

## ASAMBLEA ASCON 11 DE JUNIO 2016

El Dr. José María Solano da inicio a la asamblea extraordinaria de delegados, comenzando con una bienvenida.

Muy buenos días les doy la bienvenida a todos los miembros a la asamblea nacional de la asociación colombiana de neonatología que se realizara hoy el día junio 11 de 2016 siendo las 10:50 dejamos en claro que se trata de una asamblea extraordinaria de delegados son las 10:50 horas y damos por iniciado esta asamblea.

Primer punto verificación del quórum vamos a permitir leer el orden del día.

Orden del día:

- 1) verificación del quórum
- 2) selección del presidente y secretario de la asamblea
- 3) aprobación y otorgamiento de facultades a la junta directiva de ascon para la compra de una inmueble oficina sede Bogotá, elección de la comisión revisora del acta de la presente reunión Bogotá junio 11 de 2016.

José María Solano presidente de la asociación colombiana de neonatología

- 1) **verificación del quórum: nos permitimos hacer la respectiva verificación la doctora María Eulalia Tamayo puede hacer la verificación si es tan amable.**

Interviene la Dra. María Eulalia Tamayo,

Bueno entonces teniendo en cuenta las diferentes regionales tenemos un quórum tenemos 19 participantes, 8 presentes y 11 poderes; de la regional Antioquia tenemos la presidenta la doctora Ana Lucía Torres y un poder de su delegado; de la regional Santander la presidenta la doctora Martha Africana y un poder de un delegado; la regional atlántico la doctora Yazmín la presidenta con un poder; tenemos de la regional norte un poder de la presidenta; regional Bolívar un representante y un poder; del eje cafetero presente al doctor Oscar Julián presidente y de la regional valle tenemos dos poderes; regional Cundinamarca tres presentes y cuatro poderes para un total entonces de 8 presentes y 11 poderes.

**Interviene la Sra. Esperanza de Ángel** igualmente hace parte de la asamblea los presentes el doctor Solano, María Eulalia. **Interviene el Dr. José María Solano** Pregunto a la mesa si de una vez los miembros de los poderes que se lean las personas que envían los poderes y así ya tendríamos no solamente el número sino la asistencia de quienes son.

Habla la Dra. Tamayo,  
Bueno entonces tenemos:

- Un poder de la Dra. Leslie Martínez a la Dra. Gloria Troncoso de la regional Cundinamarca; del Dr. Henry Sánchez también a la Dra. Gloria Troncoso regional Cundinamarca; del Dra. Ivone Corrales también regional Cundinamarca a la Dra. Gloria Troncoso; del Dr. Lonngi a la Dra. Gloria Troncoso estos primeros cuatro regional Cundinamarca.
- Tenemos de la regional Valle el poder del Dr. Iván Padilla para la Dra. Gloria Troncoso, también de la regional Valle el poder del Dr. Juan Carlos Arias para la Dra. Natalia Restrepo.
- Regional Bolívar el poder del Dr. Dionisio Puello a la Dra. Concepcion Guardo
- Regional Bucaramanga tenemos del Dr. Mario Rojas el poder para la Dra. Martha Africano.
- Regional Antioquia poder de la Dra. Margarita Echeverri para la Dra. Ana Lucía Torres la presidenta.
- Regional Norte tenemos el poder de la Dra. Sandra Sposito para la Dra. Yazmin Quintero, Dr. Ricardo Sánchez también para la Dra. Yazmin Quintero.

Interviene el Dr. José Solano,

Podemos decir entonces la asamblea la junta nacional con el doctor Santander Crespo como tesorero la Dra. María Eulalia Tamayo como vicepresidente la Dra. Adriana Ballesteros como secretaria y José María Solano como presidente, los representantes de las diferentes regionales que hacen presencia la presidente de atlántico la Dra. Yazmin Quintero de Santander la Dra. Martha Africano de Antioquia la Dra. Ana Lucía el Dr. Julián del eje cafetero la Dra. Clemencia de Bolívar la Dra. Gloria Troncoso de Cundinamarca el Dr. Dairo de Cundinamarca y Dra. Natalia Restrepo de regional Cundinamarca.

Se da por realizado la verificación del quórum y la asistencia por poderes y presenciales

## **2) Elección del presidente y secretario de la asamblea.**

Interviene el Dr. José Solano, me voy a tomar la atribución de elegir como presidente a la Dra. María Eulalia Tamayo y como secretaria a la Dra. Adriana Ballesteros se aprueba, (todos aprueban esta decisión por unanimidad).

### 3) Aprobación y otorgamiento de facultades de la junta directiva de ascon para la compra de una inmueble en la ciudad de Bogotá.

El Dr. José solano dice,

Bueno he querido ponerlos en contexto de la importancia de esta reunión porque realmente tener una oficina sede seria para la asociación colombiana de neonatología se ha convertido cada día en una necesidad por múltiples factores y tomar esta decisión compete en forma importante por parte de la asamblea general de socios quiero recordarles de acuerdo a nuestros estatutos como lo dice

**El artículo 22:** la asamblea general de socios es la máxima autoridad y sus decisiones obligan a todos los miembros es el órgano de la expresión de la voluntad de la asociación y será convocada tanto ordinaria como extraordinaria por la junta directiva con 15 días de antelación se reunirán con carácter ordinario dos veces al año y de carácter extraordinario cuantas veces lo acuerden la junta directiva o lo soliciten la tercera parte de los socios exponiendo el motivo de la convocatoria y el orden del día.

En esta forma estaríamos dando cumplimiento a los requisitos por estatutos al artículo 22, bueno entre las atribuciones de la asamblea ordinaria estarían tomar decisiones acerca de la estructura y actividades de la asociación y cada uno de sus órganos además de otras pero que esta tenía que ver directamente con el objetivo de la reunión principal del día de hoy, fue imperativo hacer esta reunión una vez que se revisaron los contenidos sobre funciones de la junta directiva como **es el número 4 del artículo 27 que dice:** aprobar todo gasto mayor de 10 s.m.m.v hasta un máximo de 700 s.m.m.v , los cuales hace necesario hacer esta asamblea extraordinaria bueno esto es el marco de la legalidad que lo requiere los estatutos de la asociación como lo habíamos considerado ya, en la asamblea que tuvimos en marzo de este año hubo el aporte de todas las regionales en relación a la necesidad que sentíamos algunos de que existiera una sede propia con sus pros y sus contras pero con un balance quizás positivo hacia esta necesidad que se ha hecho sentida con muchos objetivos tener una sede propia, la posibilidad de hacer una inversión el día de hoy cada día hemos tenido un crecimiento mayor que nos demanda un lugar en donde podamos realizar las actividades de diferente tipo pero las más frecuentes son las actividades de tipo académico en donde al carecer de un lugar donde reunirnos hemos tenido que considerar gastos para la realización de esto, ustedes conocen los talleres que han sido como el eje principal de la actividad académica de nosotros tanto de Cundinamarca decir Bogotá como todas las otras ciudades del país, locativamente ustedes conocen también que hacemos parte de la sede sociedad colombiana de pediatría regional Bogotá, la sede de la sociedad colombiana de pediatría nacional cambio, ellos adquirieron un inmueble que queda muy cerca a donde funciona la sociedad colombiana de pediatría regional Bogotá y tenemos en alquiler una oficina no sé exactamente el metraje de allá pero es una oficina realmente pequeña donde está la oficina de Leyla 30 metros 2 y eso es mucho tenemos una oficina que es donde esta Leyla quien ahoritica además tiene una auxiliar que le está ayudando y tenemos compartimos la sala de juntas que podría ser como esta que esta acá un poco más pequeña y también una

parte para bodega eso es todo lo que hasta ahora tenemos, hemos tenido un crecimiento en materiales para poder apoyar los talleres que hacemos ustedes ya los conocen de sobra, básicamente los maniquís de reanimación, los maniquís de minuto de oro, los de taller stable, los de mama breast para cuidados esenciales del recién nacido, etc. Igual los de oxígeno terapia y demás y otros materiales que hemos ido adquiriendo como son oxímetros y otros equipos estos realmente estas apeñuscados donde los tenemos o sea que el espacio es una cosa importante bien fuera que decidiéramos tener en arriendo a otra oficina o tomar la decisión de tener la nueva sede, se hizo un estudio de las posibilidades desde el punto de vista oportunidad de compra hay oferta claro esta pero debemos partir de que hay oferta usada, hay oferta nueva la finca raíz sigue siendo realmente muy atractiva, los costos elevados dependiendo de muchas cosas entre ellas el lugar donde se elija adquirir el inmueble pensamos que este tipo de inversiones deben ser cualificadas y responsablemente tomadas estas decisiones y por eso están todos ustedes hoy aca el lugar si lo vamos a tomar deberíamos de pensar desde un comienzo que sea un lugar en la ciudad que tenga una ubicación buena y llamaríamos buena desde el punto de vista urbanístico, punto de vista seguridad, desde el punto de vista de cierta forma el estrato donde vamos a invertir, esta ya les doy los datos exactos que particularidades tiene este inmueble, tomamos en cuenta el metro cuadrado que existe desde el punto de vista de oficina para como estaba en el área y de acuerdo a la oferta consideraría la posibilidad de adquirirlo, no fue fácil tener una propuesta llamativa por lo mismo teníamos realmente metros cuadrados que estaban oscilando entre 8 y 10 millones de manera que es bastante costoso locativamente encontramos esta que nos parecía llenaba nuestras expectativas desde el punto de vista metraje para poder tener la oportunidad de ofrecer un espacio o un lugar en donde realizar reuniones con auditorios entre 40 y 50 personas y los lugares para el trabajo de las personas que a corto y largo plazo hagan parte de la parte administrativa de la asociación, igualmente esto hace parte de una coyuntura organizacional que quiere realizar la asociación colombiana de neonatología en relación a las necesidades que hemos tenido que van de la mano del crecimiento en cuanto actividades como de complejidad al interior de la misma asociación, la experiencia creativa de nuestro trabajo ha ido demostrándonos que \_\_\_ requerimientos cada vez mayor cuantía mayor envergadura y de golpe tan solo estamos en el comienzo de lo que pudiera ser una asociación que pretende ser una proyección nacional mucho más importante empezamos a crecer sin darnos cuenta realmente de que tanto lo estábamos haciendo y la necesidad se hace más sentida cuando encontramos realmente las fallas que nos han acompañado y que no pretendemos en ningún momento ignorarlas al contrario hacer parte de ellas porque vienen nuevas generaciones muchas de ellas sentadas hoy el día de acá y quienes muy probablemente tengan a su mando el comando de esta asociación y es importante desde entonces estar viendo es decir haber tenido una oficina de 30 para pasarnos a una de 40 y para dentro de un año ahora vámonos a una de 60, pensamos que desde ya tenemos que tomar determinaciones que tengan un soporte para un crecimiento futuro a la asociación.

