

Acta Sesión Ordinaria 16-24

Sesión ordinaria No.16-2024 a celebrarse el lunes 06 de mayo de 2024 a las 6:09 p.m. Sesión mixta (presencial y virtual), Licencia Zoom 57329066 a nombre del Colegio de Periodistas-Fondo Mutualidad y amparados al artículo 10 del Reglamento de Sesiones Virtuales.

Presentes:

Wilberth Quesada Céspedes	1-0749-0357	Presidente	Sede COLPER.	
María Eugenia González Alvarado	2-0312-0250	Secretaria	Sede COLPER.	
Laura González Picado	1-0779-0322	Tesorera	Goicoechea, casa de habitación, presente de forma virtual.	
Mercedes Quesada Madrigal	1-0703-0066	Vocal I	Sede COLPER.	
Aleyda Torres Solano	1-0433-0573	Vocal II	Sede COLPER.	
Gerardo García Murillo	1-0993-0024	Fiscal	Sede COLPER.	
Carlos Fonseca Bustos	1-0814-0904	Administrador FM	Sede COLPER.	

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Buenas noches.

Al ser las 6:09 p.m. vamos a dar inicio a la sesión número 16-2024 de este lunes 06 de mayo de 2024, sesión mixta (presencial y virtual) que realizamos bajo la Licencia 573 29066 a nombre del Colegio de Periodistas del Fondo de Mutualidad y al amparo del artículo 10 del reglamento de sesiones virtuales.

De manera virtual nos acompaña la directora Laura, para que se pueda presentar y conste en el acta su asistencia, doña Laura.

La Tesorera Laura González Picado:

Muchas gracias, presidente.

Mi nombre es Laura González Picado, cédula 1-077-9032 en calidad de Tesorera desde mi casa de habitación en Goicoechea.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Presencialmente estamos el resto de los directores, la fiscalía y con la presencia también de la administración. Entonces vamos a dar lectura a la convocatoria de esta fecha para su correspondiente aprobación.

Doña María Eugenia.

La Secretaria María Eugenia González Alvarado:

ARTÍCULO PRIMERO: CONOCIMIENTO DEL ORDEN DEL DÍA.

ARTÍCULO SEGUNDO: CONOCIMIENTO, DISCUSIÓN Y APROBACIÓN DEL ACTA.

2.1 Lectura y aprobación del acta sesión extraordinaria No. 06-24 del jueves 04 de abril del 2024.

Se traslada a la próxima sesión

2.2 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 12-24 del lunes 08 de abril del 2024.

Se traslada a la próxima sesión

2.3 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 13-24 del jueves 18 de abril del 2024.

Se traslada a la próxima sesión

2.4 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 14-24 del lunes 22 de abril del 2024.

Se traslada a la próxima sesión

2.5 Lectura y aprobación del acta sesión ordinaria No. 15-24 del lunes 29 de abril del 2024.

Se traslada a la próxima sesión

ARTÍCULO TERCERO: CORRESPONDENCIA

ARTÍCULO CUARTO: CRÉDITOS Y SUBSIDIOS

4. No hay correspondencia

4.1 Créditos

4.1.2.1 Créditos aprobados por la Administración por el artículo No. 10 del Reglamento de Crédito.

Crédito Sin fiador por un monto de ¢1.000.000.00, tasa 19%, plazo 48 meses, de la colegiada, carné.

4.1.2 Subsidios

4.1.2.1 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.

#	Colegiado (a)	Tipo	Familiar	Monto
1		Fallecimiento	Madre	¢306.394.27
2		Fallecimiento	Padre	¢306.394.27

4.1.3.1 Solicitud de Subsidio de Retiro de la colegiada, carné, 19 años y monto ¢1.058.680.38

4.1.4.1 Solicitud de Programa Social Solidario del colegiado, carné.

4.1.5.1 Solicitud de subsidio fallecimiento de colegiado, carnet, beneficiaria , cedula , esposa.

4.1.5.2 Solicitud de subsidio fallecimiento de colegiado, carnet beneficiaria, cédula, hija.

ARTÍCULO QUINTO: INICIATIVAS

5.1 Iniciativas de la Presidencia:

5.2 Iniciativas de los miembros del Consejo:

5.3 Asuntos de la fiscalía:

5.4 Informe de la Tesorería:

ARTÍCULO SEXTO: ASUNTOS DE LA ADMINISTRACIÓN

6.1 Artes para la elección de directores

6.2 Propuesta contratación por caja chica para levantamiento de actas

6.3 Evaluación del contrato del Hospital Metropolitano

6.4 Ficha crédito caja chica

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Ok, vamos a someter a votación entonces el orden del día.

Los directores que estén a favor se sirvan levantar la mano y doña Laura se sirve manifestarlo.

La Tesorera Laura González Picado:

¿Doña Laura, me escuchan? Es que no escuché nada de lo que leyó doña María Eugenia.

Aprobado.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

¿Escuchas?

La Tesorera Laura González Picado:

Yo sí le escuché a usted, pero a doña Eugenia no le escuché nada.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Y si estaba micrófono abierto.

Bueno, o sea, estaba leyendo el orden del día. Entonces estoy sometiendo la votación en el caso tuyo para que ya lo revisé.

La Tesorera Laura González Picado:

Si, yo también lo leí y lo apruebo. Gracias

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Entonces aprobado el orden del día.

Acuerdo 01-16-24: Se aprueba orden del día (Acuerdo en firme y por unanimidad).

ARTÍCULO SEGUNDO: CONOCIMIENTO, DISCUSIÓN Y APROBACIÓN DEL ACTA.

Las actas, 06-24, 12-24 , 13-24, 14-24 y 15-24, se trasladan para una próxima sesión.

Yo veo que la administración trae un punto ahí sobre ese tema de las actas, entonces lo dejamos para conversarlo en los temas de la administración.

ARTÍCULO TERCERO: CORRESPONDENCIA

No hay correspondencia

ARTÍCULO CUARTO: CRÉDITOS Y SUBSIDIOS

Don Carlos,

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

No hay,

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

No hay créditos aprobados por la administración esta semana.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Si hubo uno aprobado, pero se aprobó el día de hoy.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Entonces no entraba para esto.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Sí señor.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Subsidios 4.1.2, subsidios autorizados por la administración según la política, PO-FM-03-14, aprobada en la sesión ordinaria 20 del 3 de junio de 2014.

#	<i>Colegiado (a)</i>	Tipo	Familiar	Monto
1		Fallecimiento	Madre	¢306.394.27
2		Fallecimiento	Padre	¢306.394.27

Tomamos nota de estos dos subsidios.

Hay una solicitud de subsidio de retiro de la colegiada, carnet por 19 años, por un monto de ¢1.058.680.38 colones (un millón de colones, cincuenta y ocho mil, seiscientos ochenta colones con treinta y ocho céntimos).

¿Esta solicitud de subsidio, esta es de aprobación, verdad?

Sí, es probablemente porque yo voy a retirarme cuando acabe los dos años aquí y es cuando me voy a aprender cuáles son de aprobación y cuáles son de informativos.

Pero vaya, le empecé a pegar.

Ok, la solicitud de subsidio entonces de la colegiada, carnet, 19 años por un monto de ¢1.058.680.38 colones (un millón de colones, cincuenta y ocho mil, seiscientos ochenta colones con treinta y ocho céntimos).

Para aprobarlo entonces se sirve en levantar la mano para los directores, por favor, y doña Laura para manifestarlo.

Doña Laura.

La Tesorera Laura González Picado:

Aprobado.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias.

Solicitud se pre aprueba y acuerdo en firme. Solicitud del Programa Social Solidario, del colegiado, carnet a la administración para que por favor nos detalle.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Gracias don Wilber.

¿Doña Laura, me escucha?

La Tesorera Laura González Picado:

Sí.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Ok.

La Tesorera Laura González Picado:

¿Cómo está, Carlos?

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Bien. ¿Usted cómo le ha ido?

La Tesorera Laura González Picado:

Bien.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Tenemos el programa social solidario del colegiado, carnet, incorporado el 17 del 12 de 2001

Este es el estudio que hacemos socioeconómico con respecto a lo que son los ingresos,

Acá tomamos en cuenta también lo que es el salario de la señora.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Un segundito, doña Laura, para que la Administración termine, por favor.

La Tesorera Laura González Picado:

Así, perdón.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Sí, gracias.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias, don Carlos.

Vamos a decretar un receso por 5 minutos.

Bien, compañeros y compañeras, conocido el caso de presentado por Administración dentro del Programa Social Solidario, en virtud de que la información está incompleta aún, tal y como lo detalla el informe y lo ha detallado la Administración, lo que procedería sería devolver el caso a la Administración hasta que tenga toda la información completa para que sea presentado al seno de este Consejo. De los que estén a favor en devolver el caso a la Administración para que complete la información, se sirva manifestarlo, por favor.

Cuatro.

Laura. Mejor que quede constando en con voz.

La Tesorera Laura González Picado:

Aprobado.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias.

Cinco votos a favor. Aprobado por unidad.

Se devuelve el caso a la administración para que complete la información de la solicitud.

Acuerdo 02-16-24: Se devuelve el caso a la administración hasta que el colegiado complete la información solicitada. (Acuerdo en firme y por unanimidad).

Continuamos, don Carlos.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

ARTÍCULO QUINTO: INICIATIVAS.

5.1 Iniciativas de la Presidencia:

Vamos a ver, yo sólo tengo un tema y muy rápido y es más como a manera que podamos, este pensar... y tiene que ver con un tema de inversiones en general.

Yo por ahí les pasé un artículo que escribía. El tema es que lo que voy a decir es pecado en esta, digamos, con la experiencia que hemos tenido en el fondo, pero esto es un buen momento para invertir en dólares curiosamente, ¿verdad? A diferencia de otro momento, es decir, bueno, nosotros tenemos una inversión en dólares que ya se había acordado renovarla, etc., Que hemos decidido no, en virtud de la fecha en la que se viene arrastrando, no generar esa pérdida y por eso no hemos seguido invirtiendo, pero curiosamente, este es un momento para más bien, las inversiones en colones en este momento tienen un rendimiento negativo.

O sea, es decir, las UCDP que nosotros estamos colocando a seis meses, a nueve meses plazo, en el fondo tienen un rendimiento negativo. ¿Por qué? Porque, bueno, incluso la tasa de política monetaria está por debajo de las tasas de referencia de la FED. Entonces nuestros rendimientos en este momento en colones son negativos.

