

Lunes 7 de agosto de 2017

N° 8920

Acta de la sesión extraordinaria número 8920, celebrada por la Junta Directiva de la Caja Costarricense de Seguro Social, a las doce horas del lunes 7 de agosto de 2017, con la asistencia de los señores: Presidente Ejecutivo, Dr. Llorca Castro; Vicepresidente, Dr. Fallas Camacho; Directores: Licda. Soto Hernández, Dr. Devandas Brenes, Lic. Barrantes Muñoz, Lic. Gutiérrez Jiménez; Subauditor, Lic. Sánchez Carrillo; y Lic. Alfaro Morales, Subgerente Jurídico. Toma el acta Emma Zúñiga Valverde.

El Director Alvarado Rivera comunicó con antelación que no le será posible asistir a la sesión programada para esta fecha. Disfruta de permiso sin goce de dietas.

La Directora Alfaro Murillo y el Director Loría Chaves no participan en esta sesión. Disfrutan de permiso sin goce de dietas.

ARTICULO 1°

Comprobación de quórum, según consta en el encabezado del acta de esta sesión.

ARTICULO 2°

Se somete a consideración y **se aprueba** la agenda distribuida para la sesión de esta fecha, que seguidamente se transcribe en forma literal:

- I) Comprobación de quórum.**
- II) Aprobación agenda.**
- III) Reflexión a cargo del Director Gutiérrez Jiménez.**
- IV) Gerencia de Logística:**

Contratación administrativa: asunto para decisión:

- a) **Oficio N° GL-45665-2017**, de fecha 31 de julio de 2017: propuesta adjudicación licitación pública N° 2016-LN-000039-05101, promovida para la adquisición de clavos bloqueantes intramedulares, a través de la plataforma electrónica Compr@red: ítem 01, 02 y 03, oferta N° 01 (uno) en plaza, a favor de SYNTHES Costa Rica S.C.R. Ltda., por un monto total estimado por adjudicar para los tres ítemes de \$9.270.720,00 (nueve millones doscientos setenta mil setecientos veinte dólares).

ARTICULO 3°

Se toma nota de que la reflexión a cargo del Director Gutiérrez Jiménez se reprograma para la próxima sesión.

Ingresa al salón de sesiones la señora Gerente de Logística, ingeniera Dinorah Garro Herrera; el licenciado Manrique Cascante Naranjo, Director de la Dirección de Aprovisionamiento de Bienes y Servicios; la licenciada Sherry Alfaro Araya y el licenciado Minor Jiménez Esquivel, funcionarios de la Gerencia de Logística.

ARTICULO 4°

Se tiene a la vista el oficio N° GL-45665-2017, de fecha 31 de julio del año 2017, firmado por la señora Gerente de Logística, que contiene la propuesta para la adjudicación de la licitación pública N° 2016-LN-000039-05101, promovida para la adquisición de clavos bloqueantes intramedulares, a través de la plataforma electrónica Compr@red: ítem 01, 02 y 03, oferta N° 01 (uno) en plaza, a favor de SYNTHES Costa Rica S.C.R. Ltda., por un monto total estimado por adjudicar para los tres ítemes de \$9.270.720,00 (nueve millones doscientos setenta mil setecientos veinte dólares).

La ingeniera Garro Herrera agradece la disposición de esta sesión extraordinaria, pues está complicada la situación de suministros en el caso del producto que se propone comprar.

Al Director Fallas Camacho le parece muy importante lo que está refiriendo doña Dinorah sobre las dificultades que tiene la Institución para adquirir el citado insumo. Indica que éste es tema de constante preocupación de las personas. Piensa que el asunto está debidamente sustentado de manera oficial para que quede constancia y haya respuestas apropiadas para quienes estarán preguntando por qué de nuevo se propone adjudicar a la citada firma. Reitera que el asunto hay que sustentarlo en forma apropiada para que la Institución esté cubierta.

La Gerente de Logística manifiesta que el tema es muy complicado desde lo que sucedió hace algunos años (alrededor del año 2010), en uno de los hospitales nacionales. El asunto está en que SYNTHES es una marca que pertenece a Johnson y Johnson. Lo que sucedió se está investigando. La citada es una marca de altísima calidad a nivel mundial. Ellos ofrecen esos insumos que vienen desde Suiza o Europa que son fabricados por la casa Johnson y Johnson que es la casa matriz, la dueña del citado insumo y, en virtud de lo sucedido, no se podía tomar la decisión de que no se le puede adjudicar. Reitera que SYNTHES es una marca. A propósito, refiere que se ha tratado de explicar a los periodistas pero aun así, en general, se dan situaciones especiales.

Se prosigue y la presentación, con base en las siguientes láminas, está a cargo de:

Lic. Jiménez Esquivel:

1) **GERENCIA DE LOGÍSTICA**
07 DE AGOSTO DEL 2017.

2)



**Licitación Pública No.
2016LN-000039-05101.**

Clavos Bloqueantes Intramedulares.

**SOLICITUD DE
ADJUDICACIÓN.**

GL-45665-2017.

Ing. Garro Herrera:

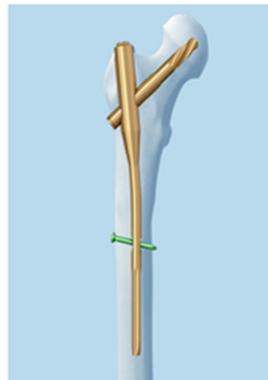
3)

Implantes adquiridos bajo la modalidad de consignación desde el año 2004.

Es utilizado en pacientes con patología de trauma y fracturas patológicas (cáncer) que amerita osteosíntesis con dispositivos intramedular.

- Consecuencias de no contar con el insumo:

Su criticidad es alta, En caso de que no se utilice se pierde la posibilidad de tratar dichas fracturas aumentando así la morbi-mortalidad de los pacientes y aumentado costos adicionales.



4)

Ventajas de uso: Permite resolver las fracturas complejas de la población afectada.



Como no es experta en el tema, refiere que los médicos le dieron una lección respecto de este tema. El insumo está destinado a pacientes de trauma, principalmente, con fracturas. Le indicaron que la Tibia, Fémur y Húmero son las complicaciones más importantes en los accidentes de tránsito, lo cual se da a nivel mundial y no sólo en Costa Rica. Indican que hay muchas personas con alto riesgo. Le consultó si no había algún otro insumo que no fuera el que se propone adquirir. Le comentaron que, también, está la posibilidad de placas pero cuando se trata de la pierna esas placas duran hasta dieciocho semanas para poder apoyar el pie y poder caminar. Con los referidos insumos el paciente, al día siguiente, ya va caminando, de manera que la morbi-mortalidad disminuye. En el caso de placas hay un mayor riesgo a la hora de la recuperación del paciente. Además, hay fijadores externos que queda por fuera, de manera que hay riesgo de que se infecte es sumamente alto. Por tanto, los que se propone comprar son tornillos especiales de muchos tamaños. Hace hincapié en que ésta es una compra por

consignación que es un proceso complejo. Ese mecanismo se comenzó a emplear años atrás cuando había que desechar tornillos o placas porque se adquirirían en ciertas condiciones y no se sabía si el caso iba a llegar. Por eso se alineó la licitación pública por medio de una licitación por consignación. Por tanto, las existencias que el proveedor coloca en los hospitales es lo que se va a utilizar y es lo que se paga. Por esto hace algún tiempo se realizó un gran esfuerzo para contar con un sistema para reportar. Dentro del sistema están los códigos, los catálogos para poder disminuir los riesgos a la hora de atender un trauma que llegan a los hospitales en la mañana, en la tarde y en la noche, de lunes a domingo (no hay hora ni día). Como es consignación se le adjudica a un oferente; no se le podría adjudicar a uno, dos o tres oferentes, por cuanto el control se hace inmanejable. Muchas veces llegan enfermeros o especialistas en la materia, de manera que el asunto se vuelve complicado. Incluso, les comentaban que, por ejemplo, el Instituto Nacional de Seguros (INS) amplió la cobertura en monto, de modo que ya hay pacientes que están siendo atendidos en el INS en lugar de en la Caja. De dos mil cuatrocientos o dos mil ochocientos ahora se están atendido en la Institución alrededor de mil ochocientos (se tienen los datos).

Lic. Jiménez Esquivel:

5)

Antecedentes del Concurso:

- Fecha de invitación: Mediante publicación en el diario oficial La Gaceta No. 231 del 01 de diciembre del 2016.
- Participantes: 04 participantes.
- Apertura: 24 de enero del 2017.
- Modalidad de la compra: **Prorrogable, entregas por consignación:** Compra para un período de 24 meses, con posibilidad facultativa de prórroga, una vez que se acrediten en el expediente los estudios que comprueben la razonabilidad de precios y condiciones de mercado que benefician los intereses institucionales, hasta por un (01) período más de 24 meses, para un total de dos (02) períodos de 24 meses cada uno.

Objeto:	<ul style="list-style-type: none"> • Ítem 01: Clavo Bloqueante intramedular para tibia. • Ítem 02: Clavo Bloqueante intramedular para fémur. • Ítem 03: Clavo Bloqueante intramedular para húmero.
----------------	--

Señala que la invitación se realizó mediante publicación en el diario oficial La Gaceta número 231 del 01 de diciembre del año 2016. Participaron cuatro oferentes. La fecha de apertura es el 24 de enero del año 2017. Modalidad de la compra: prorrogable, entregas por consignación: compra para un período de 24 (veinticuatro) meses, con posibilidad facultativa de prórroga, una vez que se acrediten en el expediente los estudios que comprueben la razonabilidad de precios y condiciones de mercado que benefician los intereses institucionales, hasta por un (01) período más de 24 meses, para un total de dos (02) períodos de 24 (veinticuatro) meses cada uno. El concurso contempla tres renglones: **Ítem 01:** Clavo Bloqueante intramedular para tibia; **Ítem 02:** Clavo Bloqueante intramedular para fémur; **Ítem 03:** Clavo Bloqueante intramedular para húmero.

