



CAJA COSTARRICENSE DE
SEGURO SOCIAL

ACTA SESIÓN
DE JUNTA DIRECTIVA

Nº 9459

Celebrada el

22 de junio, 2024



SESIÓN EXTRAORDINARIA N° 9459

CELEBRADA EL DÍA

sábado 22 de junio, 2024

LUGAR

Virtual Plataforma Teams

HORA DE INICIO

09:00

FINALIZACIÓN

10:18

PRESIDENTE JUNTA DIRECTIVA

MSc. Marta Eugenia Esquivel Rodríguez

VICEPRESIDENTE JUNTA DIRECTIVA

Dr. Zeirith Rojas Cerna

REPRESENTANTES DEL ESTADO

*MSc. Marta Eugenia Esquivel Rodríguez
Licda. María Isabel Camareno Camareno
Lic. Jorge Arturo Pórras López*

ASISTENCIA

*Virtual
Virtual
Virtual*

REPRESENTANTES DE LOS PATRONOS

*Msc. Johnny Alfredo Gómez Pana
Dr. Zeirith Rojas Cerna
Lic. Jorge Luis Araya Chaves*

ASISTENCIA

*Virtual
Virtual
Retrasa su llegada 09:01am*

REPRESENTANTES DE LOS TRABAJADORES

*Diplm. Martha Elena Rodríguez González
MBA. Maritza Jiménez Aguilar
Lic. José Luis Loría Chaves*

ASISTENCIA

*Ausente
Ausente
Retrasa su llegada 09:38am*

GERENTE GENERAL

MBA. Vilma Campos Gómez

SUBGERENTE JURÍDICO

Lic. Gilberth Alfaro Morales

SECRETARIA JUNTA DIRECTIVA

Ing. Carolina Arguedas Vargas



Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

Sesión de Junta Directiva transmitida en tiempo real a través de la plataforma Teams y YouTube.

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

Participan en la sesión Licda. Laura Ávila Bolaños, asesora de Presidencia Ejecutiva, la Licda. Mayra Acevedo Matamoros, asesora legal, de la Junta Directiva, Lic. David Esteban Valverde Méndez, asesor legal de la Junta Directiva, Lic. Gilberth Alfaro Morales, Director Dirección Jurídica, MBA. Vilma Campos Gómez, Gerente General, Lic. Gustavo Picado Chacón, Gerente Financiero, Ing. Jorge Arturo Granados Soto, Gerente de Infraestructura y Tecnologías y el Dr. Esteban Vega de la O, Gerente de Logística.

Ing. Carolina Arguedas Vargas, Secretaria de Junta Directiva, Sra. Lilleana Burgos Navarro, Asistente de Sesiones, Sra. María José Brenes Otárola, Asistente de Sesiones, Ing. Miguel David Oviedo Rojas, Analista en TIC.

Retrasan su llegada en esta sesión los directores, José Luis Loría Chaves y Jorge Luis Araya Chaves.

Ausente en esta sesión las directoras Martha Elena Rodríguez González y MBA. Maritza Jiménez Alfaro.

Se consigna en esta ACTA la transcripción de lo correspondiente a las deliberaciones suscitadas, comprobación de quórum:

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Muy Buenos días, compañeros. Vamos a iniciar las, la sesión extraordinaria número 9459, gracias por abrir sus cámaras, que está dispuesta en la plataforma Teams, del sábado 22 de junio, de 9 a 11 am.

Directora Isabel Camareno Camareno: Buenos días.

Director Zeirith Rojas Cerna: Buenos días.

Director Johnny Alfredo Gómez Pana: Buenos días.

Lic. David Esteban Valverde Méndez: Buenos días.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Básicamente, hoy, hay un único tema, así que, para no atrasarnos le pido a la Secretaría la comprobación de quórum.

Ing. Carolina Arguedas Vargas: Buenos días. En este momento, se encuentra presente la señora presidenta, Marta Esquivel, don Jorge Porras, el doctor Zeirith Rojas, doña Isabel Camareno, don Johnny Gómez, hay 5 miembros de Junta en este momento para iniciar sesión.



Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Muchas gracias. Vamos a iniciar entonces compañeros, nada más les pediría que aprobemos el orden del día, que únicamente incorpora el documento GL-821-2024, que es la Contratación Administrativa, de la compra 2023LY-02-0001101142.

CAPÍTULO I

Lectura y aprobación del orden del día

Consideración del Orden del día distribuida para la sesión de esta fecha, que seguidamente se transcribe, en forma literal:

Asuntos			
I.	Comprobación de quórum		
II.	Consideración del orden del día		
III. Tema Único			
GL-0821-2024	Acuerdo segundo, artículo 11, Sesión 9458. Procedimiento de Compra N° 2023LY-0000002-0001101142	Contratación Administrativa	2 horas

Se consigna en esta ACTA la transcripción de lo correspondiente a la presentación y deliberaciones suscitadas, capítulo I:

Ingresa virtualmente a esta sesión el director Jorge Luis Araya Chaves.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Bienvenido, don Jorge Luis Araya, compañeros, si estamos de acuerdo con el orden del día, les pido su aprobación. Muchas gracias, Me falta don Johnny, (...) Don Johnny, si me escucha, por favor, si me, ¿si me indica si está de acuerdo con el orden del día?

Director Johnny Alfredo Gómez Pana: Sí, señora.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Muchas gracias.

Entonces, vamos a proceder, le daría la palabra a don Esteban y me parece que don Arturo de la Gerencia Médica, nos va a apoyar en este tema. Adelante, don Esteban.

Dr. Esteban Vega de la O: Buenos días.



Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

Lic. David Esteban Valverde Méndez: Don Esteban, por el orden, debemos hacer lectura de la justificación de esta sesión extraordinaria urgente, especial, de acuerdo con los (...), si me permite.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Adelante, David.

Lic. David Esteban Valverde Méndez: Gracias, nos encontramos en la sesión 9459, la cual ha sido acordada como una sesión extraordinaria especial, al tenor de los artículos 12 y 13 del Reglamento Interno de la Junta Directiva de la Caja Costarricense de Seguro Social. La presente sesión es extraordinaria especial por los siguientes motivos, las importantes implicaciones que para el interés público tiene la licitación nacional 2023LY-000002-0001101142, cuyo objeto es, los servicios de primer nivel de atención en salud de 10 Áreas de Salud de la Caja Costarricense de Seguro Social, la importancia de dar continuidad inmediata al conocimiento del tema de fondo, el cual proviene de la discusión de la sesión inmediata anterior, 9458 el pasado jueves 20 de junio de 2024. Se trata de un tema especial por su magnitud, alcance, relevancia e interés nacional, dentro de los fines de la Seguridad Social costarricense, se encuentra próximo a vencer el plazo máximo para el dictado del acto final de este procedimiento, de acuerdo con la Ley General de Contratación Pública y, en todo caso, la continuidad del conocimiento de este asunto como punto único de esta sesión extraordinaria, se acordó por parte de la Junta Directiva en el acuerdo primero artículo 11 de la sesión 9458. Muchas gracias, solamente.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Muchas gracias. Bueno, queda ahí señalada la condición de extraordinaria de esta sesión. Bueno, ahora sí, don Esteban, adelante.

Dr. Esteban Vega de la O: Sí.

Sometida a votación para que se adopte en firme es acogida unánimemente 6 votos a favor 6 votos en firme. Ausentes en ese momento los directores Maritza Jiménez Alfaro, Martha Elena Rodríguez González y José Luis Loria Chaves.

Ingresa virtualmente a esta sesión la Dra. Karla Solano Durán, Dirección de Servicios de Salud, Lic. Arturo Herrera Barquero, Asesor Gerencia Médica, Licda. Adriana Chaves Díaz, Directora, Dirección Aprovechamiento Bienes y Servicios y Ing. María de los Ángeles Gutiérrez Brenes, Directora, Dirección Proyección Servicios de Salud.

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

ARTICULO 1º

Se conoce la atención brindada por parte de la Gerencia Médica al Acuerdo Segundo, artículo 11 de la Sesión 9458, sobre el Procedimiento de compra N°2023LY-0000002-0001101142, Oficio de referencia GL-0821-2024.

Exposición a cargo: Lic. Arturo Herrera Barquero, Asesor Gerencia Médica.

Se consigna en esta ACTA la presentación, oficio correspondiente a la exposición del artículo 1º:

GL-0821-2024-Oficio:

<https://www.ccss.sa.cr/arc/actas/2024/files/9459-4c121.pdf>

GL-1148-2024-Anexo:

<https://www.ccss.sa.cr/arc/actas/2024/files/9459-36b96.pdf>

Oficio de referencia GL-0821-2024- Presentación Gerencia Médica:

<https://www.ccss.sa.cr/arc/actas/2024/files/9459-d189f.pdf>

Está terminantemente prohibido y será sancionado con la ley, reproducir, manejar, usar, explotar, la información contenida en las actas o en sus grabaciones.

Se consigna en esta ACTA la transcripción de lo correspondiente a la presentación y deliberaciones suscitadas, artículo 1º:

Dr. Esteban Vega de la O: Debería darle la palabra a Arturo y a los compañeros de la Gerencia Médica, en razón de la valoración que se hizo el día de ayer en, adelante Arturo y compañeros.

Lic. Arturo Herrera Barquero: Pero no están, gracias, ¿me permite compartir, Carolina?, para la presentación ¿o le mando la presentación?

Ing. Carolina Arguedas Vargas: Sí, si gusta me la envía y también le vamos a dar el, el acceso, Arturo.