¿Qué debería hacer uno en este momento? Dolarizarse ¿Por qué?, Porque está comprando \$1 barato, \$1 a un precio barato con una tasa que le está reeditando más que la misma tasa de colones. Ahora, si ustedes me dicen, ah, y bolita de cristal, y usted sabe ¿cuánto va a estar el dólar con el colon? Yo le voy a decir no, pero digamos, todo apunta a que ya la caída más fuerte, más severa del dólar ya se dio. Por supuesto que, como ustedes saben, eso siempre está en una discusión profunda, porque otra guerra que salte por ahí, que lo del tema de Medio Oriente termine de estallar un poquito más, todas esas cosas afectan.

Pero digamos, en este momento es un buen momento y de hecho está pasando ya desde diciembre pasado, las carteras, los ahorros en dólares han crecido, porque la gente lo que ha hecho es pasar colones a dólares. ¿Por qué? Porque los compraba baratos y el rendimiento es mejor. Entonces, solo para que lo tengamos en cuenta, no hay inversiones todavía que vengan aquí, don Carlos ahora, nos puede decir cuál es la próxima que vence, eso nos daría un tiempo para madurar la idea de pronto de adoptar, o sea, de ver un monto y decir creo que es un buen momento porque puede que naturalmente la tendencia es que pueda subir algo, digamos, el precio del dólar, es decir, que el colón se devalúe un poquito, pero no estamos hablando de aquellos montos de ₡600 colones (seiscientos colones), ₡650 colones (seiscientos cincuenta colones), o sea, eso ya no, ¿verdad?

De nuevo, bola de cristal, nadie la tiene como para saber qué va a pasar, pero uno podría hacer unas inversiones de pronto a un mediano plazo, a un corto plazo, digamos, relativamente y ver cómo le va. Es un tema, de nuevo, que lo dejo ahí para que lo pensemos, lo maduremos. En el momento en que venga una inversión, veamos de verdad si colonizarla tiene sentido, porque en este momento colonizar, digamos, lo que estamos haciendo, depósitos o plazos que hemos tomado en los plazos que hemos tenido, no nos están pagando, digamos, lo suficiente para lo único que tenemos de ventaja es que tenemos una inflación negativa y que como ustedes vieron ya el Banco Central salió diciendo que ahora hasta el primer trimestre del otro año, digamos, va otra vez por la meta.

Pero bueno, es un caso que contrario a lo que uno podría pensar, va que hemos estado aterrorizados con el tema del dólar por mucho tiempo y más bien este puede ser un buen momento para invertir en dólares. También mi pregunta ahí don Carlos, es ¿cuál es la próxima inversión que vence, digamos, en colones? Naturalmente.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Tendría que fijarme porque no tengo el dato...

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

No está tan próxima, digamos, no es un tema...aquí a un mes...

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Posiblemente sí, tendría que fijarme...

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Don Gerardo.

El Fiscal Gerardo García Murillo:

Gracias, yo tengo una salvedad con el tema. ¿Cuál es la salvedad?

El Fiscal Gerardo García Murillo:

Este, vamos a ver, lo voy a ver como si fuera una empresa donde yo compro servicios en dólares, pues es muy buen, es muy rentable para mí invertir en dólares, pero resulta que tenemos un pequeño detalle y eso fue lo que yo en este Consejo hice la observación casualmente con el tema del consultorio médico, porque no valoramos una oferta que era en

dólares y que era, hasta cierto punto era más barata y que actualmente nos hubiera ahorrado un montón de dinero y nos hemos ganado porque inclusive teníamos los dólares ahí guardados.

Pero entonces nosotros no estamos vendiendo créditos en dólares, número uno.

Número dos, el hecho o el riesgo de invertir en dólares en este momento es si pueda que crezca, puede que caiga, eso realmente ya tenemos claro que en este país eso es un punto incierto. El asunto es que en el momento en que sólo tengamos que colonizar, definitivamente el precio de venta del dólar tiene que estar superior al que hicimos la compra, número uno, o como mínimo que los intereses ganados cubran el diferencial cambiario. Aquí el problema que yo veo, a pesar de que sí, yo sé que en colonias estamos súper estancados y que hay un juego ahí extraño en este momento con las divisas, el problema que a mí me convoca es que nosotros no tenemos ningún tipo de negocio en dólares.

Entonces para nosotros la inversión en dólares no es algo, desde mi punto de vista, no es algo que veamos. No digo que no sea un buen negocio, claro que lo es, pero es que no compramos nada en dólares ni tenemos créditos en dólares.

Si nosotros pusiéramos créditos en dólares, como por ejemplo lo de un vehículo que ya sabemos y tenemos claro que el que hemos hablado que no es un buen negocio porque nos podemos llenar un garaje lleno de carros que no vamos a poder vender después, creo que no es lo más saludable para el giro del negocio en este momento; sí, que las tasas de interés en colores son muy bajas, que no vamos a tener tanta ganancia, no es tan bueno, pero también tenemos un riesgo. Después nos vamos a quedar “embuchacados”, ya tenemos ahí \$200.000 dólares (doscientos mil dólares) y todavía no sabemos qué hacer con ellos porque no los podemos tocar, porque si no, materializamos pérdida.

Entonces no digo que esté en contra, pero habría que hacer un análisis muy, muy profundo de que realmente vamos a tener una ganancia a corto plazo. O sea, vamos a ver si me lo preguntan antes del 10 de mayo, compra, no sé, voy a dar un ejemplo \$50.000 dólares (cincuenta mil dólares), eso es una locura en ese momento, pero capaz si los hubiéramos comprado y hoy los estuviéramos vendiendo, hubiéramos tenido una ganancia real. Estoy seguro que algunos sí lo lograron y la están pegando ahorita, no somos nosotros, pero entonces hay un riesgo bursátil que no sé si estamos preparados para asumir.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

[Inentendible]

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Junio.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

[Inentendible]

Para valorar. Y es un tema que hay que valorar si es que si lo voy a hacer en este momento. El problema es que los ingresos financieros a marzo los teníamos bajos, las reinversiones que estamos haciendo por mejorar estas, ¿De cuánto es don Carlos?

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

La más grande, la más grande como 6.96...

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

[Inentendible]

Estamos hablando de un año, que diciendo que a marzo, digamos, va a estar más o menos la tasa de inflación entre tres más o menos 1, o sea, dos, cuatro. Entonces es algo que hay que pensar. Yo diría que digamos, uno no debe asumir ese temor de entrada, porque claro, yo entiendo que cuando se hizo esta inversión que teníamos y que hemos venido arrastrando, ya es pérdida nos hemos tenido que soportar. Sí, nadie pensaba que iba a estar a ¢700 y que iba a bajar a ¢500, yo por eso, digamos, no creo como los largos plazos en este momento; cualquiera que me pregunte, no es un buen momento para invertir a largo plazo.

Creo que en esa de junio, ahí veremos cuándo venza. Podemos ver qué pasa con el tipo de cambio de aquí a allá, cómo se han cortado las tasas y ver eventualmente. ¿Verdad?

A ver, nosotros no tenemos ningún pasivo en dólares. ¿Cuál es el problema de eso? Tener problemas naturalmente es una [Inentendible].

Lo que pasa es que también pueden sufrir mucho el nivel de tasa de interés y vamos a ver en el reporte de marzo, de abril, de junio que los ingresos financieros [Inentendible].

La Vocal II Aleyda Solano Torres:

Al menos yo invertí parte de mi salario, yo tengo mis inversiones, pero son las cosas que yo he hecho. Imagínese que yo lo logré colocar en COOPENAE a 10.50 y ahora en febrero a siete puntos y tengo que ir ahora este mes que me toca otro y ya voy, como dicen mentalmente el 3%, digo yo, pero ya te lo digo así, Patrick, ya no, ya no se está haciendo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Para que lo tengamos en mente ahí para esa inversión.

La Vocal II Aleyda Solano Torres:

Carlos.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Como por 50 me parece, sí, las inversiones nuestras son de 50.

Porque bueno, eso es importante siempre, no solo llevar el pulso del mercado, porque yo veo un cambio.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Bueno, yo voy a dejar el tema hasta ahí y dejarlo a la Administración, yo sé que don Carlos ve eso, debe tener muy claro que llevar el pulso del mercado para él significa saber si los ingresos financieros se imaginan por el lado de las tasas de interés.

La Vocal II Aleyda Solano Torres:

Correcto.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Porque si eso no se da, llegará a julio, agosto y va a decir las tasas a las que tuve que renovar bien. Y digo, ese no es el chiste, el chiste es anticiparse, no tengo más puntos, vamos a ir.

Yo no voy a doña Laura, alguna compañía, directora, alguna...

La Tesorera Laura González Picado:

Le escucho muy bajito ¿qué dijo don Wilberth?,

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Si, estamos en iniciativas de los miembros del Consejo, que si usted tiene algún punto.

La Tesorera Laura González Picado:

Ah, bueno, en la otra semana. Sí, sí, Dios lo permite, la otra semana les pediría un espacio para una iniciativa dentro de la misma línea de que el fondo tenga sus propias herramientas como hemos venido siendo claros en que es mejor que tenga sus propios recursos y no depender del colegio.

Entonces esperaría si lo permite la otra semana.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Ok, muy bien, gracias.

5.2 Informe de la Tesorería:

La Tesorera Laura González Picado:

No.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

5.3 Asuntos de la fiscalía:

El Fiscal Gerardo García Murillo:

No señor.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

ARTÍCULO SEXTO: ASUNTOS DE LA ADMINISTRACIÓN

¿Don Carlos?

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

¿Doña Laura, lo puede ver?

La Tesorera Laura González Picado:

Sí, muchas gracias, don Carlos.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Gracias.

Este es el arte número uno, el cual va a ser circulado entre los colegiados para el tema de la elección. No sé si tuvieron chance de verlo y si tienen algunas observaciones con este o el otro al final.

Acá lo que se dice Consejo de Administración del Fondo de Mutualidad, acatamiento del artículo cuatro del estatuto, invita a los agremiados a participar en el concurso de elección de los cargos de Secretaría, Vocal y Vocalía II periodo del 1 de julio de 2024 al 30 de junio de 2026.

Las personas colegiadas interesadas deberán enviar un correo asistente_fondo@colper.or.cr y a jefefondomutualidad@colper.or.cr, que es el mío, con una carta especificando los motivos para los cuales aspira al cargo y adjuntar hoja de vida. Ambos documentos en PDF.

Las personas que se postulen deberán poseer preferiblemente conocimientos o experiencia en administración, finanzas, contabilidad, análisis de créditos e inversiones, estar al día con las obligaciones del colegio y el fondo, tener disponibilidad para asistir a sesiones al menos una vez a la semana.

