

Acta Sesión Extraordinaria 07-24

Sesión Extraordinaria No.07-2024 a celebrarse el jueves 23 de mayo de 2024 a las 6:09 p.m.
Sesión virtual, Licencia Zoom 57329066 a nombre del Colegio de Periodistas-Fondo Mutualidad y amparados al artículo 10 del Reglamento de Sesiones Virtuales.

Presentes:

Wilberth Quesada Céspedes	1-0749-0357	Presidente	Guayabos, Curridabat, casa de habitación.
María Eugenia González Alvarado	2-0312-0250	Secretaria	Alajuela, casa de habitación, Condominio San Isidro.
Laura González Picado	1-0779-0322	Tesorera	Goicoechea, casa de habitación.
Mercedes Quesada Madrigal	1-0703-0066	Vocal I	San Antonio Desamparados, casa de habitación.
Aleyda Solano Torres	1-0433-0573	Vocal II	San Sebastián, casa de habitación.
Gerardo García Murillo	1-0993-0024	Fiscal	San Antonio de Coronado, casa de habitación/
Carlos Fonseca Bustos	1-0814-0904	Administrador FM	San Sebastián, casa de habitación.
Adriana Ramírez Castillo	1-1357-0007	Asistente FM	Lagunilla de Heredia, casa de habitación.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Buenas noches.

Al ser las 6:09 p.m. vamos a dar inicio a la sesión extraordinaria número 07-2024 de este jueves 23 de mayo de 2024, sesión virtual que realizamos bajo la Licencia 573 29066 a nombre del Colegio de Periodistas del Fondo de Mutualidad y al amparo del artículo 10 del reglamento de sesiones virtuales.

Antes de dar lectura a la convocatoria a la orden del día, voy a verificar la existencia del quórum y de los participantes.

La Secretaria María Eugenia González Alvarado:

María Eugenia González Alvarado, cédula 1-2312-250 desde mi casa de habitación en condominio San Isidro en Alajuela. Gracias.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Doña Aleyda Solano. Gracias, buenas noches.

La Vocal II Aleyda Solano Torres:

Aleyda Solano, cédula 1-0433-0573, desde mi casa habitación San Sebastián centro.

Gracias.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias, doña Mercedes Quesada.

La Vocal I Mercedes Quesada Madrigal:

Mercedes Quesada Madrigal, cédula 1-0703-0066, desde mi casa de habitación en San Antonio de San Parados.

Gracias.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Y doña Laura González, gracias.

La Tesorera Laura González Picado:

Laura González Picado, cédula 1-0779-0322 desde mi casa en Goicoechea.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias.

Parte de la administración, doña Adriana, don Carlos, adelante, Adriana.

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

Adriana Ramírez Castillo, 1-1357-0007, desde mi casa habitación en Lagunilla de Heredia.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias, don Carlos.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Carlos Fonseca Busto, cédula 1-0814-0904, desde mi casa de habitación en San Sebastián.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias.

De parte de la fiscalía, don Gerardo García.

El Fiscal Gerardo García Murillo:

Gracias, buenas noches.

Gerardo García Murillo, cédula 1-0993-0024, desde mi casa de habitación en San Antonio de Coronado.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias.

Y esta presidencia desde Wilberth Quesada Céspedes, cédula 1-0749-0357, desde mi casa de habitación, en Curridabat.

Vamos a proceder con la lectura del orden del día entonces, le agradezco a doña María Eugenia, por favor.

La Secretaria María Eugenia González Alvarado:

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DEL FONDO DE MUTUALIDAD

Convocatoria extraordinaria

Se convoca a sesión extraordinaria No.07-2024 a celebrarse el jueves 23 de mayo del 2024 a las 6:00 pm. Sesión virtual bajo la cuenta 57329066 a nombre del Colegio de Periodistas-Fondo Mutualidad y amparados al artículo 10 del Reglamento de Sesiones Virtuales.

ARTÍCULO PRIMERO: ORDEN DEL DÍA

ARTÍCULO SEGUNDO: ASUNTOS DE LA ADMINISTRACIÓN

2.1 Evaluación del contrato del Hospital Metropolitano.

Wilberth Quesada Céspedes
Presidente

Está en mute ahí usted Wilberth.

La Vocal II Aleyda Solano Torres:

No se oye.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Perdón, perdón.

Ya, es que es muy difícil hablar con el...[Inentendible]

Gracias.

Entonces, este, además de evaluación, le decía a doña María Eugenia, que se integra un toquecito tarde, hay tres personas del Metropolitano que van a ingresar ahorita hay dos a la sesión.

Entonces la idea es conversar con ellos sobre el tema, sobre las posibilidades que hay de llevar esto, digamos, como a otros planos, aumentar los servicios, en fin, con la intención de que el lunes la Administración presente otras ofertas también de instituciones con las que estaba hablando para hacer una valoración integral.

Entonces vamos a someter a votación el orden del día.

Agradezco se sirvan indicarlo. Doña Laura González.

La Tesorera Laura González Picado:

Aprobado.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias. Doña Mercedes Quesada.

La Vocal I Mercedes Quesada Madrigal:

Aprobado.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias. Doña Aleyda.

La Vocal II Aleyda Solano Torres:

Aprobado.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias. Doña María Eugenia González.

La Secretaria María Eugenia González Alvarado:

Aprobado.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias.

Con el voto de esta Presidencia, cinco votos a favor, se aprueba entonces el orden del día.

Acuerdo 01-07-24: Se aprueba orden del día (Acuerdo en firme y por unanimidad).

Les agradezco nada más por un tema de orden.

Vamos a pasar a los representantes del Metropolitano, que cuando porque sé que todos tenemos preguntas y vamos a intervenir, nada más que me lo hagan saber para poder dar la palabra para efectos también de el orden en la sesión y además para la transcripción, naturalmente, recuerden que la persona no va a transcribir, no conocen nuestras voces, no nada, y entonces le podemos hacer ahí un desmadre a la hora de transcribir el acta.