6)

Justificación concurso prorrogable (2 períodos de 24 meses)

- **Solución integral de difícil adquisición:** Incorpora una serie elementos de alta complejidad (insumos y sets de instrumental a disposición, y logística de entrega en sitio, consignación).
- **Dependencia técnica de los ítems:** Para este concurso existe dependencia técnica entre los tres ítems, lo que adiciona dificultad respecto a contar con oferentes potables en caso de licitar cada año.
- **Alta inversión económica:** La solución integral que se contrata exige de los contratistas inversión significativa.

En cuanto a la justificación del concurso prorrogable por dos períodos de veinticuatro meses, el licenciado Jiménez Esquivel se refiere, en los mismos términos, al contenido de la lámina precedente.

Consulta el Director Gutiérrez Jiménez qué se llama dependencia técnica.

La señora Gerente de Logística anota que si se tienen tres ítems de diferentes proveedores funcional y organizacionalmente se complica. No se puede tener el insumo de diferentes proveedores. Técnicamente se recomienda que sean de un solo proveedor.

7)

Ofertas participantes:

Oferta	Oferente	Representante	ITEMS
01	Synthes Costa Rica SCR Ltda.	Oferta en plaza.	01, 02 y 03.
02	Biotec Biotecnología de Centroamérica S.A.	Oferta en plaza.	01, 02 y 03.
03	Eurociencia Costa Rica S.A.	Oferta en plaza.	01, 02 y 03.
04	Dist. Farmacéutica Centroamericana DIFACE S.A.	Oferta en plaza.	01, 02 y 03.

Análisis Administrativo:

Se efectuó el 03 de febrero del 2017 por el Área de Adquisiciones de Bienes y Servicios, determinando que todas las ofertas presentadas cumplen con todos los aspectos administrativos solicitados en el cartel.

Criterio Técnico:

Mediante acta de recomendación de fecha 09 de marzo del 2017, suscrito por la Comisión Técnica de Normalización y Compras de Ortopedia y Traumatología, indica lo siguiente:

En cuanto a los participantes, don Minor da lectura al contenido de la lámina que antecede. Respecto del criterio técnico, anota que la Comisión Técnica de Normalización y Compras de Ortopedia y Traumatología, por medio del acta de recomendación del 9 de mayo del año en curso, determinó varios incumplimientos, que se detallan en la siguiente lámina:

8) **Incumplimientos**

➤ **Ítem No 01: clavo bloqueante intramedular para Tibia.**

Oferta No 04: DIFACE S.A, Distribuidora Farmacéutica Centroamericana.

- Certificado ASTM, se emite por la casa fabricante y no por un laboratorio independiente
- No posee Registro EMB para los siguientes componentes ofertados: 31510045, 31510052, 31510054, 31510055, 31510056, 31510058, 31510060, 31510064, 31510065, 31510068, 31510070, 31701100, 31701005, 31701010 y 31701015
- En los catálogos presentados no se visualizan los siguientes componentes ofertados: 31501035, 31510045, 31510052, 31510054, 31510056, 31510058, 31510064, 31510068.

Los otros tres oferentes sí cumplen con los requerimientos del ítem 1.

Prosigue el licenciado Jiménez Esquivel con el detalle de los incumplimientos, según consta en la lámina que consta a continuación:

9)

➤ **Ítem No 02**

Oferta No 02: Biotec Biotecnología de Centroamérica S. A.

- No oferta la medida mínima de longitud solicitada.
- No oferta la medida mínima de diámetro.
- Dimensiones en el tornillo de bloqueo.

Oferta No 03: Eurociencia Costa Rica S.A.

- No posee tornillos de bloqueo bicortical.
- No oferta la medida mínima de diámetro.

Oferta No 04: DIFACE S.A, Distribuidora Farmacéutica Centroamericana.

- Certificado ASTM, se emite por la casa fabricante y no por un laboratorio independiente.
- No posee Registro EMB para los siguientes componentes ofertados: 31305300, 31306300, 31337300, 31501020, 31501022, 31510024, 31510026, 31510028, 31510030, 31510032, 31510034, 31510035, 31501064, 31501065, 31501068, 31501072, 31501076, 31501080, 31501085, 21501090, 31501100, 31702100, 31702010 y 31702015. Solicita la aplicación del Art. 19 del Reglamento EMB.

A una consulta del Director Gutiérrez Jiménez tendiente a conocer si esos aspectos son subsanables, don Minor responde que no son subsanables.

Respecto de la oferta 3 (tres) que dice que no posee tornillos consulta el Director Devandas Brenes de qué se trata.

El licenciado Jiménez Esquivel anota que no posee tornillos de bloqueo bicortical (ítem 2, oferta 3).

Al doctor Devandas Brenes le llama la atención que no oferta la medida mínima de diámetro.

El señor Jiménez Esquivel indica que son tornillos de bloqueo bicortical; de los otros sí posee. Anota que el ítem 2 es clavo bloqueante intramedular para fémur; es un sistema que se compone de varios clavos y varios tornillos.

10)

·Ítem No 03

Oferta No 02: Biotec Biotecnología de Centroamérica S. A.

·Solo oferta una medida de diámetro.

Oferta No 03: Eurociencia Costa Rica S.A.

·No cumple porque la medida diáfisiaria máxima es de 8,5 mm y se pidió de 10mm +/-1mm.

Oferta No 04: DIFACE S.A, Distribuidora Farmacéutica Centroamericana.

·Certificado ASTM, se emite por la casa fabricante y no por un laboratorio independiente.

·No posee Registro EMB para los siguientes componentes ofertados: 31501055, 31501060, 31501065 y 31501070. Solicita la aplicación del Art. 19 del Reglamento EMB.

Oferta	Ofertante	Cumple Técnicamente (Ítems)		
		01	02	03
01	Synthes Costa Rica SCR Ltda.	✓	✓	✓
02	Biotec Biotecnología de Centroamérica S.A.	✓	X	X
03	Eurociencia Costa Rica S.A.	✓	X	X
04	Dist. Farmacéutica Centroamericana DIFACE S.A.	X	X	X

En el caso del ítem 3, el licenciado Jiménez Esquivel da lectura al texto de la lámina que antecede respecto de los incumplimientos. Así las cosas, refiere que se da como resultado que la oferta presentada por la empresa SYNTHES Costa Rica SCR Limitada es la única que cumple técnicamente con los tres renglones. La oferta 2 sólo cumple con el ítem 1; la oferta 3 con el ítem 1 y la oferta 4 no cumpliría técnicamente con ninguno de los tres renglones.

Lida. Alfaro Araya:

11)

Razonabilidad del Precio:

Ítem	Descripción	Precio unitario
01	Clavo bloqueante intramedular para tibia.	\$ 820,00
02	Clavo bloqueante intramedular para fémur.	\$ 870,00
03	Clavo bloqueante intramedular para húmero.	\$ 750,00

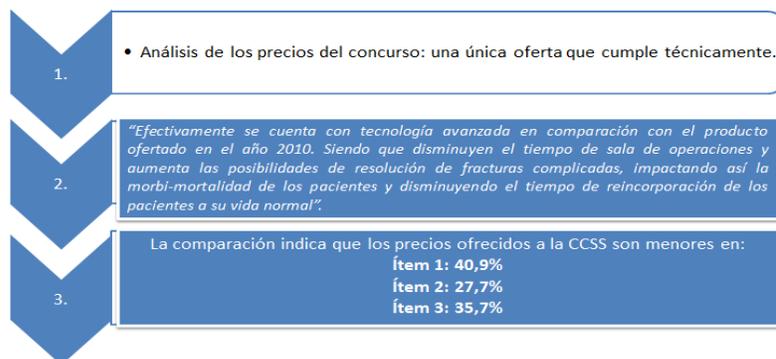
Mediante oficio de fecha 16 de junio del 2017 el Área Gestión de Medicamentos realiza el correspondiente Estudio de Razonabilidad del Precio para el presente concurso y para los ítems que cumplen con los requisitos administrativos y técnicos solicitados en el cartel, concluyendo de la siguiente manera:

"De acuerdo con la metodología utilizada y los resultados obtenidos en los escenarios de análisis, los precios cotizados por Synthes Costa Rica SCR Limitada para la adquisición de los Clavos bloqueantes intramedulares para tibia, fémur y húmero, que se pretenden adquirir mediante el presente concurso, se consideran precios razonables."

La licenciada Alfaro Murillo indica que, en cuanto al estudio de razonabilidad de precio, en la lámina que pueden observar los precios ofertados para cada uno de los renglones. En el renglón 1: US\$820 (ochocientos veinte dólares) para el sistema de clavo bloqueante para Tibia; US\$870

(ochocientos setenta dólares) para el clavo bloqueante intramedular para Fémur y US\$750 (setecientos cincuenta dólares) para el clavo bloqueante intramedular para Húmero. En este caso, señala que el precio ofrecido por SHYNTEs se determina razonable, por los siguientes elementos:

12)



Criterio Legal:

Mediante oficio No. DJ-03944-2017, de fecha 06 de julio del 2017, la Dirección Jurídica indica que otorga el visto bueno para que la Comisión Especial de Licitaciones recomiende a la Junta Directiva el dictado del acto final.

