1.191.000

También la otra pantalla es un poquito más de lo mismo, pero con más artículos. Es la misma dinámica, nada más que tomando en cuenta dos artículos que suman casi ¢1.500.000 o ¢1.250.000 y son el mismo tema de colocación, el anterior sería el escenario más básico, lo mínimo que podría pasar. Eso sería el análisis que se hizo del famoso Mall virtual.

El presidente Wilberth Quesada:

Déjeme ver si lo entiendo. Lo que usted está diciendo es que colocando un crédito el mes, de una Samsung Cristal UHD, o sea que, colocando un crédito al mes en este molde de ¢490.208,

o sea, una compra que se haga a través de este Mall virtual, nosotros vamos a tener en 1 año unos ingresos por intereses de ¢838.621, porque vamos a estar colocando ¢490.208 por 2, ¿cierto?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Exactamente.

El presidente Wilberth Quesada:

Eso quiere decir que la comisión, esta comisión que ellos nos devuelven, ¿es así don Carlos?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

La comisión que cobramos por el crédito, tenemos una comisión y tenemos una comisión de devolución.

El presidente Wilberth Quesada:

Eso incluye las 2, ¢1.485.000 incluiría tanto la devolución como la comisión del crédito, si eso yo lo divido, ¿cuánto es de la comisión de crédito y cuánto es la de devolución?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

La comisión del crédito ¢325.000 está aquí al lado derecho de la pantalla y la devolución un 5% que nos devuelven por cada venta que hagamos, sería un 8.25%

El presidente Wilberth Quesada:

Pero ese 5% es la devolución de ellos que es la que a nosotros nos interesa.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Es la que nos devuelven, en realidad a los dos nos interesa.

El presidente Wilberth Quesada:

¢294.000 por devolución y la diferencia de ¢485.000 es por el crédito. ¿Cuánto pagamos al año por eso?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Serían \$5000 solamente y eso serían ¢2.675.000 una sola vez. En solo comisiones haciendo una venta, ya recuperaríamos la inversión.

El presidente Wilberth Quesada:

No porque vamos a ver si fuese solo esta venta de ¢490.208, hay que sacarla contra el 5%, ¢294.000 eso sería lo que nosotros recuperaríamos, ese año, ese primer año vía la comisión de devolución, entonces, básicamente para poder pagar esos ¢2.000.000 y resto.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

¢2.700.000 aproximadamente, son \$5000 al tipo de cambio de hoy, sí serían ¢2.670.000, redondeándolo, ¢2.700.000

El presidente Wilberth Quesada:

Si eso fuese así, nada más dada esa comisión de ¢294.000 recuperarías eso en 7 años. Nada más para lo que estoy pensando en este momento, porque sí, el análisis está bien en el sentido de que es cuánto recuperamos vía intereses y cuánto recuperamos vía comisión, nuestra comisión de 3.25 y en cuánto pagamos ese monto de capital inicial que tenemos que invertir vía la devolución del 5%, que es lo que ellos nos ofrecieron.

Sin considerar la parte del crédito tardaríamos, se supone que esto si no se hiciese vía crédito y siempre llanamente nuestros colegiados compraran, pero no lo hacen vía crédito, recuperamos ¢294.000 por año, necesitamos recuperar esos ¢2.500.000, entonces esos son más o menos 7 años para recuperarlo, eso no está mal, tampoco está bien, pero desde el punto de vista del crédito que también nos interesa, si colocásemos eso, por supuesto la recuperación sería mucho más rápida, sería de ¢485.000, todo incluido, la comisión del 3.25 y la comisión de la devolución y básicamente eso sí lo recuperaríamos casi que en 4-5 años, siendo relativamente bajo porque simple y llanamente estamos hablando de colocar un total de ¢490.000 por mes.

Ahora mi pregunta ante ese escenario es, dado que estos créditos son, en efecto, más crédito tipo salvadita y en virtud del comparativo que acabamos de ver con casas como Gollo y esas que son las que se dedican mucho a esto, ¿qué tan práctico y qué tan real se vuelve que podamos colocar de verdad créditos a través de esta gente para este tipo de compras? A partir de la experiencia, ustedes que son los que colocan los créditos, sobre todo este tipo de créditos, ¿qué tanto se accede?, ¿qué tanto iría la gente a una plataforma como esta?