Don Carlos, hacemos pasar entonces a los señores del Metropolitano por favor.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Sí señor.

Representante del Hospital Metropolitano Sergio Fumero Pérez:

Hola, buenas tardes, ¿Qué tal? ¿Cómo están?

La Secretaria María Eugenia González Alvarado:

Buenas tardes.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

¿Son dos?

Representante del Hospital Metropolitano Sergio Fumero Pérez:

Sí, son dos. Correcto.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Bien, muchas gracias.

Bienvenidos, señores del Metropolitano.

Voy para efectos del acta, dado que esto es una sesión oficial como tal del Consejo de Administración del Fondo de Mutualidad del Colegio de Periodistas, sesión que realizamos de manera virtual, y los hemos invitado a ustedes para conversar sobre el contrato que tenemos, una posibilidad de ampliación eventualmente de ese contrato, aunque está por vencer.

Les agradezco primero, si se sirve, por favor aportar el nombre completo, el número de cédula y el puesto que ostentan dentro la organización.

Si queremos empezar primero por las mujeres, entonces, por favor.

Representante del Hospital Metropolitano Verónica Cantillo Azofeifa:

Listo, muchísimas gracias. Buenas noches.

Bueno, mi nombre es Verónica Cantillo Azofeifa, mi número de cédula es 1-1589-0866 y yo soy la Jefatura Corporativa a cargo de todos los servicios empresariales, más desde la parte comercial.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Muchas gracias, doña Verónica.

¿Don Sergio es?

Representante del Hospital Metropolitano Sergio Fumero:

Sí, correcto.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias, don Sergio. Adelante.

Representante del Hospital Metropolitano Sergio Fumero Pérez:

Bueno, Buenas tardes, un gusto a todos, muchas gracias por el espacio.

Mi nombre es Sergio Fumero Pérez, mi número de cédula es 3-0471-0010 y soy el Coordinador Clínico a cargo de la cuenta de Medicina Corporativa y Mixta del Colegio de Periodistas.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Bien, muchas gracias don Sergio. Bienvenidos los dos.

Vamos a ver, y aquí lo que voy a tratar de hacer es como una introducción muy corta para aprovechar el espacio y también hacerles algunas preguntas, también de las señoras Directoras, del Fiscal que nos acompañan.

Perdón si no los presento, pero ustedes pueden leer los nombres de todos ellos y la imagen. Básicamente todas las señoras que están aquí son Directoras, salvo por Adriana que es miembro de la Administración y a don Gerardo que ustedes no sé si lo conocían, don Gerardo es el Fiscal de este Consejo y está don Carlos que ya ustedes lo conocen por parte de la Administración.

Entonces, como les decía, la idea es platicar, es conversar de manera abierta. Si por algún motivo o algún tema ahí muy puntual ustedes creen que no debería quedar consignado en el acta y lo haga, esto es un acta pública por algún motivo en particular, por favor pedimos un receso.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Disculpe, Don Wilberth, estamos dándole acceso a don Michael Cáceres.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Ah, bueno.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Él es parte del grupo del hospital.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Ok, ya está, don Michael.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Ya está, sí señor.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Ok, entonces don Michael, ¿nos escucha? ¿Don Michael?

¿Ahora sí, Don Michael, me escucha? ¿Cómo está?

Representante del Hospital Metropolitano Dr. Michael Cáceres Charpantier:

Sí señor, un placer, mucho gusto.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias.

Buenas tardes, don Michael, le decía a sus compañeros del hospital que es una sesión formal del Consejo de Administración del Fondo de Mutualidad. Nos acompañan las señoras Directoras del Fondo, compañeros de la Administración, don Carlos, que usted ya le debe conocer, y el señor Fiscal.

Entonces, para efectos de formalidad del acta, le agradecería si nos puede decir su nombre completo, nombre de cédula y el cargo que usted desempeña en el hospital.

Representante del Hospital Metropolitano Dr. Michael Cáceres Charpantier:

Claro, con todo gusto.

Mi nombre completo es Michael Cáceres Charpantier, número de cédula 1-1026-0643, soy gerente de Medicina Corporativa.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Perfecto, muchas gracias don Michael, muy gentil.

Recapitulo, nada más voy de manera muy sucinta, hacer una introducción.

El objetivo que tiene la reunión, básicamente sesión formal, es conversar con ustedes en virtud del contrato que tenemos con el Hospital Metropolitano en este momento, dado que además se acerca el vencimiento y valorar también la posibilidad eventualmente de una ampliación de ese contrato. Entonces vamos a ver, como ustedes saben, desde el año pasado, cuando se establece este contrato, pues iniciamos con el tema de la consulta médica, ahí en el tema de la consulta médica en el consultorio, valga decirlo, del colegio, hemos tenido resultados mixtos, y hay que decirlo así, resultados mixtos porque ha habido cambios en el sentido del profesional médico que ha atendido ahí, en un principio con muy buena acogida, hemos tenido un poquito ahí de los últimos meses, digamos, de ausencia, de deserción de algunos de nuestros colegiados y familiares y el servicio no ha estado recibiendo, digamos, a capacidad plena lo que se contrató. Y bueno, producto un poquito de eso fue que en todo caso, igual desde el año pasado, cuando empezó a correr un poquito ese inconveniente, nosotros decidimos hablar con

ustedes, ustedes de manera muy abierta y muy atentos lo hicieron también para plantear la posibilidad de asumir dentro del costo que ya de por sí tenemos del contrato, algunos otros servicios y dentro de esos servicios, básicamente ahí apuntamos a la parte del servicio de medicina extendida que dan ustedes a través de sus diferentes sucursales, principalmente, digamos, con carácter de emergencia, cubriendo tanto el colegiado como al tema de los familiares.