Indica que, en primer lugar, se revisan otras ofertas del concurso y en este caso, dado que solamente una cumple con todos los requisitos técnicos para los tres renglones en conjunto no se cuenta con precios de referencia sobre el particular. Por tanto, se pasa al otro aspecto que contempla la Metodología de razonabilidad de precios que es el análisis del precio histórico. En este caso, de acuerdo con el criterio de la Comisión técnica, existen cambios sustanciales en la tecnología de los clavos bloqueantes de cada uno de los renglones que se propone adquirir; incluso, hay un cambio de ficha técnica. Es por esa razón que se desestiman los precios históricos. Por consiguiente, el elemento que queda a favor para realizar el estudio corresponde a los precios de referencia. En el caso en consideración se recurre a un contrato que tiene el INS que actualmente está vigente con el mismo proveedor y se estudia cada uno de los precios de cada uno de los componentes, en cada uno de los renglones que se están ofertando. Con las comparaciones que resultan de los precios de referencia del INS que el precio ofertado por SYNTHES a la 40.9% inferior en el renglón 1; un 27.7% inferior en el renglón 2 y un 35.7% en el caso del renglón 3. Ello, principalmente, debido a las cantidades que se propone contratar en la licitación en consideración. Con base en el citado elemento se determina la razonabilidad del precio.

La ingeniera Garro Herrera que por el volumen que adquiere la Institución los precios son más favorables. Reitera que por volumen se da un mejor precio a la Caja.

Lic. Jiménez Esquivel:

13)

PROPUESTA DE ACUERDO

*Por consiguiente, con los elementos que se tienen como acreditados en el expediente electrónico visible en el sitio Compr@red, del procedimiento No. 2016LN-000039-05101, y dado el cumplimiento administrativo, técnico y legal, así como la determinación de la razonabilidad del precio por parte del Área Gestión de Medicamentos, y recomendado por la Comisión Especial de Licitaciones, lo que concuerda con los términos del oficio N° GL-45.665-2017 de fecha 31 de julio del 2017, y con base en la recomendación de la Ing. Dinorah Garro Herrera, la Junta Directiva **ACUERDA:***

***ACUERDO PRIMERO:** adjudicar a favor de la empresa Synthes Costa Rica S.C.R. Ltda., oferta No. 01, en plaza, los ítems 01, 02 y 03 de la licitación pública tramitada mediante la plataforma de compras electrónicas Compr@red No. 2016LN-000039-05101, promovida para la adquisición de Clavos Bloqueantes Intramedulares, según el siguiente detalle:*

ITEM	DESCRIPCIÓN DEL ÍTEM	Cantidad referencial
01	Clavos Bloqueantes Intramedulares para Tibia. Código 2-72-02-0539.	4.824 Unidades.

Descripción del Componente	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Clavo	1	\$ 585,00	\$ 585,00
Tornillo de Bloqueo	4	\$ 45,00	\$ 180,00
Tornillo o tapón de cierre.	1	\$ 55,00	\$ 55,00
Precio Unitario del Sistema:		\$ 820,00	
Precio Total Estimado de las 4.824 Unidades:		\$ 3.955.680,00	

14)

ITEM	DESCRIPCIÓN DEL ÍTEM	Cantidad referencial
02	Clavos Bloqueantes Intramedulares para Fémur. Código 2-72-02-0566.	4.992 Unidades.

Descripción del Componente	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Clavo	1	\$ 620,00	\$ 620,00
Tornillo de Bloqueo	4	\$ 45,00	\$ 180,00
Tornillo o tapón de cierre.	1	\$ 70,00	\$ 70,00
Precio Unitario del Sistema:		\$ 790,00	
Precio Total Estimado de las 4.992 Unidades:		\$ 4.343.040,00	

ITEM	DESCRIPCIÓN DEL ÍTEM	Cantidad referencial
03	Clavos Bloqueantes Intramedulares para Húmero. Código 2-72-02-0572.	1.296 Unidades.

Descripción del Componente	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Clavo	1	\$ 505,00	\$ 505,00
Tornillo de Bloqueo	4	\$ 45,00	\$ 180,00
Tornillo o tapón de cierre.	1	\$ 65,00	\$ 65,00
Precio Unitario del Sistema:		\$ 750,00	
Precio Total Estimado de las 1.296 Unidades:		\$ 972.000,00	

MONTO TOTAL ESTIMADO A ADJUDICAR PARA LOS TRES ÍTEMS:	\$ 9.270.720,00
--	------------------------

Modalidad de la compra: Prorrogable, entregas por consignación: Compra para un periodo de 24 meses, con posibilidad facultativa de prórroga, una vez que se acrediten en el expediente los estudios que comprueben la razonabilidad de precios y condiciones de mercado que benefician los intereses institucionales, hasta por un (01) periodo más de 24 meses, para un total de dos (02) periodos de 24 meses cada uno.

Todo de conformidad con las condiciones exigidas en el respectivo cartel de la solicitud de cotización y las ofrecidas por la firma adjudicataria.

El señor Jiménez Esquivel que el criterio legal para presentar el asunto a la Junta Directiva fue otorgado por la Dirección Jurídica, mediante el oficio número DJ-3944-2017 del 6 de julio del presente año, en donde indica que otorga el visto bueno para que la Comisión Especial de Licitaciones recomiende a la Junta Directiva el dictado del acto final.

Manifiesta el Director Barrantes Muñoz que no le queda claro la razón por la cual el estudio de precios a nivel de comparación internacional no se puede tener.

La ingeniera Garro Herrera manifiesta que se trata de un modelo de consignación; no se está realizando una compra normal. Se ha tratado de buscar entidades que busquen el citado modelo pero no se tienen referencias como muy claras. Es un modelo que Costa Rica implementó a partir del año 2000, de manera que comparar consignación y buscar precios internacionales es muy complicado. Lo que se hace es comparara el sistema como está, por cuanto consignación

aplica una diferencia, a favor de la Institución, en el modelo de compras que se está promoviendo. Si se va a una empresa privada es cuatro veces mayor.

El licenciado Barrantes Muñoz indica que doña Dinorah señala que no son comparables. Para efectos de información cómo es el comportamiento de los precios con las mejoras tecnológicas respecto de su similar anterior. Consulta si no hay manera de contar con ese dato. Por ejemplo, si se está gastando más, cuánto.

La licenciada Alfaro Araya señala que en cuanto a la primera interrogante de don Rolando, básicamente, son las diferencias en los costos que tiene que asumir la empresa en el país, en relación con otros contratos con otros países, por ejemplo, Honduras, Guatemala, y la limitación en cuanto a la disponibilidad para conseguir esos datos en específico. En el caso de la consignación se trata de un servicio integral que tiene a disposición profesionales que atienden a la hora de realizar las cirugías, así como instrumental específico. Toda esa información es difícil de conseguir para realizar una comparación real en cuanto a lo que se está contratando y por eso no se recurre a la referencia de precio internacional. Sin embargo, sí se realizó una comparación con el contrato del INS y cada uno de los componentes y de los precios. Segundo, sí hay un incremento en el precio en relación con el contrato anterior pero está justificado con el cambio tecnológico que se está haciendo. El criterio de la Comisión es que existen mejoras tecnológicas sustanciales. En ese sentido, dice la Comisión: *“Se cuenta con tecnología avanzada en comparación con el producto ofertado en el año 2010 siendo que disminuye en el tiempo de sala de operaciones y aumenta las posibilidades de resolución de fracturas complicadas impactando así la morbi-mortalidad de los pacientes y disminuyendo el tiempo de reincorporación de los pacientes a su vida normal”* (transcripción hecha de la lectura). Adicionalmente, se le consultó al contratista sobre las mejoras e igualmente dice que es un producto de tecnología avanzada, de punta y que ello es lo que, básicamente, estaría explicando la diferencia en los costos.

El Director Fallas Camacho señala hay aspectos que no conocen. Siente que se ha implementado un modelo que le parece bien. Considera que se va a tener que realizar un esfuerzo y considerar otros aspectos adicionales al costo. Esto porque los médicos señala que hay un tiempo menor de internamiento del paciente, que se da una recuperación mucho más rápida. Todo eso tiene un costo que se podría sacar para contar con una especie de comparativo y, sobre todo, cuando se dice que hay una mejora tecnológica, que tiene que reflejarse en el tratamiento del problema y, obviamente, en la mejoría del paciente. No quiere colocar los costos de primero pero, también, institucionalmente están en la obligación de conocer qué significa en costos lo que se está dando en mejoría. No sabe cómo se podría lograr eso. Probablemente habría que realizar una investigación un poco más fuerte para sopesar esa fórmula. Hoy por hoy cree que es buena; no tiene elementos para decir que no. Con este tipo de asuntos estima que se debería insistir un poco en determinar los costos de lo que se está haciendo y quizá no con lo tradicional pero sí en caso de que se volviera al modelo anterior cuánto costaría, tiempo de estancia del paciente, tiempos de cirugía, la mortalidad, la incapacidad, en fin, hay una serie de variables que hay que considerar para sustentar pues los montos por los que se contrata son muy importantes. Un aditamento tiene un costo de alrededor de ochocientos setenta dólares, por ejemplo, y puede ser que haya una disminución en los costos pues el paciente tuvo tres o cuatro días menos de hospitalización. Indica que todo ese tipo de aspectos deberían estar sustentados para efectos de la tranquilidad y la claridad respecto este asunto.

El señor Presidente Ejecutivo considera de interés contar con información en términos de qué relación tendría el proceso (litigio en los Tribunales) con la decisión que se tomaría hoy y los oferentes hoy día.

Sobre el particular, el Subgerente Jurídico manifiesta que, técnicamente, desde el punto de vista jurídico no tiene nada que ver. Es un proceso en el que no se ha declarado a nadie culpable. Incluso, se le informa por parte del abogado Fajardo que el asunto está en investigación, se están realizando informes periciales, se están valorando pacientes por parte de Medicatura Forense y todavía no se ha formulado la acusación. El asunto no tiene nada de especial ni particular y el citado es el estado del proceso que apenas está en ciernes y no tiene técnicamente nada que ver con el proceso de licitación en consideración.