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Conociendo al colegiado y teniendo varias opciones, considerando que él podría tener la opción de simplemente solicitar el crédito y por sus propios medios ir a conseguirlo, sería el chance, él no sabe que hay un beneficio implícito para la institución en esto, nada más puede pedir la salvadita porque serían ₡500.000, dejar toda la tramitología atrás, y con la propia solicitud nada más se le desembolsa y él va a cumplir a cabalidad porque al fin y al cabo sigue siendo un crédito de gastos personales, el salvadita.

Entonces, eso dependerá de qué beneficio le ofrezca, qué descuento adicional o qué beneficio implícito tendrá el colegiado a la hora de realizar esta transacción que él sienta que es un ganar-ganar tanto para él como consumidor como para nosotros. Solo por el hecho de estar agremiado, por ejemplo, ¿qué más le vamos a dar?, ¿qué valor agregado se le va a entregar? esa es la gran pregunta. Ahora, si solamente colocando créditos de salvaditas al menudeo como se ha hecho actualmente, se logran esos números, es lo que debería que terminar de amarrar, en eso sí le soy muy sincero.

El presidente Wilberth Quesada:

Doña Mercedes y después doña Laura.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Sí, yo creo que ahí la gente también analizaría mucho el asunto de tasa cero, sobre todo con tarjeta de crédito, que es algo que bueno por un monto de esos pagar cierto volumen de interés, a veces la gente prefiere arriesgar la tarjeta de crédito así después tenga algunas

situaciones, pero le es más factible no pensar en que le están cobrando intereses entre comillas.

El presidente Wilberth Quesada:

Doña Laura.

La Tesorera Laura González:

Sí, ya Mercedes adelantó una parte. Yo quería preguntar basado en la experiencia, ¿qué tantas salvaditas llegan a este monto por casi ¢1.000.000 y si la persona indica que es en implementos de tecnología o habla de alguna forma de que pueda adquirir equipo? No sé si dentro de salvaditas está este monto de casi los ¢900.000 o ya sería como un préstamo.

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

El crédito salvadita, como su nombre lo indica, es algo que sea un crédito de fácil acceso, con pocos o con requisitos al mínimo y que solo sea y para sustentar algo muy sencillo, muy básico, de hecho, hasta ¢500.000 lo aprobamos nosotros, y si lo subimos más, ¿que lo que pasa?, que entra en competencia con otro crédito que ya existe, entonces el colegiado va a decir dame un salvadita por ¢1.500.000, pero entonces, ¿qué pasa con el crédito sin fiador que tiene una tasa del 21?, por eso tiene un tope de ¢900.000, la idea es que sea algo fácil, práctico.

Ya el crédito más grande de gastos personales es el crédito sin fiador, y también lo puede solicitar hasta ¢3.000.000, pero usted dice voy a hacerme competencia interna de crédito salvadita contra el crédito sin fiador, entonces el Fondo es el que va a tener ese pequeño conflicto, por eso tiene ese tope de ¢900.000

El crédito salvadita los colegiados lo han utilizado por montos entre ¢300.000 y lo más que he visto son ¢750.000, aunque está abierto hasta por hasta por ¢900.000, y efectivamente son para comprar artículos, no tienen por qué, porque así está dentro de los requisitos, no tienen por qué justificar, no tienen que presentarnos una proforma, algo que diga que lo va a usar en eso, él dice, son gastos personales, si lo ponen y si lo evidencian y lo ponen en el plan de

inversiones para comprar artículos, pero al fin y al cabo no les solicitamos nada porque sigue siendo un crédito para gastos personales a unas condiciones más favorables, ese es el beneficio implícito que tiene.

La Tesorera Laura González:

Pero a pesar de que no lo indiquen porque no lo tienen, porque indicar ustedes cuando hablan con ellos, ¿llevan algún registro para ver que la solicitud es tanto porcentaje es para equipo y otras deudas de carácter personal, de otro tipo?

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Ellos lo indican en gastos personales y siempre hacemos una entrevista, por eso se llama el primer contacto, ¿cuál sería el uso?, también para segregarlo porque puede ser que quiera cancelar deudas y existe un crédito o cancelación de deudas a una tasa más favorable todavía, pero ellos lo especifican mucho en el plan de inversión.

La Tesorera Laura González:

¿Pero 1 de cada 10?, ¿o cuál es la estadística?