Y vamos a ver, dice, recepción de la documentación del 23 de mayo al 31 de mayo de 2024 se sesionará de forma virtual y presencial. Es el arte número uno.

[Inentendible]

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Yo sí le encontré algo.

[Inentendible]

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Sí, este arte es de Mario, Sí, Mario es el contratado.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Sí, perdón. ¿Vamos a ver, más que el texto, porque el texto de digamos, es lo que lleva, verdad? A mí lo que no me gusta, al final de cuentas, siempre lo he dicho, es tanta letra, se ve muy cargado, creo que hay información, digamos, que está como sobrando.

El diseño, en efecto, digamos, no es el más feliz para mí, pero es que yo no sé en el posteo que le van a poner, porque hay un tema de lo que uno pone en el post y otro que pone en el diseño. Entonces creo que se podría descargar un poquito

El Fiscal Gerardo García Murillo:

Los copys dicen mucho y la imagen hace poco, ¿parte de nuestro equipo? No es parte del equipo, es el Consejo. Genera una duda de ¿cuál equipo? de ¿fútbol? ¿Forma parte de nuestro Consejo de administración?

No, forma parte del Consejo de Administración del Fondo de Actualidad del Colegio o del COLPER, para ponerlo en corte.

Quitarle nuestro equipo.

[Inentendible]

Esto me lo vuelo, eso lo ponemos en el copy.

¿Aquí qué es lo que se pone? Se invita a los agremiados a participar en el curso para elección de los cargos de los cargos son de no, está mal redactado.

Invita a los agremiados que estén al día con su colegiatura y sus obligaciones del Fondo del a participar en la elección para los cargos de Secretaría y Vocalía II.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Bueno, en el concurso de elección.

El Fiscal Gerardo García Murillo:

Ok.

Este período va en un renglón separado.

Las personas las personas colegiadas interesadas deben enviar un correo Ah, papá, muy bien. ¿Y copia, no? Las personas colegiadas interesadas deberán enviar un correo a asistente de... Las personas interesadas deberán enviar un correo a las direcciones asistente del fondo y ese copia se quita y al Jefe del Fondo de Mutualidad y aquí hay un error, aquí hay una coma pegada.

Nunca puede estar ahí porque genera una confusión.

Y ahí termina.

Con una carta...

Como una carta especificando los motivos por los que aspiran al cargo.

Y adjuntar su hoja de vida al cargo.

Y otro punto, hoja de vida y documentos en PDF.

La parte que vamos a poner en formato PDF.

A ver, yo no puedo, aquí nos ponen un recurso de amparo y nos lo ganan, yo no puedo condicionar el puesto. En el Fondo sí, porque dice yo sé que las personas que se pusieron preferiblemente conocimientos, experiencia de administración, finanzas contra inversiones, estará bien, esto es un requisito que ya veo dónde estaba arriba.

Estará el día de las obligaciones para el colegio y con el fondo, y tener disponibilidad para estudiar al menos, al menos una vez por semana.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Yo no sé si eso está en el estatuto, o sea, a ver, no...

Lo habíamos aprobado hace mucho, en una sesión participé, de eso iba, eso estaba...

La Secretaria María Eugenia González Alvarado:

Lo que pasa es lo siguiente, cuando se aprobó, se aprobó por el hecho de que ya habíamos tenido experiencia de que gente que venía y no sabía ni de contabilidad, entonces dijimos no, necesitamos gente que conozca de números y finanzas.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Sí, cuando yo participé venía eso de preferencia sí, porque están los correos, dice que por correo y además dice que es por correo.

El Fiscal Gerardo García Murillo:

Si ahí en fuera los colores y los demás, está bien, tampoco estamos vendiendo nada, al final es trabajar.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Es que está muy cargado, pero digamos, ese “muleteo” de los requisitos me parece bien, eso es un buen consejo.

Porque están iguales, el texto es casi igual.

El Fiscal Gerardo García Murillo:

La imagen es totalmente discriminatoria. Ya ahí totalmente.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Dos mujeres , tres hombres tres contra dos.

El Fiscal Gerardo García Murillo:

A ver, yo en eso soy súper equilibrado, todos son blancos, no hay negro ni chino. Bueno, ella creo que ella sí, negrita, lo que pasa es que por la imagen se ve muy blanca.

Estoy diciendo lo que es cierto, entonces no estoy diciendo una mentira, ella sí me parece que es más morena, pero por la claridad de la imagen no se nota tanto. Entonces me parece que la imagen prefiero quedarme con el de las manos todavía es más estos colores, pero con el de las manos, honestamente.

La Vocal II Aleyda Solano Torres:

Y con las, con las, con los cambios que solicitó el compañero.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Esto, para no extender mucho esto, porque realmente además, digamos, yo sí le voy a pedir una cosa, nada más por un tema de orden y tiene razón, ya que nos había regañado la anterior señora de las actas, y creo que en eso tenía razón.

A veces nos superponemos hablando todos, mi culpa, porque yo soy el que estoy dirigiendo, pero entonces tratemos de... porque incluso a veces la persona tiene que adivinar, yo creo que ya alguien con experiencia se le hace fácil decir a la que está hablando es doña Aleyda, pero imagínense que ahora vamos a contratar a alguien, cómo va a saber quién es doña Aleyda o quien es Merce o que es quién.

Entonces, digo, por un tema de orden, porfa, para en lo sucesivo, es culpa mía, pero les pido a ustedes que lo entiendan.

Perdón, le decía a la administración que por favor, de acuerdo a esas observaciones que han hecho los directores y la fiscalía, este, re diseñe ese cartel y el contenido, nos haga una nueva propuesta. La podemos ver de previo, no hay ningún problema para traerla aquí, este, ya, digamos, un poquito más digerida.

Yo creo que se puede compartir antes incluso con los directores para que la veamos y le hagamos las observaciones con eso, y aquí la traemos más aterrizada para no tomar tiempo que de pronto un acta de por sí que conste, porque hay eso que dice, digamos, cuando el fiscal dice eso, eso que está ahí, ¿qué es eso? Eso es porque lo estamos viendo nosotros.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Sí, a mí me parece, porque bueno, ustedes son los expertos en este tema de los artes, entonces lo sensibilizamos previo y ya traemos casi que el mejor.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Continuando, se devuelve el cartel, el cartel no, perdón, los diseños a la administración para que le hagan los arreglos correspondientes y lo vuelva a presentar de previo, lo socialice con los directores el diseño y contenido del mismo.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Doña Laura tiene la mano levantada.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Ah, perdón, Laura, adelante.

La Tesorera Laura González Picado:

Un segundito.

Sí, yo lo que quería, bueno, además de las observaciones que ustedes han hecho, también tomar la decisión si en vez de usar imágenes, ¿verdad? Que se presta, o son muy jóvenes o es tanto. Utilizáramos solamente el logo del fondo y que se pongan negrita ahí de que tienen que ser agremiados al COLPER, porque en el párrafo donde dice preferiblemente conocimientos, eso se puede como malinterpretar y entonces nos pueden llegar hasta solicitudes de gente de otras áreas.

Y finalmente, en el posteo sí sería necesario poner el estatuto, donde viene el detalle de las calidades de cada uno de los puestos, para mayor información de los aspirantes,.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Incluso yo creo...

Gracias Laura, se le podría hacer incluso un link, pero ya eso es cuando se haga la publicación, digamos, como al mismo estatuto, Ojalá la parte, bueno, yo sé que no se puede aterrizar porque es un PDF, pero al estatuto sería para que las personas vean ahí en qué consiste el Consejo, qué hace el fiscal, qué hace un director, etc.

Eso me parece una buena recomendación.

Yo no eliminaría lo de preferiblemente, porque entiendo perfectamente lo que dijo doña Leyda en su momento cuando yo participé, ahí estaba y me parece que es acertado. Hay muchos profesionales nuestros que ya tienen cierta formación, digamos, como dice doña Leyda, por lo menos de conocimientos básicos en contabilidad, de otras cosas que me parece que en el seno de este Consejo son necesarias.

Este bien, continuamos don Carlos, ahí el siguiente punto es el de a ver, aquí la tengo, las agendas que se me...siguiente punto,

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Es la propuesta de contratación de por caja chica, que era lo que habíamos visto.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Sí, la semana pasada, para levantamiento de actas.

Entonces, don Carlos, tal vez a partir de lo que habíamos quedado en el acuerdo de la semana anterior, que usted nos explique qué sucedió, qué se conversó con la Dirección, digamos.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Actualmente, como saben, no hay proveedor, de las personas que se postularon, creo que hay tres actualmente y eso los van a trabajar a partir de esta semana. Eso lo va a trabajar doña Maritza, para tratar de tenerla de las personas, la terna y según la evaluación que se hace, y me dijo que me lo podía tener ya para traerlo en la próxima sesión del próximo lunes para poderlo sacar. Ahora, tomando en cuenta que las actas se están acumulando y la persona que va a entrar o va a ser, como se llama, designada para hacer las actas, este, va a tener un desfase de un mes.

Entonces la propuesta mía es contratar a una persona por caja chica para que me haga las actas, por lo menos cuatro actas, más o menos cuatro, y quedaría como una y la administración, bueno, y se dio a la tarea de buscar, se le hizo la consulta a la señora que hace las actas para la Junta, y expresamente me dijo que ella está algo enredada con temas familiares, que con costos ella puede sacar las que tiene la junta, entonces nos dimos a la tarea de buscar a otra persona.

Por ahí hay una persona que fue exfuncionaria, es colegiada, De hecho, ella nos acompañó en una de las actividades del Fondo,

Aquí tengo el currículum, no sé, de hecho ella está participando también para el tema de las actas.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Ese concurso está cerrado, Carlos?

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Sí, hoy cierra.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

¿Cuántas se han recibido hasta hoy?

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Tres.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

¿Tres, dentro de ellos ella?

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

El otro que cerró el viernes, se recibieron tres nada más.

La Vocal II Aleyda Solano Torres:

¿Qué apellidos son esos, verdad?

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Lasprilla Rengifo.

Ya, bueno, revisando el currículum, si tiene experiencia en lo que es levantamiento de actas.

Si trabajo para la municipalidad de San José, ya trabajó en la parte de relaciones públicas del Colegio, haciéndole creo que la incapacidad. ¿Alba, cómo se llama?

Carlos, perdón, luz.