Indica el doctor Llorca Castro que tiene entendido que el representante de esa marca en Costa Rica cambió. Consulta si es así o no ha cambiado.

El licenciado Alfaro Morales manifiesta que tiene información de que la empresa, la proveedora es la misma pero los dueños son otros. La empresa fue adquirida por una firma de otro orden, la administración es otra, los sujetos participantes de toma de decisiones son otros; no son los que estaban para el momento en que sucedieron los hechos que originan el proceso al que está haciendo alusión.

El Director Barrantes Muñoz señala que, adicionalmente, le interesa conocer los comentarios que pueda tener la Auditoría sobre el proceso en consideración.

El señor Subauditor anota que tendrían tres aspectos sobre los que opinar. Uno en sí sobre el proceso de la contratación que se está promoviendo directamente. Es una licitación de tres renglones promovida por la Gerencia de Logística, en la que participan cuatro proveedores; tres de ellos son excluidos porque no cumplen estrictamente con los aspectos indicados en el cartel y sólo uno de los proveedores queda calificado para poder continuar con el proceso licitatorio. Otro elemento que analizaron y vieron que había una limitante desde el punto de vista de precios fue la razonabilidad del precio, en virtud de que, también, la administración señala que no se pudieron realizar análisis comparativos de precios a nivel internacional e, incluso, desde el punto de vista histórico a nivel institucional. La comparación del precio que se tiene es con los precios que en los mismos renglones licitó el INS y en donde, para el primer renglón, se tiene una disminución de un 40%; en el segundo ítem una disminución de un 27% y en el tercer ítem una disminución del 35% para un cierre general de un 35% aproximadamente de disminución del precio. Ahí es donde consideran que sí es importante que la administración señale claramente porque hay una disminución importante en el precio que podría llevar, asimismo, al otro extremo que sería un precio ruinoso. Entonces, habría que demostrar por qué en estos casos no se va a caer en precio ruinoso porque llama la atención que haya una disminución importante en el precio que oferta, en este caso, la empresa seleccionada. El último aspecto de la licitación propiamente que analizaron tiene que ver con los insumos ortopédicos que se está promoviendo adquirir para efectos de contratación. Aquí, también, deben señalar que, de acuerdo con los criterios que solicitaron, prácticamente, la necesidad de la demanda constituye la tercera causa de morbi-mortalidad en el país, lo cual es importante destacar; se trata de causas externas dentro de las que están accidentes de tránsito y dentro de ellos todos los temas que tiene que ver, incluso, con delincuencia del crimen organizado que, de alguna manera, puede tener sus repercusiones a nivel

de los centros hospitalarios institucionales. Por la información que tienen, efectivamente, a la que se recomienda adjudicar es una marca premium desde el punto de vista de calidad. Asimismo, obtuvieron referencias de que la calidad no estaría siendo cuestionada. Por otro lado, en los tres ítemes que se propone contratar el Fémur está relacionado con eventos propiamente de caídas, en donde la población mayoritaria son adultos mayores que requieren de una cirugía de cadera; en segundo lugar está la Tibia que está relacionada con accidentes de tránsito, así como de algunas actividades de riesgos a nivel deportivo como puede ser el fútbol y otros. Es decir, que se está ante la presencia de una demanda que se ha venido incrementando y en donde la Caja requiere incrementar las posibilidades de la oferta institucional. Finalmente, dos aspectos. Efectivamente, hay una causa penal y les parece importante señalarlo para que se hagan las aclaraciones pertinentes y es la 14-00490612-PE que es una causa penal que en este momento se encuentra abierta por parte del Ministerio Público, en contra de la citada empresa. Esto por dos aspectos que, ciertamente, todavía no se han confirmado pero que es importante destacar como parte del historial que la empresa ha tenido en su relación comercial con la Caja; una es una tentativa de estafa y la otra específicamente el delito de peculado. A raíz de todas esas situaciones históricas que se presentaron con la mencionada empresa la Auditoría solicitó, en julio del año 2014, que de forma inmediata se realizaran las investigaciones de presuntos incumplimientos reportados ante los centros médicos, por parte de la empresa que actualmente se está sometiendo a consideración de esta Junta Directiva. Por tanto, les parece importante, desde la perspectiva interna que administrativamente se descarte que haya habido algún incumplimiento contractual por parte de la empresa en mención.

Doña Dinorah señala que al oferente a quien se recomienda adjudicar no se le puede aplicar ningún incumplimiento pues es la primera vez que se tiene como oferente en los renglones que se promueve adquirir (tres clases de sistemas de tornillos). En general, la Institución tiene once contratos aproximadamente no sólo con SYNTHEX sino con varios proveedores (alrededor de cinco o seis proveedores). Cuando se reportan incumplimientos se tramita lo que corresponde para poder realizar las indagaciones. En el caso en consideración no se tiene un reporte de incumplimiento.

El licenciado Cascante Naranjo señala que, tal y como lo ha citado la señora Gerente de Logística, actualmente el contrato es con la empresa Biotec, que ha venido suministrando el producto y al momento no se tienen elementos como para decir qué puede suceder con SYNTHEX, de manera que habrá que esperar el ejercicio. Sí se ha diversificado la cartera con más contratistas. Incluso, se han alegrado de tener varios contratistas porque así se evita el riesgo de desabastecimiento en productos que son de gran impacto en los servicios públicos; la mayoría de los casos tienen traumas.

Al Director Barrantes Muñoz le parece que es importante y, no obstante que ya la Dirección Jurídica les aclara que el proceso en curso de carácter penal no tiene ninguna relación con el proceso en consideración, sí le parece importante que la Junta Directiva pudiera contar con un informe del estado de situación de ese proceso con una particularidad que le parece importante y es que se les indique si en ese proceso las personas (porque los procesos penales se dirigen a personas físicas y no a entidades jurídicas) que aparecen como imputadas en ese proceso tienen alguna vinculación o no con las personas que actualmente están con SYNTHEX, dado que se alude a que pudiera ser que ya ni siquiera tengan ninguna vinculación. Estima que es importante confirmarlo no para tomar la decisión respecto del concurso en consideración sino para temas

futuros. Ése es un elemento que cree conveniente. Luego tiene otra observación al margen, una vez que se tome la decisión, que tiene que ver con otro tema que está vinculado con la problemática de la necesidad que está a la base de este tipo de adquisiciones.

El Director Gutiérrez Jiménez considera importante que como éste es un tema de consignación se le dé estricto seguimiento no sólo por parte de la Auditoría sino de la Gerencia de Logística para saber que hay un responsable en cada lugar en que se esté desarrollando, que garantice que se adquiere lo que se está solicitando y, dos, que el abastecimiento sea oportuno, eficiente, idóneo para que, eventualmente, no se tengan que detener cirugías por problemas con el aprovisionamiento de los insumos como en algún momento ya hace tiempo sucedió. En especial que se corrobore no sólo la existencia sino que el tipo de producto sea el correcto.

El doctor Fallas Camacho recuerda que cuando se produjo la situación que llevó a plantear lo referente a la causa penal se estableció una serie de controles que involucra todo ese tipo de controles y le parece que está bien recordarlo. Valdría la pena reafirmar los controles; incluso, la Auditoría estaba encargada de dar seguimiento al uso y manejo de esos procesos, para tener la seguridad y la certeza de que todo está bien.

El licenciado Gutiérrez Jiménez manifiesta que recuerda bien dos Oscar. Señala que, precisamente, a raíz de un comentario que se tuvo en aquel momento se implementó. En el caso en consideración de trata de alrededor de cuatro millones de dólares y, entonces, tiene que subrayar esos aspectos que le parecen oportunos.

El Director Barrantes Muñoz anota que hará una intervención en dos líneas; una de ellas la recoge don Adolfo y no la va a repetir, es decir, la vigilancia estricta en todo lo que es el proceso de consignación y el sistema de control que está establecido para esos efectos. Segundo, manifiesta que una buena parte de la justificación de la necesidad está vinculada con los accidentes de tránsito. Por tanto, ahí le asalta la inquietud de cuánto de ese costo institucional puede estar vinculado con responsabilidad de las agencias aseguradoras. Le parece que ese punto es importante tenerlo bajo la lupa, en examen y determinar si eso está ocurriendo, en cuyo caso se tendrían que desplegar acciones de búsqueda de satisfacer el interés institucional en relación con esa tarea que es ineludible que se tiene que hacer para la prestación del servicio de salud pero que en términos de imputación de costos y de responsabilidad tendrían que ver no con la Institución sino con las entidades aseguradoras.

Señala el Director Gutiérrez Jiménez que, aun cuando reconoce que ha existido de parte don Manrique y de la Gerencia de Logística un esfuerzo muy importante para buscar nuevas opciones y abrir –como se ha hecho en cualquier otra área de necesidad- quisiera seguir mostrando su preocupación de que se tiene que insistir en esos esfuerzos. No se refiere a ningún proveedor en especial pero sí le parece que entre más se abran las posibilidades es mejor y reitera que aun cuando reconoce que en algunos de los artículos de que se está hablando en Ortopedia, como bien dijo la señora Gerente de Logística, es difícil pero sigue creyendo que en el mundo tiene que haber alguna otra opción pues de lo contrario todos estarían con los mismos proveedores y casi que sería un proveedor único para todos. Eso le cuesta aceptarlo. Reitera que reconoce el esfuerzo que ha habido. Sin embargo, no es deseable –y lo subraya- mantener relaciones de dependencia en cualquier campo de necesidad con grupos únicos. En algunos casos la Institución se ve obligada por las patentes, en el caso de medicamentos pero en aquellos casos en que no

haya patentes el continuar en ese esfuerzo de la búsqueda de opciones le parece que es de subrayar para eliminar esa dependencia que se podría genera en el tiempo y evidentemente cuando existe esa dependencia podría ser que los precios, también, no sean los más deseables. Cuando hay mayor competencia tienden automáticamente a descender los precios.