El Analista de Crédito 1 Arles Fonseca:

Puede ser la gran mayoría, dicen este para comprar artículos del hogar, algunos hasta para reparaciones que no quieran respaldarlo con proformas, voy a comprar material o suministros para hacer el cambio de alguna tubería o algo así, no encontré las palabras correctas, pero ellos sí especifican mucho en el plan de inversión, qué es lo que van a utilizar el crédito y también hacemos el contacto, hay unos que sí nos dicen gastos personales, entonces de cada 10 por lo menos 8 sí lo especifica.

El presidente Wilberth Quesada:

¿Doña Aleyda?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

A mí lo que me hace pensar en esto, lo dijo al principio Mercedes, de intereses cero que ahora está muy de moda en todo lugar, pero viendo el primer plano que nos presentaron, me llamó poderosamente la atención que la empresa que nos vino a dar la charla y la propuesta, veo que un artículo ahí estaba más caro que en Monge, por ejemplo, yo soy del pensamiento de que el que camina encuentra, por ejemplo, ese Samsung está en ¢490.000, abajo Gollo en ¢479.000, en Monge monjes si está más caro, pero si vemos cierta diferencia en otros entonces a mí sí me hace pensar que al menos aquí estamos con la del Samsung Galaxy ¢766.000, mientras en Gollo ¢749.000, vean en Monge ¢589.000 yo siendo esa persona me voy para Monge, siendo el mismo tipo de equipo que necesito.

Yo no sé hasta qué punto podríamos nosotros jugar con esa salvadita porque en realidad no viene siendo salvadita les cuento, al final a la hora que nosotros estamos prestando ese dinero y comprando más caro con estas otras personas, en realidad, yo no lo considero como una salvadita. Ese es mi pensamiento, yo soy de las que camino y encuentro, no me quedo solamente con una cosa que me estén mostrando, no sé cómo serán los demás, pero también pienso que las personas a cómo está la condición económica actual no van a hacer esas transacciones como estamos esperando en este momento, eso es todo.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, don Gerardo adelante.

El Fiscal Gerardo García:

Gracias don Wilberth. Aquí hay un detalle que no lo veo yo acá, o no me queda claro, ese es el precio de mercado del producto, esto es sin crédito, aquí estamos pidiendo un crédito para que la persona pueda acceder a eso, entonces Gollo, Monge, no sé si Intelec, pero ellos tienen servicios de financiamiento para estos productos y aquí no hay ese análisis. Disculpe que se lo diga, pero faltó el análisis de las tasas de interés de ellos para poder analizar, porque sí, puede que el precio sea diferente en el mismo producto de hasta ¢200.000 o ¢300.000, pero el asunto aquí es que nosotros estamos prestando plata, no es de contado.

El mercado de nosotros no es contra un producto de contado, es versus cuanto a crédito, entonces voy a un ejemplo, en este Galaxy Ultra S, el más caro evidentemente, está en ¢766.000 en un precio de contado, cuánto sería el precio final nuestro en salvadita pagándolo a cuotas versus el mismo producto, pagándolo al mismo plazo de tiempo con Gollo, con Monge y con Intelec, ese es el ejercicio que hay que hacer, o al menos así lo veo yo, porque estas empresa no lo van a vender a contado, nos lo han hecho a un precio de contado, pero nosotros se lo vamos a dar el colegiado a crédito.

¿Qué pasa si usted lo hace 1 año y con la tasa de interés de nosotros versus las de las otras 3 que están ahí?, con este ejercicio resulta que no mira es que, con el Colegio, a pesar de que el valor de contado del producto es más caro, a plazo me sale más barato porque la tasa de interés es más baja creo que es que falta eso en ese análisis, que pena que se lo diga.

El presidente Wilberth Quesada:

Estoy de acuerdo con vos, porque en efecto, el negocio es la venta a crédito, ahora, desde el punto de vista de venta a crédito posiblemente así va a resultar la colocación a través de nuestras líneas de crédito como salvadita, va a ser seguramente mucho mejor que la que pueda tener Gollo o Monge o el resto de los que están ahí, porque sabemos que son sumamente onerosos los créditos que ellos dan, pero sí es un ejercicio, en efecto, que falta ahí, aunque el resultado esperado sea que nuestras condiciones de crédito son mejores a mí aquí tal vez digamos también lo que me sigue haciendo falta todavía y que no estoy exactamente convencido, sobre todo por el pago de esos ¢2.500.000 de entrada es, qué tanto realmente podemos mover a los colegiados, y ahora a los familiares de los colegiados para que compren a través de esta plataforma, lo hagan vía crédito con nosotros y nosotros ganar esos números que se están presentando allí en cuanto a los intereses, la comisión y la comisión por devolución, porque bueno, ahí está puesto un supuesto, un ejemplo de un producto y de otro producto pero mi pregunta es a la luz, que era un poco lo que le planteaba a Arles, a la luz del movimiento que tiene un crédito, cómo salvadita u otros, ¿qué tanto podría creer uno que aprovechando los precios que tiene esta plataforma o este oferente, este proveedor, podrían llegar los créditos por esa vía?