Bueno entonces esto es más o menos como la relevancia de porque estamos pensando de que si era importante tener la oficina existen algunos muy probablemente algunas consideraciones en que nos pondrían a preocupar desde el punto de vista riesgo porque de hecho no vamos a invertir 2 pesos es parte del patrimonio y parte importante que perfectamente puede llegar al 40% pero también es cierto que estamos pensando en tratar de invertir en un negocio porque esto es un negocio, en un negocio que nos pueda a futuro representar una valorización del inmueble si el día de mañana consideramos que de golpe no es la afortunada decisión también esta y se puede vender y seguramente tendrá una valorización con un incremento de su costo, bueno yo diría que en términos generales consideramos que esas han sido las cosas más importantes para llegar a la decisión de hacer la asamblea como el día de hoy pues consultamos con la parte jurídica de la asociación, la parte jurídica la participa un abogado de una compañía, el Dr. Sergio Pacheco hicimos la solicitud para tener en regla y normatividad los poderes de las personas o miembros que han elegido participar como delegados, la respuesta del Dr. fue "Hecha la respectiva verificación tanto de los estatutos de ascon como la normatividad aplicable a las regiones de asamblea de este tipo de reuniones comento lo siguiente los estatutos de ascon prevén que cada regional tiene derecho a un determinado número de delegados para que los represente en la asamblea en términos generales un delegado es precisamente la persona encargada con la respectiva regional por elección o designación para representarla ante la asamblea siendo así, se espera que el delegado sea que efectivamente asista a la asamblea convocada ni los estatutos de ascon ni la ley prevén algún tipo de prohibición para que estos delegados puedan ser a su vez otorgar a un tercero para que los represente en la asamblea adjunto deja un modelo de poder para la asamblea los campos resaltados en amarillo corresponden a la información que debe incluir el delegado y los campos en verde corresponde a la información propia del apoderado que se ha designado, el poder no requiere de autenticación alguna para que sea valido solo requiere de las firmas respectivas verificando que el documento no tenga tachaduras, enmendaduras o adicciones a su texto, de otra parte no olvidar para convocar una asamblea de los miembros de ascon sea ordinaria o extraordinaria la junta directiva debe enviar la respectiva comunicación por lo menos con 15 días de anticipación exponiendo el motivo de la convocatoria y el orden del día"

Bueno voy a resumir algunos datos pasando al tema propio de la propuesta esto va en un comunicado que yo pase a todos los ex presidentes de la asociación por escrito en un correo al Dr. Jorge García Harker, al Dr. Jaime Bastias, al Dr. Juan Gabriel Piñeros, Dr. Hernando Baquero donde les comento apreciados doctores hemos adelantado gestión sobre la posibilidad de tener sede propia para ascon motivados por el crecimiento de la asociación en los últimos años con demanda de mayor espacio la posibilidad de utilizar la sede para realizar talleres y considerar la finca raíz como una inversión para la asociación esto es una propuesta no es definitivo y tenemos una inmobiliaria que nos parece atractiva en el valor final que ofrecen quedaría el metro cuadrado a 5.5 millones llevamos buscando opciones más de un año y esto es lo que más se acerca a una oficina que podamos utilizar además de dictar talleres para grupos de 30 -40

personas el valor de la administración es lo que estamos pagando mensualmente de arriendo en la sede actual de la sede de la sociedad colombiana de pediatría regional Bogotá de la Cra 19 A #84 – 14 la dirección de la oficina propuesta está en la Calle 96 con Cra 12 2-piso exterior como lo tenemos aquí a nuestra mano izquierda, es esquinero ubicada casi toda la fachada hacia el oriente recibiendo en la mañana el sol, tiene 18 años de construida, el área total es de 169.7 m<sup>2</sup>, tiene cuatro oficinas independientes el valor de la venta es de 900 millones de pesos existe la posibilidad de dejarla con módulos el costo de la notaria por cuenta de nosotros, la administración de esta oficina es de \$1.230.000 pesos mensuales.

Está compuesta de 4 oficinas, 2 oficinas cerradas y 2 oficinas semicerradas, un área abierta para módulos de trabajo, una sala de juntas un hall de entrada, un modulo secretaria con archivador, un modulo de recepcionista, 3 baños, una cocineta, el edificio tiene acceso biométrico, hay planta de suplencia total además que se esta adelantando la cotización para ponerle acceso electrónico a los parqueaderos y se poseen fotos y ustedes están el día de hoy acá; bueno, esto se paso a ellos pues yo he hablado personalmente con el Dr. Piñeros con el Dr. Harker, en relaciona a la conveniencia y bien yo creería que esos son como los puntos básicos, tenemos la promesa de compra venta y en el momento la compartimos y la revisamos con el revisor fiscal están los poderes. **La Dra. Tamayo pregunta,** A este mensaje te contestaron los ex presidentes, **contesta el Dr. Solano,** Si contestaron el Dr. Harker y el Dr. Piñeros, **habla la Dra. Tamayo** si o sea por eso comentas que hablaste personalmente con el Dr. pero los otros no contestaron. **Continúa el Dr. José Solano,** Si los otros no contestaron, bueno en los otros documentos que traía tengo los estados financieros de la asociación están al día de hoy, los que ustedes conocieron al día de marzo que presentamos en la asamblea nacional, los estatutos modificados en parte de los cuales he hecho los comentarios que tienen que ver con el tema de hoy, los poderes que ya ustedes los conocieron y la promesa de compra y venta que ya ha sido revisada, entonces yo pensaría que oímos comentarios

Habla la Dra. Natalia Restrepo de la regional Cundinamarca,  
Mirando efectivamente lo que tenemos actualmente de oficina en arriendo y realmente es muy pequeña, la parte de parqueaderos tampoco es adecuada para la cantidad de gente que está ingresando, el material se quedo insuficiente y también está sufriendo por estar hay en lugares no óptimos me parece que es un problema y eso pues son cosas que son de ascon por otro lado viendo la oficina la ubicación es muy buena realmente es en un lugar bastante cómodo en Bogotá el área también me parece bastante bueno y tal vez para mí lo más importante es el área un área grande aunque no creo que es para 30-40 personas yo diría que para eventos por hay unas 20 personas pero desde el punto de vista también de inversión yo sí creo que es una oportunidad y que no es un riesgo de hecho este es el área que va aumentar o sea invertir esta plata en vez de tenerla tantos años que la hemos tenido guardada esta es una inversión que hay que

hacer para moverla y realmente sobretodo el lugar de Bogotá donde queda que son de oficinas y que está creciendo yo creo que es una de las ventajas de comprar esta oficina específicamente en esta área, no estoy al tanto muy al tanto de lo que cuesta el m<sup>2</sup> yo se que ustedes han hecho la averiguación sé lo que puede costar el m<sup>2</sup> por el área de country de un consultorio o por el área de consultorios y realmente me parece que está bastante bueno el precio con respecto con a lo que uno ve por ejemplo para consultorios.

Habla el Dr. Santander Crespo tesorero de ASCON,

Una de las cosas importantes ya lo habíamos dicho y lo habíamos dicho en el chat aquel y hoy lo menciona nuevamente la Dra. Natalia Restrepo y es el hecho de la devaluación que tenemos con la plata que tenemos en bancos el solo hecho de que el dólar allá bajado ya nuestra capacidad adquisitiva disminuyo con ese mismo dinero en cambio mantenerlo hacernos ese bien ya y ojala podamos tener una futura revalorización de ella positiva pues lógicamente nos mantiene en un mejor estado económico que habíamos tenido antes y distinto eso desde el punto de vista económico ya todos los beneficios de tener donde venir, de reunirnos y saber dónde encontrarnos pues lógicamente es muy positivo ya no tenemos que estar dispersos, exactamente, **Interviene la Dra. Natalia Restrepo** pagar hoteles para reunirnos. **Continúa el Dr. Santander** Para reunirnos lógicamente si nosotros sumamos todos los gastos que se hacen en el año en lo que es hoteles, reuniones pues yo creo que hay esta la diferencia y eso nos va a dar el mantenimiento, la administración y la inversión esta se valoriza.

Habla el Dr. Dairo Cera representante de la regional Cundinamarca,

Yo estoy muy de acuerdo con el asunto de hacer una inversión de ese dinero que se encuentra en bancos actualmente en una oficina donde podamos reunirnos y donde podemos desarrollar todas las actividades que la sociedad tiene dentro de sus estatutos he escuchado y tengo preocupaciones acerca de la parte de impuestos o sea una inversión de 900 millones de pesos ¿Cuánto nos representaría en impuestos anuales? Quería saber eso por parte del presidente de tesorero. **Interviene el Dr. Santander Crespo** Eso es lo que se menciona ahora, hay una serie de gastos anuales que se causan por reuniones alquiler de hoteles, si nosotros sumamos todos esos gastos posiblemente van hacer mayores esos gastos que lo que nosotros vamos a gastar en mantenimiento y pago de impuesto, o sea se ha hecho un promedio y bueno no tenemos cifras exactas pero se ha hecho un promedio y si es positivo.

Habla el Dr. Henry Sánchez Regional Bogotá,

yo en primer lugar estoy de acuerdo que la sede actual quedo pequeña eso no hay la menor duda lo que tengo dudas es si realmente la inversión en el monto que se va hacerse se justifica ¿porque?, bueno en primer lugar revisando la misión y visión de la asociación pues por ninguna parte aparece tendríamos que empezar a considerar si nosotros vamos a

empezar a tener una dimensión diferente en relación al manejo del dinero que maneja la asociación, el ejemplo concreto son los anesthesiólogos SCARE muy creciendo un nivel tal que llego un momento que dijeron no, no tenemos tanta plata que tenemos que hacer otra cosa y hoy tienen FEPASDE en este momento manejando seguros, agencia de viajes, una serie de cosas capaz que tienen un edificio ellos tienen en este momento más o menos de patrimonio 25 mil, entonces yo pienso que tenemos primero partir de ahí si vamos nosotros a proyectar esto como si la asociación va entrar en un parte de negocios diferente por el momento no esta contemplada en la misión en la visión ni en los mismos estatutos, en relación a lo de los impuestos a mi me preocupa lo mismo que a Dairo yo pienso que a los 900 millones hay que sumarle por ejemplo cuánto valen los gastos notariales una escritura, yo creo que no sé como otros negocios de finca raíz el vendedor esté dispuesto a decir escribiremos sobre el valor adherido en una palabra el valor que tiene el inmueble catastral eso se puede hacer y lo pueden hacer particulares yo puedo comprar un apartamento de 1000 millones de pesos en este momento pero en el IDU aparece que vale 480 millones de pesos y hacemos una escritura sobre eso y sobre eso pago impuestos, pero cuando uno hace negocios con una institución generalmente eso no se puede entonces le tendríamos que sumarle a los 900 millones de pesos los gastos notariales, la beneficencia y el registro y yo creo que mal contados estamos hablando de 1000 millones de pesos ahora en esta zona indudablemente esto no es estrato 6, esto es comercial y está por encima del estrato 6 entonces los servicios son por encima de estrato 6 todos la luz, el agua todo está por encima y los impuestos yo les puedo decir porque yo tengo mi consultorio cerca que el incremento o sea el IDU está en este momento en Bogotá con un objetivo clarísimo y es que los predios nivelen el valor catastral y el valor comercial, entonces yo les puedo decir que el incremento por ejemplo del valor adherido del año 2015 al año 2016 supero fue el 16% y el impuesto fue del 7% entonces si nosotros mañana tenemos una propiedad que hable de 1000 millones de pesos nosotros debemos de pensar que el predial nos va a costar 70 millones de pesos y esto es una zona que está generando mucho impuesto valorización las valorizaciones además son obligatorias eso no es que yo no quiera, entonces a mi me gustaría que esos gastos que tu mencionas se consideraran y dijéramos el impuesto vale tanto, las valorizaciones valen tanto, la administración vale tanto, los egresos valen tanto, porque yo no sé hasta qué punto los mismos 1000 millones redondeados nos generan a nosotros a mal contados seis efectivo anual 5 millones de pesos mensuales si eso pudiera cubrir en gran parte eso y nosotros nos pudiéramos pasar a una oficina más grande sin hacer la inversión porque además el punto es obvio yo lo que creo es que cuando uno tiene un patrimonio personal pues uno tiene una cuestión muy clara o sea yo compro un apartamento y es de mi familia y si mañana tengo problemas lo vendo pero esto como no es personal entonces yo no sé el día de mañana si cambia la presidencia a X zona del país y diga la presidencia yo de que me estoy beneficiando en barranquilla vendamos la oficina, y vender finca raíz de segunda seria casi ya no sería de segunda tampoco es el negociazo porque digámoslo claro la finca raíz es un buen negocio nadie dice que no pero tampoco la finca raíz cuando no es nueva tiene la valorización que todos queremos uno quiere vender su apartamento X en 1000 millones y puede durar un año en Bogotá con el letrado y nadie le da los 1000 millones y viene