Lic. Arturo Herrera Barquero: Ok, ya te la mando, (...), ya te pasé la presentación (...), gracias. Entonces estamos en respuesta al Acuerdo Segundo, artículo 11, sesión 9458, Procedimiento de compra N, número 2023LY-000002-0001101142 por parte de la Gerencia médica en respuesta al oficio de referencia GL-0821-2024 a junio 2024, día de hoy. La siguiente, aquí lo que estamos haciendo es a manera de dictamen técnico y para que la Junta Directiva conozca los posibles escenarios ante el reto de la presentación de la orden, de la, de procedimiento de compra mencionado, donde les especificamos a los miembros de Junta cuales son las, escenarios posibles a ejecutar y cuál es la

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

recomendación técnica de lo que podría hacer en términos de riesgos, impacto y observaciones al respecto, con cada uno de los escenarios.

Como primer escenario, tenemos el escenario Infructuoso, es el que se obtiene como ruta por default, de acuerdo a la característica de precio excesivo que muestra el procedimiento de compra, cuyo riesgo sería en esta toma de decisiones que nos lleva a una posible apelación de los proveedores y que tendríamos un plazo por aplicación del artículo 208, para tener solo 9 meses de prórroga, para elaborar un nuevo contrato y pliego de condiciones. Lo cual, no es, eventualmente imposible, sino que habría que tomarlo como prioridad para la Gerencia Médica y que no vaya a pasar que se materialice el riesgo de la suspensión del servicio.

Este escenario, fue discutido en forma colegiada y a manera técnica por parte de los compañeros de la Dirección Jurídica y de la Gerencia Financiera y es el escenario en el cual, tiene más soporte de acuerdo a la norma. La otra de las posibilidades, es el escenario para Adjudicación Parcial, dado que, aunque tengamos un precio excesivo, pues la Junta Directiva tendría la posibilidad y la potestad por determinar que, de acuerdo al interés general del servicio, pueda solo realizarlo con algunas líneas de productos, los cuales no considere o considere una razón fundamental para continuar.

Teniendo entonces, una posible relación de que a partir de las 10 líneas que conforman el procedimiento de compra, puede determinar que algunas podrían pasar con una característica, de que entonces, tendríamos un sistema con dos sistemas de contrato, uno bajo ley vieja y siempre los otros que no pasarían por adjudicación que tenían que ser nuevamente declarados infructuosos, tendrían que entonces, viajar sobre el contrato siguiente con, una vez elaborado el contrato y siempre nos obligaría a tener dentro de unos meses una elaboración de dos sistemas para este tipo de compra.

También, se presentarían las a, posibles apelaciones de los proveedores y el impacto que tendría es que, a este, a los que se han acercado de forma parcial, tenemos que hacerle una revisión posterior en ejecución para una posible mutabilidad contractual. Esto es, que algunas de las funciones que puedan ser contempladas o no contempladas, tienen que ser con, revisadas a la raíz de la definición. Tendría el, el impacto, es que tendríamos dos sistemas de compras para un, para una misma actividad, dado que se aplican diferentes reglamentos y pondría materializarse también, un posible riesgo de institucionalizar los servicios no adjudicados al quedar en una imposible infructuoso, y posible, tal vez, caer en un escenario de posibilidad de cierto y entonces tendríamos que ver cómo reabsorber o cómo redireccionar las poblaciones que no tengan un servicio certificado para la actividad.

Y un Tercer Escenario, en el cual sería una adjudicación total, lo cual es totalmente también posible en, el en las capacidades de lo que podría tener la Junta Directiva y no necesariamente en cumplimiento del deber ser, pero que, por el, (...) un riesgo de continuar el coste excesivo sin una justificación aparente, o co, o que los técnicos no nos, no se pongan de acuerdo en términos de cuál es la, el fundamento para poder pagar ese

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

precio excesivo que, que se está presentando hoy en el procedimiento de compra, con un posible impacto de que, este no alteraría la continuidad del servicio, pero sí habría que revisar los elementos de calidad con los cuales se brinda la, la contratación y finalmente hay que hacer también en ejecución, una vez otorgado el contrato, una revisión unilateral de las condiciones de atención y pliego de condiciones, tiene la mano levantada, don Johnny.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Adelante, don Johnny.

Director Johnny Alfredo Gómez Pana: Muy amable, gracias, don Arturo un gusto saludarlo.

Sí, me parece que hay un error de base. En primer lugar, se está considerando como válido que el precio es excesivo y yo no estoy de acuerdo con eso, me parece que la forma en que se ha estimado el costo de la Caja, por un lado, las exigencias que se le dieron a los proveedores con un conjunto de servicios adicionales, y gastos adicionales que no estaban incluidos en el contrato anterior. Y, lo peor al compararlo con la Caja, la Caja no incluye estos gastos, entonces, obviamente resulta excesivo por esas circunstancias. Entonces, me gustaría que se revisara la base, porque si no estamos otra vez igual, volviendo al mismo problema, gracias.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Gracias, don Johnny.

Tal vez, aquí, Esteban, nos puede apoyar o las abogadas de logística, aquí el punto medular es ¿cómo se llegó a ese análisis de costo? Yo siento que no hay mucha anuencia a nivel institucional de revisar las cosas como se hicieron y de dejar el tema tal cual. Entonces, aquí lo que nos va a corresponder como Junta Directiva que no será la primera vez, verdad, es determinar si, en primer lugar, si con un criterio de excesivo, que ya sabemos que no va a cambiar, aunque ya nos reconocieron que muchos aspectos de los que se pidieron demás no se incorporaron en ese estudio, pareciera que nos están tirando a la Junta Directiva, casi que hacer el estudio de costos. Entonces, ahí, ahí el punto medular Esteban, y para llegar a razonamientos más lógicos, la, la pregunta medular es, si a pesar de esa existencia de un criterio de costo excesivo con la que por lo menos, me parece que el sector de UCCAEP, no comparte, el sector gobierno, tiene serias dudas de la forma en que se hizo por haber dejado por fuera algunos de los rubros que se solicitan, yo creo que la primera, el primer punto para poder avanzar es, si a pesar de ese criterio de costo excesivo que no compartimos, pero qué bueno es el criterio técnico, hay posibilidades de avanzar para poder, razonadamente, justificadamente y con elementos técnicos de la Junta Directiva, poder avanzar hacia un proceso diferente a la declaratoria de infructuoso, que realmente, declarar infructuoso es lo más fácil, es el, el, el, el sistema más fácil que no nos asegura absolutamente nada tampoco, porque como he visto yo, que se han manejado estos procesos, de verdad que no me asegura absolutamente nada.

Entonces la pregunta a don Esteban es, ¿a pesar de ese criterio de costo excesivo,

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

nosotros podemos legalmente justificar una eventual adjudicación con los argumentos que en diferentes momentos se han expresado por parte de diferentes miembros de la Junta? Ya, le doy la palabra, doña Isabel, después de la respuesta de Esteban.

Dr. Esteban Vega de la O: Sí, Buenos días. Bueno, aquí también me acompaña Adriana Chávez y los compañeros por cualquier ampliación. Como habíamos comentado doña Marta. Sí, hoy hay un criterio de excesividad, verdad, y que eventualmente, si la administración tuviera elementos suficientes para justificar una adjudicación con precio excesivo, lo puede hacer. Lo que me parece es que los compañeros de la Gerencia Médica, en razón del acuerdo y un equipo amplio, entiendo que analizó esto ayer, bueno, no encontró elementos suficientes para poder continuar, digamos, hacia adelante con una resolución motivada, que permita ir allá de la infructuosidad. Lo que sí quiero también, hacer a, una observación es que todas las dudas que han planteado los diferentes sectores y que eventualmente han podido plantear algunos proveedores en este proceso y que se les ha dado acuse de recibo y se les ha indicado que esto no es la etapa procesal correspondiente, va a entrar un actor, que es el que puede decir ese estudio de razonabilidad con base en la Ley de Contratación, vigente, no estoy diciendo que así sea, pero puede ser una opción, tiene estas oportunidades de mejora y eventualmente retrotraer el acto, si es que se da una rea, una decla, declaratoria de Infructuosidad, y ese actor es la Contraloría, verdad.

Porque hoy, que la Junta Directiva someta a conocimiento de un nuevo equipo, porque ya ustedes vieron, si bien es cierto, ya se hizo observaciones al equipo intergerencial que realizó un análisis que no entró al fondo, sino al tema de, de la metodología utilizada en este momento, con base en lo que está empezando a comentar, Arturo, me parece que, lo que se están decantando eventualmente es el tema de que no hay elementos suficientes para poder someter a conocimiento de esta Junta el apartarse de la declaratoria de infructuoso y del criterio ya vertido de precio excesivo. Pero como digo, entraría un actor que es la Contraloría, a conocer todos los alegatos que han hecho los diferentes actores.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Pero no me contestaste, Esteban. ¿Puede la Junta Directiva, apartarse de esos criterios y poder avanzar?

Dr. Esteban Vega de la O: No, Si la administración le hace la resolución, sí, digamos uno cuando adjudica, si, si le hacen una resolución, una motivación muy robusta que fundamente bajo una serie de criterios técnicos e interés público, y el apartarse de ese criterio de excesividad, se puede hacer. Pero siempre que se tenga esa resolución motivada y eso no quiere decir que eventualmente, ante un acto de, una, un recurso ante la Contraloría, esa resolución no se la traigan abajo, verdad. Tampoco es garante de eso.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Lo mismo puede pasar con Cartago, lo mismo puede pasar con cualquier proceso, o sea, eso, no es (...), se pueda hacer en cualquier elemento. Doña Isa, doña Isabel, después le pido al director Jurídico su posición.

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

Dr. Esteban Vega de la O: Sí, sí, con todos, con todos, sí, sí, así es. Correcto.