Yo sé que es una experiencia nueva, como todo, pero no sé verdad si esa experiencia que tiene la administración en el sentido de nuestros colegiados y sí en efecto, van a Monge, por decir un nombre, y compran una pantalla, compran una computadora, pero no la financian, sino como dice Arles, sacan el crédito con nosotros, se lleva la plata y van a Monge y compran el televisor o la computadora en Monge. O sea, qué tanto es ese dinamismo, qué tanto es ese comportamiento para que uno diga, bueno, no, mira, sí, la verdad es que esa premisa o ese supuesto que presentó la administración aquí de ¢800.000 mensuales, ¢900.000 mensuales es algo que realmente sucede, o sea, que podría suceder, que no es tan difícil que suceda, eso es lo que a mí me queda y que todavía no estoy convencido. Adelante don Carlos.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

Aquí sería bueno, más bien, se me ocurre, porque nosotros desde la perspectiva del Fondo, prestamos los créditos que tenemos, entonces aquí sería más bien pedirle a la empresa una estadística de cuál es la experiencia que tienen con una empresa similar al Fondo, colocando este tipo de créditos, ¿cuál es el monto de colocación?, aunque sea un dato que se tome como referencia, porque nadie me puede decir que ese dato va a ser el que yo pueda corroborar en algún lado, pero por lo menos para saber cuál es el uso de la plataforma, porque si bien es cierto, ellos pueden optar por crédito, pero igual pueden pagar con sus tarjetas de crédito, con sus puntos de otros lados, igual esa comisión de devolución vuelve igual al Fondo, que al final el tema es la movilidad que tenga el Mall del Fondo dentro de la página.

Entonces no solamente es crédito, sino también devolución de las compras que hagan con muchos medios de pago, por supuesto que a nosotros nos sirve más que poder financiar a la gente con esos artículos.

El presidente Wilberth Quesada:

Pero también necesitaríamos datos de la administración en el sentido de ese comportamiento histórico por parte de nuestros colegiados con el Fondo. Doña Laura, después doña Mercedes.

La Tesorera Laura González:

Sí, yo lo que quería decir es que cuando se hizo la presentación del Mall, el señor a una consulta que yo le hice, él especificó que más o menos el promedio de compras por tarjeta de cada persona era de ¢289.000, que a nosotros nos sorprendió por los ingresos de los colegiados, entonces yo creo que se debe considerar el perfil de este tipo de Mall con respecto a lo que nosotros realmente tenemos dentro del Colegio y guiándonos por el tipo del monto que don Arles me aclaraba que no supera los ¢500.000, eso por un lado.

Recuerdo que le habíamos solicitado a la administración analizar una población similar a la del Colegio, el comportamiento que tenía y si no estoy mal era la asociación del Banco Nacional, lo otro es que a mí me llamó mucho la atención las comparaciones de los precios y por lo general Gollo y Monge tienen precios similares y digo yo, que extraño, en realidad en Monge ese celular cuesta ¢100.000 más. Entonces, además de ese precio, hay que considerar de que estas tiendas no tiendas nos ofrece otros elementos, garantías que se extienden de 12 a 24 meses, 36 meses y otros pluses. Creo que se debe considerar eso, si en este caso el administrador del Mall nos puede ofrecer otro tipo de beneficios o diferenciadores con respecto a lo que hay en el mercado.

El presidente Wilberth Quesada:

Ahí el tema, Laura te comprendo, es que ellos ya lo que ofrecen es lo que ofrecen, o sea, es un poco lo que nos habían dicho, esa es su oferta, no es que te van a hacer un precio diferente, ellos tienen precios como ellos dijeron, ¿te acuerdas de que lo habíamos preguntado?, si había temporadas y en esas temporadas sacaban precios especiales, etcétera, pero no por ser el colegiado te van a decir, es del Colper, se lo vamos a dejar ese producto en ¢100.000, eso no va a suceder.