Un servicio que decirlo, me parece bueno, yo fui el primer usuario, de hecho, digamos, de ese servicio, pero que ha tenido el inconveniente, verdad, en algunos casos de, vamos a ver primero que no lo podemos realmente monitorear porque la Administración ha pedido pues algunos números, estadísticas para ver si nuestros usuarios, es decir, si nuestros colegiados y nuestros familiares lo están usando y entiendo por lo que nos ha dicho la Administración que ustedes no llevan esa estadística, verdad, o no se ha aportado y para nosotros eso es importante para poder valorar, digamos, la efectividad que tiene y el resultado de ese servicio de medicina extendida como emergencia en los diferentes centros hospitalarios que ustedes tienen en el país.

Y el otro elemento que está aquí incluido, verdad, que realmente también ha sido algo muy superlativo dentro de este contrato, es el tema de las especialidades médicas. Iniciamos, como ustedes saben, con cuatro o cinco especialidades médicas, nos ha costado arrancar, hay que decirlo así. El colegio, digamos, ha hecho algunos esfuerzos desde el punto de vista de campaña y lo va a seguir haciendo en este momento, de hecho, estamos también haciendo esos esfuerzos continuos para dar a conocer ese servicio de especialidades con el hospital, incluso establecimos un reglamento para todos los colegiados, este sí es exclusivo para colegiados a efectos de tener claridad en el uso de ese servicio.

Sin embargo, también hay que decirlo, por algún motivo no hemos tenido todavía el pegue, el uso, verdad, de parte de nuestros colegiados en ese servicio y siendo que nosotros vemos que este es un servicio, digamos, bueno, que tiene un valor agregado, de verdad, no entendemos por qué no nos ha resultado del todo, digamos, efectivo. Entonces, tal vez eso de manera muy sucinta se los resumo, verdad, a los señores del Metropolitano, a las compañeras y compañeros del Consejo para tener como ese marco para poder comenzar a hablar o para poder, perdón, iniciar a hablar.

Nosotros, a ver, hemos conversado múltiples oportunidades, tanto en sesión o no en sesión, otras opciones que eventualmente se puedan abrir en línea con este contrato que tenemos con ustedes, más desde la perspectiva de no solo si podríamos agregar otros servicios, verdad, tendríamos que valorar obviamente el tema económico, no es que estamos pensando, digamos, más bien en cercenar alguno de los servicios que ya tenemos, verdad, sino más bien ver cómo lo podemos ampliar, digamos, en ese sentido que ustedes siempre han tenido gran apertura, qué podríamos sumar, una compañera hablaba en días pasados, por ejemplo, de los temas de radiodiagnóstico o exámenes médicos y exámenes clínicos. Ahí eso exigiría hacerle un poquito de pensamiento para ver si se puede articular y cómo se podría articular y algunos

otros servicios también que el hospital podría eventualmente ofrecernos, ya no solo, digamos, de carácter médico, sino también para poder apoyar desde el punto de vista del mercadeo, que ustedes tienen un brazo muy fuerte en comparación con nosotros, las diferentes campañas para con nuestros colegiados y familiares.

Entonces, bueno, esa es la intención de la reunión.

Básicamente es conversar sobre eso, que ustedes nos hablen, las compañeras y los compañeros, pues van a emitir también sus criterios, sus comentarios, la idea es tomar todo esto como un insumo para la decisión que deba tomarse muy pronto, porque ya estamos como apelo con el tema del vencimiento del contrato.

No termino mi intervención sin antes decirles que particularmente para mí, lo voy a decir así, perdón por lo individualista, pero es de gran valor el esfuerzo que ha hecho este Consejo para que los servicios médicos y lo que hemos convenido con ustedes se presten y es algo en lo que no queremos claudicar, es algo que no queremos dejar tirado, pero que sí es algo que nos preocupa que no esté resultando todavía como debería resultar y que se nos estén dando costos crecientes, este, digamos, a la hora de ver el uso de la consulta médica, etc. de los diferentes servicios y que eso siga sucediendo, porque no tiene ningún sentido que al final de cuentas un beneficio de este tipo de lo sostengamos bajo un costo altísimo cuando perfectamente entonces podríamos estar pensando en articular otro tipo de cosas.

Pero bueno, yo lo voy a dejar ahí.

No sé si alguna de las compañeras Directoras tiene algún comentario adicional sobre este, digamos, sobre esta base y podríamos, con los señores del Metropolitano ahí que nos hablen un poquito la valoración también que ellos tienen y empezar a pelotear los otros elementos.

Compañeras, ¿alguna con algún comentario, alguno, no?

Ok, doña Laura, doña Laura, perdón, Laura. Es que no, se ve poquito. Ahí está.

Adelante.

La Tesorera Laura González Picado:

Buenas noches. Muchas gracias por estar aquí, en esta sesión.

Lo único que quiero hacer hincapié es que, por segunda ocasión voy a solicitar nuevamente en lo que habíamos quedado y que ustedes nos darían unos datos que son de la consulta extendida. Para nosotros toda esa data es importante para la validación del contrato y al mismo tiempo no solo de conocimiento de nosotros, si no también de la Junta Directiva.

Entonces quiero hacer la observación de cuando un interesado, en este caso un cliente, pide los datos, por favor atender esa solicitud, no es una razón de capricho, sino porque los datos

los requerimos. Hago nuevamente la solicitud porque ya lo habíamos hecho en una reunión pasada y nos quedamos esperando, entonces nuevamente retomo el tema.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias, doña Laura.

No sé si entonces del Metropolitano con quien empezamos, con la dama o los caballeros, con el Doctor Cáceres o el señor Fumero, con ustedes que particularmente ya nos habíamos visto en una reunión. Creo que conocen bien un poco el sentir, digamos, que hemos tenido junto con la Administración de este servicio, de esta contratación y queríamos por lo menos conocer de ustedes una valoración previa.