Directora Isabel Camareno Camareno: Sí, precisamente a mí me llama mucho la atención de que cuando si se ha estado hablando de que la Comisión Interinstitucional que se solicitó para efectos de un segundo criterio, sin embargo, esto se acogieron al criterio que la financiera inicialmente y costos había propuesto, ellos nada más lo que hicieron fue avalar, no nos están presentando una información clara con respecto a los costos actuales de la Caja, con respecto al cartel versus las, los oferentes, entonces, me queda esa gran inquietud de ver, de que no tenemos un cuadro comparativo real a hoy, que me diga la Caja hoy, en un Ebais, en las mismas condiciones que tienen los oferentes, el costo es este, para la Caja y el costo es este, para los Ebais, que eso me pare, podría indicar si realmente hay una excesibilidad de, de, de oferta. Entonces, el exceso del cual venimos hablando verdad, no está bien comparado con la realidad actual de la Caja y los requerimientos que el cartel está solicitando.

Decía bien, don Johnny, muchos, se han pedido muchos, muchas líneas en la parte, por ejemplo, de laboratorio, exámenes adicionales que la Caja tampoco está, está, está costearlo, actualmente. Entonces me queda esa gran inquietud, si realmente estamos hablando de un ex, de excesibilidad de los oferentes o realmente la Caja no tiene un costo actualizado de lo que significa tener un Ebais en él, la, en la, el área metropolitana, donde tienen ellos también sus Ebais, con respecto a costos. Entonces eso, eso nos llena, nos ha llenado mucho de duda de ver la parte del cartel que no fue muy bien confeccionado y que esto nos ha traído problemas precisamente de toma de decisiones, ¿hay inconformidad?, sí, sí la hay bastante, de, como dijo ya doña Marta por parte del Gobierno por parte del otro sector. Por lo tanto, yo considero de que, debiera de hacerse un estudio, un análisis más, si hay posibilidad de alguna prórroga, de una ampliación, para que no caduca el proceso, pero que legalmente se pueda hacer o no. Esa es mi pregunta.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Gracias. Doña Adriana Chaves.

Licda. Adriana Chaves Díaz: Sí, muy buenos días, ¿Cómo están? Tal vez, muy rápidamente en, en abono a lo que decía el doctor, hay un elemento importante y efectivamente, como lo decía el doctor Vega, para que eventualmente el órgano adjudicador pueda separarse de un dictamen que ya establece que el precio es excesivo, tienen que existir los suficientes elementos, un poco técnicos, perdón, de carácter técnico, que realmente generen esa certeza al órgano adjudicador que no se está realmente de frente a un precio excesivo, sino que, puede ser un asunto de metodología.

En esa línea, la Contraloría General de la República lo que ha dicho en los últimos, en los últimos criterios, básicamente es que nosotros tenemos definido un sistema de bandas y que no necesariamente cuando un precio se sale de las bandas, inmediatamente se declara como tal, sino que se indaga, aún, habiéndose salido de esa banda, si el, la licitante tiene la, la certeza de que el precio no es excesivo por equis

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

razones que tienen que estar debidamente fundamentadas y que usualmente son de carácter técnico y están bien establecidas, verdad, el, el órgano adjudicador se separa, pero en este caso, efectivamente, lo que señala la Gerencia Médica es que al parecer no hay elementos suficientes como para robustecer la decisión.

Por otra parte, eso que decía doña María Isabel, tal vez recordar que, a partir del 26, que es la fecha final para emitir el acto final o la decisión final, es a partir de ahí, que empieza a correr el plazo de caducidad. En ese sentido, si eventualmente se tomara la decisión posterior, lo que habría que hacer es un acto motivado indicando por qué razones, verdad, se está incurriendo en este plazo. Si tener claro, que hoy tenemos el dictamen de excesividad, verdad, como les decía yo, es, es el, el desarrollo natural del expediente, verdad, y no está en el momento procedimental para la revisión.

Por otro lado, algunos de los elementos que se están discutiendo como muy bien lo decían los señores representantes de los sectores y lo decía el señor gerente, ya se encuentran incorporados en el expediente y el momento procedimental en donde empezarán a discutirse será cuando inicie la fase recursiva de ser pertinente, verdad. Cambio.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Adriana, existe la posibilidad de unilateral de ajustar algunos de los precios o de las condiciones indicadas una vez que quede adjudicado el cartel, el, la, la oferta, en caso de que quedara.

Licda. Adriana Chaves Díaz: Vamos a ver, ayer lo veíamos con la Gerencia Médica, doña Marta y un poco lo que se con, lo que, lo que existe, verdad y lo que siempre ha existido en la materia, como sucede en el Derecho Civil, verdad, que es una figura del Derecho Privado, es la figura de mutabilidad contractual, usualmente es utilizada cuando hay vicisitudes durante la ejecución del contrato, que hace que efectivamente los contratantes deban modificar algunos elementos asociados, tanto hacia la alta cómo hacia la baja, verdad, de los elementos del contrato durante la ejecución contractual, verdad. Existen sus limitaciones, hoy por hoy, el articulado que se aplica, si mal no recuerdo, es el 276 que limita la administración con un 20%, en temas de imprevisibi, en temas de, previsibles y hasta un 50%, habiendo imprevisibilidad, pero eso sucede durante la ejecución del contrato y habiendo de por medio vicisitudes que se presentan durante ésta, verdad, es la figura del principio de mutabilidad contractual.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Muchas gracias, creo que eso es sumamente importante. Tengo, a Arturo y después a don Gilbert.

Lic. Arturo Herrera Barquero: Por favor, pasemos a la filmina 4, esta es la segunda, para explicarle un poco lo que le, el pensamiento de la Gerencia Médica sobre lo que se está discutiendo aquí. Estos son los porcentajes, los de la última columna de la derecha, en los cuales se reporta a la Gerencia Financiera como dictamen técnico de la parte de excesivo, el 33% sería el eje central de un posible mercado o dado que este mercado es muy co, muy cerrado, el eje central sobre el (...) vea que a, la gente de Logística acaba

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

de mencionar que el artículo 276 (...) una sobre una posible brecha de 20 a 50%. Entonces, es ahí donde podría haber una posibilidad material de que la Junta Directiva haga una adjudicación parcial o una posible justificación, donde entonces, ya tendríamos dos escenarios.

Uno, hacer la extensión por 208, para aquellos que no califiquen y hacer, sino también, la elaboración de la revisión en ejecución sobre los factores para justificar estas variaciones de precio. Entonces, ese es el reto que tendría la administración para hacerle, nuestro punto de vista como Gerencia Médica, es que te, estamos tratando de contemplar otros elementos, si hay una idoneidad para la situación, porque si estamos en una continuidad de los servicios y el servicio que se brinda, no queremos que se vea interrumpido o que tengamos que hacer una reorganización del sistema. Hay una necesidad comprobada porque sí, la, la, la, las 138 Ebais, que dan esta cobertura por terceros, es sí o sí necesaria dentro de nuestro sistema de atención.

El único elemento en el que nosotros no podemos como entrar en una compa, en una, elemento para hacer la justificación, es ese tamaño de la proporcionalidad, habiendo una metodología diseñada por la Gerencia Financiera, entonces, es la Gerencia Financiera, la única que nos puede dar el banderazo de que si esos elementos de razonabilidad para entrar en esta (...), para que ustedes puedan tomar la decisión y no tomar la decisión de hacer infructuoso y hacer una prorrogado de 9 meses, es que ellos mismos tengan fundamento para podernos apoyar en esta decisión y de, y tener una, una posible explicación para la solución de las brechas, de lo contrario sería un pago excesivo en precio, que no tendría un poco de fundamento, más allá del carácter social o de la continuidad de servicio. Y entonces, por eso, es que, se entra en esa duda y que nosotros no (...).

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Arturo, perdóná que te interrumpa, pero el problema con la, con la financiera es que ellos lo que alegan es que ellos se basaron en información que le dio la médica.

Entonces, por ejemplo, a, Gustavo, nos decía el otro día, que los únicos elementos que le dijo la médica que eran diferentes, era la cantidad de profesionales, creo, la cantidad de puestos y las 4 horas adicionales y eso no es cierto, ya vimos que hay por lo menos 12 puntos diferentes de lo que ellos actualmente dan, a lo que se les pidió, incluso con un elemento que nosotros no podemos modificar porque el cartel lo pedía, y conste, que es el cartel en la parte técnica, en los anexos, verdad. Yo creo que incluso aquí va a haber que abrir una investigación cuando, cuando avancemos con esto, porque ese, ese tipo de diferencias en las cosas que se piden puede generar inequidad a la hora de la prestación del servicio y puede ser que el servicio de cooperativas sea mucho mejor para los usuarios de cooperativas, que para los usuarios de la Caja y eso no puede ser, el servicio debe ser igual para todos.

Entonces, yo aquí creo que ha habido una falta de diálogo entre la médica y la financiera y la financiera dice que tiene los documentos donde la médica no le ha dicho cuáles

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

fueron los elementos adicionales. Puede que ellos no hayan leído el cartel con detalle, puede ser, pero aquí el, lo, lo, lo medular es que, el informe de costos que, que habla de excesivo no contempló esos elementos, entonces, realmente aquí tenemos una, una falta de, de interacción entre las dos gerencias, que es fundamental para documentar adecuadamente lo que, la realidad verdad. Porque si se piden más cosas, evidentemente el costo va a ser mucho mayor, pero aquí fundamentalmente, por ejemplo, esas 4 horas adicionales, ¿para qué efectos son?, Vamos a tener un grupo de población con 4 horas más que ni siquiera se dice para qué efectos son y en el resto no se da, o sea, y ahora nosotros no podemos cambiar eso, pero una vez adjudicado eso se puede ajustar a una verdadera realidad. Y aquí, adicionalmente, yo sé que no lo podemos valorar, pero aparentemente han entrado descuentos de esas empresas que no se pueden entrar a analizar como tal, pero a la hora de ejercer una adjudicación, si pueden ser elementos importantes para efectos de nosotros.