La Tesorera Laura González:

Yo entiendo que la línea de ellos es, lógicamente no dar ofertas, pero estamos considerando que es una población de 2.500, entonces algún tipo de beneficio, algún tipo de diferenciador tienen que tener porque a nosotros lo que nos interesa es lograr esa comisión por ese número de ventas y él por eso hablaba de ¢280.000 por mes con el uso de la tarjeta, entonces yo quisiera nuevamente plantear a ver en cuáles artículos o en cuáles líneas o por temporadas,

nos podrían ofrecer otra serie de garantías. Por eso citaba yo de este preguntarle al administrador el comportamiento para ver el perfil con respecto al colegiado y también tener idea de la experiencia que han tenido otras organizaciones que tienen una población similar a la del Colegio.

El presidente Wilberth Quesada:

Ahí lo que podría hacerse eventualmente es que la administración hablara un poco más con esta gente, indagara sobre esos casos, porque Mercedes puso algo en perspectiva que es el tema de tasa cero y es cierto, se usa mucho, y si lo ofrecen las tarjetas nosotros prácticamente quedaríamos out the market, doña Mercedes adelante.

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

Yo a lo que iba específicamente es algo relacionado con lo de Laura, pero también hay que tomar en cuenta que nosotros tenemos un perfil en realidad muy bajo como Colegio, primero la cantidad de colegiados, hay que ver el promedio de ingreso per cápita por persona para estimular ver cuál es la estimulación real de la adquisición específicamente y el tipo de insumos que se van a necesitar. Hay unos que están dentro de la generalidad, como son las computadoras, los teléfonos y otros, pero hay otros que son muy propios de la de la condición del colegiado, entonces creo que no tendríamos un punto tan comparativo con respecto a otros grupos, nosotros somos solo 2.500, si hablamos del Colegio de Médicos y del ingreso de cada médico, estamos hablando condiciones muy, muy diferentes, en las cuales no podríamos tener puntos de comparación. El estudio se puede hacer, pero hay que afinar una condición similar que permita un estudio real.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, yo estoy de acuerdo, yo todavía tengo esas dudas, de ese dinamismo, de si en realidad nos resulta un buen negocio, desde el punto de vista de nuestros colegiados para acceder a esos productos, si lo van a hacer, puede ser un intento fallido y no es tanto por los ¢2.500.000, al final de cuentas ese es el precio de entrada por tener esto.

El tema es si al final de cuentas vamos a colocar, si hay una expectativa, cuál es esa expectativa y cuánto podría ser?, pero esto solamente es posible a partir de un estudio histórico del consumo de este tipo de productos que, como bien lo dice Arles, no necesariamente se tiene esa data porque no se exige, obviamente, salvo aquellos casos donde se expliciten el plan de inversión, y qué tan competitivas, por supuesto, sean las condiciones de precio y de tasa versus la competencia y dentro de eso, claro está, el tema de tasa de tasa cero.

A mí me hace falta eso, la verdad, honestamente, para tomar una decisión, yo no sé don Carlos y Arles, aquí les pregunto y se las devuelvo, si será posible complementar con la información que se trajo, con estas dudas que hemos manifestado todos, estas observaciones para volverla a presentar en enero y ver qué resultado tenemos.

El Jefe del Fondo Carlos Fonseca:

A mí se me ocurre complementar esto con un poco de información que el mismo proveedor nos pueda suministrar con poblaciones tal vez parecidas y ver cuál es el consumo, eso sería el número uno, con respecto a la tasa cero, esos son programas que podríamos tirar como parte de una campaña promocional y si bien es cierto por lo general es a 1 año, si colocamos una tasa cero, por lo menos recuperamos el 5% que nos devuelven ellos, hay tasa cero en algunos lugares donde a usted le dan tasa cero pero le dan los montos escalonados y al final su tasa cero no termina siendo una tasa cero, y si usted deja de pagar su tasa cero, ya no es cero, entonces ya empieza a pagar intereses dependiendo de la naturaleza de pago del colegiado, que son temas que se podrían también establecer ahí.

Estoy de acuerdo en que sí sería bueno, complementar eso con análisis al respecto, comparar mi tasa con respecto a lo de Monge, Gollo, Intelec, definitivamente pienso que sería llegar al resultado que ya sabemos, la tasa es mejor que la de ellos porque la de ellos es una tasa bastante alta y juegan mucho con los plazos, alargan el plazo para que la cuota sea más baja. Mi propuesta sería eso, pedirle al proveedor que nos dé un estudio de tal vez 3 perfiles muy similares a nosotros para poder tomar esa decisión.