Vamos a dar un receso con el propósito...[Inentendible]

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Bien, con respecto a este tema de la persona para efectos de contratación de las actas temporales o que ya han sido actas que han corrido, pero que aún no se han redactado, vamos a posponer el conocimiento y dado que hoy está cerrando el cartel de esta de esta licitación para las actas, para adjudicar las actas de la reacción de las actas del Consejo, le solicitamos a la administración quien nos lo tenga listo para el día del miércoles a efectos de convocar a sesión extraordinaria de este jueves, sesión virtual.

En principio para conocer este tema y vamos a ver si incluimos otro tema más, pero en principio para conocer el tema del concurso del de la redacción y elaboración de las actas del Consejo.

Si están de acuerdo las señoras directoras, por favor, si sirve manifestarlo. Doña Laura.

La Tesorera Laura González Picado:

Aprobado.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Cinco votos a favor. Aprobado por una unidad.

Entonces se pone el conocimiento de este asunto y se le solicita a la administración tener procesado el cartel correspondiente para conocerlo en sesión extraordinaria el día jueves de esta semana.

Acuerdo 03-16-24: Se pospone la elección de la persona para redactar las actas del Fondo y se le solicita a la Administración tener procesado el cartel correspondiente para conocerlo en sesión extraordinaria el día jueves de esta semana. (Acuerdo en firme y por unanimidad).

Continuamos entonces.

Bien, el siguiente punto es la evaluación del contrato del Hospital Metropolitano. Voy a solicitar aquí que hagamos un cambio y conozcamos primero lo del tema la ficha de crédito, que es algo rápido, ya lo habíamos visto y de segundo entremos al tema de la evaluación del contrato del Hospital Metropolitano.

Los directores que estén a favor del cambio en la agenda, si sirven, levantar la mano. Doña Laura.

La Tesorera Laura González Picado:

Aprobado.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias. Entonces entramos a conocer el tema de la ficha de crédito de caja chica.

Acuerdo 03-16-24: Se aprueba un cambio en el orden de la agenda para conocer primero el tema de la ficha de crédito y como segundo tema, la evaluación del contrato del Hospital Metropolitano. (Acuerdo en firme y por unanimidad).

Adelante la Administración.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Ok, esta es la ficha técnica y del crédito de caja chica.

Plan de inversión crédito de caja chica exclusivamente a colegiados.

Justificación de la línea de crédito, el Fondo tiene a disposición de los colegiados variedad de líneas de crédito de condiciones muy competitivas, con menos requisitos de los solicitados en el sistema financiero nacional. Conveniencia si un producto muy solicitado por el gremio, sin embargo, no tiene una línea de crédito que no tiene una línea de crédito que no requiera ser conocida y aprobada por el consejo de administración, y que el desembolso sería en menos de 20 minutos, el crédito vendrá a llenar las expectativas de los colegiados sin mayores trámites.

Requisitos más allá de demostrar la generación de ingresos, tendrá acceso tendrá a un crédito rápido pagadero en las cajas del COLPER o bien mediante depósito bancario a la cuenta corriente o previamente determinado por el colegiado.

Del alcance aplica para el pago de la línea de crédito, aplica únicamente para colegiados activos y al día con las obligaciones del Colegio y el Fondo y aplican restricciones según el reglamento de crédito del fondo de mutualidad.

Responsables: Consejo de Administración es el responsable de aprobar la línea de crédito, así como su medición y cumplimiento y mantenimiento, mientras que la ejecución de esta está encomendada al personal administrativo del fondo de mutualidad.

Esta es la ficha, la aprobamos por se aprobó por perdón por ₡500.000 colones (quinientos mil colones) a seis meses, sin tasa, sin fiador y se firma la letra de cambio y la comisión de formalización es de un 5%.

Pólizas no tiene forma de pago depósito bancario, transferencia o ventanilla del COLPER. Otras condiciones no generan intereses corrientes.

El documento de garantía será una letra de cambio, en el caso mora cubrirá un 24%. Después de 30 días de mora será del conocimiento del consejo de administración para lo que corresponda.

En caso de cancelación mayor a 15 días y menor a 30 días de mora, el colegiado podrá solicitar únicamente el monto de ₡200.000 colones (doscientos mil colones) a un máximo de tres meses. Si la cancelación es mayor a 30 días demora, el colegiado perderá el derecho a solicitud de caja chica por un máximo de seis meses posterior al último pago realizado, el colegiado deberá estar al día con las obligaciones del Colegio del Fondo.

Para tener acceso al crédito, el colegiado deberá demostrar que genera ingresos regularmente.

No se podrá tener dos créditos de caja chica vigentes.

El colegiado tendrá derecho al uso de este crédito hasta un máximo dos veces al año, ya que es semestral. El colegiado deberá contar al menos seis meses de colegiatura continua.

Los requisitos del solicitante: fotocopia de la cédula de identidad por ambos lados, orden patronal vigente desde Sicere, constancia salarial, colillas de pago del último mes y certificación independiente. Certificación de Contador Público con ingresos, el mismo será facilitado por el Fondo de Mutualidad.

De ser pensionado, la colilla de pago de pensión.

La formalización del trámite tardará alrededor de 20 minutos y el desembolso máximo en 24 horas, el desembolso será por medio de transferencia según sea el caso del Fondo Mutualidad se reserva el derecho de solicitar requisitos adicionales.

Fondo de Mutualidad del Colegio Periodista de Costa Rica.

Revisada y aprobada en sesión ordinaria 16 del 6 de mayo de 2024.

[Inentendible, no se entiende quién habla porque no usa el micrófono]

Punto F dice en caso de cancelación mayor a los 30 días de nuevo colegiado de cada chica por máximo de seis meses.

La Vocal II Aleyda Solano Torres:

Sí, porque como son seis meses, seis meses serían dos al año.

[Inentendible, no se entiende quién habla porque no usa el micrófono]

Sí, pero digamos está hablando de la mora.

La Vocal II Aleyda Solano Torres:

Ah, no, más de la mora.

[Inentendible, no se entiende quién habla porque no usa el micrófono]

Sí, exactamente. No está seis meses.

La Vocal II Aleyda Solano Torres:

Seis meses exactamente, máximo.

[Inentendible, no se entiende quién habla porque no usa el micrófono]

No, seis meses no, porque el máximo podría ser que diga no, un mes.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Entonces no hay límite.

La Vocal II Aleyda Solano Torres:

Exactamente.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

A mí lo que no me gusta esa mente es la justificación de la línea de crédito. No me dio tiempo [Inentendible], pero es que no me gusta, son muy abiertos.

El conducto realidad tiene esto de somos los creados una variedad de líneas, créditos, eso no importa, lo que pone a disposición de los colegiados una línea de créditos [Inentendible]

La Vocal II Aleyda Solano Torres:

Otra línea de crédito.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Si quiere la vamos variando de una vez aquí.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

[Inentendible] La línea de crédito de Caja Chica en condiciones muy competitivas.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Ok, me vuelvo a esta línea.

La Tesorera Laura González Picado:

Don Wilberth.

Sí, es que hay un detalle ahí que bueno, que yo creo que ese párrafo vale la pena hacer toda la redacción de nuevo, porque hay una parte donde dice sin embargo, no tiene una línea de crédito que no requiera ser conocida, aprobada por el consejo de administración y que no, nada que ver.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

[Inentendible]

La Vocal II Aleyda Solano Torres:

Así me gusta, Laurita.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Yo no he utilizado la línea de crédito de la chica en condición muy una línea en condiciones muy competitivas.

[Inentendible]

Ok, compañeras, entonces, de conformidad con las observaciones que se han hecho el documento, ya contempladas para que conste el acta, lo más importante tiene que ver con el tema de las condiciones, que hemos cambiado el párrafo inicial y lo coloca ahí sus artes, igual lo vamos a ver tal cual como queda.

Y las condiciones de la línea de crédito en la mesa. Estamos indicando que podemos crédito de caja chica, que es una línea de condiciones muy competitivas con que se realiza de forma rápida los colegiados, los colegiados realizar el pago, que la caja de costos, que no se autoriza el pago con tarjeta de crédito y de crédito y otras observaciones [Inentendible].

De forma que ya han sido quienes estén a favor de aprobar esta ficha de la línea de crédito de caja chica, deciden manifestar. Doña Laura.

La Tesorera Laura González Picado:

Aprobado.

Acuerdo 04-16-24: Se aprueba la ficha de crédito de caja chica con las correcciones del caso. (Acuerdo en firme y por unanimidad).

Vamos a proseguir entonces con el tema que nos queda pendiente, que es el hospital Metropolitano.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

No sé si tuvieron chance de revisar el informe que les envié con respecto al servicio médico. Ahí se hace una valoración de lo que es el contrato en sí con una matriz, se hace la valoración desde tres aristas: el consultorio en el COLPER, las especialidades médicas, la consulta extendida y los servicios, digamos, que nos ha prestado el hospital.

Entonces, para ver un poquito la parte numérica, nosotros separamos el consultorio o el servicio en dos aristas.

La primera que es le llamamos consulta extendida, que eran cinco días a la semana que atendíamos, que empezamos con el servicio a partir del 21 de junio hasta el 30 de noviembre y como podemos ver, digamos acá la afluencia eran cinco días para junio, que solamente atendimos del 21 al 30, fueron 21 personas, tomando en cuenta colegiados, familiares y colaboradores para julio 51, agosto 48, septiembre 50, octubre 64 y noviembre 48 para un total de 282 citas hechas en este periodo.



FONDO DE MUTUALIDAD
UNIDAD DE PROMOCIÓN Y PREVENCIÓN DE LA SALUD
SUBSECRETARÍA DE COOPERACIÓN DE COLOMBIA

Consulta extendida consultorio



Control del Servicio Médico Extendido*

Asistencia por clasificación

CLASIFICACIÓN	MESES						
	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	TOTAL
COLEGIADO	11	29	27	23	43	27	160
FAMILIAR COLEG.	7	12	15	10	16	13	73
COLABORADOR	3	10	6	17	5	8	49
TOTAL	21	51	48	50	64	48	282

* Horario de Lunes a Viernes de 8:00a.m a 12:00md



Control del Servicio Médico Extendido*

Asistencia por clasificación

CLASIFICACIÓN	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	PROMEDIO
COLEGIADO/FAMILIAR	18	41	42	33	59	40	39
PRECIO UNITARIO	¢64 210,46	¢28 189,96	¢27 518,77	¢35 023,88	¢19 589,63	¢28 894,71	¢ 33 904,57
COLABORADOR	3	10	6	17	5	8	8
PRECIO UNITARIO	¢165 112,60	¢49 533,78	¢82 556,30	¢29 137,52	¢99 067,56	¢61 917,23	¢ 81 220,83
TOTAL	21	51	48	50	64	48	47

*Cinco días a la semana

Acá hicimos la dinámica de hacer un comparativo de cuánto era el costo por cita por mes, cuánto nos costaba el precio unitario para el colegiado, para lo que era el familiar del colegiado lo tomamos en uno y lo que era el servicio, lo que era para los colaboradores.