El licenciado Barrantes Muñoz señala que ésta es una modalidad de compra por consignación y, también, está vinculada a prórroga, la cual está condicionada a que se acredite en el expediente la razonabilidad de precios y las condiciones de mercado que beneficien el interés institucional. Considera que habrá que realizar un esfuerzo mucho mayor de cara a una eventual prórroga en esa dirección, de manera que lo que se está planteando quede debidamente entendido. Coincide con la preocupación que se ha planteado.

El doctor Llorca Castro señala que doña Dinorah iba a explicar un poco el tema referente a la responsabilidad vinculada a un eventual aseguramiento externo de la cobertura.

La Gerente de Logística manifiesta que éste es un tema de la Gerencia Financiera, pero con mucho gusto hará referencia a él. Anota que en cualquier hospital que ingrese un accidente de tránsito es reportado en registros médicos. Hay un visitador que hace el reporte que se envía hacia otra dependencia, en donde se cobra el seguro que cubren. Si llega hasta tres días, seis días u ocho días (no tiene el detalle preciso) hay una cobertura del INS o de quien lo asegure y ése dinero se recauda. Se podría solicitar a la Gerencia Financiera un informe de cuánto se recupera por accidentes de tránsito si es que ellos así lo tienen reportado en su sistema. Recuerda que cuando era administradora de hospital siempre andaban detrás de esos dineros. Reitera que sí hay un protocolo y un proceso.

Don Fernando anota que éste es un tema que esta Junta Directiva lo ha abordado (y desde que él está) vinculado a otros temas; ello fue así en la sesión anterior. Dentro de los aspectos que mencionaba el informe de Auditoría en cuanto a la sostenibilidad financiera del Seguro de Salud se alude a la importancia de que las aseguradoras externas asuman la responsabilidad que tienen en dos sentidos: primero, cobertura y, segundo, que paguen realmente esa cobertura. Como mencionaba la ingeniera Garro Herrera, recientemente, el INS ha hecho un replanteamiento de sus coberturas y ahora asume un poco más ese tipo de obligaciones; en el pasado no era así y las asumía la Caja. Anota que la Institución debería insistir en que esas coberturas estén en el nivel óptimo. Lo plantea porque hay un gran debate nacional, por ejemplo, el Seguro obligatorio para las motocicletas pues se están incrementando en cantidad los accidentes vinculados al vehículo; en general, suelen ser accidentes graves, en fin, con consecuencias graves para la salud y con frecuencia letales lamentablemente. Sugiere que se solicite a la Gerencia Financiera y a la Gerencia Médica un informe sobre la situación actual respecto de la cantidad de accidentes de tránsito o laborales y la relación de pago, de reconocimiento efectivo por parte de las aseguradoras, con el fin de conocer cómo se anda en estos temas. Por otra parte, anota que quisiera hacer un comentario respecto de lo señalado por don Adolfo. Las especificaciones técnicas que perfilan la ficha técnica es un asunto muy importante. Segundo, está la conformación del cartel como tal, lo cual es bastante sencillo en un aspecto. Si se prepara un cartel en bloque de una serie de productos ortopédicos y se ponen varias empresas a satisfacer las condiciones es probable que muchas no lo van a cumplir y quedarán por fuera. En cambio, si se elaboran carteles individuales daría oportunidad a que las fuerzas del mercado se impusieran más porque habría mayor oportunidad. Ello implica un trabajo más grande por parte de la Gerencia,

carteles más pequeños e individualizados, búsqueda de precios más individualizados. Por ejemplo, para determinado tipo de tornillos habría que ver qué opciones, cuáles son los distribuidos. Reitera que ello implica más trabajo para la Gerencia y quizá, por otro lado, se pierde volumen de la compra, posibilidades de economías de escala. Lo planteado por el Director Gutiérrez Jiménez es totalmente cierto. Si se siguen preparando carteles que apuntan a un solo proveedor se genera una situación de dependencia a largo plazo. Por consiguiente, la pregunta es qué opina la señora Gerente de Logística y cuál es su experiencia al respecto. Se vio que había empresas que no tenían un tornillo específico y ya con eso quedaban fuera.

La ingeniera Garro Herrera manifiesta que esas mismas preguntas la Administración las hace al área técnica. El grupo de especialistas en Ortopedia es el que define. Es consciente de que han tratado de abrir las posibilidades; entonces, se abre la posibilidad y cumplen unos y otros sugieren que se incluya una y otra cosa. Se han efectuado audiencias previas y se ha establecido contacto con los posibles proveedores y en muchas oportunidad plantean que sí van a cumplir, que van a mostrar las particularidades o la especificación técnica que la Institución solicita, pero a la hora de licitar presentan un producto con otras condiciones, no tienen los certificados de libre venta o de calidad, para ilustración. Aquí se está solicitando no un tornillo sino un sistema; esto es casi un servicio que cree que pocos sistemas de salud tienen, es decir, en el que se tiene el tornillo, la placa, el que suelda. Reitera que no es un tornillo el que se está comprando sino un servicio que, incluso, un enfermero o un médico especializado; hay capacitación. Es todo un modelo que permite contar con el insumo en las cirugías sin pagarlo antes de tiempo.

El señor Presidente Ejecutivo indica que se está adquiriendo casi una llave en mano, un todo incluido.

Adiciona doña Dinorah que anteriormente se adquiría el producto y muchas veces no se utilizaban y había que desecharlo pues no había sido posible utilizarlo por el tipo de pacientes atendidos. La experiencia muestra que se adquirieron tornillos que no fue posible utilizar y era necesario tenerlos a disposición. Indica que esto, además de que cada fractura es muy particular y de acuerdo con el paciente. Hace hincapié en que se ha ido a investigar. Señala que es un sistema que pocos países, en la seguridad social (si es que hay) tienen.

El señor Presidente Ejecutivo anota que el citado es un gran debate y lo planteaba don Adolfo en una dirección. Los señores Directores lo han mencionado con una experiencia. Lo señalado por la señora Gerente de Logística debe ser así. Cree que hay que mantener esa revisión de cuál debería ser el modelo idóneo para la Institución y sustentarlo constantemente. Manifiesta que quisiera referirse un poco a la experiencia en procesos de compra. Anota que Johnson y Johnson es una gran innovadora en este campo; están promoviendo formas distintas de hacer negocio. Tiene conocimiento de que, inclusive, están dispuestos a compartir el riesgo. ¿Qué es el riesgo? Una paciente recibe el tratamiento desde los cincuenta años y plantean que ofrecen la garantía de que en veinticinco años si esa persona cumple con el tratamiento y si se fractura se devuelve lo que se invirtió en el medicamento. Esos modelos los están desarrollando; se garantiza que se mantiene el hueso íntegro. Están tan convencidos de su producto que esos modelos de negocio son los que habría que buscar a largo plazo. El riesgo es el que muy bien apunta el Director Gutiérrez Jiménez; se puede generar una relación de largo plazo, única y dependencia con un solo proveedor. La experiencia muestra que al inicio comienzan con precios introductorios, de enganche y con el tiempo esos precios evolucionan a una dependencia

compleja de romper a largo plazo. Como comprador lo que hay que hacer es estar constantemente revisando qué opciones hay en el mercado, cuáles son los mejores resultados. Le preocupa mucho que la Institución, por ineficiencia de controles propios de la Caja sobre el número de tornillos que se compran, su idoneidad, tenga que comprar paquetes enteros para que alguien ayude en los procesos, porque es una forma de externalizar obligaciones o responsabilidades. La Institución debería ser capaz de saber cuáles tornillos hay que comprar, cómo utilizarlos. Ello es parte, también, de esa dependencia, a largo plazo, a la que se refiere el licenciado Gutiérrez Jiménez. Con ello hay que tener mucho cuidado pues esa dependencia tiene un costo.

El Director Devandas Brenes señala que sobre este tema es importante que se informe cómo se integra la comisión técnica que define los carteles, porque ahí está un poco el detalle de asunto. Tal vez en una revisión crítica de la integración de esa Comisión puedan surgir algunas ideas para no estar sujetos a una sola visión del tratamiento. Segundo, aunque quedan por fuera otras ofertas desearía que, posteriormente, se le informe de los precios para tener una idea de cómo se comporta el asunto. Tercero, la Junta Directiva aprobó un Reglamento de riesgos excluidos, de manera que le parece que habría que solicitar una evaluación de cómo ha funcionado ese Reglamento con los datos correspondientes. Se tiene una debilidad y es que la contabilidad de costos en los hospitales es un poco débil. Entiende que en algunos hospitales se ha avanzado bastante sobre el particular. Cree que el Hospital de Alajuela tiene hasta una instancia del propio INS. Reitera que le parece oportuno solicitar una evaluación de la aplicación de ese Reglamento con los análisis de costos que se puedan tener. Por otro lado, en cuanto a la enfermedad renal crónica refiere que estuvo en Santa Cruz de Guanacaste y la situación es difícil. Indica que hay puntos discrepantes y le parece que el INS no está atendiendo el asunto; la Institución está asumiendo costos muy elevados. El tema lo deja para otro momento.

El licenciado Jiménez Esquivel, de nuevo, da lectura a la propuesta de acuerdo, según los mismos términos de las láminas a las que se refirió en párrafos precedentes.

Consulta el doctor Devandas Brenes si la compra es por consignación, pues siendo así los montos planteados son hasta ese monto y puede ser que no se llegue a gastar ese dinero.

La Gerente de Logística anota que es según demanda; es consignación. Se puede gastar menos.

Don Adolfo anota que el hasta quiere decir que eso fluctúa y no se está autorizado a sobrepasar el monto fijado.