Voy a seguir en el ord, voy a dejar que Arturo termine y después les doy el uso de la palabra para poder avanzar y ver si, sí, que, qué más trae la Gerencia Médica, pero vean que interesante en el hospital de Cartago sí, hablamos de bandas, verdad, aquí no estamos hablando de bandas, entonces, es interesante esa, esa reflexión de, por ejemplo, aquí hay de 14 y 13%, aun, pidiendo todos esos sobrecostos y ese análisis no se ha hecho, no se ha hecho el análisis de per cápita, que aunque ustedes digan que la Contraloría dijo en algún momento, son temas que incluso por autonomía institucional, lo que hace la Caja es muy diferente a lo que hacen el resto de las instituciones en todo el país.

Realmente el per cápita, debió haber sido el elemento y por lo menos creo que es un argumento fundamental para poder avanzar en este análisis y el comparativo específico, y aquí Arturo, tal vez, después de que termine, me lo indica, ¿Contra qué se comparó estas, estas, estas Áreas de Salud, estos Ebais, porque si fue contra toda el esquema de Eba, Áreas de Salud del país, del Valle Central, contra qué se comparó?, ¿Si Arturo lo tiene? o si traemos a la persona que hizo el, generó el documento de costos que ahí debería estar reflejado, ¿Cuál fue el parámetro que utilizó? Pero, Arturo, terminemos con tu presentación y después le doy la palabra a los demás, y si no, nos devolvemos.

Lic. Arturo Herrera Barquero: La filmina anterior, por favor, Carolina. Entonces, era para mencionar por parte del el elemento, precios que sigo lo que ya veníamos comentando y entonces algunos elementos a considerar en la contratación para la, para que no se materialice el riesgo que podrían ser revisados, ya sea después de la adjudicación en la revisión unilateral o para preparar el nuevo pliego de condiciones en caso de un infructuoso, para la aplicación del 208, para lo que el plazo teníamos de 9 meses, es el Impacto Poblacional por la suspensión del servicio del Ebais, por lo que implicaría un redi, redireccionamiento, para la Gerencia Médica en caso de que haya un servicio que no se pueda brindar, verdad, porque teníamos que pasarlo a la siguiente unidad del siguiente nivel o hacer una cobertura ampliada para cubrir esa población.

El costo administrativo por la redistribución poblacional, verdad, porque incluso le

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

estamos diciendo a la gente camine más para llegar a su lugar de oportunidades de atención. El gasto total del servicio brindado versus el costo per cápita, que podría ser un elemento a revisar, como le decía a usted, doña Marta, en el sentido de que la cotización general de la tabla anterior, donde hacemos los crecimientos, los porcentajes de crecimiento está sobre gasto total de servicio y no se especifica por parte de la Gerencia Financiera ese análisis de los, del ejercicio que se hizo con las áreas homologadas o con las áreas comparadas contra el promedio nacional de la categoría de las Áreas de Salud y que se haya caracterizado también a todas las cooperativas como tipo uno y podría hacer un análisis profundo en cuanto a la especificidad de, sin con solo incorporar, por ejemplo, un especialista adicional, que, y eso lleva una reflexión sobre el gasto de equipamiento, sobre la cantidad de pruebas diagnósticas que se están operando como pliego de condiciones a la forma del óptimo o como los equipos de baja, que podrían ya haber continuado su ciclo tras un contrato inicial de 10 años y que ahora tendríamos que abrir una especie de contrato nuevo donde los equipos tendrían que ser renovados.

Entonces, el proveedor también podría tener esos elementos de su lado a la hora de especificarlo. Los recursos solicitados, que nuestra, que no están institucionalizados en términos de que podría ser que haya condiciones en el período de condiciones que se orienten a un óptimo a solicitar para no perder calidad en la atención, pero que generalmente tampoco han sido completados en los escenarios institucionales y entonces estaríamos en un ejercicio de desigualdad, un tiempo de ejecución para resolver la apelación y nuevo contrato, entonces, aunque el plazo sea para 9 meses, hay que dar una oportunidad, de una ventana de 2 a 3 meses por las apelaciones que se resuelva de acuerdo la decisión tomada, una, y la responsabilidad constitucional por brindar el servicio que eso de por sí, sí o sí nos amarra en la continuidad del servicio y la oportunidad por mandato constitucional, de que esta población no se puede quedar con una, sin opción de atención, sea la decisión que tomemos, pero tenemos que resolverlo de alguna manera.

Por, a bueno, y ya, para la filmina quinta, Carolina. Era un poco, las recomendaciones finales de la revisión que se hizo del, y producto de la discusión, que incluso, está el director jurídico con la mano levanta. Hacer la aplicación de la norma técnica y operar de acuerdo con los criterios del Área financiera y jurídica, sobre el proceso de contratación según corresponda, bien decía usted, doña Marta, o sea, operar de oficio por default y por manual es la salida fácil, pero lo que se está revisando hoy en Junta Directiva es, si tenemos una alternativa, una puerta colateral para poder resolver y tener que, incluso darle manejo a la atención de los terceros y de la gran área metropolitana, proceder a realizar una revisión de los elementos que puedan modificar el pliego de condiciones actual para mejorar o disminuir la brecha de negociación para operativizar, los cambios en la evolución del contrato actual, habiendo una diferencia tan grande en la brecha de lo que se está mencionando como ofertado y demanda, y en aras de buscar un punto de conciliación para que la negociación salga, tiene que revisarse sí o sí por parte nuestra el pliego de condiciones, para ver esa especificidad y para ver aquellas variables, como

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

decía usted, que la financiera de alguna manera podría no haber contemplado para el análisis económico o para una definición del tema financiero a negociar.

Y se hizo la recomendación por parte de la sesión anterior y se mencionó que sería bueno también, aprovechar como oportunidad de esta sesión el que se ta, establezca como modelo de prere, precalificación de proveedores para futuros contratos, verdad, porque vamos a hacer teniendo esta dinámica, por parte de la Gerencia Logística y la Gerencia Médica en conjunto, la que sigue ya era una propuesta borrador de los, de cómo iban a quedar los escenarios para entrar a los acuerdos, pero está todavía no sería válida hasta que la Junta Directiva lo opere.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Muchas gracias, Arturo, voy a escuchar a don Gilbert, a don Johnny, a don Gustavo y me gustaría, don Esteban y Arturo, ver la posibilidad, yo creo que por lo menos en mi caso personal, no sé los compañeros, yo, todavía me faltan elementos aquí, aquí no tenemos todo el cuadro, no tenemos todo el cuadro, yo necesito el per cápita sí o sí, es elemental, y si, y si avanzamos a procesos diferentes, creo que tiene que ser el per cápita, creo que tienen que ser procesos de licitación donde la caja diga, mi costo es 78 mil por persona. A partir de eso, quienes oferten menos, pueden ser adjudicados a dar los servicios de terce, tercerizados. Pero, lo, lo hicimos de la forma más compleja que se pudiera y a veces uno siente que también aquí se busca más bien ir a eliminar, eliminando estas figuras y es algo que tengo que decirlo porque es la realidad lo que siento. Don Gilberth.

Lic. Gilberth Alfaro Morales: Sí, gracias doña Marta bueno, Buenos días a todos y a todas. Tal vez, yo no voy a quedarme mucho en algo que ya es más que obvio, es decir, aquí hay criterio técnico que está pesando mucho y que dice que el precio es excesivo y eso se convierte como está bien claro ya, a su vez, en una limitante de orden jurídico, en primera instancia para proceder a la adjudicación. Usted coloca una pregunta doña Marta, que sin duda alguna es importante, es decir, bueno, estando eso claro, es posible por otros motivos, adjudicar esta compra, teniendo inclusive ya, porque el tema es, si se difiere, con mucho respeto lo digo, por algunos directivos o no, del criterio técnico es importante, pero bueno, lo que está colocado jurídicamente es que se requería un informe técnico financiero y ese es el que está ahí, verdad.

Entonces, hay un tema acá importante, ahora lo decía don Esteban, con las justificaciones adecuadas, es posible adjudicar más allá de este precio. Yo con todo, ayer lo decía, porque, es que la Jurídica en esto no ha participado, ayer tuvimos una conversacioncita ahí un poquito, pero vamos a ver, evidentemente, cuando don Esteban, habla de una resolución razonada, estoy seguro de que no habla, de que nada más, digamos, es que está en peligro la vida y la salud de los costarricense y entonces, eso es muy trágico para las clínicas y etcétera, entonces vamos a adjudicar, eso, estoy seguro, perdón, lo digo con mucho respeto, eso no es la resolución. Ahora yo he veía, si me permiten, yo vi una, una, una filmina, la antepenúltima que enseñó don Arturo, que hablaba más o menos de riesgos o algo así, o si no sea, si no se adjudica, no sé cómo la denominó, sería bueno verla, pero ahí está la diapositiva y habla, habla del servicio

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

público que la Caja está obligado a prestar, habla de que no tenemos cómo absorber esos servicios, verdad, Es, es otra sí, otra diapositiva, creo que es otra, verdad, pero eso, verdad.

Impacto poblacional por la suspensión del servicio, gasto administrativo por la distribución, Pero ¿Qué es eso en una resolución?, ¿Cómo se aterriza eso en una resolución? No pueden ser enunciados, tiene que ser, para para que la Junta no, no estoy diciendo que, que lo vaya a hacer, pero para que la Junta al menos piense en, en tomar una decisión más allá del precio excesivo por razones de interés público, el interés es Institucional y bien común, tiene que tener razones muy de peso y sí, y si se entiende que esas son las razones de peso, tienen que estar desgranadas, tienen que estar esbozadas, en detalle en un informe, en un detalle. Bueno, ¿cuál es el impacto poblacional?, ¿De qué población se habla en particular y en general?, el gasto administrativo por la redistribución poblacional, ¿Cuánto es eso?, ¿Qué implica eso para la Caja?, ¿Tiene recursos o no los tiene?, ¿O para cuándo podría tenerlos?