uno y le dice bájele, bájele la inmobiliaria le dice con 1000 no póngale 800 y de pronto lo vendió en 600 entonces eso también habría que considerar; entonces yo diría que hay que tener en cuenta los gastos notariales, los gastos de impuestos, los gastos de valorización yo no sé si esos 1000 millones además pudieran estar generando unos rendimientos yo revisaba los objetivos de la asociación y hay uno que dice dentro de los objetivos dice fomentar los lazos de unión entre los distintos asociados y las unidades de asistencia del neonato favoreciendo programas de formación y reuniones científicas así como generando los recursos necesarios para su patrimonio, entonces nosotros siempre hemos estado muy independientes indudablemente de la industria peor yo no se hasta que punto toda esa plata que se tiene se pone a trabajar y se generan estos recursos para patrocinar los asociados miren después de los cursos que dictamos los últimos talleres que dictamos yo traía una inquietud pues no la había podido expresar porque me pareció absolutamente valida y es que en Sincelejo nos decían miren nosotros estos neonatologos van a tal ciudad y van a tal ciudad pequeña oiga porque no hacemos estos talleres a nivel municipal para que esos médicos de allá aprendan esto tan importante que ustedes nos están brindando pues si el ministerio no nos da el patrocinio porque no lo hace la asociación y porque no invertimos de pronto estos 1000 millones que generen X dinero en generar recursos para que la misma asociación sin que el ministerio este de por medio la industria este de por medio nosotros difundamos mas en lo que nos interesa en relación al manejo del neonato, a mejor calidad de vida del neonato en esos municipios y es mas lo podemos generar con los neonatologos que hay allá nosotros cuando viajamos con Gloria decíamos muy chévere pero estos neonatologos de Sincelejo porque hay dos o tres estos neonatologos que están en Santa Martha ellos podrían ser unos motores dentro de su zona ya no para Santa Martha sino para los municipios cercanos donde hay unidades de recién nacidos entonces el punto es no pero es que no hay dinero por la industria no es que el ministerio dijo estos talleres entonces yo decía porque nosotros como asociación no empezamos a crear nosotros unos objetivos para el dinero que tenemos así como uno se sienta con su esposa y dice tenemos 10 pesos estos 5 son para la educación de los chinos, ahorita no podemos comprar apartamento arrendemos, mañana podemos comprar apartamento caro puedo comprar o no puedo comprar o compro uno de segunda entonces a mi me parece que lo que nos falta a nosotros como asociación colombiana de neonatología es decir podamos invertir los recursos, bueno hoy se está planteando una oficina pero bajo los objetivos que están consignados en nuestra página que vamos hacer con los recursos a mi me gustaría que nosotros como junta definiéramos eso y una cuestión que hablábamos también Gabriel Lonngi se excuso a última hora algo paso no va a venir, pero un día hablando con Gabriel no hablando la verdad fue por un mensaje que yo mande a través de un chat que tenemos nosotros los de Bogotá y yo escribí algo de esto y Gabriel ponía un argumento que decía me parece que es una decisión muy centralista que en que beneficia la compra de la oficina a la otras regionales del país Cali o Antioquia o a la Costa y pues es una cosa que yo pienso que también tenemos que tener en cuenta porque la asociación tiene una sede pero tiene unas regionales entonces esos eran los puntos que yo quería comentar pues yo quisiera oír que mas quien me dice que esta inversión implicaría mas o menos un 40% de inversión del capital total entonces yo lo que digo básicamente

es y si ese 40 lo ponemos a trabajar para que nos dé una oficina más grande y nos quitamos los impuestos y nos quitamos una cantidad de cosas que pueden ser gastos altos en esta zona y quitamos otra serie de cosas pero si nos mudamos de oficina yo no estoy en desacuerdo con mudarnos pero lo que no estoy totalmente de acuerdo es hacer esa inversión por lo que he comentado y si los otros 60 lo ponemos a trabajar para otras cosas que nosotros definamos y no seamos tan dependientes de la industria yo creo que la industria no se va a desligar de nosotros pero yo creo que nosotros podemos hacer cosas sin que dependamos de la industria que nos van de pronto a la periferia del país a beneficiar entonces ese era la inquietud que yo tenía.

Habla el Dr. Santander Crespo,

Bueno Dr. Sánchez muy interviene la Sra. Esperanza informando que el valor de los impuestos es de \$ 7.000.000. Bueno hay una situación que a mi poderosamente me llama la atención en esta reunión y es que el objetivo dice, **Comenta el Dr. Sánchez** perdón un segundo a mi me parece que ese dato habría que mirarlo porque yo te digo Chepe mi consultorio es cerca el impuesto 7x100 entonces si fueran 500 redondeemos que aquí estuviera este avalúo catastral que toca mirar pero supongamos si fueran 400 millones supongamos entonces son 28 millones de impuestos. **Interviene la Dra. Natalia** no, pero no puede ser eso, no puede ser porque por ejemplo el consultorio el mío pues que no es mío que es de mi esposa que está a 13 millones el m<sup>2</sup> ahí al lado de la fundación Santa Fe y son 80 metros nosotros pagamos 5 millones este año, **pregunta el Dr. Sánchez** por eso 5 millones sobre que avalúo, **la Dra. Natalia contesta** sobre el avalúo catastral 800 millones de pesos, **Comenta el Dr. Sánchez** 800 millones de pesos y pagan cuanto, **contesta la Dra. Natalia** pagamos 5 millones **Comenta el Dr. Sánchez** pero un momento Natalia 800 sobre el IDU o sobre el valor del inmueble, **Contesta La Dra. Natalia** por eso una cosa lo que pasa es que tu pagas impuestos sobre el avalúo catastral cierto y siempre el avalúo comercial está por encima del avalúo catastral, **Comenta el Dr. Sánchez** pero el impuesto es sobre \_\_\_\_\_, **Contesta la Dra. Natalia** por eso pero eso fue lo que yo pague si es lógico porque eso fue lo que yo pague te lo dijo porque lo pague y sé lo que pague

Habla el Dr. Solano,

Pero aquí ya pagaron ellos nos mostraron a nosotros el recibo porque lo que ellos están ofreciendo en inmueble en relación al costo porque ha podido decir no para nosotros el catastral es tanto pero nos van a pagar 1500 millones no ellos lo están vendiendo por el avalúo catastral, **pregunta el Dr. Sánchez** o sea vale 1000 millones, **contesta el Dr. Solano** si vale 1000 millones el avalúo catastral no, no, no el valor de la oficina y el impuesto se hizo sobre el catastral que ellos tienen acá.

Habla el Dr. Sánchez,

A mí me gustaría mirar los impuestos de los dos últimos años porque por una razón aquí de verdad el IDU ustedes lo saben qué quiere que el impuesto perdón que el valor comercial se acerque al valor catastral y saben algo estos son los previos que están en la mira del IDU o sea que es lo que le interesa al IDU hombre que yo tengo un apartamento en 1000 millones de pesos y que ante el IDU aparezca en 200, no él quiere que ese apartamento el otro año cueste 350 y el otro 500 y el otro 600 o sea no hay duda que la política del IDU en Bogotá es clarísima todos sobre todo este tipo de previos cierto y los vivienda de estrato 6-5 que quiere junio que mañana tu tengas un impuesto perdón un valor comercial semejante al que tiene el IDU porque ellos saben que están perdiendo impuestos porque todos saben que yo vendo mi apartamento no sobre el avalúo es que como sabe uno los negocios de finca raíz en Bogotá lo que yo les dije yo voy a ver un apartamento al virrey vale 1200 millones de pesos cierto y el señor que me lo va a vender dice listo tú me das 1200 millones de pesos hagamos la escritura sobre el valor catastral que esta en 600 pero el señor \_\_\_\_ 1200 yo le pago 1200 ustedes saben que eso se hace todos los días en las notarías de Bogotá no cierto pero que es lo que pasa que ese apartamento de 600 el otro año le suben el 15% al avalúo catastral y el otro año 15% y en eso están yo se los puedo decir con conocimiento \_\_\_\_.

Habla la Dra. Natalia Restrepo,

Es que una cosa no quita a la otra cierto una cosa es la sede que yo sí creo porque es que nosotros llevamos mucho tiempo con esa plata ahí, y no la hemos puesto estoy de acuerdo la plata tiene que usarse pero yo creo que tener una cosa propia también o sea yo estoy de acuerdo hay que pagar impuestos y hay que pagar lo que haya que pagar o sea uno definitivamente tiene que ir con la ley y en general y eso va a pasar y eso está pasando en todo Bogotá y en todo Colombia y eso es una cosa eso es una realidad porque nosotros acá estamos acostumbrados a no pagar impuestos o sea uno tiene que saber que si se va a pagar, no creo que sean 24 millones anuales no lo creo no se qué ira a pasar porque yo pues eso si no lo sé ni tengo conocimiento de causa pero si se que está por encima pero no creo que sea tanto y yo sí creo que estoy de acuerdo contigo que hay que invertir en educación pero esto debe servir para invertir en educación eso es parte en lo que también debemos pensar que esto no es solo regional Bogotá si no que esto es para hacer cosas para todo el mundo y esto es el deber ser de ascon pero es que nosotros pagando hoteles para reunirnos, pagando hoteles para cualquier taller para cualquier evento eso a la larga eso es, **Comenta el Dr. Sánchez**, yo lo que planteo es que si arrendamos una oficina con esas características y nos ahorramos los impuestos, la valorización, la notaria es que nos ahorraríamos mucho .