Ustedes saben que el COLPER asume un porcentaje, entonces era importante hacer la valoración. Por ejemplo, aquí podemos ver que para junio en la cita de los colegiados y familiares, el precio unitario por cita era de ¢64.000 colones (sesenta y cuatro mil colones), para julio ¢28.189 colones (veintiocho mil ciento ochenta y nueve colones) y 9 de agosto ¢27.000 colones (veintisiete mil colones), setiembre ¢35.000 (treinta y cinco mil colones), octubre, que fue el mes que más citas se tuvo, ¢19.000 colones (diecinueve mil colones) y para noviembre ¢28.000 colones.

Con respecto al tema de lo que son el precio unitario para lo que son los colaboradores, colaboradores para junio ₡165.000 colones (ciento sesenta y cinco mil colones), para julio ₡49.000 colones (cuarenta y nueve mil colones), agosto ₡82.000 colones (ochenta y dos mil colones), septiembre ₡29.000 colones (veintinueve mil colones) octubre ₡99.000 colones (noventa y nueve mil colones y noviembre ₡61.000 colones (sesenta y un mil colones), el costo por citas.

Acá a partir de lo que es el mes de diciembre, se hace la negociación con el Hospital Metropolitano para hacer un cambio del mix de lo que era el costo de las citas especialidades médicas y bueno, más o menos arrancamos como con el servicio de a partir de diciembre. En diciembre si no hubo citas de especialidades, tomando en cuenta también que se trabajó menos, menos días que por lo general.

Entonces y aquí se rebajó lo que era la cantidad de horas de atención de cinco días a tres días en la mañana y en la tarde, porque en la encuesta que se realizó, se hizo una pregunta de qué horas eran las más convenientes y los colegiados no quedó muy visto cuál era la hora que más...Entonces se puso un día en la tarde, 2 en la mañana, no un día en la tarde, 2 en la tarde, 1 en la mañana.

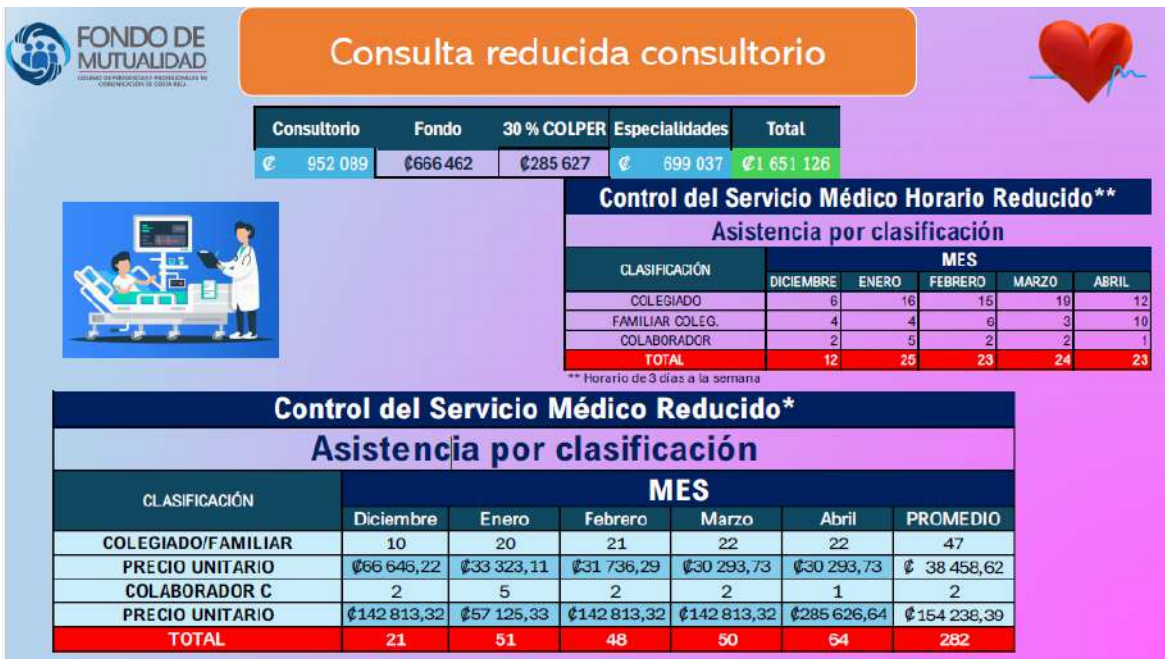
Y entonces para diciembre, bueno, la cantidad de citas que se atendieron fueron 12 en 25 de enero, en febrero, 23 de febrero, en marzo 24 y en abril, 23.

Aquí, digamos familiares y colaboradores igual se hizo la misma dinámica cuando cuál era el costo unitario por cita y podemos ver que para diciembre, para lo que era familiar y colaborador, el costo unitario fue de ₡66.000 colones (sesenta y seis mil colones) enero ₡33.000 colones (treinta y tres mil colones), 31 de febrero, 30 de marzo, igual que abril un promedio de ₡38.000 colones (treinta y ocho mil colones) en lo que son colaboradores, el costo de las citas salió en ₡42.000 colones (veinticuatro mil colones) en enero ₡57.000 (cincuenta y siete mil colones), febrero ₡142.000 colones (ciento cuarenta y dos mil colones), igual que en marzo y en abril 285.000 colones (doscientos ochenta y cinco mil colones).

Realmente son datos escalofrantes, ¿verdad? Cuando uno hace un análisis de este tipo y se da cuenta, digamos que lastimosamente, digamos en la parte del colaborador si hubo un bajonazo de fe con respecto a la doctora que no, sencillamente nos atendió algunos y después ya no volvimos.

Y tema importante también, ¿verdad? Porque es muy dinámica. Ella quiere dar charlas virtuales a los colegiados, entonces ya me está, si nos está programando doña Mercedes, ya la va a evaluar, pero si viene muy bien recomendada por Sergio, que es la persona encargada del hospital.

Ok, ahora aquí tenemos en la parte de arriba, en esta parte acá tenemos el costo del Consultorio ₡95.2000 (noventa y cinco mil doscientos colones), de los cuales el Fondo asume ₡666.462 colones (seiscientos sesenta seis mil cuatrocientos sesenta y dos colones), el COLPER ₡285.000 (doscientos ochenta y cinco mil colones) y las especialidades este son ₡699.000 mil (seiscientos noventa y nueve mil colones) por mes.



Esto suma 1.000.651 colones (un millón seiscientos cincuenta y un colones), que es el costo del contrato.

Tenemos el tema de las especialidades médicas que en diciembre no hubo, en enero no se lograron y en febrero 3, en marzo ocho y en abril 4 citas, en los meses de diciembre 9, en enero no se colocaron citas, en marzo y abril sólo 15 citas.

Tenemos un monto pendiente por ejecutar de ₡2.712.169 colones (dos millones setecientos doce mil, ciento sesenta y nueve mil colones) todavía a abril y ya está acumulando el de marzo. Este monto a mayo aumentará y algunos colegiados han solicitado citas de seguimiento, es un dato adicional porque ellos conversan conmigo en el sentido, y vamos a evaluar.

FONDO DE MUTUALIDAD		Especialidades Médicas					
Especialidad	Cantidad de citas Mensuales	Costo de la cita	dic-23	Enero 24	feb-24	mar-24	abr-24
Nutrición	28	₡ 24 960,00					
Fisioterapia	27	₡ 26 180,54					
Urología	11	₡ 64 272,00				2	1
Ginecología	15	₡ 48 204,00			3	5	1
Ortopedia	13	₡ 54 080,00				1	1
Cardiología	15	₡ 48 204,00					1
Total			₡ -	₡ -	₡ 144 612,00	₡ 423 644,00	₡ 214 760,00
Saldo sobrante para aplicar en siguientes citas:			₡ 699 037,04	₡ 1 398 074,08	₡ 1 952 499,12	₡ 2 227 892,16	₡ 2 712 169,20

- En los meses de diciembre 23 y enero 24 no se colocaron citas.
- En febrero marzo y abril se han colocado 15 citas.
- El monto pendiente por ejecutar es de ₡2,712,169.20, abril 2024.
- En algunos casos los colegiados han solicitado más citas para el seguimiento.



El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

También de esas 15 citas, de esas.

Administrador Fondo de Mutuality don Carlos Fonseca Bustos:

15 citas, digamos alguien que se hizo una de ginecología y quería más, otro señor que salió algo de cardiología y entonces también quería más acciones.

Bueno, campaña de divulgación en redes sociales, la reapertura del consultorio de la mano de la serie de la feria de salud.

Hemos hecho rifas patrocinadas por el hospital, la estrategia de cambio de horas de especialidades, se reformó el reglamento, se hizo un webinar también anunciando estos servicios, se ha publicado en los Boletines del Fondo y del COLPER, se han hecho publicaciones en redes sociales, se pagó pauta y la publicación en boletines. Ahí entre las cosas que se han hecho, se han rifado en las actividades del Fondo, el retail este completo que queda el Hospital Metropolitano como por ₡64.000 colones (sesenta y cuatro mil colones) se habla en redes sociales y la respuesta ha sido un poquito o bastante vaga.

Esta es la matriz de evaluación que se hizo con respecto y voy a cambiar acá para poner este, esta matriz que es un resumen.

Doña Laura le hizo algunas observaciones a esta matriz. Está es la que yo envíe.