Es decir, esto tiene que estar muy sustentado para una toma de decisión, más allá del criterio de precio excesivo que hay, y esto lo digo porque, por ejemplo, hay razones, me corrigen, pero fue lo que ayer se esbozó en la reunión. de que incluso aquí podrían haber elementos para aplicar un 208, que es, que es una ampliación de la contratación, Bueno, ¿quién?, ¿Qué pesa ese 208 en esta contratación?, ¿pesa algo?, Soluciona algo O no soluciona nada. ¿Por qué?, Por qué puede ser, no, ¿Por qué no puede ser la solución? Todo eso tiene que estar esbozado para una toma de decisión diferente a la que naturalmente aquí pareciera que debiera tomarse, naturalmente, digo, de acuerdo a los elementos que están sobre la mesa.

Ingresa virtualmente a esta sesión el director José Luis Loria Chaves.

Pero entonces, habría que esbozar razones específicas, objetivas, por las que inclusive y en esto voy a decirlo, tal vez sin duda alguna los compañeros y compañeras de, de Logística lo manejan mejor que yo, pero me indicaba un colega que incluso en, en, en la denominada Guía para la Elaboración de Estudios de Razonabilidad de Precio, en las Compras que Tramita la Caja Costarricense de Seguro Social, que así se llama, hay un señalamiento en una disposición de que el precio es importante, pero podría no ser el factor vital para una toma de decisión de una judicialización. Pero claro, para ir más allá del precio hay que, hay que entonces justificar muy bien porque el precio no me determina, actuar en consecuencia, por ejemplo, con una declaratoria de infructuoso. Entonces, yo con esto simplemente lo que quiero decir es sí, sí se puede eventualmente adjudicar más allá del precio, pero no puede ser perdón por, a partir de una construcción de simples enunciados de, de, de, de, de señalamientos, de impresiones, sino que se requeriría una verdadera justificación. Voy a decirlo así, que incluso casi que haga ver que el precio no resulta en realidad excesivo en función de la urgencia, de la vitalidad, del riesgo, del impacto en el servicio que podría implicar no adjudicar, pero eso tiene que tener mucho sustento que entiendo hasta hoy no, no lo tenemos. Gracias.

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Gracias, don Gilberth, valiosísima es su posición, incluso la brecha de Ebais, que tiene la Caja Costarricense del Seguro Social, es un tema que aquí tiene que estar incorporado y yo creo que lo que dice don Gilbert es, es algo que hay que analizar, revisar para ver si tiene, logramos llegar suficientes elementos para ese señalamiento sobre el que hemos estado analizando. Don Johnny Gomez.

Director Johnny Alfredo Gómez Pana: Gracias, sí. Don Gilberth, exactamente dice lo que yo dije desde el principio, el problema aquí es quién dice que el precio es excesivo, si en verdad el, el proceso de determinación del costo excesivo es erróneo. Me parece que, el fondo del tema es investigar, porque, por ejemplo, vea los datos que nos presenta don Arturo, tienen que ver con la comparación de los precios viejos de los, de los mismos oferentes respecto de los actuales, cómo no van a ser mayores si les pidieron más servicios. Es que esas son las cosas que a uno hasta se le para el pelo, de, de ver esa condición, o sea, no, acuérdense que lo que la línea que tenemos que nos dio la Contraloría es con respecto a la Caja, no con respecto a sí mismos, porque luego estamos violentando hasta la libertad empresarial ahí, porque cada quien se organiza como le dé la gana para, para dar el servicio, lo importante es la calidad del servicio y el costo final. Veán ustedes, si es raro esto que en, el, se, se estableció para cada uno de los, de los digamos de los, de las Áreas de Salud, que se licitaron un presupuesto final, un presupuesto anual para el año 2024, ninguno fue superior a, el, ninguno de los oferentes llegó a ese máximo, ¿Y por qué se dice que es excesivo? Se puede decir que a nivel del precio global no es excesivo, pero para mí, el fundamento es el siguiente, en primer lugar, las Áreas de Salud son diferentes, por tanto, deben haber bandas para cada una de las Áreas de Salud que nos digan el precio mínimo y el precio máximo.

A ellos se les solicitó un conjunto de servicios adicionales que, por ende aumentan los costos, entonces, las bandas se deben establecer con base en los costos de la Caja, no con base en los costos de ellos, ok, y los costos de la Caja no están actualizados. ¿Por qué? Porque los servicios que les están pidiendo no tienen la, el, el, la misma consideración para con la Caja, o sea, para poderlos comparar, yo debo tener datos que sean comparables y no los he visto en ningún lado, en estos estudios que nos han presentado a nosotros, o sea, no solo deben actualizarse los costos de la Caja, sino deben ser comparables con los que se les exigieron a cada una de las Áreas de Salud de los oferentes, para poder decir que en verdad, el precio es excesivo.

Por otro lado, la, la, se dice, o sea, nada hacemos con, con dar, como dijo, como dijo Esteban, a las consideraciones que hicieron los proveedores, un recibido conforme, no, hay que analizar las cosas, me parece a mí que los proveedores se merecen todo el respeto de la Caja, porque tienen no sé cuántos años de estar dando el servicio y luego son calificados en forma excelente por sus usuarios, y no, no es darle un recibido conforme es analizar lo que ellos están planteando a efecto de determinar si tienen o no razón en los en, en los argumentos que brindan. El análisis de los costos, como le reitero, don Arturo, es improcedente para mí, pues es violatorio de la libertad, de la de los costos

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

individuales que hizo la unidad de costos de cada empresa, de que cuánto le pagan al gerente y que cuánto gastan en esto y cuánto, es improcedente.

Eso es violatorio de la de la libertad empresarial, del ejercicio de sus, de sus maneras de hacer los negocios, eso me parece totalmente improcedente, lo que nos debe importar es el costo total y ese costo total es el que la Caja no tiene, nos, no tenemos noción de cuánto es porque no lo hemos actualizado en razón de los requerimientos que en el cartel se puso, yo estoy seguro que don Arturo no ha ni siquiera leído el cartel y el cartel y se establecen condiciones que dicen denme tales servicios, tales y tales servicios y luego ponerlos en comparación con los, con las características de los mismas Áreas de Salud que están haciendo la oferta para poderlos hacer comparables, y actualizar los salarios de la Caja también, porque los salarios de la Caja tiene un, no sé cuántos años de no actualizarse. Bajo esa perspectiva, me parece que los informes que nos han presentado adolecen de un montón de defectos que me interesaría que el enfoque se diera en determinar realmente si son o no excesivo.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Gracias don Johnny, sigue con Gustavo Picado, pero yo creo que, de escucharlos a ustedes me parece que lo que necesitaríamos es buscar la posibilidad de razonar una ampliación de aquí a 22 estamos, por lo menos unos 10 días que nos dé la posibilidad de solventar todas estas dudas y diay, nos vamos a tener que arremangarnos nosotros sin meternos al análisis, porque no, no, no están llegando a lo que nosotros estamos pidiendo, yo no lo he visto, o sea, no lo he visto y, o buscar criterios externos rápidamente para que podamos realmente tomar una decisión conforme a todas las observaciones que hemos hecho, pero no están atendiendo lo que nosotros estamos solicitando. Don Gustavo.

Lic. Gustavo Picado Chacón: Sí. Buenos días a todos, muchas gracias. Voy a intentar decir algunas cosas que aporten a esta discusión que no ha sido menor y que ha sido recurrente. Y el cartel se diseña de tal forma que no hay, digamos un estándar o una forma específica que se le pide al proveedor presentar la oferta económica, nosotros recibimos 10 ofertas con, con información con detalle, con datos y con desgloses totalmente distinto, el trabajo, el desarrollo del cartel, digamos, no hubo una coordinación previa para saber cómo el oferente iba a plantear de información relevante, y entonces, eso implicó para el, el Área de costos y para el para el equipo en su momento, pues un análisis basado en la información que cada uno dio. Y yo nada más quisiera, porque me parece que es una decisión muy importante dar algunos datos globales. Lo hemos insistido, las, los contratos actuales andan alrededor de 30mil millones las ofertas globales actuales están en 51 mil millones, eso significa, que, si se adjudican estos contratos, estaríamos pagando 21 mil millones más durante 10 años, lo cual significa pagar 210 mil millones más.

Yo no estoy diciendo, bueno, los estudios técnicos dicen que es excesivo, pero lo que estoy diciendo es que son 210 mil millones más. Encontramos y eso se ha insistido, pero nosotros los datos los hemos calculado en su momento, si se adjudica significa que cada uno de los 138 Ebais tendría un costo adicional a la actual Institucional de 83 millones

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

de colones, incluso ajustando ya el costo actual que se contrata con las 4 horas y el equipo humano adicional que se planteó, hay un costo per cápita o las cooperativas están bajo un costo per cápita inferior al de la Caja y eventualmente si los contratos se aceptan como tales, ese costo se supera en una proporción relativamente alta, ahí yo creo que la discusión es si todas esas mejoras que la Caja pide, realmente son suficientes para, para el pago de ese monto que ellos están estableciendo, porque aquí creo, que todo lo que se ha discutido es como si los servicios de más cuestan 21000 millones y yo realmente no estoy seguro, porque si no sería un tema también de equidad en términos de que le estamos pidiendo excesivamente, algo que los Ebais nuestros no dan.

Y tal vez, para terminar eso puede ser muy puntual, pero nosotros como revisamos las 10 ofertas, encontramos varios elementos, solo que me parecen razonablemente útiles para esta discusión, encontramos una oferta de un oferente, donde nos plantea el alquiler de su propia instalación, que ya la tiene construida, que la viene usando desde hace años con un costo anual de 300 millones, lo cual significa que si se firma el contrato al final de los 10 años va a recibir 3mil millones, un inmueble que tiene un avalúo, en este momento de 1700 millones, verdad, y eso lo dejo ahí, porque me parece que es un detalle no menor, y finalmente encontramos en las ofertas, por ejemplo, porcentajes de utilidad del 10%, gastos indirectos del 30%, que es una estructura de costos bastante particular y encontramos en algunas que, del total de la oferta 15%, se iba a asignar a pagar alquileres, que está muy lejos de la estructura, digamos Institucional, y nada más, lo que digo es que sí, que el cartel nació de una forma y digamos, la información que se recibió no es estándar, hay informaciones de todo tipo y nosotros hacemos un trabajo dentro de la medida de lo posible, con los elementos que teníamos a mano y nada más cierro diciendo que sí, que, que esta contratación es muy particular.