Veán aquí la idea es ser muy sinceros y conversar de manera muy abierta, porque yo se los acabo de decir, hay servicios, hay detallitos que digamos a ver, no han estado bien, queríamos saber si eso se puede corregir y seguramente ustedes tendrán con respecto a nosotros también alguna queja, alguna oportunidad de mejora, algún detalle que ustedes crean que es importante y la idea es hacerlo y hablarlo de manera abierta para que todas esas cosas que cada uno u otro tenga que corregir se puedan corregir.

Y repito, si hay nuevas oportunidades, explorar esas nuevas oportunidades, que lo que nos importa, porque a nosotros al final de cuentas con esto no importa si es ₡600.000 colones (seiscientos mil colones), ₡1.000.000 millón de colones (un millón de colones), ₡200.000.000 millones de colones (doscientos millones de colones), créanme que si esto realmente funciona, yo estoy clarísimo que aquí en este Consejo no hay ningún problema por eventualmente aumentar un monto en el servicio siempre que ese monto se justifique, porque nosotros lo que queremos es llevarle esos servicios médicos a nuestros colegiados, punto. Y que lo disfruten en el buen sentido de la palabra, entonces si ustedes nos dicen bueno, es que aquí hay una oportunidad, hemos hecho esto con estos otros también a través de convenios, los hemos trabajado así, verdad, que ustedes no lo digan.

Nosotros estamos totalmente en puertas abiertas para escuchar y que ustedes si tienen algún “jalón de orejas” también nos lo hagan saber. Entonces la doña Verónica primero.

Representante del Hospital Metropolitano Verónica Cantillo Azofeifa:

Sí. En realidad, muchas gracias.

Quería decirles que si gustan empezamos con Sergio y con Michael con el tema tal vez de la retroalimentación médica, porque en efecto, como se lo ha mencionado, han habido cambios, pero bueno, creo que con el último cambio de profesional más bien hemos tenido un cambio para mejorar. Entonces tal vez iniciamos con esos puntos clínicos y eventualmente con mucho gusto también yo les retroalimento en relación a posibles opciones que también se habían brindado sobre la mesa en la última asamblea, para poder utilizar este otro monto de especialidades que en efecto, como ustedes lo indican, aunque, se considera muy valioso, tal

vez no ha sido tan utilizado como ambas partes quisiéramos, entonces para brindarles otras opciones al respecto.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Perfecto Verónica, muchas gracias. Entonces si le parece don Sergio y después el doctor Cáceres.

Representante del Hospital Metropolitano Sergio Fumero Pérez:

Correcto, bueno. Buenas noches nuevamente a todos.

Respecto a la parte del profesional a cargo del consultorio médico, efectivamente hemos tenido dos clases desde que empezamos con el contrato.

En una primera instancia la profesional que teníamos a cargo por referencias y conversaciones que mantenía con don Carlos, que es la persona con la que normalmente mayor contacto tengo, teníamos entendido que tuvo una buena aceptación por parte de la población, tanto de los colaboradores del Colegio como de los agremiados y sus familiares, pero teníamos el problema que conversamos en reiteradas ocasiones que la doctora se ausentaba mucho, por lo que, precisamente evitando que en algún momento esta cantidad de ausentismo fuese insostenible verdad, y que en algún momento no hubiese un profesional que cubriera la atención médica, se realizó el cambio para una segunda doctora y con esta segunda doctora pues si tuvimos algunas quejas más puntuales respecto tal vez a que el trato era un poco diferente, no con esto digo que no fuera profesional verdad, pero sí tal vez a nivel de personalidad con palabras que me expresó don Carlos no se le sentía un trato tan cálido.

Nosotros sí estábamos considerando realizar un cambio de profesional en ese sentido, atendiendo también a las necesidades y a las consideraciones que ustedes nos daban visibilidad y justamente en ese momento la doctora renuncia y sale de la organización. Entonces es cuando hacemos acá el cambio con la doctora Villarreal, que es una doctora pues que realmente tiene ya bastante rato de estar con nosotros y tiene amplia experiencia en todo el manejo no sólo de medicina de empresa, también de la parte de urgencias y demás y en general en experiencia tiene aproximadamente de ocho años, un poco más. Desde mi parte como jefatura de la de la doctora Villarreal, si he percibido un compromiso bastante grande con en cuanto al consultorio médico y aquí sí me gustaría cederle la palabra tal vez a don Carlos, Adriana o incluso si alguno de ustedes ha hecho utilización del consultorio en los últimos días, ahora ya la doctora va a cumplir casi que el mes de estar con ustedes pero recibir esa retroalimentación que creo que es importante. La doctora también empezó muy fuerte con un gran compromiso en la parte de educación en salud, entonces ya de hecho tenemos una charla programada con una casa farmacéutica donde se va a abordar un tema de bastante interés para la salud.

Entonces básicamente a modo de resumen eso ha sido la línea de tiempo que hemos tenido respecto al profesional en los momentos que ha habido ausencia por parte del profesional, ya sea por un tema de incapacidad, de vacaciones o de permiso sin goce, siempre hemos garantizado el que haya un profesional cubriendo, nunca hemos dejado el servicio descubierto. Yo sé que el tema de seguimiento es muy importante y también como del vínculo que se va creando esa relación médico-paciente; pero sí les reitero nuestro compromiso porque ante este tipo de eventualidades o situaciones que se pueden salir completamente de nuestro control, principalmente por enfermedad, porque ya por temas de vacaciones, pues iban a ser programadas, siempre se va a enviar un profesional que esté atendiendo la necesidad de los pacientes que van a estar ese día. Les cedo acá la palabra, tal vez para aprovechar si hay algún tipo de retroalimentación de la nueva doctora y poder escucharlos y si hay alguna situación que corregir también es el momento indicado para poder conversar.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

Gracias don Sergio.