Matriz de Evaluación:

Aspecto Por Evaluar	Alcance	Nivel de Cumplimiento	Calificación	Detalle
1. Nivel de desempeño:	Cumplimiento de los términos del contrato, incluyendo la entrega de productos o servicios según fechas establecidas	Medio	Bueno	Proveedor si cumple con la entrega de los servicios 85%, incumple con la presentación de informes
2. Calidad del bien o servicio:	Bien o servicio proporcionado cumple con los lineamientos o estándares esperados por el COLPER.	Medio	Bueno	El Hospital ha cumplido con los estándares del Servicio
3. Atención al cliente y soporte técnico:	Evaluar la calidad del servicio al cliente y el soporte técnico proporcionado por el proveedor.	Medio	Bueno	En la consulta extendida, en al inicio del servicio había falta de conocimiento del convenio

4. Valor agregado:	Proveedor brinda información adicional que beneficie a la institución dentro de la prestación del servicio.	Alto	Excelente	Ha estado anuente en mejorar condiciones del servicio
5. Precio y términos contractuales:	Analizar el valor y los términos del contrato actual para determinar si son competitivos y beneficiosos.	Alto	Excelente	Ha estado anuente en mejorar condiciones
6. Negociación de términos:	La posibilidad de renegociación de los términos contractuales	Alto	Excelente	Se hizo la negociación de la especialidad medicas
7. Capacidad de escalabilidad:	Evaluar la capacidad del proveedor para adaptarse a las necesidades comerciales	Alto	Excelente	Proveedor está en la capacidad de aumentar su oferta
8. Compromiso con la sostenibilidad	Analizar y verificar el compromiso del proveedor con la sostenibilidad ambiental y social	Alto	Excelente	Cumple con los requisitos
9. Cumplimiento legal y regulatorio	Verificar si el proveedor cumple con todas las leyes y regulaciones aplicables en su área de operación.	Alto	Excelente	Cumple para funcionar
10. Experiencia y capacidad técnica	Evaluar la experiencia y la capacidad técnica del proveedor en el campo específico de productos o servicios que ofrece.	Alto	Excelente	Proveedor con trayectoria
11. Gestión de riesgos:	Analizar la capacidad del proveedor para gestionar riesgos relacionados con su negocio, como riesgos operativos, financieros o de seguridad.	Alto	Excelente	Cumple con los requisitos
Observaciones: : Servicio no ha tenido la aceptación por parte del colegiado, se han realizado una serie de gestiones para motivar el uso de este, donde según las estadísticas la respuesta del colegiado ha sido baja con respecto a los diferentes servicios que se prestan. El tiempo de respuesta con respecto a reportes, y estadística solicitada no es buena por parte del proveedor.				

.Nivel de desempeño cumplimiento en términos del contrato medio.

Bueno, el proveedor cumple con entrega del servicio un 85% (ochenta y cinco por ciento), pero nos ha fallado en la parte de entrega de informes, por ejemplo, dentro de la evaluación que yo hice, no pude evaluar lo que era la consulta externa, por más que los seguidos perseguir, les llamé, les dije y se les pidió, no me lo enviaron.

Entonces lamentablemente tenemos más cosas que hacer que andar detrás de un proveedor que no. Esa parte hubiera sido, digamos, desde mi perspectiva, yo hubiera dicho bueno, que no vienen aquí al COLPER, pero van a las diferentes sedes que ellos tienen, porque yo sí he recibido bastantes llamadas de personas de Liberia, de San Carlos, que es una cobertura que no se tiene, digamos, y que es importante porque es un gancho de para sostener colegiados.

Entonces por ahí, por ahí, por ahí lamentablemente no me dieron la información.

Calidad del servicio del cliente bien o servicio proporcionado, cumple con los lineamientos, nivel de cumplimiento medio y bueno, medio.

Calificación buena, el hospital ha cumplido con los estándares del servicio. Vamos a ver, desde la perspectiva de servicio que ellos han brindado acá y en las esquinas no he tenido quejas. Pero si se le castiga un poquito por la, por el tema, digamos de, de la falta de información del personal de ellos a la hora que alguien se apersona a lo que es la consulta extendida y no han sabido resolver de que si hay un convenio entre nosotros.

Aquí se han hecho reuniones con ellos, ellos se han reunido, si han mejorado bastante la parte de especialidades médicas, sí han mejorado desde esa perspectiva, pero este cómo se llama, si tuvo que haber retroalimentación de eso. Atención, servicio y soporte al cliente evaluar la calidad del servicio al cliente.

Soporte técnico proporcionado por el proveedor medio- bueno. En la consulta extendida al inicio había falta de conocimiento del convenio.

Valor agregado el proveedor brinda información adicional y que beneficie a la institución dentro del servicio: alto y excelente, está anuente a mejorar las condiciones.

Bueno, aquí no podemos decir que todo ha sido malo porque teníamos cinco días y ellos decidieron o estuvieron abiertos a cambiar el esquema a cinco días, darnos especialidades médicas, si han tenido esa intención.

Negociación de términos, posibilidad de reconocimiento de términos: alto y excelente, se hizo la negociación de las especialidades médicas.

Capacidad de escalabilidad: evaluar la capacidad del proveedor de adaptarse a las necesidades comerciales. El proveedor tiene la capacidad de aumentar la oferta, tiene ocho sedes a nivel del país y podría aumentar la oferta perfectamente.

La Vocal I Mercedes Quesada Madrigal:

Y perdón...en este tema.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Sí, señora.

La Vocal I Mercedes Quesada Madrigal:

¿Aunque, aunque hay ahí me escuchan?

Sí, sí, señora.

Aunque hay ocho sedes específicamente, nunca se ha promocionado la condición de las sedes o cuál es la información que existe de colegiados que hayan visitado esas sedes.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Es la información que no me dieron, pero si digamos la información de la sede.

Sí, sí la hemos enviado, creo que son ocho que trabajan 24 horas y el resto tienen un horario reducido.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Y se puede saber un minutito por orden.

Terminamos el informe y pasamos, porque además, este pretendo dar un proceso.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Ok, entonces el cumplimiento legal y regulatorio, obviamente sí cumple porque son regulados por el Ministerio de Salud y para poder funcionar tiene que cumplir con todos los requisitos, experiencia y capacidad técnica.

El proveedor tiene trayectoria, gestión de riesgo, obviamente sí cumple con ese estándar.

Y vamos a ver el informe otra vez. Las recomendaciones.

Conclusiones del servicio: con el tema del convenio el Metropolitano ha invertido tiempo, dinero, esfuerzo, haciendo campañas, actividades, promociones en donde el colegiado no ha respondido como se requiere. El costo de la cita en cualquiera de los dos esquemas es muy alto.

El subsidio del servicio es importante para muchos colegiados, por lo que no debería ser eliminado.

El hospital no ha cumplido con temas de reportería, en algunos casos el desconocimiento de los funcionarios. El hospital ha cumplido con otros temas del contrato, así como la apertura de nuevas negociaciones.

Las recomendaciones de la administración es seguir otorgando servicio a familiares y colaboradores, pero en un esquema de citas bajo demanda, incluyendo las especialidades de consulta extendida y esquemas de descuentos. Para esto se debe hacer una nueva

contratación, tomando en cuenta que los ofrendan cobertura en todo el país, así como tipos de servicios a ofrecer, tanto en medicamentos como en otras especialidades.

El tema de las citas se ha atendido como se maneja actualmente en especialidades médicas, digamos, como se maneja actualmente las especialidades médicas en la oficina donde nos llaman y nosotros le damos la cita, hacemos el contacto con el hospital y a través de eso llevamos el seguimiento.

Y eso sería, digamos...

El Fiscal Gerardo García Murillo:

Sólo hay un tema que me preocupa.

Si usted me lo permite, terminamos ya.

Es lo que iba a decir grabado.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

No, pero no importa, continuamos con la sesión.

El Fiscal Gerardo García Murillo:

Me pone la última diapositiva, por favor.

Vamos a ver, vamos a crear aquí algunas cosas. Cuando nació el concepto del servicio médico era un beneficio social solidario del Fondo y por ende, desde su concepción se sabía que no es incierto el uso que se le va a dar. Ok, entonces, bueno, mucha o poca gente, eso no podemos decidir.

Cada quien decide a cuál centro médico salud va o qué servicio quiere recibir de parte de su colegio profesional. Así como otros colegios profesionales tienen gimnasios o tienen nutricionistas o tienen entrenadores personales y tienen un montón de servicios, cada colegiado tiene el derecho de seguirlo.

Todos lo saben, inclusive para nosotros, para efectos básicos, no sabemos si nuestros colegiados lo saben. Lo que sí es claro es que es un servicio que ofrecemos.

Cuando se tomó esta decisión, sabía que había un alto riesgo y costo, pero esa es la naturaleza del Fondo. O sea, esto no lo podemos ver como que son pérdidas, o sea que sí tiene un costo alto, sí, pero nunca va a ser una pérdida.

La pérdida sería, por ejemplo, que se pierde, por ejemplo, eliminarlo del todo, eso sí es un costo que yo no voy a aceptar nunca. Ahora que hay que buscar la mejora, si ahora algunos detalles son las recomendaciones y eso hay que analizarlo muy bien.

No podemos tocar el tema de los medicamentos, no, porque si yo abro la puerta del medicamento, tiene derecho el que tenga un medicamento de uso continuo como el que o sea, el que lo tiene por una situación crónica a como el que lo tenga agudo.

Entonces la línea es muy delgada en este sentido.¿Por qué?

Porque un hipertenso regularmente toma su tratamiento para su patología crónica, pero en un momento dado de crisis se agudiza. Va a tomar otra serie de medicamentos que muy probablemente se los van a dar en un servicio de emergencias.

Vamos nosotros a cubrirlos, eso es todo un detalle. Entonces en las recomendaciones no lo considero saludable.

Ahora bien, si se utilizan o no las especialidades médicas muy propias de cada colegiado, o sea, nosotros recibimos este toro, por decirlo así, y así hay que manejarlo. Se ha evolucionado en el uso de esto, pero no podemos pretender que se llene y que tengamos 80 o 90 colegiados por mes, porque entonces más bien eso me alertaría otras luces, todos los colegiados están enfermos y no.

Yo creo que la cantidad que yo veo y nos vamos al cuadro de citas, por favor, ese vamos a ver las cantidades mensuales.

A mí no me parece que estén malas. Lo que pasa es que no es lo que nosotros queremos, nosotros queremos que eso esté lleno para consumir el costo.

Pero cuando veo que hay, por ejemplo, en febrero 48 citas, o sea, son casi 1.6 por día. Entonces no lo veamos como un número reservado.

Hay que ver también las capacidades, 30 en el mes de marzo, 1.5 por ahí 6.4, o sea, ya pasó a dos citas diarias. O sea, es que no podemos ver, o sea, no es solo ver un número por verlo, hay que hacer un análisis.

Estamos viendo dos citas, o sea, en el mes de abril fueron dos citas diarias, indiferentemente si fueron colaboradores, familiares.

¿Ok, la pregunta sería qué pasa si tenemos 100 citas en un mes? ¿Tenemos la capacidad para 100 citas?