No hemos, antes hemos enfrentado situaciones como estas, hace muchos años con la Universidad de Costa Rica se llegó a finiquitar el convenio, precisamente porque el costo de ellos terminó siendo mayor al costo Institucional y ahí fue cuando vino, pues el cierre de la UCR y después se contrató otro, pero me parece que, si bien es cierto, no hay elementos que acrediten cómo se valoraron los servicios de más, si hay elementos que acreditan el tipo de oferta que se presentó en este caso y la cantidad de diferencia o el monto de, diferente incremental con respecto al, al, a los contratos actuales que es significativamente mayores, estamos hablando y cierro 21mil millones anuales, 210mil millones en los 10 años que tendría vigencia el contrato. Gracias.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodriguez: Gracias, don Gustavo. Don Esteban, existiría la posibilidad de que ustedes nos ayudaran y si hay que hacer un receso, lo hacemos para efecto de ampliar unos 10 días la decisión final, yo voy a poner a un asesor mío o dos de la Presidencia, a revisar todos estos elementos, desgraciadamente no llegamos a, a, por lo menos desde mi punto de vista, no sé, los demás compañeros, pareciera que estamos hablando como de cosas totalmente diferentes y creo que lo que nosotros decimos no lo están entendiendo, verdad, y entonces esto es lo que nos hace es, seguir convocando, a seguir convocando y pareciera que el trabajo lo vamos a tener

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

que hacer nosotros, compañeros, tristemente tengo que decirlo, porque , diay sí, no estamos llegando para mí el costo per cápita debería ser un elemento fundamental.

Yo quiero ver cómo revisaron salarios, yo quiero ver cómo revisaron el costo global, para mí es el que manda, eficiencia en los servicios, el comparativo que si comparamos un Ebais o un Área de Salud de las, de todos los rangos, o una similar, porque aquí hay que ser muy claros, verdad, que así como la propuesta, que es la más fácil para efecto de decisión, infructuoso es la más fácil, es la que nos genera menos, menos acción de analizar y de profundizar, pero eso no nos resuelve porque las empresas que queden fuera también pueden apelar y puede ser peor todavía la decisión, verdad. Entonces, aquí lo que, lo que importa es que nosotros, como miembros de Junta Directiva, tomemos la decisión más informada y si hay que decir que el estudio de costos no tomó elementos que eran esenciales, o por ejemplo don Johnny lo decía, ¿Cuánto es el costo per cápita de atención de nosotros, de la Caja?, porque eso, o sea, al final de cuentas, lo que tenemos que validar es, efectividad del servicio, si se están cumpliendo los indicadores, si, este por ejemplo, la cantidad de personas que atienden ellos en comparación con nosotros, pero además, si el costo final de las propuestas, porque si yo empiezo a segar, obviamente voy a tener unos por acá y otros por allá.

Y me llama mucho la atención eso de, de cómo se toma en cuenta lo del alquiler, porque nosotros partimos de que ya conocemos a la empresa y decimos ya tiene su propio edificio ¿y que si ellos alquilan? O sea, como dice don Johnny, nos estamos metiendo en la forma de organizarse de los oferentes. Creo que ahí se nos está yendo la mano, entonces a nosotros lo que nos interesa es que el costo que ellos están generando, esté dentro de una banda razonable, porque en este momento, con esos 9 meses, realmente es un plazo muy corto, que va a haber que activar, ya la Gerencia Médica debería estar activando esa prórroga de 9 meses para poder seguir como estamos hasta ahora, pero hay otros aspectos que también tienen que irse decidiendo como una posible precalificación de empresas para que den estos servicios a nivel de cooperativas. Don Esteban.

Dr. Esteban Vega de la O: Sí, doña Marta, mientras los escuchaba y ahora tal vez ahí tenía una par de propuestas de acuerdo, y coincido de que, que sin duda alguna cuando planteaba yo, y siempre quedó en el acuerdo, verdad, una motivación administrativa, era robusta, técnica, no bullets, verdad, muy generales, sino, como decía don Gilberth, algo que realmente permita a la Junta, sentirse robusto en el interés público, conservación de los actos, los riesgos en la materialización de etcétera, etcétera. Que, que, aquí no lo vemos y de evidentemente, entonces ahí, yo tenía una propuestas de, bueno, no puedo proyectar, pero ahora en razón de que, lo voy a leer, tal vez nada más, verdad, que se instruiría a la administración para que procedan a realizar con base en la necesidad de ampliar los análisis técnicos, financieros que permitan sustentar una decisión final a partir del interés público y mitigación de materialización de riesgos en estas 10 Áreas de Salud, a que realicen una prórroga al plazo para el dictado del acto final definido inicialmente para el 26 de junio, y luego otra que creo que esta, es la medular, verdad, para ver si se logra aterrizar en lo que conversamos el, el jueves pasado.

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

Que es, que se conforme un equipo de interés, intergerencial, verdad, muy pragmático y donde participe Gerencia Médica, financiera, de Logística, con apoyo de la Dirección Jurídica, para que en el plazo de 15 días máximo, se analicen todos los elementos que permitan presentar una propuesta robusta y debidamente motivada en satisfacción del interés público, conservación de los actos, que vele por la eventual, por la continuidad de los servicios y en razón de los nuevos elementos aportados por los oferentes, determinar escenarios de una adjudicación total o parcial en razón de las determinaciones que así se considere desde el punto de vista técnico y jurídico. Algo en esa línea me parece doña Marta, que podría ser para poder, digamos, la administración, tomar la decisión de no, verdad, de extender el plazo del 26 y de inmediatamente trabajar en, lo que habíamos conversado el jueves, verdad, un equipo muy, muy pragmático, muy técnico, para poder fundamentar muy bien todos estos elementos que muy bien señalaban Gilberth y que todos los compañeros han aportado, verdad.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Con la jurídica a mí me parece bien, pero sí me gustarían dos acuerdos más, Esteban.

Dr. Esteban Vega de la O: Ok.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Ya instruir a la Gerencia Médica de solicitar la ampliación, que eso sería con, a con el Comité de Adjudicaciones, verdad, de los 9 meses, no podemos esperar, esto no va a ser resuelto de forma inmediata y la precalificación también.

Dr. Esteban Vega de la O: Sí

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Yo creo que ese equipo, ese equipo que se conforme debe incorporar e iniciar un proceso de precalificación para tener sustento a cualquier eventualidad, y yo no sé por qué aquí nos complicamos tanto. O sea, el costo de la Caja es 78mil por persona, aquellas empresas que, cumpliendo todos los requerimientos sanitarios, las reglas de salud de la Caja, los procesos de salud y los requerimientos mínimos, todas aquellas empresas que ofrezcan menos de ese precio para dar el servicio igual, tienen que quedar en el proceso de, de destruc, de deestructurar eso. Vea, si eso lo hubiéramos hecho así y a mí que no me digan que porque la procura, la Contraloría lo dijo hace mil años, eso se mantiene así, aquí sí, yo aplicaría la autonomía Institucional, los servicios de salud que da la Caja, no los da nadie más en el país, ahí sí hay autonomía Institucional y las definiciones en este sentido, son nuestras, y es lo más fácil, evitamos problemas a costos, yo no metería especialistas, porque eso, si nosotros no tenemos, cómo se los vamos a pedir a ellos, ya de antemano, sabemos que va a haber problemas, o sea, hagamos las cosas simples que fue lo que se quiso hacer con el cartel anterior, pero realmente el equipo que está a cargo es bien complicado y honestamente poder avanzar con eso fue muy difícil y si bien se mejoró mucho el cartel, definitivamente hubo algunos aspectos que simplemente, no hubo forma y creo que eso es elemental.

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

Yo no sé, compañeros, tengo a doña Isabel levantando la mano, pero yo creo que esa sería la ruta y Esteban habla de 15 días, yo creo que sería el plazo razonable. Yo también me voy a meter de lleno en el tema, lástima, lástima, tiempo, pero la verdad es que, tiene que ser, lo que se haga, tiene que ser muy bien, razonado y muy bien estructurado para que podamos tomar decisiones verdaderamente ajustadas a la normativa y al interés público, pero sobre todo a la ciudadanía, que ha estado recibiendo este servicio y que no podemos de un día para otro decir simplemente ya no lo podemos dar. Doña Isabel.

Directora María Isabel Camareno Camareno: Doña Marta, con respecto al tema, verdad. Hay algo que me preocupa también a la hora de hacer la, la ampliación de los 15 días no habrá ningún, le pregunta a Jurídica, ¿si no habrá ningún problema legal que algún externo pueda, pueda llevarse a abajo por la caducidad del, del proceso? Eso por, por ahí primero, segundo.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Doña Isabel, ya Adriana, creo que lo contestó. Dijo que la caducidad es a partir de la fecha máxima de adjudicación.