Habla el Dr. Santander Crespo,

Nati venga, Doctor la verdad es que me sorprendió mucho lo que usted me ha dicho porque yo vine aquí a una reunión que dice aprobación y otorgamiento de facultades a la junta directiva de ascon se suponían que todas estas situaciones

estas instancias donde se analizaban costos contra lo que se iba hacer de inversión pues ya se estaba se había hecho a nivel del grupo de Bogotá cuando hicimos el chat que la Dra. Troncoso estaba allá usted estuvo doctor?? en el chat que hicimos para...bueno la verdad es que me hubiera gustado mucho que hubiera estado porque ese día pues nadie nos puso a pensar así, yo realmente hoy me pongo a pensar pero también hay una cosa que hay que debemos tener en cuenta, desde que estamos en junta directiva o a nivel regional o a nivel estamos en la mismas hay que invertir, hay que invertir cuando teníamos el dólar a 1600 de acuerdo teníamos X suma de dinero esa suma de dinero hoy el dólar a 3000 es mucho menos a 3000 entonces eso es lo que a mí me preocupaba hace mucho rato incluso no me sorprende que Hernando Baquero no te haya contestado no, no, no que no te haya respondido **Comenta el Dr. Solano** hablamos personalmente, **Continúa hablando el Dr. Santander** bueno sobre qué opinaba porque, porque esa fue la posición de hace 6 años esa fue la posición una vez que le hicimos no, no vamos hacer esto por eso que esta diciendo el doctor, o sea tenemos 6 años de estar hablando lo mismo no hemos hecho ninguna inversión que realmente y lo que él dice es verdad no hay la inversión yo estoy de acuerdo que debemos tener algo que nos produzca, ahora como somos regionales no estamos aquí metidos en cómo se están haciendo las cosas desde el punto de vista de si se miro la oportunidad es buena que se hizo esto y esto y no funciona bien, eso no lo sabemos en cifras de acuerdo? el doctor lo sabrá en cifras... **Comenta la Dra. Natalia** pero si me parece importante como ver más números de lo que estamos haciendo, estamos como quiero un apartamento. **Continúa hablando el Dr. Santander**, ahora otra de las cosas que dijeron ya para finalizar, es que esta oficina es una oportunidad, es como si a mí me dicen yo voy a comprar algo que vale 1500 millones y me lo están dejando en 1000 porque el tipo va a viajar al extranjero ese es un negociazo en cualquier parte, entonces si estamos al frente de un negociazo no hay que pensar mucho pero si realmente no es un negociazo pues pensémoslo y enfrentemos las cifras.

Habla la Dra. Martha Africano de la Regional Santander,

Yo quería tratar el punto de la descentralización o centralización igual eso arrendado o comprado igual tiene que haber un sitio que sea la central de operaciones de la asociación en el país, e independiente de que se cambie el presidente y sea uno regional, el presidente le va tocar estar viniendo a Bogotá porque Leyla seguirá siendo y las cosas que se tienen que hacer de día a día no se pueden estar moviendo ni de sede ni de ciudad el trabajo que tenemos que hacer por integrar mas las regional va independiente de arrendemos o compremos una sede y yo pienso que la necesidad de agrandar y crecer la sede es total que se le puede sacar todas las ventajas que dijeron y que la idea es como dice Santander apoyar la decisión para que la junta analice los costos, los precios y tomen la decisión pues yo sería a favor.

Habla la Dra. María Eulalia Tamayo,

Yo pienso que si bien el punto que nos citaron es aprobación y otorgamiento de las facultades yo si pienso que hay que oír las opiniones para que ya con todas las opiniones ya la junta si nos dan el poder, de poder hacer pues tomar una decisión podamos tener las herramientas yo pienso que hay que echar números con lo que dice Henry cierto hay que hacer un ejercicio total pues que yo pienso que la junta no se ha hecho ese balance de los pro los contra económico de pasarnos a una oficina más grande de todos los impuestos de todas la ventajas, cuantas utilidades se podrían sacar de la oficina, que si se arriendan los parqueaderos como se pensó que si se alquila para algún evento o sea que tanto se puede hacer y tener ese ejercicio para que de pronto sea más transparente la decisión que se tome si es a favor o en contra de la compañía.

Habla el Dr. Julián López de la regional Eje Cafetero,

Yo pienso que es un paso que hay que dar o sea un paso que hay que dar adelante lo que he oído es que lleva mucho tiempo discutiéndolo y realmente no se ha podido dar ese paso. La conveniencia no si hay que analizar con todas las cifras pero pienso que también son demasiados factores que de pronto se pueden poner a favor o en contra si nos ponemos a pensar en un contexto macroeconómico el dólar nos va a afectar eso siempre nos va mal y nos vamos a quedar como en eso, si me parece totalmente importante lo de los impuestos yo realmente si pienso que deben ser mucho mas o sea yo tengo un apartamento de 200.000.000 millones en Armenia y pago 2.000.000 millones de pesos aquí es mucho mas debe ser mucho más debe ser muchísimo más así que es algo que hay que tener en cuenta, pero pienso que si es algo que tenemos que apoyar yo lo apoyo creo que tener una sede nos ayudaría a centralizarnos un poquito más uno ya tendría donde venir donde hacer un taller para que lo llamen y venir de instructor aquí que ahorita ya contamos con eso, no creo que nos desligue más sino que nos sirve de punto de encuentro, y es totalmente cierto Bogotá es el centro del país y aquí tenemos que llegar nosotros, no creo que como el argumento que nos va a disgregar mas no igual nosotros tenemos que sentir propio porque así lo es.

Habla Dra. Adriana Ballesteros secretaria de la Asociación colombiana de neonatología,

El costo en este instante de arriendo de la oficina es acerca de un 1.200.000 que más o menos estaría cruzándose con la administración que se tenga acá en el sitio y más o menos haciendo un promedio más o menos pueden haber cerca de unas 10 reuniones anuales con diferentes personas de afuera donde reúnen en general a los diferentes instructores que van hacer algún tipo de operación que se va hacer en la periferia que es lo que tú estabas diciendo y ese costo de todas maneras es bastante elevado si uno se pone a mirar claramente tendríamos que revisarlo con un poquito más de lupa y con cifras un poquito más detalladas exactamente posiblemente casi que estaría compensando el tema de los arriendos en otros sitios cuando nos estamos reuniendo todas las personas de la regional afuera, además de la idea de que nos da

identidad de tener un sitio donde poder funcionar porque pues los que han tenido la oportunidad, yo pues nunca he tenido la oportunidad de venir a la oficina que tiene la asociación actualmente es un sitio que se quedo muy pequeño para todas las operaciones que se hacen incluido bodegaje lo que decía Natalia con el detrimento de las cosas que se tienen dentro pues que utilizar y son insumos bastantes costosos entonces eso es otra cosa como para tener en cuenta, pero definitivamente lo que tenemos que tratar de mirar acá es pienso yo tener la opción de poder revisar con más detalle esos números y tomar una decisión en la junta si ustedes les parece pues como para ir un poquito más ágiles.

Habla el Dr. Sánchez,

Yo quiero participar una cosa definitivamente nosotros los médicos vivimos en otro planeta en relación a la economía y la gente que sabe de economía le dice a uno usted para que compro un apartamento en 1000 millones de pesos y vivo en arriendo y vivo en un apartamento más grande que el suyo porque, porque los 1000 millones de pesos que yo tengo no los invierto en mi casa donde están muertos menuda de impuestos es que yo tengo esos 1000 millones de impuestos trabajando en no sé qué y yo me hago el doble de lo que se gana usted y usted metió los 1000 millones en un apartamento eso le dice a uno un grupo de personas que dice si usted tiene un dinero pero tiene un negocio la rentabilidad de su negocio puede ser mayor que tener la plata metida en un apartamento por todo lo que hemos hablado entonces yo a lo que voy es que habría que hacer el ejercicio de cuanto nos cuesta una oficina de las características que queremos arrendar sin meternos nosotros el cuento de la los gastos notariales, los impuestos, las valorizaciones y digámoslo claro el día que se vaya a vender cuántos años tiene este edificio (18) 18 si la asociación decide venderlo dentro de 7 años nosotros tenemos certeza de que por un edificio de 25 millones de pesos nos van a dar lo mismo que lo que están construyendo aquí en la 100 con 19, aquí en la 100 con séptima , aquí entonces yo creo nadie niega que la inversión de finca raíz es buena y en este país ha sido buena por años pero yo lo que digo es y si todo el conjunto de recursos los ponemos a trabajar y nos genera a nosotros un interés, la cuenta que yo hago si yo tengo 1000 millones de pesos y los pongo al 0.5 anual que es bajito porque se puede conseguir al 7 y al 8 sin que sea nada ilegal cierto estaría generando póngale que yo conseguiría una inversión al 7 anual entonces me esta generando 7.000.000 millones de pesos mensuales 7 1000 millones solamente 1000 y si los 7 gastamos dos y medio en una oficina grande y me quedan dos y medio pero el resto de recursos están rentando y tenemos para hacer lo que queremos yo la pregunta que hago ¿ No será mejor negocio que invertir los 1000 en un inmueble? Esa es la pregunta digámoslo claro mire además las es como el cambio que estamos teniendo no nosotros que ya estamos pasando de generación nos educaron para decir compre su casita chino ahorre compre un apartamentico de 20 mañana compre uno de 30 cierto y mañana no se encuentra las generaciones jóvenes no les interesa eso tienen otra visión otra cosa en relación a la finca raíz a lo que quieren hacer a lo que hacen con su dinero con lo que se gaste entonces la economía ha tenido un cambio importante

eso es real entonces yo pienso que son cositas que tenemos que analizar pero me parece muy importante con números para decir el monto total que tiene la asociación puede dar rentabilidad los costos son estos.

Habla la Dra. Gloria Troncoso de la Regional Cundinamarca,  
Yo tengo una pregunta la inversión de finca raíz tiene que tener algún objetivo específico dentro de la asociación? o se puede? si porque en esas entidades lo que dice el Dr. Henry pues digamos que uno se pone a pensar yo puedo invertir estos 1000 millones lo digo yo en un lugar en un local comercial centro comercial si eso es la pregunta se puede invertir en otra cosa o tiene que ser necesariamente en una oficina?**interviene la Dra. Adriana Ballesteros** o sea nosotros no podemos invertir como un negocio perderíamos muchas prebendas con las que estamos funcionando ahora parte de la misión y la visión es básicamente el tema de educación y algo de legislación dentro de la parte salud neonatal básicamente esa es la idea o sea en ese sentido de pronto uno sería diferente a la figura que tú estabas diciendo en que es mejor que yo lo invierta porque la única cosa que yo puedo invertir es en educación, **Comenta el Dr. Sánchez** no yo quiero invertir en la gente de la asociación y en la neonatología del país, **continúa la Dra. Adriana Ballesteros** por eso la parte de educación y todo eso, pero a lo que yo me refiero en inversión es que normalmente cuando uno piensa en inversión está hablando de invertir y sacar un usufructo de eso o sea yo no puedo decir esa plata yo no la dejo en un CDT vamos a comprar unos centros comerciales en la parte de abajo y los pongo arrendar no podemos o sea lo único que nosotros podemos hacer es inversión humana que redunde en educación y una mejor salud no que redunde en un beneficio económico, **Interviene el Dr. Solano** ya tendríamos un manejo diferente por la DIAN.