[Inentendible]

El Fiscal Gerardo García Murillo:

Llegaba al tope del día y habían colegiados quejándose porque no obtenían citas. A mí estos datos no me preocupa en el sentido de que si estamos como con una lucha alta, que dicha, pero vean la semana pasada, por ejemplo, una crisis de diarrea.

¿No sé si ustedes lo supieron, verdad? Si vieron fútbol, vieron que el equipo de la Liga todos están con diarrea y los servicios aumentaron la cantidad de casos y se las voy a poner un panorama:

Qué pasa si no sé, en una situación, el otro hay una reunión de coordinadores de unidades de prensa de las instituciones juntos en el mismo lugar, se enferman todos siete, ocho, 15, no sé,

y todos piden cita, ¿tenemos capacidad? A mi criterio y con lo que tengo el conocimiento del área de salud, a mí no me parece que los datos estén mal, que el alcance esté mal.

Porque muchos también que tienen sus padecimientos y a un control y entonces no tienen necesidad cuando nos van a usar, cuando realmente tengan un nuevo padecimiento. Yo soy uno que hace rato estaba por sacar una cita y no lo he sacado porque lo he ido valorando.

Pero entonces mi criterio y del área de salud, a la cual también pertenezco, es que no es tan mala cantidad de citas. Pueden haber más, podría ser que sí, que somos no recuerdo cuántos colegiados activos.

Ahora el porcentaje es muy bajo, es muy probable, pero es representativo dependiendo de las necesidades, de momento yo creo que se puede ir valorando.

Y el otro dato que quiero mencionar es que lo que tenemos ahora es muy ventajoso. Cuando yo lo comparo con otros negocios que tienen colegios e instituciones con empresas privadas que brindan el servicio de centros médicos.

Ahora no puedo decir aquí obviamente nombres, pero si estamos en una situación muy ventajosa que muchas instituciones desearían tener.

Gracias.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias.

Yo nada más para que conste, digamos, a mí sí me preocupa el tema del precio unitario, comparto, digamos, con Gerardo el tema de que si uno ve los números, o sea, nominalmente da la impresión de pero cuando en efecto, cuando lo sacas entre la tasa de la cantidad de colegiados que tenemos y si debieras multiplicarla por tres familiares, tres por persona, que por supuesto es más que eso, eso ni siquiera te llega a un 1 %, así de simple y sencillo, o sea, es demasiado corto, demasiado.

De nuevo, ¿cuál puede ser uno de los problemas que le estamos llegando a toda la gente? Y es la verdad, digo, si hay 15 personas que están interesadas, ya estuvieron interesadas en especialidades médicas y a esos hasta podríamos hablarles a ver cómo se dieron cuenta qué pasó y ya entendieron el sistema y lo están utilizando, porque sólo 15.

O sea, de verdad estamos dándonos serenatas a una sorda, o sea, perdón el uso de esa, de esa frase, pero tenemos un problema, es algo que tenemos que valorar.

Yo, o sea, este, digamos, estudio inicial, esta valoración inicial que hace la Administración es muy buena porque no sienta la base, es decir, sí, bueno, está la realidad que tenemos y a partir de esa realidad, ¿qué podemos construir con un contrato que está por vencer?

Porque ese es el tema, qué valoramos de este contrato, qué estaría dispuesto, digamos, a ver, qué tendríamos que solicitarle a la gente del Metropolitano y que estarían dispuestos a darnos. Mejorando naturalmente, digamos, lo que ya está y verlo versus otros, sí, claro, hay que verlo a la luz de la Biblia, la Católica, en fin, no sé, cualquier otro que esté ahí ofreciendo servicios médicos, este, que nos podrían dar.

A mí sí me preocupa por el costo y les voy a decir por qué, porque está bien, nosotros lo estamos haciendo y como dice Gerardo, esto lo hace a la luz del tema del Programa Social Solidario, pero cuando algo no sale tan costoso, algo está mal y no podemos, digamos, darnos el lujo nosotros ni siquiera de que porque esto sea un subsidio, que el subsidio nos salga sumamente caro, cuando a lo mejor hay otras maneras y esas son las que tenemos que buscar, que analizar, evaluar y valorar y perseguir para que esto nos salga menor, porque no nos puede salir una consulta en ₡162.000 colones (ciento sesenta y dos mil colones), perdón, o sea, no, eso es imposible.

Ahí sí hay que hacer correcciones, porque esa plata a lo mejor si se la diéramos y lo voy a decir así solo como una opción directamente al colegiado, verdad, para que vaya y tome ese beneficio en una consulta médica, le es más útil y seguro si él aprovechen que lo que nos está pasando a nosotros.

Entonces a mí sí me preocupan, digamos, los números, si me preocupan honestamente, yo, ustedes saben que yo desde que llegué con doña Mercedes he sido apasionado en este tema, yo me he apuntado con la administración para buscar este, al Metropolitano, hablar hasta socarles, a don Carlos lo he tenido ahí socadísimo con este tema, que le contesten, que el correo, que esto, porque yo eso, a ver, este es de nuestros productos estrella desde el punto de vista del colegio.

O sea, es que los créditos todavía, vean, perdonen, pero es que yo los créditos todavía puedo decir no, es que saben que a mí me sigue sirviendo mejor el Popular, ¿no? El Popular que me sirvió más, porque siempre voy a encontrar una tasa que a lo mejor esté más bajita que la nuestra, pero los subsidios y como este, de servicios médicos, y perdón que se los diga alguien que ya tiene tres operaciones encima, pero digo, a mí realmente me resulta increíble.

Entonces yo de aquí mi justificación es que nos falta una parte de la tarea para llegarle a más colegiados. Que no sé, porque repito, lo que estamos haciendo todavía no ha sido lo suficiente.

Y lo otro que, bueno, las, algunas de las debilidades que ha mostrado el Metropolitano, naturalmente hay que, hay que mejorarlas y el contrato hay que repensar, pero lo voy a dejar hasta ahí, es un tema en todo caso no para decidir hoy.

Yo aquí creo que la administración, además de este estudio, tiene que hacer una valoración con otros oferentes para ver sus pros y esos contras, traer una propuesta más allá, digamos, de las recomendaciones que hay aquí de que podemos negociar con el Metropolitano,

Bueno, Gerardo me parece que lo habla muy bien, hay que pensar en el tema de las medicinas, ¿a lo mejor no? Porque sí, en efecto, hay medicinas de tratamiento continuo, entonces esas medicinas quiere decir que se las vamos a dar por todo un año al colegiado, ¿sí o no? ¿Serían subsidiadas completamente o no?

¿Qué pasaría con los exámenes, digamos, de diagnóstico, que sabemos que son de los más caros? Verdad, digamos todo lo que es el tema de ultrasonido, radiografía, los exámenes de diagnóstico. ¿Este, entonces digamos cuánto se puede dar?

¿Cómo se puede subsidiar? Esto es una reformulación de lo que tenemos, lo que es agarrar el convenio y volver a sentarse con ellos, repensarlo, ver que están dispuestos y hasta dónde podemos llegar nosotros.

Incluso es una reformulación, está del reglamento que tenemos en este momento de servicios médicos de reciente aprobación, pero repito, para no volverme “cansón” yo no creeré en esto hasta que no hayamos hecho nuestro mejor esfuerzo de divulgación.

A partir de ese momento y que ya yo diga, me parece muy bien para terminarlo, el tema de la encuesta, el sondeo, a partir de que yo diga que por lo menos 500 personas lo conocen, y de verdad esas 500 personas, este, aunque sea 20 o 30 realmente lo utilizaron, yo ahí diré, y ahora sí les creo, pero es que en este momento yo no, todavía no sé si de verdad tenemos 500 personas que realmente conocen este servicio.

Perdón, doña Leyda primero y después don Carlos.

Si estamos grabando, pero si usted quiere, hacemos un receso.

La Vocal II Aleyda Solano Torres:

Con respecto a lo que decía Gerardo, al menos yo he sido una asidua que ha utilizado los servicios y que también desde que se instaló este servicio también le he llevado el control. Y si bien es cierto, cuando estuvimos con la clínica católica, no quiero hacer propaganda ni mucho menos, pero fue la primera que tuvimos, la cita nos estaba saliendo en ₡20.000 colones (veinte mil colones). Era tal la cantidad de personas y olvídense que era el este no, no lo que la pandemia, no por pandemia.

No, antes de la pandemia, antes de la pandemia. De hecho, costaban en ₡20.000 colones (veinte mil colones) las citas y nosotros y llegaba mucha gente. Es más, miren, este yo tenía que sacar una semana antes para llevar el control, porque a mí me están llevando un control, era tal la clase de gente que llegaba; a mí no me pueden decir que los colegiados que no tienen información, porque yo me pregunto que se hicieron todos los pacientes que estaban en control constante antes de la pandemia.

Dentro de la pandemia ni se hable, ¿verdad? Ya venían familiares y todo lo demás, pero nos estaban saliendo ₡20.000 colones (veinte mil colones) cada cita,. Entonces yo me pregunto hasta qué punto realmente le llegamos al colegiado o se han metido en capricho que no quieren.

Entonces digo yo de ahí, pues si no quieren servicio, pues paremos y vámonos, porque la verdad que para estar perdiendo, y yo estoy de acuerdo con Gerardo, yo soy una de las que me he beneficiado y muchos también, que dicha, porque no hacemos filas que no se EBAIS. Sabemos que sacamos la cita y ya tenemos, pero a mí sí me preocupa algo que yo pregunto.

¿Hay espacio? Y me dicen ay sí doña Leyda, a tal hora, o sea, yo vine hace como que 15 días y no había. Antes de mí no había nadie y después de mí solo una persona. ¿Y yo dije entonces qué estamos haciendo? Cuando antes, más bien antes de la pandemia teníamos que pulsearla para conseguir la cita.

Y ya les digo el monto, ahora son 60, 60 y restos sale verdad la cita. Imagínense que eso lo atiende un médico internista, por un especialista se está pagando ₡60.000 colones (sesenta mil colones), y antes teníamos cuántos teníamos, seis personas en esa en esa actividad.

Entonces no es que no estamos llegando, algo está sucediendo con los colegiados, algo está sucediendo y es como dice este Wilberth; uno se encuentra con la gente y como cosa nueva. No es nuevo, por favor, si ya fueron muchos años de estar en este servicio como para que ahora nadie venga.