La ingeniera Garro Herrera indica, con todo respeto, que ello desvirtúa el modelo, según demanda (consignación) porque si por una u otra razón hay accidentes y, eventualmente, se sobrepasa tendría que venir a la Junta Directiva para que se le autorice cubrir ese apartado.

El Director Devandas Brenes manifiesta que lo que no puede pasarse es de los nueve millones de colones (límite máximo establecido).

Aclara el Director Barrantes Muñoz que el monto es el hasta.

Añade el doctor Devandas Brenes que no necesariamente se tienen que gastar los nueve millones de colones.

El Director Gutiérrez Jiménez señala que la consignación tiene la característica que, según demanda, se va consumiendo lo que se va requiriendo. Puede ser que hoy haya muchísimos accidentes y se va gastando; de pronto hay un espacio y se queda sin utilizar. Si se dice nueve millones de dólares es mejor que diga hasta nueve millones de colones, porque en el hasta queda consignado que va a ir dependiendo el uso y, además, ése es el espíritu que cree que en esta Junta Directiva y en la misma Gerencia se tiene. Es decir, contra la consignación, contra la necesidad y como se va desarrollándose va autogenerándose la necesidad y el pago; no ve que sea excluyente ni que lo impide. Lo que sí no se podría es pasarse de los nueve millones de dólares.

Interviene el Director Barrantes Muñoz y señala que interpreta que el sistema de control que se tiene lo permite y debería contar con un sistema de reporte periódico porque ello es parte de la planificación necesaria. Está bien lo señalado por la señora Gerente de Logística; puede ser que se tenga una catástrofe y se consume en seis meses, pero ello no autoriza a ir más allá del monto aprobado. Lo que autoriza es a buscar el mecanismo de emergencia de cómo resolver esa necesidad eventual que pudiera darse. Le parece que el sistema de control es clave para efectos de la verificación no sólo por control interno sino de frente a la planificación.

La ingeniera Garro Herrera señala, con todo respeto, que el espíritu de la norma no es el citado. Si se adjudica por consignación, según demanda, el máximo órgano que adjudica es la Junta Directiva y ese máximo órgano está poniendo una limitante de que si se producen diez o más accidentes de tránsito la licitación en consideración pueda amparar esa normativa. El espíritu de la norma, según demanda, es lo que demanda la Institución. El que se presenta es un referente de precio unitario y si la Junta Directiva la instruye acata la norma. Le parece muy sano estar reportando y comunicar si se sobrepasa. En el caso de que se sobrepase eso no significaría que no se pueda atender un accidente de tránsito y tenga que acudir a una compra directa, en que los precios, por lo general, son más elevados que en un concurso corriente.

Don Adolfo anota que se están refiriendo a dos aspectos y expresa su satisfacción de que se esté aludiendo al tema. Si el concepto es otro, entonces, habría que discutirlo. El asunto lo entendió en la misma forma que don Rolando y don Mario. Entiende que se tiene un método o un mecanismo que es consignación y se van a atender las necesidades a través del mecanismo de la licitación y reitera que, por consignación, se van a satisfacer las necesidades. Cuando se le trae en una licitación que el monto es de nueve millones doscientos setenta mil dólares y ahora le está entendiendo a doña Dinorah que ése no es el monto límite. Plantea que se discuta si ésa es la posición de la Gerencia de Logística; posición que él no comparte. Manifiesta que si es el doble que se le planteó en esos términos, si es que ésas son las necesidades. No está de acuerdo, precisamente, por lo que dice la señora Gerente de Logística es que es esta Junta Directiva la que dice hasta cuándo y hasta dónde se llega. Si lo que se va a tener es un mecanismo que no tiene límite, entonces, no se sabe cuánto se va a gastar ni qué se está autorizando; lo que se estaría dando es un cheque en blanco. Puede ser que, desde el punto de vista de la necesidad y de la proveeduría la señora Gerente de Logística tenga toda la razón. Si el tema es que el monto debe ser mayor que así se discuta pero tiene que tener hasta un límite. Obsérvese el contrasentido de la presentación que dice que el monto total estimado por adjudicar para los tres renglones; se dice que ese estimado: más de nueve millones de dólares. Por tanto, como es estimado puede ser el

doble o el triple bajo el concepto que se está planteando pues está por consignación. Por eso cuando don Mario dice hasta se le fija el límite. Si eso no es lo que quiere la Gerencia de Logística plantea que se discuta el monto. Está entendiendo que no se puede pasar de ese monto y si tiene que venir (y ahí secunda lo dicho por don Rolando) no ve la necesidad de salir corriendo, salvo que venga una catástrofe, y lo previsto se consume en una semana, por ejemplo, y pudiera ser que haya que salir a comprar a precios más elevados porque hay una urgencia específico; salvo lo citado que es un caso fortuito, una fuerza mayor entendería que la Institución lleva los controles de tal suerte que da el tiempo necesario para poder reaccionar y venir a tiempo a la Junta Directiva y plantear que el monto autorizado ya está muy limitado y se necesita extender ese monto. Reitera que si la ingeniera Garro Herrera considera (pero se está hablando de dos asuntos diferentes) que ese monto debe ser mayor está en la mejor disposición de que se discuta para que no tenga esa limitación. Se está en el citado monto; entendería que, eventualmente, se pudiera sobrepasar en algo razonable en una emergencia, pero duplicar, triplicar que se está refiriendo no es válido.

Doña Dinorah indica que el espíritu de la norma, según demanda, es tener la flexibilidad en la administración pública de bajar o pasar una cantidad, de acuerdo con el que adjudicó. Si la Gerencia de Logística adjudica y si se va a pasar plantea el asunto a la Junta Directiva. Si la Junta Directiva es la máxima autoridad puede lo más. Eso no significa que el concurso no tenga una proyección de cantidades de acuerdo con lo histórico; éste está diciendo que más bien el consumo va hacia abajo porque el INS está atendiendo más casos.

Consulta el Director Gutiérrez Jiménez cuál es el límite en la proyección.

Prosigue la Gerente de Logística que si por una u otra razón se produjo una situación extraordinaria no se podría sobrepasar ni un 50% ni un 70% porque ya sería una catástrofe. Podría ser más-menos 10% o un poco menos (5%). La realidad de la norma es que la Junta Directiva es el órgano máximo y el concurso se aplica según demanda y si la demanda real del país es más habría que adquirir más producto.

A una inquietud de don Adolfo, la ingeniera Garro Herrera señala que la norma no limita. Si la Junta Directiva plantea que son nueve millones de dólares hasta ahí se llegó y que si se sobrepasada ese monto tendría que informarse a este Órgano colegiado. Ello también se puede hacer.

El Director Devandas Brenes indica que se están autorizando nueve millones de dólares para un período de veinticuatro meses y la posibilidad de prórroga siempre se trae a la Junta Directiva. Lo que se está diciendo es que puede comprar hasta nueve millones doscientos setenta mil dólares, en veinticuatro meses, o sea, que en ese período no se puede pasar de los citados nueve millones de dólares.

Señala doña Dinorah que no lo va a hacer pero sí se puede.

Manifiesta el doctor Devandas Brenes que, en lo personal, no está de acuerdo con lo planteado. Consulta en cuánto se puede sobrepasar el límite. Consulta si, por ejemplo, en nueve millones de dólares más o en cinco millones de dólares más o en un millón de dólares más. Considera, por tanto, que hay que fijar un límite. A la Gerencia de Logística se le puede decir que puede gastar

hasta nueve millones de colones y se va controlando el asunto y si considera que en veinticuatro meses va a necesitar más viene a la Junta Directiva y lo planteado.

El Director Gutiérrez Jiménez indica que el asunto es conceptual más que una necesidad. Si la señora Gerente de Logística considera que se sentiría más cómoda con un porcentaje adicional se podría definir el asunto. Está tratando de poner atención a los argumentos de la ingeniera Garro Herrera. Si ella dice que con un equis por ciento más que lo justifique y se establece. Coincide con lo planteado por don Mario.

El señor Presidente Ejecutivo manifiesta que se plantean dos opciones. Don Adolfo está dispuesto a considerar un margen razonable de pasar el límite y que la administración maneje alguna libertad en la capacidad de maniobra, sobre todo, para no tener problemas de abastecimiento que, al final, es lo que interesa. Don Mario indica que se puede aplicar otro método y es que la Gerencia de Logística va realizando un monitoreo del consumo y si en el mes dieciséis, por ejemplo, el consumo va por ocho millones de dólares se presenta el asunto a la Junta Directiva con suficiente antelación, de tal forma que se haga el ajuste de acuerdo con la proyección y el comportamiento de consumo. Señala que son distintas formas de cumplir el objetivo que es tratar de ajustarse al histórico proyecto del consumo.

El Director Devandas Brenes señala que puede ser que 10% se quede corto.

Doña Dinorah anota que un más-menos 10 está dentro de la incertidumbre.

El doctor Llorca Castro indica que estaba pensando en un 5%. Normalmente es un más-menos 5%.

El Director Fallas Camacho anota que, para efectos de la proyección, los ortopedistas, la Comisión técnica se debe haber sustentado, para ilustración, en una serie histórica de casos y, entonces, de alguna manera han pedido suficiente para lo que ellos estiman el comportamiento para dos años. Para la variedad de tornillos deben haber realizado un gran trabajo. Estaba haciendo un poco cuentas de cuántas cirugías diarias tendrían que hacer; no tiene el dato de cuántos tornillos se pueden utilizar por cirugía, según la situación del paciente.

A una consulta del doctor Fallas Camacho, la Gerente de Logística refiere que le refirieron que se calcularon mil cuatrocientos pacientes al año aproximadamente. Un paciente puede requerir varios tornillos.