Sí, realmente se siente el cambio con la doctora, es más cálido, digamos, en el sentido está más atenta a los detalles, de hecho ha estado programando ahí una capacitación de colon irritable y para el otro mes ya nos tiene otra interesante. Desde esa perspectiva sí, sí estamos bastante contentos con ella, inclusive también, desde la jefatura creo que el tiempo de respuesta suyo ha sido bueno, este, siempre, de hecho, me ha resuelto temas ahí que me quedan al aire, entonces por ahí no tengo mucho que decir.

Creo que se está mejorando también la parte que nos preocupaba que era la de los visitantes médicos, creo que sí, esa parte era algo que, que sí, se “resentía” en el sentido de que la otra casi que no la visitaban mucho y creo que esta doctora no la he visto faltar, me parece que sólo una vez que iba por una capacitación o algo así programada, pero por todo lo demás creo que yo no tengo mayor comentario, digamos.

No sé si Adriana.

Asistente administrativa Adriana Ramírez Castillo:

Gracias.

Sí, igual ha habido más aceptación, de hecho hasta los mismos colegiados y si me han llegado a decir que, suena feo, perdón, pero si han llegado a decir que qué dicha que cambiaron a la otra doctora, inclusive en la manera con cosas tan pequeñas, como la manera de decir buenos días ya, ya se siente mucho la diferencia. Yo personalmente no he ido al consultorio, no, no la he tratado como doctora, pero sí, como dice don Carlos, muy abierta, si uno le pide ayuda con algo, si uno le tiene una consulta, ella inmediatamente contesta, si le llega un correo ella y tiene alguna duda, si yo le puedo ayudar, le ayudo, pero ella sí está muy atenta a ayudar a los colegiados.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias, Adriana y don Carlos.

Doctor Cáceres.

Representante del Hospital Metropolitano Dr. Michael Cáceres Charpantier:

A mí me alegra mucho escuchar que la parte clínica estamos avanzando y todas las áreas de oportunidad que salgan, espero que las veamos como son, como áreas de oportunidad, áreas para mejorar, no todo va a ser perfecto, pero lo intentamos de parte de nosotros del hospital intentamos siempre tratar de brindar un muy buen profesional. Hay temas que se nos escapan como el tema de los [inintendible] médicas, eso no depende de nosotros, sería irresponsable. Si podemos estar atentos al tema, si la doctora ha logrado una visita mejor que la que anterior, pues a mí me alegra mucho saber que ustedes están contentos, pero más que eso que el tema profesional se mantenga y no se pierda y que esa línea que tenemos profesional pues cada vez mejore.

En cuanto a las áreas de oportunidad que mencionaba don Carlos que me mencionó en una llamada, para eso está Verónica acá, que es la parte comercial, nosotros el hospital si bien se divide en dos secciones para ustedes, una que es la parte clínica que está a cargo de el Doctor Fumero, quien se encarga de velar porque la operación clínica y administrativa se lleve correctamente y la otra parte de negociación de contrato y demás que es Verónica Cantillo quien lidera la parte comercial.

Nosotros no es que estemos desligados, vamos a ayudar en todo lo posible, una parte ayuda a la otra en todo lo posible. Por ahí escuchaba la queja de los temas de comunicación, de estadísticas y de métricas que ustedes necesitan y si hay un par de ideas que estamos barajando en conjunto junto con Verónica para poder brindar la información. Si quisiera decirles que el hospital está pasando por un cambio, esto no es una excusa, es entender el entorno que está rodeando el servicio que les estamos brindando.

Nuestros sistemas están cambiando, nos convertimos en un hospital bastante grande gracias a Dios en los últimos meses, en los últimos años y fue necesario migrar ese nuevo sistema, ese reacomodo interno lo estamos haciendo paralelo a no dejar de brindar el servicio para podernos acomodar. De hecho, se han hecho varias cositas para entender cómo funciona y eso tal vez ha hecho que no sea tan sencillo ubicar los datos que necesitamos para poder brindar la información en los tiempos precisos.

Eso no quiere decir que las cosas no vayan a mejorar a futuro, porque se están haciendo esfuerzos muy grandes tanto para cambiar las cosas como se están dando, como para entenderlas también. Entonces si bien entendemos la necesidad que ustedes tienen y estamos preparando un plan de acción para poder cumplir con lo que ustedes requieren, pero no ha sido por un tema de que no hemos querido, es tener un tema de que estamos recopilando la información y entendiéndose, para poderla compartir con todos, pero creo que eso le va a hablar un poquito Verónica.

De mi parte no he estado en las sesiones anteriores, pero en lo que les pueda servir, con total gusto se accede a mí a través del señor Fumero, quien hace un excelente servicio, estoy seguro que así es, y estoy aquí para servirles.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Muchas gracias, Doctor Cáceres.

Sí, vamos a ver, y por eso lo decía de manera constructiva, cuáles son las cosas en las que en efecto hay que trabajar, como usted bien señala, esas oportunidades en las que ustedes están trabajando. Para nosotros es importante contar con esa estadística de las personas que están yendo a las diferentes, digamos, centros hospitalarios y todo, porque es parte del servicio que nosotros estamos dando a nuestros colegiados y nosotros necesitamos saber a quiénes estamos llegando, cuánto estamos llegando y dónde estamos llegando, para ver incluso en nosotros mismos oportunidades de mejora en ese mismo servicio.

Lo mismo pasa con el consultorio médico, que bueno, dichosamente parece que ahí ya ha mejorado, ya ha cambiado con esta última doctora y eso ya nos ocasiona, digamos, un gran alivio. Sin embargo, aún todavía, no tenemos los niveles de utilización de ese servicio que teníamos anteriormente, incluso todavía no están, digamos, a tope como lo desearíamos, pero bueno, ahí hay un trabajo importante que tenemos que hacer nosotros, pero podríamos hablar ahora también seguramente con lo que Veronica va a contarnos, para ver cómo podríamos también trabajar en temas de promoción del mismo consultorio médico.