Habla la Sra. Esperanza de Ángel,  
los estatutos tributarios para las ONG, (no porque yo no hago parte de la reunión, ellas si conocen mi voz), los estatutos además el estatuto tributario que cubre que contempla para estas ONG nosotros somos una identidad sin ánimo de lucro dice muy claro que no podemos invertir los dineros si no en el objeto social propio de la institución en nuestro propio objeto social y nuestro propio objeto social esta figura de tener una sede utilizada para educación en neonatología cumpliría ese objeto.**Comenta el Dr. Sánchez** entonces nos cambian los impuestos **(los miembros hablan al mismo tiempo)** **Continúa hablando el Dr. Sánchez** pero Esperancita también hay que mirar porque con la reforma tributaria que va a sacar este gobierno el otro semestre todas las fundaciones **(Los miembros de la junta hablan al mismo tiempo).** **Interviene el Dr. Solano** eso también incluso lo pensábamos porque entre más demuestres tu por ejemplo capital en bancos en corporaciones también nos van a dar más duro eso también se pensó, a mi me parece que es muy interesante el debate que estamos dando porque pues dijéramos la intervención que ha hecho inicialmente Henry ha despertado la pertinencia de muchas cosas yo pensaría es que no podemos tampoco olvidar que una cosa es lo que hemos visto como posibilidad de inversión atractiva, otra cosa es la inversión desde el punto de vista educación que yo creo que ascon ha

respondido a las expectativas del país con un gran esfuerzo para estar no en las grandes ciudades también nos hemos ido a todos los municipios que tú hablas y sigue siendo la prioridad en los objetivos es decir no hemos desvirtuado nuestra función de los objetivos ni que ahora nos vamos a convertir en unos negociadores y a ganar plata nuestro frente ha sido educación y creo que es el que estamos dando y están abiertas todas las posibilidades para mejora y para complementar cierto los trabajos que ustedes conocen de por sí, yo lo veo muy importante porque recuerden que lo que nosotros estamos haciendo hoy y lo que estemos definiendo es la representación de todos los miembros de la sociedad yo creo que precisamente eso ha sido una de las dificultades más grandes de hecho la sociedad ha ido dando pasos e históricamente estamos pensando que ha sido beneficioso y que no ha sido no hace mucho tiempo la sede está siendo administrada por decirlo así desde Pereira y nosotros aquí no teníamos el manejo que le hemos dado a la asociación exactamente esta desde que creamos nuestra sede toda la base de información acá de todos modos yo creo que tenemos que tener en cuenta y los que quieran aportar más es el momento para tomar una determinación esta reunión precisamente esta dada porque no esta no es un hecho nosotros no hemos firmado nada aun no hemos pagado nada no hemos dado arras, estamos precisamente aquí para ver los pros y los contras a nosotros nos pareció llamativo el m<sup>2</sup> aquí el valor que tiene la ubicación que tiene hay esta lo que se pago de los impuestos es mas dentro de la minuta de compra venta el precio inicial es 1.100 millones pero dan 200 millones como donación para ellos disminuir impuestos entonces.

**Comenta la Dra. Natalia**, yo creo que finalmente como que hay varios puntos de vista y yo sí creo que sería interesante pues mirar números o sea haber yo hago esta inversión y esta inversión puede que tenga una valorización y eso pues hay expertos que le dicen a uno cuánto hay de valorización tiene estos riesgos que realmente en esta ubicación el riesgo si es tributario pero no hay grande mucho más riesgo a este nivel el inmueble si es un poco viejo digamos que esa parte sería importante considerarla pero si sería interesante o sea definitivamente hay que cambiar la sede alquilada hay que ampliarse en espacio alquilada o comprada entonces habría que ver desde el punto de vista económico que estaría mejor para ascon y siempre pensando que lo que queremos es tener un lugar para hacer académico eso es lo que nosotros para todo el mundo eso es lo que queremos ser comprado arrendado pero si echarle los números haber que sería lo mejor en esos términos y me parece que es interesante mirar la propuesta.

**Comenta la Sra. Esperanza de Ángel** Yo voy hacer una aclaración para los que tenían dudas que el señor me está pidiendo los recibos, los recibos son dos recibos porque son dos oficinas son dos predios..(Los miembros de la junta hablan al mismo tiempo).

**Interviene la Dra. Adriana Ballesteros**,Para digamos darle curso a la reunión de hoy, ¿es solamente los participantes dar el poder para dar la facultad a la junta es decir si compra o no compra no quiere decir que hoy vamos a votar para comprar esta oficina sencillamente hoy vamos a decir damos la facultad para comprar después me traen las opciones que ustedes me tengan y dentro de las opciones estará esta con todas las observaciones que hemos dado hoy eso realmente la votación es realmente para dar la facultad a la junta.

Habla la Dra. Ana Lucia Torres,

Pues estoy de acuerdo con muchas de las opiniones que han tenido, yo pienso que obviamente si va a centralizar pues porque de todos modos pues la gente de las regionales no o sea de pronto unos pocos podemos venir aquí hacer algún entrenamiento de instructores y eso pero las regionales igual tienen que seguir manejando igual porque también damos talleres a grupos muy grandes de la ciudad y que obviamente pienso que es complicado el desplazamiento sobre todo cuando es de enfermeras y todo esto etc. Cierto pero si estoy de acuerdo en que se necesite una sede también en parte de valorización uno si obviamente si le damos poder a la junta pues para que si con números definitivamente mas costo-efectivo la compra.

Habla el Dr. Santander,

yo veo esto como una condición humana nosotros necesitamos tener un sitio alquilado o comprado pero que nosotros sintamos que tenemos algo la única forma es comprarlo lógicamente si vamos a pasar todo el tiempo mirando impuestos y mirando esto nunca vamos a comprar nada y nunca vamos a tener nada solamente vamos a tener plata en bancos que no nos produce nada ni siquiera la valorización en CDT a final de año da para lo que perdiste entonces esa es la situación incluso si yo fuera hacer el análisis como negocio tal vez no sea el negocio tal vez no sea el negocio, tal vez no sea porque no sea el negocio? porque me llama la atención 18 años si de pronto lo que el doctor dice totalmente cierto en 5 años no cierto que la valorización va hacer igual por el sitio porque de pronto ya no es el sitio de mayor valor valorización en Bogotá ustedes lo conocen mejor que yo, pero yo no lo veo así yo lo que me entristecería es que dentro de 5 años estemos en lo mismo y no tenemos sede y la sede no es para producir tanta plata sino para reunirnos respetando todo lo que dice el Dr. Sánchez y no solamente eso muy valioso porque nos hizo claridad de cosas que yo no tenía idea nosotros como regionales no sabemos cómo están las cosas en Bogotá de acuerdo.

Habla el Dr. Henry Sánchez,

Mire yo tengo una información aquí muy concreta y les muestro miren la información es que yo no puedo mejor dicho vuelve y juega yo tengo en esta área mi consultorio y el cuento más o menos igual miren ustedes como estaba adherido estas son dos oficinas no son una por eso te pasan dos papeles porque como esto es un área grande como gente que compra dos apartamentos y los une usted paga 201 y 202 pero vive en uno solo aquí hay dos oficinas unidas el año pasado adherido costaba 797.000.000 millones de pesos el año 15 para este año 916.000.000 millones de pesos cuanto se incremento el 14.9% (la valorización) si y yo les dije uno sobre este monto paga más o menos el 7% que es lo que ustedes ven aquí se pago en una ocasión 4.500.000 y 3.400.000 estos eso da 9.000.000 millones de pesos bueno entonces yo dime, ( el 1% ) claro pero yo lo que te puedo asegurar Mariula es que el otro año nos suben en esta zona otro 15% porque, **Pregunta el Dr. Santander** cuanto hemos tenido en talleres en el año **(Algunos miembros de la junta**

hablan al tiempo). **Interviene La Dra. Natalia Restrepo**, Perdón, perdón hay que ver mirando todo eso nosotros, no lo que hay que ver es lo que queremos nosotros como ascon es la pregunta entonces nosotros como ascon si estamos mirando todos estos números que queremos ser un negocio o como dice el Dr. Santander queremos ser algo que sabemos que vamos a invertir nos tomamos como decimos vamos a invertir en esto vamos a poner esta plata acá porque la tenemos porque, porque ascon la tiene y lo puede hacer sabemos que eso nos va a costar es como cuando uno compra un carro y sabe que es un carro muy elegante y uno lo saca del concesionario y le cuesta menos pero uno dice me lo gozo entonces nosotros que queremos gozarnos esto con la academia y hacer nuestros talleres y venir y tener nuestras cosas acá y pagar lo que haya que pagar porque hay que pagar si porque no somos un negocio porque somos una cosa que queremos crecer académicamente yo se que ascon no se va a quedar en ceros porque estos nos va permitir crecer o sea la inversión es económica o la inversión es académica es la pregunta, **Pregunta el Dr. Sánchez** y si hacemos lo mismo con un arriendo, **Continúa la Dra. Natalia** No, por eso digo que yo entiendo que los números hay que echarlos si pero al mismo tiempo yo oigo los dos puntos de vista y después oigo a Santander y el dice “no mire a mi me parece que es nuestro llevamos todos estos años” y yo he oído todos estos años decir movamos esa plata hagamos algo con eso y yo estoy de acuerdo contigo los muchachos ahora no compren pero bueno tal vez nosotros somos de los que compramos.

Habla la Dra. María Eulalia Tamayo,

Estoy muy de acuerdo con lo que dice Natalia al final yo he oído ese cuento yo estoy en la junta hace 8 años y he oído este cuento de comprar la sede, comprar la sede en los 8 años y antes en las asambleas entonces que es lo que pasa que de pronto en algún momento esos 1000 millones implicaban el 70%-80% de lo que nosotros teníamos cierto, entonces afortunadamente en el último año se ha tenido una muy buena rentabilidad teniendo en cuenta la depreciación bueno todo eso pero en cifras ahora la inversión sería un 40% teniendo en cuenta todos los impuestos teniendo en cuenta aproximadamente teniendo en cuenta todos los impuestos y que tendríamos de todas maneras un porcentaje importante para poder seguir creciendo en toda la parte académica estoy muy de acuerdo con lo que dice Henry de que de pronto proyectarnos más independiente del ministerio y de los laboratorios yo pienso que eso tiene que ser un proyecto grande que pues que lo tenemos que poner en práctica para que podamos seguir creciendo y que definitivamente nos va a dar una identidad estoy de acuerdo con lo que dice Natalia de que el carro se desvalorizo pero usted está contento con su carro y se fue a pasar porque tenía la camioneta o en fin nosotros vamos a tener una sede que nos va a permitir de pronto tener una mayor identidad es importante que nos preguntemos porque todos los que estamos acá si hace tanto tiempo estamos en la asociación no conocemos nuestra sede, cierto entonces será que no ha sido atractiva no se permisiva muchas cosas entonces la idea de pronto de tener esta sede es pues que nos permita eso.

Habla la Dra. Yazmin Quintero,

Una sola pregunta es si es versus las dos opciones son comprar versus alquilar para poder usar los 1000 millones no para comprar, no o sea yo sé yo estoy de acuerdo con comprar pero viendo el punto de vista que nos estaba diciendo el Dr. Henry si la idea es educación y la idea es invertir mi pregunta es en que podríamos invertir para poder subir esa plata porque de nada sirve que yo alquile verdad los 1000 millones, de que me sirve a mi alquilarlo y tener los 1000 millones de pesos ahí guardados sin yo saber en qué lo puedo invertir como asociación o sea que se podría hacer o que sugerencias de inversión no solo raíces sino que se pueda multiplicar el dinero porque yo sería beneficiada con los talleres créanme con la capacitación.

Habla el Dr. Santander Crespo,

Yo estoy de acuerdo y exactamente lo que decía la doctora el problema de lo tangible a lo intangible, lo tangible es compra y tener donde estar y saber que esto es nuestro lo intangible vamos hacer un negocio si las juntas futuras ante la pro actividad de hacer los negocios y de mantenerlos y mañana no solamente tener eso sino mucho mas en bancos ese es el interrogante a tener algo, ahora que no nos metemos en un negocio que vayamos a perder lo que tenemos tampoco es eso es lo que tenemos que analizar. Interviene la Dra. Yazmin y como asociación saber que se puede porque ya sabemos que cosas comerciales no se pueden.