Directora María Isabel Camareno Camareno: Ah, Ok, sí, sí es cierto, sí. Otro tema es, me preocupa mucho que el análisis se haga a través de una Comisión Intergerencial, pero que no sea la misma porque, hemos venido trabajando el, eso fue lo que se pidió en un acuerdo anterior de esta Junta Directiva y, sin embargo, no se hizo como se había solicitado, sino que caímos en la misma comisión y llegamos a los mismos acuerdos y entonces no, nos, no surgió efecto. En realidad, yo siento que no surgió ningún efecto, así que tenemos que tener un cambio ahí, con respecto a esa, a ese, a esa Comisión Intergerencial. Es importantísimo, que no den datos exactos con el precio per cápita, el precio global es el que nos interesa a nosotros, como Caja, como dijo don Johnny, y tiene toda la razón, a lo interno, ellos sabrán si aún, si el mensajero le pagan más que al, que al gerente o, en fin, eso no es un problema de nosotros, es un problema interno de cada cooperativa, pero nosotros nos interesa ver cuánto vamos al, a pagar al final en pre, un precio per cápita que nos permita decir, estamos bajo del costo de la Caja, pero con razonamientos lógicos y con razonamientos actuales, porque si bien es cierto, incluso los médicos sabemos que no está, los salarios no están actualizados, sabemos que viene pre, el salario global, entonces estamos hablando de otros temas que la Caja viene resolviendo o viene haciendo comparativos con precios viejos, con, o con montos que no corresponde a la actualidad, y en cada uno de los rubros de acuerdo al, al cartel licitatorio, lean bien estos, esta cartel y ubíquense en cada rubro para, para que puedan hacer los costos bien comparativos como debiera de ser y nos interesa el precio per cápita, más que todo. Gracias.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Gracias, doña Isabel, y el comparativo de un Área de Salud similar, no con todo y rango de, de, de Áreas de Salud, porque ahí se pierde. Tenemos desde, o sea, perdón, pero nosotros mismos damos atención en Ebais que se están cayendo y si no vayan a Santa Cruz de Turrialba, son, son servicios que la verdad es que son no, no hemos, no hemos dado un servicio como el que merece

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

nuestra población, entonces yo quiero ver el comparativo, pero lo quiero ver yo con estos ojitos, verdad, cómo se hizo el comparativo. Si realmente se hizo contra un Área de Salud y cómo están los precios, porque ya ahorita nosotros, la próxima semana ya estaremos definiendo salarios globales y contra qué lo estamos haciendo, verdad, contra qué lo estamos haciendo.

Yo estoy muy de acuerdo con lo que dijo don Johnny, y a mí me parece muy razonable, yo no me puedo meter en salarios en, en, en la minucia de la forma en que se opera un negocio, yo voy por la totalidad del costo, después si quieren que abran, a mí lo que me interesa es, que el servicio se preste conforme a las reglas de la Caja y del Ministerio de Salud, que sea de calidad, que no haya quejas del servicio y que sea más barato que el que nosotros damos, pero eso a hoy, yo no lo tengo, yo por lo menos no tengo visualizado el costo real de la Caja en un, en un, en un Área equivalente contra lo que nos están ofertando, yo no lo tengo, don Jorge Araya, don Arturo, usted está de segundo, don Jorge Araya.

Director Jorge Luis Araya Chaves: Muchas gracias, doña Marta y buenos días a todos, compañeros y compañeras, las personas que nos siguen. No, solo para efectos de, de, de que quede por ahí constancia, nosotros como sector ya veníamos preparados con una justificación para el día de hoy, a la luz de lo que se ha conversado, vi en esta justificación, estábamos haciendo ver las falencias del estudio financiero que se nos presentó, no vamos a entrar en el detalle, pero estamos de acuerdo en que se presente el plazo de 15 días adicionales para ver si hay alguna otra información relevante para la toma de decisiones, pero nosotros como sector sí traemos ya un análisis incluso propio financiero de lo que se nos presentó como miembros de Junta Directiva y estamos de acuerdo en ampliar el plazo de los 15 días para, para tranquilidad de todos los miembros de Junta Directiva, gracias.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Muchas gracias, muchas gracias a don Jorge y al sector empresarial. Arturo.

Lic. Arturo Herrera Barquero: No, dos elementos importantes que me parece válido aclarar, don Johnny, yo estoy aquí en representación de que, como el gerente médico no puede asistir y está la doctora Solano, no vengo en carácter técnico y digamos si este cartel en particular no pasó por el despacho de la Gerencia Médica, entonces yo, digamos que, cuando usted dice que si yo he leído o no he leído el cartel en. de forma específica, a ver hay un grupo técnico dentro de la Gerencia Médica que se conformó para hacer el pliego de condiciones y ha sido manejado desde Logística y en el plan, en la extensión del plazo de los 15 días, me parece que la coordinación de este nuevo equipo de definir para las reglas o revisión del pliego de condiciones y del procedimiento compra, debe asociarse a la Gerencia de Logística, porque son ellos los que están manejando hoy el procedimiento de compra, cambio.

Director Johnny Alfredo Gómez Pana: Sí, le ruego disculpas, porque yo creo mucho en su capacidad profesional, doctor, muchas gracias, muy amable.

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Gracias, gracias a ambos. Bueno, proyectemos los acuerdos, yo nada más, para efecto de, yo lo limitaría a cooperativas y ahí dice empresas, creo que es importante. Las cooperativas son parte importante del desarrollo de este país, no sé, incluso si, si el solidarismo podría incorporarse también como parte de, de los, de las, de aquellos que pueden prestar los servicios, pero yo creo que como ha sido la tradición cooperativa y han, han logrado tener equipos sólidos a nivel de las Cooperativas de Salud, y en el tercero o cuarto acuerdo yo lo limitaría, si todo el mundo está de acuerdo, al sector cooperativo.

Dr. Esteban Vega de la O: Este.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Don Jorge Araya.

Director Jorge Luis Araya Chaves: Bueno, en el proceso con el que estamos, no solamente hay cooperativas, verdad, también hay, hay un, creo que una asociación entonces.

Director Johnny Alfredo Gómez Pana: Asemeco.

Director Jorge Luis Araya Chaves: Asemeco, correcto. No sé si eso, pues pone algún límite a la participación de otros actores que también han venido ejerciendo la labor que la Caja, pues tercerice en ellos. Entonces, no sé si es posible, que se, se amplíen o solamente (...).

Dr. Esteban Vega de la O: Sí, pero, tal vez no cerrarlo doña Marta y don Luis, sino, don Jorge, que quede abierto, porque lo que queremos es competencia, verdad, y hay múltiples oferentes, no son más allá de los que hoy tenemos, puede que aparezcan dos o tres, que tengan las condiciones y se puedan precalificar, verdad. Para no cerrarlo a un solo sector y que eso sea un ruido, verdad.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: De acuerdo, con tal de no generar ruidos, don Gilbert.

Dr. Esteban Vega de la O: Sí.

Lic. Gilberth Alfaro Morales: No, justamente, lo que decía don Esteban, tal vez ese término de empresas, ponerle entidades, porque el de empresas es un poco sectorial, entidades y entidades son todas, independientemente de.

Dr. Esteban Vega de la O: O, potenciales oferentes.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Potenciales oferentes, me parece el término más, más adecuado.

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

Director Johnny Alfredo Gómez Pana: Ta bien, perfecto.

Dr. Esteban Vega de la O: Ok, voy a, a, y por favor, eso lo fui ahí, verdad, todas las observaciones, bienvenidas.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: No, más bien muchas gracias, porque esto, esto era, digamos lo más relevante para poder incorporar todo este tema. Ya, hay avances de parte de la Dirección de Proyección sobre el tema per cápita, que creo que estaba hasta el 2016, no sé si doña Marielos, está por ahí, yo creo que eso sería urgente tenerlo la próxima semana. Ahí está doña Marielos con don Arturo, para que ustedes nos apoyen en, en el tema de per cápita.

Directora María Isabel Camareno Camareno: Doña Marta, Doña Marta.

Ing. Maria de los Angeles Gutiérrez Brenes: Sí, señora, nosotros lo actualizamos con datos a valor presente y también vamos a generar un estudio de conglomerados para definir ya, de una vez por todas con la 105 Áreas de Salud, ¿Cuáles son aquellas áreas que se parecen entre sí? Ya con alrededor de 14 variables para que sea, para que podamos hacer esta comparación entre las nuestras y las cooperativas y que el dato sea indiscutible, porque estaríamos hablando de más de 14 variables y del análisis de las 105 Áreas de Salud del país con las características que se asemejarían a las cooperativas.

Director Johnny Alfredo Gómez Pana: Excelente Marielos, para variar, muy amable.

Ing. Maria de los Angeles Gutiérrez Brenes: Sí Nosotros vamos a (..) ese análisis de conglomerados y vamos a actualizar. En el 2014, nosotros habíamos hecho un análisis de per cápita con, con Evaluación del Desempeño, con la población que veían, con la cobertura que se, verdad, una cosa es población adscrita y otra cosa es la cobertura, o sea, la población que se ve. Nosotros tenemos esos análisis diferenciales y creo importantísimo para efectos de este ejercicio, retomar y actualizar todos esos estudios que se hicieron precisamente en 2014 para todas las áreas de salud. Cambio.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Marielos, para sumar a ese estudio. Es más, no sé si fue de parte de ustedes que se hizo, pero cuando, con la Gerencia Médica, iniciamos el estudio de cómo le íbamos quitando horas a la atención de Ebais en temas internos, que la Comisión de esto, que la Comisión del otro, que las reuniones sindicales, solo reuniones sindicales creo que se le van de 2 a 3 horas por semana, a cada, a cada Área. O sea, realmente ese, ese estudio de todos los tiempos que nosotros no le damos atención al usuario por temas internos, ese está hecho, yo lo vi el año pasado con la Gerencia Médica y eso también nos puede dar un importante elemento de la diferencia de que no, eso yo creo que no se ha hecho en este proceso, de decir que nosotros damos 8 horas de atención, pero 4 son para llenar fórmulas, papeles, comisiones y que en el otro lado ellos realmente esos tiempos que nosotros no damos

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

atención, ellos sí la están dando, creo que ese elemento, sería muy valioso para nosotros, doña Isabel.

Ing. Maria de los Angeles Gutiérrez Brenes: Sí, Sí, (...) esa diferencia.