En el caso del servicio extendido es lo que ya he indicado y se lo voy a decir así, yo fui el primero que utilice ese servicio médico extendido, acabamos de tener una semana, yo creo de haberlo logrado con ustedes y don Carlos no me deja mentir y yo no recuerdo si don Sergio, doña Verónica estaba en aquella oportunidad. Yo fui al consultorio, bueno, al servicio de emergencias de ustedes aquí, que es relativamente nuevo también por Plaza del Sol, yo vivo en Curridabat y bueno, yo tuve que esperarme ahí como 20 minutos para que se hicieran todas las llamadas al interno, porque la que estaba ahí en la recepción en ese momento no sabía de qué le estaba hablando y yo le dije bueno, es que yo soy del Colegio de Periodistas, aquí está mi carnet, nosotros tenemos un convenio con ustedes, chaca chaca, y duró, al final se me atendió, obviamente pasé y el médico me vio, me mandó ahí unas pastillitas y no sé qué y listo, yo salí, digamos, pues si al final de cuentas el objetivo era que me viera el médico que me revisara y el objetivo se cumplió.

Pero hemos tenido sí alguna comunicación con algunos pocos, digamos, y tenemos que decir algunos pocos que lo han utilizado, porque realmente no sabemos por el tipo de servicio, de ahí lo importante de la estadística, este, que se han quejado, que han dicho no mire, que de hecho chequea y nadie sabe nada, nadie, o sea, no lo tienen ellos, no lo identifican, tienen que llamarse entre ellos para ver si eso es cierto o no. Bueno, eso es una oportunidad de mejora, porque vean, este, nosotros tenemos una población, yo voy a decirlo así, verdad, me van a

colgar mis compañeros, pero los comunicadores en general, Relacionistas Públicos, Publicistas, Diseñadores, todos los que agregan el Colegio, somos un poquito complicados, somos bastante exigentes, verdad, bastante críticos de los servicios. Y como buenos profesionales en este campo de cualquier cosa, le andamos buscando como el punto negro, y si el punto negro es muy evidente, es muy grande, con mayor razón. Entonces, esos son momentos de la verdad, como digo yo, que uno no debe desaprovechar para que salgan bien, más en una organización como ustedes.

Y lo otro, bueno, es la parte de especialidades médicas. Si ha habido algo que nosotros nos hemos esforzado aquí en este Consejo, fue por llevar esto a la conversación y a la negociación con ustedes y fuimos muy felices, lo voy a decir así, de que ustedes tuvieran la buena voluntad, de esa apertura de incluir las especialidades médicas en un principio, repito, cuatro, cinco, seis, que teníamos, ahora son un poquito más, pero por algún motivo seguimos sin darle la utilidad deseada a esas especialidades médicas.

Nosotros, repito, hemos hecho nuestros esfuerzos de promoción, posiblemente un poco limitados, no sé si bien dirigidos, casa de herrero, cuchillo de palo, como digo yo, entre comunicadores, pero créanme que es algo a lo que le tenemos un alto valor y por eso la preocupación de que no se estén empleando, en la cuantía que deberían estarse empleando.

Entonces no sabemos, y aunque hemos tratado de aplicar ahí algunos sondeos, no sabemos si, lo voy a decir así, con todas las opciones de la baraja, no sabemos si es que a la gente no le interesa porque de pronto el médico que ya le ve esa especialidad dicha desde años y ya no lo va a quitar, no lo sabemos si es porque los médicos, digamos, que ofrecería el hospital, tampoco son de gusto de esa persona. Si el mismo servicio de especialidad médica que en principio empezamos dando no son necesariamente los que, valga la redundancia, nuestros colegiados necesitan, si hay un tema ahí, digamos, de localizaciones de esos centros médicos; recuerden que nuestro colegio tiene gente y en todas las provincias, pero obviamente tenemos una gran mayoría en la Gran Área Metropolitana (GAM), en el área de la meseta central, pero tenemos colegiados de Limón, de Guanacaste, de Puntarenas, etc.

Entonces, hay como diversos factores ahí que nos decimos qué está pasando? y otros elementos, por ejemplo: hay alguien que sí, que dice bueno, está bien, yo necesito que me vea el ortopedista, pero el ortopedista me va a mandar a términos, seguramente hay ultrasonidos y si no es una resonancia magnética, algún examen de radiodiagnóstico y entonces, ahora, ¿qué va a pasar? Si está bien, el colegio me da gratuito el servicio con el especialista, pero yo tengo que ir a pagar el examen de diagnóstico ¿entonces, será que tenemos que cubrir también ese tipo de servicios? ¿Cuál sería el costo con el que podríamos cubrirlo? Digamos, igual en el tema de las medicinas, que es un mundo en el que no queremos entrar y casi que ni lo hemos tocado, porque sabemos que es un mundo totalmente aparte, verdad, complejo, sobre todo para cuando estamos hablando de tratamientos sostenidos, verdad, de personas que como ustedes, el doctor sabe mejor que yo, requieren un tratamiento de manera continua y eso al Colegio le podría resultar eventualmente muy oneroso.

No sabemos cuál es la opción, el camino, si en ese sentido particularmente las medicinas se podría tomar, pero ven, son una serie de oportunidades que hay ahí de cara a la negociación de este nuevo contrato que queremos así con total apertura, ustedes nos expliquen y nos comenten qué ven posible, qué no, definitivamente posible a partir de las experiencias que ustedes tienen convenios con otros gremios, empresas y organizaciones, también nos digan bueno, mira, es que están funcionando muy bien con esta gente, este y podríamos ponerlo en práctica con ustedes. Nosotros ahí tenemos total y absoluta apertura para conversarlo.