Habla la Dra. Martha Africano,

Yo pienso que nada excluye lo que se propone o sea el hecho de comprar hay que analizar principalmente cual es el punto fundamental nosotros somos malos negociantes y como sociedad lo hemos sido y hasta ahora nos vamos a enfrentamos a la que nos presentaron la junta de la asamblea anterior de que vamos hacer con tanta plata nunca habíamos tenido tanta plata y ni sabemos en qué invertirla sabemos hacer lo de neonatología y talleres y por eso hay se planteo lo del director ejecutivo, el gerente para que nos ayude a gestionar a dar el siguiente paso adicional haber que vamos hacer invertir el 40% de los recursos lo que tiene que salir en las cuentas es que no sea ruinoso o sea que no sea algo que nos vaya seguir sacando más recursos sino que en lo que tenga que producir compense con el arriendo y con las reuniones no que de negocio pero igual queda el 60% restante para que siga produciendo más dinero y pues no se la idea es que vuelvo e insisto que se le dé la decisión a la junta de este u otro predio.

Habla el Dr. Henry Sánchez,

Doctora Martha yo estoy totalmente de acuerdo de que nosotros como asociación lo que tenemos que decidir es si vamos a comprar una oficina, sabe que tenemos que decidir? que vamos hacer con la plata por una razón porque si compramos la oficina pero seguimos teniendo la plata en el banco como dice el doctor cada vez vale menos aunque la verdad no

gastamos en dólares sino en pesos, si eso es más difícil cuando uno gasta en pesos y gasta en dólares afortunadamente aquí no está pasando pero digámoslo claro mí lo que me parece es que tenemos que decidir mire no vamos a tocar el 40% vamos a rentar esto nos da una rentabilidad de tanto y ese total o ese 60% o ese 100% recursos los vamos a poner en rentabilidad para tal cosa que yo lo que digo es que nos falta a nosotros la asociación es definir claramente yo lo que pienso Chepe decía muy claramente hemos trabajado en educación hemos trabajado en no sé que no somos una asociación que llega de pronto a montar lo que hizo SCARE con FEPASDE etc.etc. bueno pero entonces decidamos concreto mire estos recursos van a rentar tanto mensual tanto no se cuanto de eso va tanto para los talleres tanto para no sé qué tanto para no sé qué cosa yo pienso que la asociación en la medida que invierta en su gente la gente se va a sentir mucho más contenta porque además a mí me preocupa una cosa cada vez tenemos mas neonatologos jóvenes cada vez y los neonatologos jóvenes no les interesa vincular entonces lo que es un hecho y nosotros debemos proyectar eso es que nosotros debemos de preparar un relevo generacional cierto y una forma es atraerlo pero porque no vienen porque de pronto dicen es que a mí la asociación no me da nada bueno no es que le tenga que dar plata pero porque no definimos como atraer esa gente como darle a esto una proyección a 20- 30-40 o 50 años que uno de nosotros estemos pero realmente yo lo que pienso es que así como uno se sienta en su casa y dice mire hoy no podemos comprar el carro la camioneta 4x4 no podemos entonces andemos en el carrito modelo 2010 porque no hay para comprar la camioneta 4x4 2016 pero es que tenemos que pagar la educación de los hijos primero y tampoco hay para cambiarnos de apartamento y tenemos para irnos de vacaciones a Melgar pero no a Miami entonces yo lo que pienso eso lo que nos hace falta a nosotros que es lo que vamos a poner en utilidad de los recursos mientras tanto yo pienso que la discusión no tiene razón esta otra se haría con números y cosas y realmente yo pienso que deberíamos decidir es desde el punto de vista números que es lo que más conviene porque les digo una cosa mire esto no son palabras mías esto es del contador nuestro nosotros hace un tiempo que tenemos un grupo de pediatría de trabajo dijimos oiga compremos un apartamento, compremos una oficina y se metió el contador y nos dice que ustedes tienen doctores una asociación de trabajo ustedes repártanse la plata si usted doctor se la quiere gastar, regalar, invertir es problema suyo pero ustedes como grupo no se metan a comprar cosas porque ese no es el objetivo de esta sociedad y les va a generar impuestos cosa y no sé qué sabe que no lo haga mire el concepto de un contador ve entonces el punto es si nos conviene meternos en tener bienes inmuebles o definitivamente no o no sirve más tener más maniquís con tener unos nuevos multiplicarlos que a esos si toca pagarlos en dólares entonces yo pienso que eso es lo que tenemos que decidir mire hay que renovar el material de taller y eso en dólares vale tanto pero además queremos dos maniquís mas no solo renovar sino dos mas y queremos hacer esto y queremos planeemos en que gastarnos la plata y hay si decidimos si vale la pena la inversión en un inmueble en un bien inmueble o no eso es lo que yo considero. **Comenta la Dra. Ballesteros** No sé si hay algunas otras posiciones no sé si valdría la pena ya que explayamos todo una serie de posiciones ya sea la votación para decidir concretar **Comenta la Dra. Tamayo** A mí me preocupa un poquito porque realmente o sea la citación de la asamblea

extraordinaria dice claro el punto “aprobación y otorgamiento de facultades a la junta directiva de ASCON para la compra de un inmueble oficina sede en la ciudad de Bogotá” cierto.

Habla la Dra. Concepción Guardo Regional Bolívar,

Ante eso que acaba de plantear la doctora que la citación fue específicamente para comprar no sé si en este momento podemos cambiar el orden del día. (No, no se puede) Poniéndome en conteso con lo que ustedes han expresando siento que es una situación que viene de atrás y pienso y pregunto porque hay solo una propuesta analizada de un solo inmueble cuando eventualmente ante una situación de decisión para el resto de personas yo estoy hoy por primera vez en debate pero pienso que podía ver dos posibilidades para aprobar eventualmente la compra que fue para lo que citaron, entonces pienso pensando a nivel general que siempre que se va a comprar o a invertir o a tomar una decisión se toman en cuenta dos tres opciones y me imagino que ustedes hicieron el análisis y por eso ya haya avanzado una promesa de compraventa sobre un inmueble X que es el que se está analizando pienso que es así pero creo que con esa citación y con ese orden del día expresado en la forma que fue y ante lo que se está debatiendo tenemos que replantear que decisión se va a tomar porque ya no serían poderes específicos para comprar ante los debates como se están expresando sino eventualmente para evaluar entonces ese es el punto a definir para que podamos avanzar porque si no estamos debatiendo, **interviene el Dr. Santander** es que la es muy claro aprobación y otorgamiento de facultades a la junta directiva de ASCON si en algún momento se hace la excepción aquí dice aprobación y otorgamiento de facultades a la junta directiva de ascon es una reunión que se hizo expresamente para eso nada mas ahora cuando se haga la votación se tomara la decisión si se dice no se otorga el poder a la junta.

Habla la Dra. Martha Africano,

Aunque la citación dice tal punto yo pienso que la conclusión de la reunión puede ser no se otorga ese punto y se propone nueva discusión para evaluar la posibilidad de arriendo versus compras con un informe más detallado financiero contable y asessoria de alguien más experimentado en contaduría o algo que nos diga conveniencias ventajas y desventajas de arriendo versus compra porque lo que es claro es una oficina más grande mas toda la inversión que se quiera hacer con el resto de la plata 100 o 60 % de la plata que llegue a quedar.

Habla la Dra. Gloria Troncoso,

O sea la pregunta es: se pide la aprobación es porque el monto de la oficina que se quiere comprar excede un valor que está en los estatutos entonces por eso es la facultad para no quedar solamente citados a la asamblea sino al valor comun, **Comenta el Dr. Solano** no a la junta nacional, **continua la Dra. Gloria Troncoso** lo que uno está aprobando es que se compre un inmueble y que se compre un valor superior a: estamos aprobando dos cosas, **Comenta el Dr. Julián**

**López** No quiere decir que sea esta obligatoriamente. (Algunos de los miembros hablan al mismo tiempo) **Comenta el Dr. Santander** entonces se compra o no se compra esa es la pregunta.

Habla la Sra. Esperanza de Ángel,

Exactamente el motivo por el cual se cito a esta asamblea extraordinaria es para que la asamblea le otorgue o le amplíe a la junta directiva el monto para poder invertir en oficina en clínica en consultorio o en otras cosas en este caso es un inmueble para sede y porque actualmente ustedes que conocen bien los estatutos porque se los han leído muy bien dice que solamente tiene facultades para invertir en gastos de 400 salarios mínimos.

Habla el Dr. Dairo Cera Regional Cundinamarca,

Yo creo que es el momento para que tomemos la decisión, yo creo que a lo que nos citaron acá fue para tomar una decisión si le otorgamos el poder para comprar o no, creo que eso es lo que debemos hacer en este momento ahora para decir si es esta o es otra yo creo que eso es otra instancia y otra instancia donde nos muestre por lo menos tres opciones para tomar la decisión.

Comenta la Dra. Martha, Me surge una inquietud este es un poder único que se va a dar para este punto o es una potestad que va a quedar de aquí en adelante para junta nacional.

Habla el Dr. Santander,

Yo pienso que entonces con lo que está pasando tenemos que cambiar el orden definitivamente o sea hacer primero la aprobación si decir sí o no se compra y hacer la propuesta de cuando nos reunimos o se posterga la decisión para otra asamblea. Eso sí se puede hacer con base en análisis económico que no se han hecho hasta el momento que a mí me parecería lo más lógico o sea no perder el norte ahora y decir no nos fuimos y no hicimos nada y perdimos nuestro tiempo y lo peor seguimos sin tener nada yo lo que pienso que tenemos si no estamos seguros porque tampoco es bueno hacerlo así bueno que no se dé el otorgamiento ahora pero que se si hacemos una asamblea pronto ya con decisiones se toma estos son las valorizaciones económicas el enfrentamiento de lo que se puede hacer y así ya seria con más seguridad. Yo estoy seguro que si de punto nos hubiéramos reunido antes para hacer lo que hoy hicimos hoy estuviéramos tomando la decisión pero ya pues no todo el mundo pudo ese día.

Habla la Dra. Natalia Restrepo,

Pues a mí me preocupa un poquito pues ya llevamos en esto 4 meses 5 meses hay un poco pues no sé sin ser experta porque no tengo ni idea me parece la verdad la compra de esto o sea a mí me encanta el lugar soy sincera y me parece que es una buena oportunidad de negocio no o sea lo digo bueno me angustia un poquito que sea una cosa de inversión y que lo perdamos porque acá realmente está más caro no sé, no sé si se ve un poquito como promoción como mujer buscando una promoción pero lo que quiero decir es que me angustia la premura porque llevamos un tiempo y pues yo estoy de acuerdo con el resto que esto hay que revisarlo hay que echarle números hay que tomar las decisiones hay que mirar la visión lo que realmente quiere ascon y posteriormente pero tomar la decisión rápido o sea no podemos seguir dándole vueltas a esto porque si vamos a tomar la decisión de comprar y perdemos esto pues es un problema, es una opinión.