Adiciona don Oscar que estaba calculando que si se utiliza un clavo se haría cinco mil ochocientos cuarenta cirugías al año; si se utilizan dos clavos serían alrededor de tres mil cirugías por año. Le parece que están sustentando apropiadamente la cantidad. Si hay una emergencia es tal y se manejan de manera diferente. Entonces, por qué estar preocupados antes de tiempo. Si se autoriza la citada cantidad en un año o más considera que hay tiempo suficiente para ir revisando el comportamiento. Si hubiera una emergencia es probable que el proveedor no tenga a mano para poder resolver el problema porque, a su vez, el proveedor va a ir preparando lo que va a ir trayendo conforme con el comportamiento de la demanda. Probablemente, no va a traer grandes cantidades porque va a invertir mucho dinero. Reitera que, por consiguiente, no haría problema. Sugiere que se aprueben los nueve millones de dólares solicitados y si en el ínterin se

presenta alguna situación que deba ser atendida se presenta a la Junta Directiva y se modifica conforme corresponda.

El Director Gutiérrez Jiménez manifiesta que siempre que se ha hablado de estos procesos en consignación, por lo menos para él y lo que entiende de los señores Directores, el espíritu ha sido autorizar hasta los montos que están dados. Por tanto, ruega que la señora Gerente y la Auditoría tomen nota de lo que se ha entendido que no es para sobrepasar el monto sino que los que están autorizados son los montos indicados. Sugiere que si hay alguna razón técnica (porque el Director Fallas Camacho se refiere al punto en cuestión) así se planteé. La Comisión técnica indicó los clavos que se están solicitando y los montos y como hay una disminución se pensaría, que posiblemente, no se va a utilizar el total y máxime que se tiene en existencia. Reitera que si hay esa preocupación de parte de la Gerencia de Logística, que la recibe con la única intención de favorecer a los usuarios, que en la próxima y en las pasadas se valore si se tiene que tener un más-menos y justificarlo. Aquí nadie pretende afectar a los usuarios sino todo lo contrario. Segundo, no pretende tampoco poner camisas de fuerza en donde no existan. Pide que se entienda que la Junta Directiva tiene que fijar el límite en algún lado. Además, la propuesta en consideración viene sustentada con criterios técnicos que dicen cuál es el monto, la cantidad, de modo que no se puede sobrepasar simplemente al visualizar una emergencia porque, entonces, en todas las licitaciones se tendría un concepto de que cuando hay emergencia es válido pasar el límite, lo cual no es válido, pero en el mecanismo en consideración lo entiende y que es una posibilidad. Como ya se discutió si es necesario que se presente con el fundamento técnico.

Don Fernando señala que don Adolfo menciona un aspecto clave; el nivel de sustento técnico en sintonía con lo planteado por el Director Fallas Camacho en cuanto al estudio técnico. Está de acuerdo con el Director Devandas Brenes con que hay que revisar la conformación de esas Comisiones técnicas y las fichas que elaboran porque hay detalles en que vale la pena estar seguros de que están en la dirección correcta. No le sorprende que por aumentar la cobertura del INS y de las compañías aseguradoras disminuya la cantidad de obligaciones que tiene la Caja con este tipo de productos pero vinculados a los accidentes. Se pregunta si, por ejemplo, esos productos no se utilizan en adultos mayores. Anota que sí los utilizan y a esos pacientes no los trata necesariamente el INS y la población de adultos mayores está creciendo en el país. Por lo tanto, no necesariamente esas cifras a largo plazo van a descender. Señala que podría introducirse un poco más en el tema del análisis técnico. Anota que una metodología interesante es por consignación, de acuerdo con los consumos y con un límite porque sí hay que tener límites. Está de acuerdo con que hay que monitorear el proceso en cualquiera de los casos y – como lo cita el Director Gutiérrez Jiménez- se podría mejorar la metodología y a lo mejor plantear alguna capacidad de maniobra en el futuro de los acuerdos. Lo ve como monitorear el proceso y lo pondría más bien como una indicación, es decir, que cuando se haya consumido el 80%, 85% con algún tiempo de antelación la Gerencia de Logística tiene la obligación de venir y plantearlo a la Junta Directiva. Aquí lo que busca la Junta Directiva no es necesariamente lo que se haga porque hay muchas cosas que se hacen pero es importante que queden reflejadas de alguna manera. Por lo tanto, se podría hacer un comentario muy general y aprobar la propuesta en consideración en los términos planteados y con las consideraciones hechas. Es decir, que se monitoree el comportamiento; si la Gerencia identifica la necesidad de un ajuste al alza tendrá que presentar el asunto a la Junta Directiva con suficiente antelación y con una justificación sólida. Además, se debería revisar cómo se conforman esas comisiones, cómo se elabora la ficha técnica (todo el proceso) para estar cien por ciento seguros. Se está refiriendo no al caso en

particular sino en general (los lineamientos generales). En cuanto a la conformación de las comisiones consulta si cada hospital designa un especialista; participa alguna persona de las Oficinas Centrales.

La señora Gerente de Logística indica que esa Gerencia participa como soporte administrativo. Por otro lado y a una consulta el señor Presidente Ejecutivo señala que este asunto está reglamentado.

Por otra parte, el doctor Llorca Castro se refiere al tema de los ultrasonidos. Indica que hay una queja que ha llegado a los medios de comunicación. Algunos especialistas plantean que la Institución está adquiriendo equipo que pareciera no es el idóneo. Se pregunta quién, al final, es el que dice cuál es el equipo idóneo.

En cuanto al concurso en consideración don Fernando señala que corresponde someter a votación la propuesta.

El Director Barrantes Muñoz señala que con los acuerdos adicionales.

Respecto del tema de los riesgos excluidos anota el Presidente Ejecutivo que el informe se solicitaría a la Gerencia Médica y a la Gerencia Financiera. Le interesa tener conocimiento de esa información pues le interesa ver el comportamiento en los adultos mayores más allá de lo referente a las aseguradoras porque si va creciendo ahí hay que prestarle mucha atención.

En cuanto a lo planteado por el Director Fallas Camacho (reducción del tiempo de cirugía y su incidencia en los costos y en la salud del paciente) el doctor Llorca Castro consulta por qué hay una mejora en la reducción del tiempo de cirugía y si se puede cuantificar. Podría ser que anteriormente se tardaban tres horas por cirugía y ahora se tardarán dos, para ilustración. Ello querría decir que si antes se sacaba una cirugía en la mañana y otra en la tarde, a lo mejor ahora se podrían sacar dos en la mañana y dos en la tarde, y qué impacto tiene sobre la producción. Estaría, también, la reducción de infecciones y por qué. En ello está el análisis costo-efectividad, el costo-utilidad si se quiere producir impactos en años de calidad de vida, lo cual se puede traducir a cifras. Consulta quién debería realizar ese estudio.

La señora Gerente de Logística responde que la Gerencia Financiera.

Adiciona don Fernando que sería la Gerencia Financiera con la Gerencia Médica. Para ilustración, la Gerencia Médica podría indicar a la Gerencia Financiera lo referente a las infecciones. Sugiere que se soliciten esos estudios.

Sometida a votación la propuesta, cuya resolución en adelante se consigna, es acogida por todos los señores Directores, salvo por el Director Gutiérrez Jiménez que vota en forma negativa.

Por consiguiente,

ACUERDO PRIMERO: se tiene a la vista el oficio N° GL-45665-2017, de fecha 31 de julio del año 2017, firmado por la señora Gerente de Logística que, en adelante se transcribe, en lo pertinente, y contiene la propuesta de adjudicación de la licitación pública N° 2016-LN-000039-

05101, a través de la plataforma electrónica Compr@red, promovida para la adquisición de clavos bloqueantes intramedulares:

1. “Objeto:	<ul style="list-style-type: none"> • (ítem No. 01) Clavo Bloqueante intramedular para tibia. Código 2-72-02-0539. • (ítem No. 02) Clavo Bloqueante intramedular para fémur. Código 2-72-02-0566. • (ítem No. 03) Clavo Bloqueante intramedular para húmero. Código 2-72-02-0572.
2. Cantidades referenciales:	<ul style="list-style-type: none"> • Ítem No. 01: 4.824 Unidades. • Ítem No. 02: 4.992 Unidades. • Ítem No. 03: 1.296 Unidades.
3. Modalidad de la compra:	Entregas por Consignación.

Mediante correo electrónico se asigna el trámite correspondiente mediante la plataforma de compras electrónicas Compr@red, para que el mismo sea avalado por la Comisión Especial de Licitaciones, para su respectiva adjudicación por parte de la Junta Directiva.

4. **Antecedentes:**
- **Invitación:** 01 de diciembre del 2016, en el diario oficial La Gaceta No.231.
 - **Apertura:** 24 de enero del 2017.
 - **Modalidad de la compra: Modalidad de la compra: Prorrogable, entregas por consignación:** Compra para un período de 24 meses, con posibilidad facultativa de prórroga, una vez que se acrediten en el expediente los estudios que comprueben la razonabilidad de precios y condiciones de mercado que benefician los intereses institucionales, hasta por un (01) período más de 24 meses, para un total de dos (02) períodos de 24 meses cada uno.
 - **Comisión Especial de Licitaciones:** Analizada en la sesión ordinaria No. 12-2017 de fecha 31 de julio del 2017. Se recomienda la propuesta de adjudicación y se eleva ante Junta Directiva.

5. Participantes:

Oferta	Oferente	Representante	ITEMS
01	Synthes Costa Rica SCR Ltda.	Oferta en plaza.	01, 02 y 03.
02	Biotec Biotecnología de Centroamérica S.A.	Oferta en plaza.	01, 02 y 03.
03	Eurociencia Costa Rica S.A.	Oferta en plaza.	01, 02 y 03.
04	Dist. Farmacéutica Centroamericana DIFACE S.A.	Oferta en plaza.	01, 02 y 03.