Y les repito, no es un tema económico, no es un tema económico en el sentido de que si el servicio funciona y hay que fortalecerlo y es un beneficio que nos va a salir, digamos, al que hay que aportar más dinero con tal de que funcione y que nuestros colegiados lo están tomando, tengan por seguro que digamos, estaríamos en la mejor disposición de hacerlo. El problema es que ahorita los números, digamos, no nos dan, entonces esa es la mejora que hay que hacer. Pero eso es verdad, no sé Verónica, si vas a intervenir o si los doctores querían ahí aportar algo adicional.

El Fiscal Gerardo García Murillo:

Disculpe, yo quiero hacer un comentario.

Adelante don Gerardo.

El Fiscal Gerardo García Murillo:

Sí, lo menciono porque me da pena escucharlo, en la reunión que tuvimos presencial lo dije y lo voy a repetir aquí, este, el tema de los visitantes médicos es un tema que lo digo como Fiscal, no es un tema que hay que mencionar ni hay que llevarlo a cotación ¿por qué? No es una obligación de ningún médico tener un pool [inintendible], por decirlo así de visitantes médicos.

Eso es algo que nosotros no podemos controlar y las muestras médicas que es lo que realmente es el fondo de lo que visitantes médicos es para que el paciente si es el médico le considera que ese es el medicamento que debe utilizar. Entonces creo que nosotros en este equilibrio también tenemos que aceptar que no podemos pedirle al a la empresa en este caso que lleguen los visitantes médicos porque un día puede llegar, hay especialistas y lo sé porque también bueno, ya como es la otra vez, yo estoy también el Colegio de Médicos, soy colegiado y hay colegas por allá que no aceptan a los visitantes médicos, simplemente no les gustan y eso es un derecho que tiene cualquier médico. En esta parte es importante aclararlo y dejar ese punto ahí de que no es parte ni nunca va a poder ser parte de un contrato en la parte médica.

En eso yo creo que aunque ellos no lo van a decir porque si, no lo van a decir, nosotros sí como Fondo nos disculpamos porque hemos como hasta cierto punto como pedido eso como un requisito no escrito y eso no debe ser así, porque por otra parte lo que sí vamos a pedir lo que tienen que cumplir lo vamos vamos a ser muy exigentes y yo lo personal como Fiscal soy

inflexible, o sea, si hay algo malo tener por seguro que voy a poner el dedo sobre la herida y sin anestesia.

Gracias.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias Gerardo y doña Laura.

La Tesorera Laura González Picado:

Sí, yo quería retomar el tema. El señor Cáceres dice que bueno que está en un proceso de transformación y que van a hacer el esfuerzo.

Quisiera conocer si los datos se nos van a dar para lo que falta antes del vencimiento o es materialmente imposible obtener los datos. Mi interés recae como reitero, este contrato tiene que ser también validado por la Junta Directiva y ellos como no están presentes aquí y yo soy como el enlace, ellos me van a pedir datos y quieren ver en el informe datos. Entonces quisiera conocer si será factible o nos pueden dar una proyección o materialmente no contar con ese dato.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias Laura.

Representante del Hospital Metropolitano Dr. Michael Cáceres Charpantier:

Ok, me disculpo, pero no sé cómo levantar la mano, pero ya estoy tratando de lograrlo.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Pero no se preocupe, adelante, aquí lo vemos.

Representante del Hospital Metropolitano Dr. Michael Cáceres Charpantier:

Este, señora Laura, ¿cuándo es el vencimiento del contrato? Para que me pongan autos, como entenderán, tenemos muchos contratos. No he podido leer el contrato que tenemos exactamente con el COLPER, pero, ¿cuándo es el vencimiento del contrato que ustedes tienen con nosotros?

Sergio, no sé si vos me puedes dar el...

La Tesorera Laura González Picado:

Don Carlos, es el 21 de junio.

Administrador Fondo de Mutualidad don Carlos Fonseca Bustos:

El 21 de junio fue la fecha que se firmó.

La Tesorera Laura González Picado:

Si estamos a menos de un mes, o sea, ya estamos.

Representante del Hospital Metropolitano Dr. Michael Cáceres Charpantier:

Unas preguntas, una pregunta al Consejo ¿nosotros podemos tener acceso a la base de datos de las cédulas y los nombres de las personas que están asociadas con ustedes?

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Ese es un tema que tendríamos que discutirlo, doctor, porque en el pasado, digamos, de hecho, cuando se hizo la primera contratación, fue un tema que hablamos, bueno, que en el caso del Metropolitano consideró que no era indispensable y que nos evitaba a nosotros, digamos, una discusión grande en ese tema.

Representante del Hospital Metropolitano Dr. Michael Cáceres Charpantier:

Ok, yo adelantando un poco lo que tiene Vero, no sé si me permite adelantar un poco el tema de la construcción de las de las estadísticas que ellos están necesitando, la manera como lo hemos solucionado para otros clientes nuestros que tienen la misma necesidad de información de ustedes, de cuántos pacientes acceden al servicio de consulta extendida y medicina de empresa en nuestras sedes, es una modalidad que tenemos, ha sido solicitando las bases de datos.

Obviamente esto con total confidencialidad, no se les va a contactar, no es que se van a utilizar para otro fin que no sea el verificar cuántas de estas personas se han acercado a recibir servicios del hospital. Yo puedo hacer un cruce de esa base de datos con la nuestra para saber que la cédula del señor Wilber Quesada pertenece al COLPER y que don Wilberth nos visitó y se atendió; no es para ver ningún tema, no vamos a comunicar nada, sino decirte así:

Don Wilberth hizo uso de la consulta extendida del servicio de urgencias, vino a un médico general y su uso de del profesional de ortopedia hoy, hizo uso de gastroscopias o alguno de nuestros servicios.

Esa es la manera en como yo tendría, como lo hemos solucionado para otros clientes que tienen la misma necesidad de ustedes.

La Tesorera Laura González Picado:

Disculpe, doctor, pero digamos, uno como cliente no queda registrado si es de convenio o cuál convenio es.