Habla el Dr. Solano,

Pues esto no es fácil primero que todo, segundo la propuesta de oferta de vendedora ellos están esperando una respuesta pues para definir o tener la participación de otros clientes cierto pero yo veo que la participación de todos ha sido muy valiosa y lo que preocupa es tomar una determinación sin estar realmente la seguridad y el conocimiento de todo esto **Interviene el Dr. Santander** y después la junta directiva es la que tomo la decisión aunque hay sido y no, no yo estoy de acuerdo... (No se entiende en la grabación ya que los miembros de la junta hablan todos al mismo tiempo)

Habla el Dr. Henry Sánchez,

Digámoslo claro entonces estábamos hablando con gloria ante el punto concreto de aprobación y otorgamiento de facultades a la junta directiva para la compra de una inmueble yo lo que creo es que hemos comentado inquietudes que de pronto nos dicen compramos o no compramos son las dos opciones no estamos convencidos que vamos a comprar porque el otro punto digamos que todos estamos de acuerdo en una cosa necesitamos una sede más grande crecer yo les voy a dar un dato a ustedes 1000 millones de pesos con un arriendo no de un millón y medio sino de 2.5 millones mensuales nos permite pagar 33 años de arriendo 33 años de arriendo a 2.5 millones de pesos si 2.5 millones por 12 no en serio mire 2.5 millones por 12 son 30 millones por año, 1000 millones son 33 años de arriendo a 2.5 listo quítenle porque ustedes deben decir pero 33 años estamos pagando 2.5 listo si no estamos pagando pero el arriendo va subiendo lo de la IPC este año fue tenas porque fue el 7% obviamente el otro va ser mayor y así entonces yo lo que vuelvo y planteo es no hay que verlo si hay que verlo como negocio y hay que echarle números y si nos sale mejor tomar una oficina mañana de 3 millones de pesos o de 2 millones y medio es que miren en el arriendo también se los pongo claro el que tiene la plata marranea porque, porque el que tiene oficina grande y la quiere arrendar y no ha podido porque está diciendo esta oficina la arriendo en 2800 uno va y le dice le doy 2 y el tipo lleva un año con la oficina desocupada pagando impuestos hay si le toca pagar los impuestos y pagando administración entonces el tipo dice pues maestro entre

tener aquí cero y yo sacando y usted me da 2 se lo arriendo en 2 yo sugiero tener en cuenta la posibilidad de arrendamiento de una oficina de unas características que nos permitan estas cosas. **Interviene la Dra. Yasmin** no yo esa parte la comprendí usted sugiere un punto número dos que es dinero no se coloque en un lugar donde no va a producir sino que se coloque en otro lugar donde produzca para que se mejore la parte de educación no solo educación yo lo que digo es que nos tenemos que sentar a decidir en qué. **Continúa la Dra. Yasmin** En que si no podemos invertir en nada **comercial. (Comentan los miembros de la junta al mismo tiempo)**

**Interviene el Dr. Sánchez** yo te lo pongo claro si el día de mañana la asociación dice voy a tener 4 maniqués cuatro muñecos en Bucaramanga y 4 no sé qué y no sé tal y no sé qué y nos ahorramos el costo de transporte de esos muñecos y nos ahorramos si y si vamos multiplicando eso me comprende yo lo que le digo es que primero nos sentemos a decidir porque no es solo un interés es todo el dinero que tiene la asociación de que vamos hacer con él no solo miremos el pedacito de la oficina.

Habla el Dr. Santander,

Mire yo pienso una cosa yo quisiera el Dr. Sánchez ha tenido unos postulados muy reales de lo que está sucediendo en Bogotá porque de pronto si esta oficina tuviera situada en Santa Martha o Cartagena pero yo tampoco quiero que digamos no porque no nos parece yo pienso porque no postergamos el objetivo de esta reunión para una próxima asamblea no muy en el tiempo o sea vamos a llenarnos de papeles “y de números” y en ese sentido cometimos el error de pronto por no estar en Bogotá porque hubiéramos hecho el ejercicio y eso la junta directiva nosotros yo me siento culpable de no haberlo hecho estamos de acuerdo, la Junta directiva debió de presentar este ejercicio para hoy eso pero bueno las cosas hay que aceptarlas como son el doctor Sánchez nos puso a pensar y yo lo que considero es que debemos volvernos a reunirnos para hacer lo mismo pero ya con cifras para decirle al doctor Sánchez cosa que usted tiene razón o no doctor Sánchez se puede comprar porque es que vamos hacer tantos talleres vamos a traer instructores de todas las regiones y uno de los valores agregados es que los instructores si se pueden capacitar aquí en Bogotá y esos instructores son los que van a ir a todas las regionales si se van a ver favorecidas con una decisión así.

Habla la Dra. Gloria Troncoso,

El día que hicimos la reunión virtual lo que pasa es que no me escucho pero yo si planteo otra idea o sea hay otros sitios que también nos da la posibilidad de tener la oficina compra de oficina en espacios buenos si mas nueva con un auditorio que lo tiene para que podamos hacer las reuniones tiene el edificio lo tiene el edificio es un auditorio como un salón comunal no porque es un edificio de oficina eso es un edificio de vivienda si el otro es un servicio adicional y valía o sea cuando yo averigüe valía 500- 400 millones de pesos estaríamos haciendo las dos opciones se compra se ahorra si y se invierte que se hagan las tres posibilidades, **Comenta el Dr. Sánchez** de pronto pagan menos impuestos porque el área

es menor pero se tienen otros servicios, **Continúa la Dra. Gloria** era lo que yo proponía ese día que miráramos otras alternativas pero no se la comunicación como que no fluyó.

Habla el Dr. Sánchez,

Pero, pero yo les digo perdón yo no lo había pensado pero yo les cuento en la esquina de la clínica hay un edificio que se llama el edificio bambú es un edificio inteligente se ganó un premio a la arquitectura y de más, un amigo colega tiene junto con su señora ellos su consultorio tiene un área gigante porque además el es gastroenterólogo tiene área para dar anestesia para procedimientos y Gloria tú tienes razón ellos tienen un auditorio entonces tú tienes derecho al auditorio sabes porque, porque como cualquier edificio que tiene un salón comunal yo simplemente digo lo necesito para tal día pero mire que eso nos serviría el área de compra los impuestos y tendríamos los servicios, **Comenta la Dra. Natalia Restrepo** O sea la conclusión es que hay que buscar más alternativas **Continúa el Dr. Sánchez** Yo sigo considerando busquemos la alternativa de arrendar algo más grande saben algo incluso arrendar una oficina con las características de lo que dice gloria pues el área es menor pero también uno como arrendatario tiene derecho al área comunal. (Es que ese es el ejercicio con todos los escenarios) **Comenta la Dra. Gloria** Y yo no sé si de pronto es el mismo edificio que estamos hablando porque tiene parqueaderos o sea dentro del edificio la gente llega y paga su parqueadero o sea no hay que salir a buscar parqueadero la gente lo paga si hay otras opciones que facilitan es un edificio más moderno los baños son grandísimos para el piso o sea hay que yo creo que hay que mirar esa alternativa no hay que desecharla. **Pregunta el Dr. Santander** Cuando vamos hacer la otra reunión ya para tomar una decisión, **Responde el Dr. Solano** Si de asamblea ordinaria se trata pues nuestra próxima asamblea sería **(Hablan todos al mismo tiempo)** Lo primero que tenemos que ver es que respuesta le damos a la gente de aquí y ya eso es lo primero y ya lo sabemos por todos los análisis y consideramos que los aportes han sido suficientes como para no tener los suficientes elementos para decir porque **(hablan todos al mismo tiempo)** y entraríamos a revisar cuáles son las propuestas para continuar el proceso de adquirirla yo pensaría que hay otras cosas que van a tomar tiempo como las que dice Henry incluso pues no está aquí el fiscal pero tenemos que ver habría que incluso modificar estatutos en los estatutos no está pues sabemos cuál es nuestro objetivo y realmente todo lo que es la academia lo que es la parte social la inversión social etc. Pero no está hablando de negocios y por eso decíamos o sea nosotros estamos aquí cuidando el patrimonio que han hecho todas las generaciones 5 juntas y todos guardamos el peso a peso con un esmero muy grande si, igualmente que hemos tratado de buscar un crecimiento como el que se ha mostrado seguimos considerando por lo menos que de alguna forma hay que llegar al momento de definir qué inversión hacer si y probablemente definir las inversiones torres mas análisis hasta el punto de saber si nosotros nos vamos a convertir en una unidad de negocios si que hasta ahora no ha sido nuestra organización interna hay que mirar cual es el cambio que se va a tomar eso requerirá como te digo revisor de estatutos pero el hoy y la actualidad es que debemos trabajar sobre lo que está escrito con los estatutos que contamos entonces los estatutos que

contamos lo más importante yo creo es siempre defender la intervención de todos sus miembros porque precisamente esto no es una decisión única y obligada es por votación es por participación y es por análisis de pros y contra no podemos defender en ningún momento intereses particulares que afortunadamente no existen pues todo ha sido del análisis de lo que pudiera ser la más conveniente y que la intervención de posiciones diferentes no significa que la una o la otra sea lo inadecuado exactamente porque el día de mañana podemos estar en otra reunión en que uno de nuestros colegas de aquí diga yo me levanto y se los dije cierto .

Habla El Dr. Henry,

Una cosa importante hay una zona de Bogotá cierto se lo pongo claro que es cercana a la clínica 90 toda esa zona mejor dicho esta si donde toda la construcción de oficina cierto no la están vendiendo miren es que entiendan esto no señor yo tengo Chepe 10.000 millones de pesos yo hago mi edificio y lo pongo a rentar mire chepe vea es que la gente que sabe de negocios no es alguien que no vende entonces el tipo tiene patrimonio que usted quiera hay y lo multiplico y sabes que es lo que hace, mire yo he visto alrededor de la clínica edificios gigantescos que tiene oficinas te lo voy a poner claro en la esquina de la clínica Ernesto Andrade le aprobaron hacer 12 pisos eso va hacer un lápiz ahí por el POT de Petro se aprobaron 12 pisos ya lo está haciendo yo hable con Ernesto Andrade está haciendo él solito con la ayuda obviamente del banco yo que día hable con Andrade hace poco y le dije usted va a vender no voy a vender nada todos los pisos voy arrendar por piso para plástico voy arrendar, lo mismo está pasando con oficina yo he visto edificios que crucen ahí y dice se arrienda oficina y usted va a decir lo compro dice no y tiene lo que dice ahorita todo mundo le está metiendo así como a los apartamentos les están metiendo la piscina el club house, le ponen estas cosas entonces me parece muy importante tenerlo en cuenta.

Habla la Dra. María Eulalia Tamayo:

Yo pienso que es muy importante todo lo que se ha comentado lo que nos ha dicho Henry y que también como tarea queda pienso yo pues una asesoría no solamente del revisor fiscal es que con la reforma tributaria o sea hasta el momento nosotros no hemos cambiado estatutos no hemos cambiado todo digamos nuestra misión nuestra visión dirigida hacia la parte comercial por las ventajas que tenemos en impuestos al ser una asociación pero si la ventajas que nos van a caer nos van a quitar cierto por la reforma tributaria cierto entonces ya la cosa ya cambia cierto porque entonces ya lo que teníamos de beneficio si lo vamos a perder entonces ya cambiemos todo entonces ya metámonos y hagamos una reforma de estatutos que nos permita hacer esas inversiones cierto no lo podemos hacer porque no tendríamos ese beneficio interviene el Dr. Sánchez y sabes que es lo que más beneficia cuando hacen esas reformas que tu muestres gastos yo pago tanto de arriendo yo pago tanto de no sé qué gastos en compras de equipos gastos eso es lo que te baja los impuestos.