6. Análisis Administrativo:

Se efectuó el 03 de febrero del 2017 por el Área de Adquisiciones de Bienes y Servicios, determinando que todas las ofertas cumplen con todos los aspectos administrativos solicitados en el cartel.

7. Criterio Técnico:

Mediante acta de recomendación de fecha 09 de marzo del 2017, suscrito por la Comisión Técnica de Normalización y Compras de Ortopedia y Traumatología, indica lo siguiente:

Oferta	Oferente	Cumple Técnicamente (Ítems)		
		01	02	03
01	Synthes Costa Rica SCR Ltda.	✓	✓	✓
02	Biotec Biotecnología de Centroamérica S.A.	✓	X	X
03	Eurociencia Costa Rica S.A.	✓	X	X
04	Dist. Farmacéutica Centroamericana DIFACE S.A.	X	X	X

- **Razonabilidad del Precio:**

Mediante oficio de fecha 16 de junio del 2017 el Área Gestión de Medicamentos realiza el correspondiente Estudio de Razonabilidad del Precio para el presente concurso y para los ítems que cumplen con los requisitos administrativos y técnicos solicitados en el cartel, concluyendo de la siguiente manera:

“De acuerdo con la metodología utilizada y los resultados obtenidos en los escenarios de análisis, los precios cotizados por Synthes Costa Rica SCR Limitada para la adquisición de los Clavos bloqueantes intramedulares para tibia, fémur y húmero, que se pretenden adquirir mediante el presente concurso, se consideran precios razonables.”

- **Criterio Legal:**

Mediante oficio No. DJ-03944-2017, de fecha 06 de julio del 2017, la Dirección Jurídica indica que otorga el visto bueno para que la Comisión Especial de Licitaciones recomiende a la Junta Directiva el dictado del acto final.

- **Recomendación para Junta Directiva:**

De acuerdo con los elementos que se tienen como acreditados en el expediente electrónico visible en el sitio Compr@red, del procedimiento N° 2016LN-000039-05101, y dado el cumplimiento administrativo, técnico y legal, así como la determinación de la razonabilidad del precio por parte del Área de Medicamentos, la Comisión Especial de Licitaciones ...”

teniendo a la vista el acta de recomendación técnica de la Comisión Técnica de Normalización y Compras de Ortopedia y Traumatología en la sesión ordinaria N° 011-2017, celebrada el 9 de marzo del año 2017; el acuerdo de aprobación en la sesión N° 12-2017 del 31 de julio del año 2017 de la Comisión Especial de Licitaciones, así como el análisis de la razonabilidad de precios, firmado por el licenciado Pablo Cordero Méndez, Jefe a.i. del Área Gestión Medicamentos de la Dirección de Aprovisionamiento de Bienes y Servicios, y los licenciados Jordan J. Salazar y Melvin Hernández Rojas, Analistas del Área Gestión de Medicamentos, relativo al estudio de precios basado en la metodología para la determinación de la “Razonabilidad de precios en procedimientos de compra de medicamentos, insumos médicos, reactivos químicos, textiles y vestuario, impresos, material de envase y empaque y materias primas” realizada por el Área de Gestión de Medicamentos del concurso en consideración, y con base en la recomendación de la Ing. Garro Herrera, la Junta Directiva -por mayoría- **ACUERDA** adjudicar los renglones 01, 02 y 03, a favor de la oferta N° 01, Synthes Costa Rica S.C.R. Ltda., de la licitación pública N° 2016LN-000039-05101, oferta en plaza, promovida para la compra de clavos intramedulares para tibia, fémur y húmero, bajo la modalidad de consignación, según el siguiente detalle:

• **OFERTA No. 01: SYNTHES COSTA RICA S.C.R. LTDA., Oferta en Plaza.**

ITEM	DESCRIPCIÓN DEL ÍTEM	Cantidad referencial
01	Clavos Bloqueantes Intramedulares para Tibia. Código 2-72-02-0539.	4.824 Unidades.

Descripción del Componente	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
<i>Clavo</i>	<i>1</i>	<i>\$585,00</i>	<i>\$585,00</i>
<i>Tornillo de Bloqueo</i>	<i>4</i>	<i>\$45,00</i>	<i>\$180,00</i>
<i>Tornillo o tapón de cierre.</i>	<i>1</i>	<i>\$55,00</i>	<i>\$55,00</i>
Precio Unitario del Sistema:	\$ 820,00		
Precio Total Estimado de las 4.824 Unidades:	\$ 3.955.680,00		

ITEM	DESCRIPCIÓN DEL ÍTEM	Cantidad referencial
02	Clavos Bloqueantes Intramedulares para Fémur. Código 2-72-02-0566.	4.992 Unidades.

Descripción del Componente	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
<i>Clavo</i>	<i>1</i>	<i>\$620,00</i>	<i>\$620,00</i>
<i>Tornillo de Bloqueo</i>	<i>4</i>	<i>\$45,00</i>	<i>\$180,00</i>
<i>Tornillo o tapón de cierre.</i>	<i>1</i>	<i>\$70,00</i>	<i>\$70,00</i>
Precio Unitario del Sistema:	\$870,00		
Precio Total Estimado de las 4.992 Unidades:	\$4.343.040,00		

<i>ITEM</i>	<i>DESCRIPCIÓN DEL ÍTEM</i>	<i>Cantidad referencial</i>
<i>03</i>	<i>Clavos Bloqueantes Intramedulares para Húmero. Código 2-72-02-0572.</i>	<i>1.296 Unidades.</i>

<i>Descripción del Componente</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Precio Unitario</i>	<i>Precio Total</i>
<i>Clavo</i>	<i>1</i>	<i>\$505,00</i>	<i>\$505,00</i>
<i>Tornillo de Bloqueo</i>	<i>4</i>	<i>\$45,00</i>	<i>\$180,00</i>
<i>Tornillo o tapón de cierre.</i>	<i>1</i>	<i>\$65,00</i>	<i>\$65,00</i>
<i>Precio Unitario del Sistema:</i>		<i>\$750,00</i>	
<i>Precio Total Estimado de las 1.296 Unidades:</i>		<i>\$972.000,00</i>	

<i>MONTO TOTAL ESTIMADO ADJUDICADO PARA LOS TRES ÍTEMES</i>	<i>Hasta US\$9.270.720,00 (nueve millones doscientos setenta mil setecientos veinte dólares)</i>
--	---

Modalidad de la compra: prorrogable, entregas por consignación: compra para un período de veinticuatro meses, con posibilidad facultativa de prórroga, una vez que se acrediten en el expediente los estudios que comprueben la razonabilidad de precios y condiciones de mercado que benefician los intereses institucionales hasta por un (01) período más de 24 (veinticuatro) meses, para un total de dos (02) períodos de 24 (veinticuatro) meses cada uno.

Todo de conformidad con las condiciones exigidas en el respectivo cartel de la solicitud de cotización y las ofrecidas por la firma adjudicataria.

Asimismo, queda encargada la Gerencia de Logística de dar un seguimiento estricto al proceso de compra por consignación aquí aprobado y en el evento de que se determine una demanda superior a la aquí definida que se presente a la Junta Directiva la recomendación, la justificación y la propuesta pertinente para atender el asunto, con la debida antelación.

Sometida a votación la moción para que la resolución se adopte en firme es acogida unánimemente. Por tanto, el acuerdo se adopta en firme.

ACUERDO SEGUNDO: en relación con el *Reglamento de Riesgos Excluidos de la Caja Costarricense de Seguro Social*, **solicitar** a las Gerencias Médica y Financiera que presenten a la Junta Directiva un informe en cuanto a su funcionamiento y cuál es la situación actual. Dentro del informe se les pide contemplar, entre otros aspectos que se considere pertinentes, el detalle de los accidentes de tránsito y accidentes laborales que han sido aprobados y la relación de pago efectivo a la Institución.

ACUERDO TERCERO: en concordancia con el Acuerdo primero, en donde fue adjudicada la de la licitación pública N° 2016LN-000039-05101, oferta en plaza, promovida para la compra de clavos intramedulares para tibia, fémur y húmero, bajo la modalidad de consignación, y respecto

de la cual la Comisión Técnica de Ortopedia y Traumatología, en el oficio número CTOT-110-2017 del 8 de junio del año 2017, en lo pertinente, dice:

“Efectivamente se cuenta con tecnología avanzada en comparación con el producto ofertado en el año 2010. Siendo que disminuyen el tiempo de sala de operaciones y aumenta las posibilidades de resolución de fracturas complicadas, impactando así la morbi-mortalidad de los pacientes y disminuyendo el tiempo de reincorporación de los pacientes a su vida normal”,

solicitar a las Gerencias Médica y Financiera un informe en relación con el impacto que insumos como los adjudicados produce, entre otros, en la prestación del servicio y la atención de los pacientes.

Sometida a votación la moción para que lo resuelto se adopte en firme es acogida por unanimidad. Por consiguiente, lo acordado se adopta en firme.

La ingeniera Garro Herrera y el equipo de trabajo que la acompaña se retiran del salón de sesiones.

ARTICULO 5°

Por solicitud del señor Presidente Ejecutivo, **se dispone** incorporar el siguiente tema en la sesión de esta fecha.

En vista de que la señora Gerente de Logística se someterá a una intervención quirúrgica el 9 de agosto en curso y de que se prevé que la incapacidad se le extienda por un mes, la Junta Directiva –unánimemente- **ACUERDA** que la Gerente de Infraestructura y Tecnologías, arquitecta Gabriela Murillo Jenkins, asuma temporalmente y por un período de un mes a partir del 9 de agosto del presente año, con posibilidades de que pudiera extenderse por un período mayor, las funciones de la Gerencia de Logística.

Sometida a votación la moción para que lo resuelto se adopte en firme es acogida en forma unánime. Por lo tanto, lo acordado se adopta en firme.

A las catorce horas con diecinueve minutos se levanta la sesión.