El presidente Wilberth Quesada:

Sí, hagámoslo así, me parece, que usted pueda ampliar esta información con esa solicitud que pueda pedirle al proveedor, veamos esa parte histórica nuestra también a ver qué podamos construir para hacer un supuesto más robusto y traerlo de nuevo en enero, ojalá en las primeras semanas de enero, tenerlo con esos dos complementos mejor.

La Tesorera Laura González:

Don Wilberth, dos detallitos, también hay que considerar que no podemos con una propuesta por tener un Mall, generar un consumismo y después están los colegiados sin capacidad de pago, eso también hay que contemplarlo. Y le quería solicitar a don Carlos que le preguntara al proveedor en vista de que ellos manejan diferentes tipos de tarjetas, de ver cuáles entidades bancarias, incluyendo también cooperativas, ellos podrían hacer promociones de manera de que el colegiado sepa de que estas tarjetas se pueden emplear en equis temporada y que nos podrían ayudar precisamente en esto de la colocación de las compras.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca:

De hecho, creo que en la página ellos ponen las diferentes opciones de pago, tarjetas, millas y creo que ponen financiamiento y es ahí es donde entramos nosotros, pero la tienen abierta para todas las tarjetas.

La Tesorera Laura González:

Sí, pero para ver con cuáles trabajan ellos más, Visa, MasterCard, cuáles son las que se apuntan más a este tipo de compras y que nos permitan presentar una oferta más robusta, pero también considerando la capacidad de pago.

El presidente Wilberth Quesada:

Entonces, tal vez dejamos el acuerdo si les parece en esos términos, para que la administración se encargue de conversar con el proveedor, pedir estos perfiles adicionales de compra, que sean comparativos con los de nuestro Colegio, nuestros colegiados y además también refuerce con un estudio a partir de un estudio histórico que se pueda construir para

las líneas que de crédito afines a este tipo de productos que se pueden consumir en este en este Mall virtual y veamos las expectativas también de uso en efecto de tarjetas de crédito.

Particularmente en el caso de tasa cero, vean, a mí no me hace feliz el tema de ponernos a ofrecer nosotros un crédito de tasa cero para este tipo de compras, por lo que bien ya señalaron de temas de consumo, yo sé que compite, pero segundo es que el chiste de esto, y voy a poner chiste entre paréntesis, es colocar crédito y que nos genere comisión de vuelta, tiene los dos componentes, si se va a volver solo la comisión de vuelta nos va a salir más oneroso o nos va a costar más todavía porque no vamos a tener la parte de comisión y de intereses que debería generarnos esto, sino para eso, pues se da el préstamo normal, que si lo usan para comprar eso o no, igual nos va a generar los intereses correspondientes.

Pero entonces retomo el acuerdo o la propuesta de moción para que se encargue a la administración que converse con los proveedores, pida unos estudios adicionales que sean comparativos con el tipo de mercado y colegiado que nosotros tenemos y además realice ese estudio histórico para este tipo de líneas de crédito que son afines a las ventas de productos que efectúa esta plataforma, y lo tenga para la tercer semana de enero para no correr eso porque ya vienen vacaciones, entonces para la tercera semana de enero, por favor, si están de acuerdo las directoras, entonces tomamos el acuerdo, ¿doña María Eugenia González?

La secretaria María Eugenia González:

De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Mercedes Quesada?

La Vocal 1 Mercedes Quesada:

De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Aleyda Solano?

La Vocal 2 Aleyda Solano:

De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, ¿doña Laura González?

La Tesorera Laura González:

De acuerdo.

El presidente Wilberth Quesada:

Gracias, y con el voto de esta presidencia, 5 votos a favor aprobado por unanimidad.

***Acuerdo 05-48-23:** Se encarga a la administración que converse con los proveedores de Todo a Plazo, Mall Virtual, pida estudios adicionales comparativos con el tipo de mercado y colegiado nuestro, y además realice un estudio histórico para este tipo de líneas de crédito que son afines a las ventas de productos que efectúa esta plataforma, y lo tenga para la tercera semana de enero. (Acuerdo unánime y en firme.)*

El presidente Wilberth Quesada:

Ya no tenemos más asuntos que tratar así es que quedan convocados para la próxima sesión que sería igual, virtual ordinaria el próximo lunes.

Al ser las 8 de la noche con 36 minutos, damos por concluida la sesión. Muchas gracias y buenas noches.

Wilberth Quesada Céspedes
Presidente

María Eugenia González Alvarado
Secretaria