Continúa la Dra. Tamayo: Entonces no se podemos dar ya por terminada la asamblea definitivamente pues la conclusión grande yo creo que ya se dijo y no se aprobó pues o sea el punto que era aprobación y otorgamiento de facultades pues no se aprobó no se da otorgamientos lo que si se da es una tarea muy importante a la junta (no toca votar) a bueno votemos entonces yo creo que vamos a la votación quienes están a favor de la aprobación y otorgamiento a la junta o sea que por unanimidad no se aprueba listo ya queda entonces en el acta y ya para terminar entonces sería: Elección de la comisión revisora del acta de la presente reunión **Natalia Restrepo y Gloria Troncoso.**

Yo quiero finalmente decir lo siguiente que vamos hacer para el futuro vamos a delegar un grupo en Bogotá que haga todo el análisis y vaya y compre y mire asesorado por constructores por contadores y volver a reunirnos pero es que yo lo que no quiero es perder el norte de hacer algo, **Comenta el Dr. Julián** hay que dar una fecha para reunirnos (eso es lo que quiero) si aquí hay que tener una fecha (la fecha y las tareas).

Habla la Dra. Concepción Guardo:

Perdón pienso sobre la base de tener la cuantía de arriendo, **Comenta el Dr. Santander** La nueva reunión debe ser con una presentación de un informe económico que enfrente las dos posibilidades A mí me parecería bien que el Dr. Sánchez que esa hablando de negocios, de negocios , de negocios (sea el negociador) no tenemos opción hablando con el fiscal que hoy no está, nos puede decir que nos permite los estatutos y que no nos permite porque lo que estoy seguro es algo que no nos permite los estatutos hasta la asamblea del Panamericano no podemos hacer nada.

Interviene la Dra. Tamayo:

Una cosita entonces sería muy importante como para que quede en el acta las tareas cierto o sea definitivamente tenemos que hacer una comparación entre los beneficios de comprar una oficina grande similar a esta, una pequeña que tenga todos o sea una pequeña más grande que la que nosotros tenemos versus alquilar con las mismas características o sea una oficina más grande con todo o sea un arriendo serian estos tres escenarios.

Habla la Dra. Yasmin Quintero,

Se supone que vamos a esperar hasta noviembre son como seis si la decisión iba hasta noviembre porque no sugerir desplazarse un alquiler de 6 meses se puede en una sede más grande haciendo el ejercicio pregunto (**discuten los miembros de la junta**), **Comenta el Dr. Solano** No pero se puede hacer la averiguación o sea, **Interviene la Dra. Natalia Restrepo** Yo creo que lo que podemos hacer es la averiguación pero hay una cosa que si me queda después de todo esto y es real y eso no lo dijo el contador la última vez que hablamos lo de la posibilidad de los cambios tributarios entonces hay si yo diría no compremos aun porque ahí si pues mirándole la oportunidad de negocio uno diría esperemos

y más bien después compramos pero con otra óptica exactamente mas una óptica de negocio porque hay me dice listo yo compro que una cosa me rente a la otra y la otra la uso como sede para (compro para arrendar por ejemplo) pero ya ahí lo que uno dice es esperemos un poquito y por ahora mirar las opciones de economía obviamente de comprar grande comprar pequeño de alquilar grande alquilar pequeño y mirar pero también uno podría decir esperemos un poquito haber si eso va a cambiar. **Comenta el Dr. Sánchez** Nati pero eso implicaría preguntarle al contador oiga porque ellos ya saben.

**Comenta la Dra. Tamayo** por eso empecé diciendo que necesitábamos la asesoría por el contador ellos nos dicen venga hacia dónde vamos pero paralelamente con esto ir haciendo el todo el ejercicio o sea yo propongo nueva reunión ya para decidir con análisis en mano y todo.

**Interviene el Dr. Sánchez** Yo propongo sería una lluvia de ideas de todas las personas de la asociación y demás que digan oigan ustedes en que creen que debemos invertir (**discuten los miembros de la junta al mismo tiempo**) la lluvia de ideas sale lo que quiera porque habrá uno que diga que compremos el Burger King de la 15 que está quebrado, no, no pero la lluvia de ideas es eso porque a mí me parece mire a nosotros se nos puede ocurrir 4 cosas pero yo te aseguro que alguien se le ocurra oiga porque usted no ha pensado X cosas entonces me parece que eso nos da unos lineamientos, **Interviene la Dra. Tamayo:** les pongo lo siguiente haber que opinan tenemos acá representante de todas las regionales entonces que tal si los presidentes les comunica a sus regionales o sea la lluvia de ideas para inversión es incluso independiente si se compra o se alquila porque digamos el 60% digamos que va a quedar en una compra en fin vamos a necesitar esas idea entonces de pronto centralizarlo en cada uno de los presidentes de las regionales y que para esa reunión que se haga para decidir, alquiler, compra etc. Que nos traigan todas esas ideas para poder materializarlas y poder trabajar como propuestas para bien independientemente de que nos diga el contador si se pueden cambiar no se pueden cambiar porque entre las ideas habrán ideas que van acordes con nuestros estatutos actuales y otros que no entonces ya en esas según lo que se defina de que definitivamente se tiene que cambiar ya con yo creo que es muy importante agosto porque en octubre tenemos la asamblea y si tenemos que cambiar en algún momento estatutos y todo vamos a tener tiempo para que se cambien. (Aprueban la idea los miembros de la asamblea) Algún comentario

Comenta la Dra Africano:

Me decía Leyla ahorita que lo que si hay urgencia es de almacenamiento como de bodegaje no será posible conseguir algo de bodegaje **Comenta la Sra. Leyla Chacón** Si porque la mitad de los equipos hay una en la casa de mi papa otro en mi casa están que me sacan a mí con todo (**hablan algunos miembros de la junta al mismo tiempo**) **Interviene la Dra. Tamayo** Silencio por favor mirar cercana a la oficina actual incluso en el mismo edificio un cuarto útil una bodega que nos permita organizando poner una estantería y organizarlo pero que cerquita para poder mirar como que encontramos

ahí cerquita a la oficina actual, **Comenta el Dr. Santander** la sede actual la están pidiendo?? **Comenta le Dr. Solano** no nosotros podemos aguantar ahí, **continua la Dra. Tamayo** si y ya realmente lo más importante, **pregunta el Dr. Santander** pregunta, pregunta que sigue después si no la están pidiendo cuando se vence o sea uno puede decir. (Hay una discusión entre los miembros)

Habla el Dr. Solano,

En el orden de ideas las conclusiones son primero la respuesta a esta reunión que le tenemos que dar y es (inmediata no se aprobó la junta no aprobó) y viene, **Comenta la Dra. Tamayo** sacamos de una vez la fecha Agosto la última semana?? **Comenta el Dr. Solano** si por lo menos esta fue una experiencia para poderla hacer porque las extraordinarias que se requieren y yo creo que hay que definirlo ya sea qué el 20 pero que se vea un cambio y que realmente veamos que las necesidades sentidas de todas las regionales sean las que, que es lo que quiere que es lo que nos conviene, pero fíjense cuanto nos tomaría esto Junio prácticamente ya es la mitad sería Julio y diría a finales de Agosto porque no crean esto toma tiempo de todos modos no es decir nos vemos dentro de ocho días reunidos no hemos logrado tener tiempo para hacer todo mínimo darnos dos meses en agosto y habría dos meses después para la asamblea.

Habla la Dra. Tamayo:

Tres tareas grandes que son:

1. Hacer le ejercicio de comprar un inmueble grande versus comprar uno pequeño con todos los servicios adicionales que tenga el edificio versus alquilar una oficina más grande con los servicios adicionales. **Interviene el Dr. Sánchez** o uno de esos edificios la oficina o sea alquilar. Sabes algo Mariula la tendencia de las oficinas que están construyendo ahorita no te las venden es alquiler pero tienen esos servicios que dicen.
2. Solicitar asesoría a los contadores de cómo son los posibles cambios de la reforma tributaria si seguimos con todos los beneficios si vamos a entrar en vamos a cambiar nosotros en el régimen como tal y vamos a perder de los beneficios que tenemos que nos permitiría hacer otras inversiones y eventualmente ver la necesidad de modificar estatutos Interviene el Dr. Sánchez: Claro porque por ejemplo de esa perspectiva sabes algo en la reforma tributaria lo que más le conviene a uno de verdad es tener dos cosas gastos y deudas entonces si el día de mañana decimos oiga no vamos a comprar por eso es que nosotros progresamos por eso. El cuento va si el día de mañana dice desde el punto de vista tributario no paguen ustedes decidieron comprar pero no pague la oficina tome una deuda y la pasa usted tiene la plata y le conviene más **Comenta el Dr. Santander** pero hay una cosa que eso apenas te baja el 12%

3. La lluvia de ideas para cada uno de los presidentes de las regionales sobre posibles inversiones ya sea desde el punto de vista de la neonatología u otras inversiones que se consideren para que las tengamos en la próxima asamblea. Listo **Comenta el Dr. Solano** yo tengo otra propuesta y es hacer la contratación ya sea de una identidad de un grupo una persona que conozca del tema que participe en este trabajo porque, porque precisamente es la experiencia lo que estamos viendo ahora es parte del análisis de que lo más conveniente de cuáles son los resultados cual es la rentabilidad de cuál es el lugar de todo lo que tú nos decías de la parte de impuesto etc. Yo creo que hay gente dedicada hacer esos estudios de factibilidad que también participe porque en aras de lo que hemos tratado de hacer tenemos que hacerlo más ejecutivo mas administrativo y eso es muy importante para los resultados que queremos presentar, **Comenta el Dr. Santander** Chepe pero la auditoría fiscal lo señores que nos hacen la revisoría fiscal tiene un negocio de eso. **Comenta la Dra. Tamayo** Según entiendo la propuesta de Chepito es una asesoría para que nos diga que una oficina grande comprada en la comparación entre las diferentes opciones que tenemos por los expertos.

La Sra. Esperanza de Ángel comenta que la reunión ha sido terminada a la 1:00 de la tarde en la ciudad de Bogotá y posteriormente la Dra. Gloria Troncoso comenta que la siguiente asamblea queda para el día 20 de agosto a las 10:30 en la ciudad de Bogotá pero que el lugar está pendiente por definir y se los comunicara por correo electrónico dicho lugar.

Revisaron el Acta:

Mayo 2 2016: Dra. Natalia Restrepo y Dra. Gloria Troncoso.

Acta de Junio Dra. Martha Africano y Dra. Ana Lucia Torres

Presidente ASCON Jose Maria Solano      Secretaria ASCON Adriana Ballesteros Castro

Presidente de Asamblea Mayo 2 Dr. Luis Alfonso Perez

Secretaria de Asamblea Mayo 2 Adriana Ballesteros

Presidente Asamblea Junio Dra. Maria Eulalia Tamayo

Secretaria de Asamblea Junio Dra. Adriana Ballesteros

Adriana Ballesteros Castro Pediatra - Neonatóloga Fundación Valle del Lili Santiago de Cali - Valle del Cauca Colombia. Tesorera Asociación Colombiana de Neonatología.