Directora Isabel Camareno Camareno: Sí, gracias doña Marta, tal vez en él, en el Acuerdo Tercero, estamos hablando de oferentes potenciales, verdad, Potenciales oferentes, por, podría ser, podría ser oferentes actuales los que están participando en este momento.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: En el cuarto, sí, en el cuarto. No, porque lo limitamos. La idea es que ahí nosotros tengamos como se hace en construcciones, per, personas jurídicas que tengan interés en prestar servicios de primer nivel de atención para caso de que alguna situación se dé con esto, nosotros ya podamos ir avanzando en ese otro proceso y tengamos un banco de posibles oferentes que nada más nos implicaría, cuánto puede ser, dos o 3 meses, decimos sale, sale a licitación, por ejemplo, los Ebais, la brecha de Ebais de Cartago y vamos por, por precio. Nosotros decimos, nuestro costo es 78mil con ese trabajo per cápita que está haciendo Marielos, entran a competir los que cobren menos de eso, pero indicando que van con todos los servicios al mismo nivel que los que da la Caja o por lo menos que tiene distribuido las, la caja y si da más excelente, pero ya ese no es el tema que nosotros iríamos a revisar.

Dr. Esteban Vega de la O: Es a todos.

Director Johnny Alfredo Gómez Pana: Me gustaría que se metiera lo de las bandas en algún a, creo que es en el Acuerdo Tercero, seguro.

Dr. Esteban Vega de la O: Bueno, tal vez eso de las bandas, eso está muy relacionado con el estudio de razonabilidad, don Johnny.

Director Johnny Alfredo Gómez Pana: Sí. Bueno, o que lo tengas en cuenta Esteban, lo que me interesa es.

Dr. Esteban Vega de la O: Entonces. Sí, sí, claro. Ahí ya, ya, sé que los compañeros de la financiera están todos conectados y están tomando nota también porque, eso es un elemento de la propia ley.

Director Johnny Alfredo Gómez Pana: Sí. Perfecto, muy amable, Esteban.

Dr. Esteban Vega de la O: Sí, señor, con gusto. Si me permite don, voy a leer.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Adelante.

Dr. Esteban Vega de la O: Sí, la propuesta y como decía, pues bienvenidas todas las observaciones. Bueno, el considerando sería que ante las dudas razonables de los

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

miembros de la Junta Directiva de frente el procedimiento 2023 LyG servicios de primer nivel de atención en salud, 10 Áreas de Salud de la Caja Costarricense de Seguro Social, que imposibilitan la toma de la, del, del acto final y anteponiendo el interés público en aras de una decisión informada, se acuerda. Acuerdo Primero, se instruye a la administración, se procede a realizar a la ampliación del plazo para el dictado del acto final.

Lic. Gilberth Alfaro Morales: Esteban.

Dr. Esteban Vega de la O: Sí.

Lic. Gilberth Alfaro Morales: Que, que, qué pena, usted me disculpa, yo sugeriría en la.

Dr. Esteban Vega de la O: No, por favor.

Lic. Gilberth Alfaro Morales: Sí, amigos si, arriba donde dice la toma del acto final en este momento o en esta sesión, que, es decir, porque se podrá tomar, pero solo que ahora no, es, es. Gracias.

Dr. Esteban Vega de la O: Sí, ok, acto final. Ok, muy bien, muchas gracias don Gilberth.

El Acuerdo Primero, gracias don Gilberth, se instruye a la administración se procede a realizar, a motivar la ampliación del plazo, a motivar la ampliación del plazo. Ok, a motivar la ampliación del plazo para el dictado final, con fundamento en los artículos 51 de la Ley de Contratación Pública, 140 del Reglamento de la Ley de Contratación Pública, debido a la necesidad de ampliar los análisis técnicos y financieros que permitan sustentar una decisión final a partir del interés público y continuidad de los servicios. Artículo Segundo, se conforme un equipo, nuevo equipo Intergerencial, bueno, médica, financiera, Logística, con apoyo de la Dirección Jurídica y coordinado por la Gerencia de Logística, para que en el plazo de 15 días analicen si se dispone de los elementos para presentar una propuesta robusta y debidamente motivada, en satisfacción del interés público, conservación de los actos que vele por la continuidad de los servicios, eficacia y eficiencia del proceso de compra y en razón de los nuevos elementos aportados por los oferentes, con el fin de determinar escenarios de una adjudicación total o parcial. Acuerdo tercero, se instruye a la Gerencia Médica, proceder con la aplicación del artículo 208 debido a la resolución o en razón de la res, o en consonancia con la resolución DCA 2504, con fecha del 01 de septiembre de 2022, una vez acreditado el cumplimiento de los supuestos establecidos para su aplicación.

Y esta, es básicamente la resolución donde le había dado autorización a la Gerencia Médica por un plazo de 18 meses, que vence ahora en septiembre, y Acuerdo cuarto. La gerencia médica, en conjunto con la Gerencia, sí, claro, claro, David, porfa.

Lic. David Esteban Valverde Méndez: Perdón la interrupción don Esteban, nada más

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

mencionar que esa ampliación unilateral del del contrato, el 208 es con base en la, en el contrato actual, es decir, el contrato que están en vigencia. Cambio.

Dr. Esteban Vega de la O: Ok. Y el cuarto de la Gerencia Médica en conjunto con la Gerencia de Logística y Financiera, desarrollen un modelo de precalificación de potenciales oferentes para disponer de un Banco de Proveedores que puedan otorgar los servicios en el primer nivel de atención. Esas serían las propuestas de acuerdos.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Compañeros, ¿alguna observación? Gracias, Esteban.

Dr. Esteban Vega de la O: Con gusto, voy a proyectar los para que los tengan ahí.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Pasaría entonces, a someterlo a votación y prácticamente estaríamos viéndolo a mediados del mes de julio, con la brevedad que se requiera. Doña Marielos, nos apoya con los datos actualizados de per cápita y las Áreas, los grupos de Áreas de Salud, que tenemos para tener un coope, comparativo, y yo voy a designar a dos personas de la Presidencia para que apoyen ese grupo, sería don Edgar y don Eugenio para que apoyen y, y que nos ayuden a buscar la mejor opción, para esta decisión que es lo que buscamos sin lugar a dudas, es el beneficio de la población que puede verse afectada.

Compañeros, si estamos de acuerdo, si hay alguna observación, si no lo someto a votación. Todos de acuerdo y en firme. Muchísimas gracias, don Jorge Porras en firme, muchas gracias. Les agradezco a todos muchísimo. Disculpen el sábado que, que tuvimos que llamarlos, pero de verdad que yo quería que esto quedara por lo menos más avanzado y les agradezco muchísimo a todos su apoyo y su colaboración, y nos veríamos, bueno, yo los veo en una semana, pero por favor a ponerle cariño, todo el corazón para resolver esto a la brevedad. Gracias Arturo, Esteban, Marielos, Gustavo, don Gilberth, y disculpen haberlos, haber afectado su fin de semana, de vez en cuando. Muchas gracias (...).

Dr. Esteban Vega de la O: Con gusto.

Director Johnny Alfredo Gómez Pana: Que estén bien. muchas gracias, muchas gracias a todos, muy amables.

Lic. Gilberth Alfaro Morales: Con gusto.

Directora Marta Eugenia Esquivel Rodríguez: Muchas gracias, compañeros, muy buen día.

Dr. Esteban Vega de la O: Hasta luego un gusto, hasta luego, Chao.

Directora Isabel Camareno Camareno: Bueno, que tengas un feliz fin de semana.

Acta de Junta Directiva – Sesión N° 9459

Director Zeirith Rojas Cerna: Muchas gracias.

Por tanto, ante las dudas razonables de los miembros de la Junta Directiva de frente al procedimiento 2023LY-000002-0001101142 “SERVICIOS DE PRIMER NIVEL DE ATENCIÓN EN SALUD DE DIEZ (10) ÁREAS DE SALUD DE LA CAJA COSTARRICENSE DE SEGURO SOCIAL”, que imposibilitan la toma del acto final en esta sesión, y anteponiendo el interés público, en aras de una decisión informada, la Junta Directiva de -forma unánime- **ACUERDA:**

ACUERDO PRIMERO: Se instruye a la administración, se proceda a motivar la ampliación del plazo para el dictado del acto final, de conformidad con los artículos 51 de la Ley de Contratación Pública y 140 del RLCP, debido a la necesidad de ampliar los análisis técnicos y financieros que permitan sustentar una decisión final a partir del interés público y continuidad de los servicios.

ACUERDO SEGUNDO: Se conforme un nuevo equipo intergerencial (Médica, Financiera, Logística) con apoyo de la Dirección Jurídica y coordinado por la Gerencia de Logística, para que en el plazo de 15 días analicen si se dispone de los elementos para presentar una propuesta robusta y debidamente motivada en satisfacción del interés público, conservación de los actos, que vele por la continuidad de los servicios, eficacia y eficiencia del proceso de compra, y en razón de los nuevos elementos aportados por los oferentes, con el fin de determinar escenarios de una adjudicación total o parcial.

ACUERDO TERCERO: Se instruye a la Gerencia Médica a proceder con la aplicación del Art. 208 en concordancia con la resolución DCA 2504 con fecha del 01 de setiembre de 2022 del contrato vigente, una vez acreditado el cumplimiento de los supuestos establecidos para su aplicación.

ACUERDO CUARTO: La Gerencia Médica en conjunto con la Gerencia de Logística y Financiera desarrollen un modelo de precalificación de potenciales oferentes para disponer de un banco de proveedores que puedan otorgar los servicios en el primer nivel de atención.

Sometida a votación para que se adopte en firme es acogida unánimemente 7 votos a favor 7 votos en firme. Ausentes en ese momento los directores Maritza Jiménez Alfaro y Martha Elena Rodríguez González.

Se finaliza la sesión al ser 10 horas con 18 minutos.