Yo digo una cosa, si las cosas no funcionan, mejor apague y vámonos a ver si acaso ahí tal vez peguen el brinco. Están desperdiciando una riqueza muy grande.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias. Doña Leyda, don Carlos

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Y cuando hicimos el cambio de horario, hicimos una encuesta y me llama la atención que es la misma cantidad de personas que participaron en una encuesta que hicimos otra cosa y la misma que hicimos los mismos 375 es como el dato, la misma gente, es el número uno. Y número dos, las preguntas que les hicimos top fue qué especialidades médicas querían y qué horario querían y qué opinaban si era importante el servicio médico; entonces como que volver a repreguntar lo mismo en menos de que ni de seis meses, no sé, sería tal vez revisar la estadística de esa encuesta para ver qué podemos rescatar de ella.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

¿Cuánta plata se le metió o se le ha metido a esta campaña de servicios médicos?

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Ahí está la de la de la pauta.

Si se invirtieron como ₡20.000 colones (veinte mil colones), creo, pero llegaban como a no sé cuántos a un montón.

El Fiscal Gerardo García Murillo:

Aquí la mejor solución es un masivo. Que enviemos un correo como los que manda el COLPER a un masivo. Claro, directo con una imagen que diga si requiere una cita médica general, ninguna especialidad, comuníquese al tal y tal número, es un servicio del COLPER.

Punto.

Porque a mí todos los días me llegan los correos del COLPER. Si a ustedes les llegan, a todos les están llegando.

¿Cuánto? Yo vengo a la pregunta, ¿Hace cuánto no enviamos un correo sobre el tema?

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Si han ido incluso los correos.

El Fiscal Gerardo García Murillo:

Sí, pero no, no, no parece, pero no es exclusivo.

Ocupamos un correo, o sea, yo no sé. Eso tiene un costo, tiene un costo.

Paguemos, mi recomendación es aquí es que ustedes puedan tomar acuerdo, solicitarle al Colegio que nos envíe uno exclusivo sobre este tema y si hay que pagarlo se paga. Plata ahí hay para pagarlo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Incluso yo decía que en otras plataformas sabes que en redes ₡20.000 colones (veinte mil colones) si puede hacer mucho, pero también puede ser muy poquito porque hay todo depende.

O sea, eso hay que trabajar, hay que buscarlo bien. Recuerdo la vez pasada que habíamos hablado con el muchacho de informática.

¿Ya no está, verdad?

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Sí, todavía, todavía.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Sí nos contó todo el tema y de cómo funciona eso y ahí uno se queda como rush out después para el final de cuentas. Este, pero digo, hay que buscar otras formas.

Yo incluso ustedes saben, ha sido mucho del tema de que si hay que hacerlo como dice Gerardo, correos hasta llamadas, o sea, un tema personalizado.

Es que ya llegamos a ese punto, lamentablemente hay que hacer un último esfuerzo.

Yo estoy de acuerdo con doña Ley, el momento en que ya uno diga esto no funcionó y no vamos a seguir perdiendo, digamos, como más plata.

Pero digamos si hay que llegar a un punto donde va a haber que llamar, va a haber que decirle usted sabe que tenemos esto y esto y esto, que cada llamada nos va a salir caricia, que vamos a durar 20 minutos con cada persona.

Si este va a haber que hacerlo. De hecho, creo que sí va a haber que hacer mercadeo directo porque el de redes sociales y otras plataformas, los correos no nos llegan, o sea, no le llega a la gente.

El Fiscal Gerardo García Murillo:

Wilber, yo aquí, lo que les presento para sacar este tema, y no quedar aquí toda la noche hablando de esto y es muy válido. Yo creo que lo acciones concretas, uno que ustedes puedan tomar el acuerdo de pedirle al Colegio que por favor y ya los digitales, los artes están que mande un correo exclusivo solo con la imagen de los servicios del centro de salud, del servicio médico, nada más, sin información anexa de lo que ellos mandan regularmente.

Sea directo para que la gente solo vea esa imagen y cuando abra el correo sea eso.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Es el Fondo lo manda, ¿no?

El Fiscal Gerardo García Murillo:

No, se manda desde el colegio.

Ok, entonces esa es la primera recomendación.

La segunda es que se empiece ya con el dentro de la parte de mercadeo de la persona que de lo que hemos hablado de la posibilidad que empezar a llamar persona a persona, no sólo ofrezca el crédito que le haga el recordatorio del servicio médico, pero es algo y se los pongo aquí sobre la mesa, es decisión de ustedes, es que lo que lo pongan y tomen un acuerdo de una vez.

No lo esperemos más. Si ustedes tienen la potestad ahorita de tomar el acuerdo y decir bueno, mandemos esa publicación, no hagamos más.

O sea, vamos a ver, ya los análisis están en todo. Yo creo que ya es tomar una acción.

¿Qué pecamos? Lo que pecamos es que le vamos a pedir un favor al Colegio y no es un favor, es parte del trabajo en equipo. Es un pecado que funcione para que sí pueda que no, pero no lo sabremos hasta que no lo ejecutemos.

Entonces mi recomendación es hacer estos dos ejercicios. Gracias.

La Vocal I Mercedes Quesada Madrigal:

Yo tal vez en esa misma línea y tal vez aplicando a hacer una encuesta, tomando en cuenta personas que habían obtenido el servicio anteriormente, que nos den una retroalimentación para exactamente conocer y hacer el perfil que se requiere para brindar el servicio y esa información ahí está de personas que han utilizado el servicio no de ahora, sino también de antes.

Eso nos puede dar un panorama muy amplio, muy específico y también darnos elementos que nos puedan dar indicaciones muy firmes para ver cuáles decisiones tomar.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

¿Cuándo vence este contrato, Carlos?

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

El 21 de junio.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Señora Laura. Ahí está Laura, ahora.

Se perdió. ¿Laura, nos escuchas?

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

No, no está, no está, no está.

Se salió.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Sí, se cayó, pregúntele a ver si será que se salió voluntariamente o accidentalmente.

Sí, no, Laura dice, pero pasó a ver si se está reconectando.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Dice Adri que puso un mensaje que se iba a salir.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

A que se iba a salir.

Ah, míralo, ahí está.

Ah, no, mentiras en mensajes.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Buenas noches a todos, me tengo que retirar.

Sí, escuché decir algo.

Con este tema, don Wilber, perdón, con este tema tal vez de esas personas que se atendieron una encuesta de servicio, más o menos es la idea.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

De anteriores, dice Merce, me parece que está bien.

La Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

No, no es de servicio, no es de qué le pareció el servicio, si no ¿por qué razón dejó de utilizar el servicio? ¿Qué busca del servicio médico? ¿Qué nos hace falta?

Asistente del Fondo de Mutualidad Adriana Ramírez Castillo:

De hecho, lo que dijo doña Mercedes.

De preguntarle por qué no han vuelto, bueno, yo agarré, yo entré aquí en julio del año pasado y si usted se pone a ver el calendario o las citas que van agendadas, son los mismos, lo que pasa es que vienen con menos frecuencia.

Siguen siendo los mismos porque, o sea, ellos si no fallan, pero ya no vienen tan seguido.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Ya no vienen todas las semanas.

Asistente del Fondo de Mutualidad Adriana Ramírez Castillo:

Exacto. Una vez al mes.

Antes venían dos o tres veces por semana y ahora vienen una vez al mes.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Nada, ya se curaron.

Este, bueno, vean, con este tema, porque yo creo que no terminamos aquí lo que sugeriría, bueno, como dice Gerardo, me parece bien, tal vez como acciones concretas. Uno, en el sentido de que la Administración, además de este convenio con el Metropolitano, valore otras ofertas de otros centros médicos, Católica, Bíblica y cualquier otro ahí que pueda estar dando este tipo de servicio, incluye lo que está haciendo, digamos, el Metropolitano con nosotros dos, el tema de que, gestionemos ante el Colegio, el tema de un envío exclusivo también de WhatsApp del servicio médico extendido, el de especialidades médicas.

Son dos, pero digamos, al final es un, es uno solo.

Y tres, que también, digamos, yo no sé si dentro de la campaña tal vez valoremos los resultados que hemos tenido, si hay que meterle más plata a eso, yo ya la vez pasada lo había dicho, si hay que buscar otras plataformas, además de redes sociales, o sea, de manera extendida, aquí hay muchos medios locales de compañeros colegiados que están, valga la redundancia, en el colegio y que tienen sus medios, medios locales y algunos digitales, si hay que valorarlos y hay que pagarles pauta, y yo lo valoraría, yo lo haría y digo, y hasta contribuiríamos con ellos y ya tenemos que está informado que Carlos está, el Limón está en Guanacaste, entonces busquemos esos mismos medios nuestros, es decir, de nuestro saber cuánto un diseño de estos caros y menos si es digital, y aún siendo escrito tampoco es caro, ¿verdad? [Inentendible]

Porque de ahí el tema es que de aquí a 15 días ahí va a haber que tomar una decisión, sea cual sea. Entonces busquemos esos medios, metámosle más, más plata en redes, busquemos esos medios que hay aquí de colegiados que están aquí en diferentes localidades, digitales y no digitales, veamos a ver y hacemos un presupuesto, ahí vemos cuánto vale la pauta.

Usted me dice, bueno, me dice, no, perdón, le dice aquí al consejo, este, vean esta pauta, si con 10 medios de estos que ustedes me dijeron, que son estos, estos y estos, vale ₡2.000.000 millones (dos millones de colones), millones, ₡3.000 millones de colones (tres millones de colones), ₡4.000.000 millones de colones (cuatro millones de colones), y nos encargaremos nosotros de aprobar, pero hagamos ese último esfuerzo, o sea, hagamos ese, hagámosle ese último empujón y bueno, ya si al final de cuentas no resulta, veremos si esta contratación debe ser en otros términos o si o si simplemente pues ya no hay, tendremos que buscar otras opciones, verdad?

¿Les parece, compañeras?

Doña Laura tuvo que, para que consten actas, doña Laura tuvo que abandonar la reunión hace 5 min nada más.

Sí, exactamente, porque tiene trabajo, entonces para más para que consten actas.

¿De acuerdo compañera, les parece? Para que hagamos ese encargo como se le ha indicado la Administración.

Ok, muy bien.

Entonces queda convocada la sesión extraordinaria para este jueves a las 6:00 p.m. vía virtual, para que veamos el tema de la adjudicación al cartel de contratación de las actas y voy a dejar también como tema extraordinario este tema del Hospital Metropolitano para que lo incluyan para este jueves para que lo sigamos discutiendo.

Al ser las 20:51 de la noche (9:51 p.m.) no habiendo más asuntos que tratar, se da por levantada la sesión.

Muchas buenas noches.

Gracias.

Wilberth Quesada Céspedes

Presidente

María Eugenia González Alvarado

Secretaria