Representante del Hospital Metropolitano Dr. Michael Cáceres Charpantier:

No, porque vamos a ver si se aplica un convenio cada vez que usted visita una de nuestras instalaciones, pero si la persona no especificó que era del COLPER o el convenio no se habilitó a la hora de hacerla, no fue necesario porque el convenio a nosotros a lo interno nos funciona para habilitar unos descuentos establecidos por convenio. Pero en el caso de consulta extendida no es necesario cobrar absolutamente nada porque ustedes tienen ese beneficio.

Entonces puede ser que la persona no haya visto la necesidad o el cajero no haya visto la necesidad, nuestra admisión y cajas no haya visto la necesidad de especificar que era del COLPER, porque simplemente la consulta fue gratis y como no se activa, se activa para un tema de descuentos, no era necesario porque no íbamos a cobrar absolutamente nada.

Entonces nos dimos como satisfechos en ese momento en la consulta de darle un buen servicio y usted se fue con el servicio y no fue necesario cobrarle absolutamente nada.

Entonces no fue necesario habilitar el tema del Convenio.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Básicamente nosotros tendríamos, usted ya nos está planteando ahí el tema de la base de datos, tema que tendríamos que conversar, que naturalmente si es un tema sensible, habría que estar dentro del contrato, eventualmente si eso se diese un uso y las condiciones de esa base de datos, etc.

¿Verdad? Le repito, porque sí somos un poco quisquillosos, digamos, en ese en ese sentido. No sé si hay otras opciones en las que eso para poder obtener la data también ; si hay otras opciones más allá, digamos, del tema de la base de datos, porque en el caso de la consulta extendida, doctor, recuerdo que también entran familiares, familiares directos.

Entonces estos familiares directos, vamos a ver, en nuestra base de datos no los tenemos. En la base de datos del Colegio está Wilberth Quesada, pero no saben que la esposa de Wilberth, casada es doña Patricia, no saben que la hija de Wilberth, casada es Natalia. Ahí creo que les daríamos eventualmente como la mitad o hasta menos de la mitad de la información de la que ustedes necesitan para efectos del servicio de consulta extendida, porque en especialidades médicas si no hay problema, porque son nuestros funcionarios, perdón, nuestros colegiados y el trámite se hace con ustedes, eso sí.

Representante del Hospital Metropolitano Dr. Michael Cáceres Charpantier:

Claro, registrado y tiene total sentido. Tiene razón.

Si ustedes solo tienen la base de ustedes, dejaríamos por fuera otro montón de gente que posiblemente pudieron haber venido y no lo tienen. No tenemos ese problema con otros, con otras empresas, porque las otras compañías son propiamente las personas que están dentro del recurso humano de esa compañía.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Claro, claro, ese es el tema.

Nosotros estamos trabajando de hecho, digamos, en esa base de datos porque estamos integrando también a los familiares por otros motivos, propios de la gestión del Colegio y del Fondo, pero no es algo que tengamos en todo caso todavía.

Representante del Hospital Metropolitano Dr. Michael Cáceres Charpantier:

Pero voy a decir claramente qué es lo que pasa y espero que no lo tomen a mal. Es un área oportunidad que nosotros como hospital tenemos, pero nos hemos vuelto muy grandes y tenemos sedes en muchos lugares. Entonces en San Carlos acabamos de abrir una unidad especial y estamos capacitando constantemente a nuestro personal.

Lo que le pasó al señor Carlos, que vino a las que usted, señor Wilberth, que fue que vino y su uso de la consulta extendida y no se sabía que lo que estaba pasando, si estaba o no estaba dentro del convenio, es porque no todos nuestros clientes tienen ese beneficio, pero ustedes lo tenían y tal vez el cajero era muy nuevo, no había recibido esa parte la inducción o él no estaba tan al tanto del tema o la información no había bajado hasta él, porque son tal vez 250 personas que nos ayudan en admisión y cajas a verificar datos y demás que tienen que estar constantemente siendo capacitados con el tema.

A veces se ingresan nuevos, rotan, ingresan personas nuevas, a otros se les da oportunidad y ese constante cambio, la información no llega a ellos tan expeditamente como nosotros quisiéramos y las capacitaciones para un puesto de admisión son largas porque no solamente son los datos de una empresa, son los datos de más de 97 empresas con nosotros.

Entonces el alinear todo esto es parte del proceso de cambio que estamos haciendo.

El tema es que yo sí los estoy atendiendo y vamos a asegurar un buen servicio, pero el tener información explícita de que esta persona es del COLPER, que esta otra persona labore en X compañía y está en la compañía Y es lo que se nos está dificultando en este momento y no solamente con ustedes, sino con otras compañías, a pesar de que la queja no venga porque no damos un buen servicio, que gracias a Dios no es así, sino que damos un buen servicio, pero que al final recopilar que yo saber que Wilberth Quesada, si no se le aplicó el convenio, que no se le tiene que cobrar nada, no se le aplica el convenio, yo lo pierdo dentro de ese montón de personas que atienden normalmente.

Y si la única manera que habíamos encontrado que yo había visualizado para para hacer el dato es pues contar con esa base de datos para cruzarla y saber exactamente por dónde estuvo Wilberth con nosotros, en que pudimos ayudarlo y en qué servicios nosotros le apoyamos en ese día en particular y en los demás días que nos ha visitado.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Lo comprendo y sé que a veces si el problema cuando se crece mucho es que cuesta ese elemento. Claro, claro, es más complicado y es importante.

Bueno, igual usted ahí estoy totalmente seguro de que están haciendo el esfuerzo para para mejorar esa parte, porque le repito, si sigue siendo para nosotros muy importante y no es y es no solo de la data por la data, si no porque el servicio, como le he dicho, en este caso es extendido a familiares y nosotros agradecemos, digamos, esa apertura que ustedes tuvieron dentro del convenio, darnos esa facilidad que fuese más allá de los de los colegiados únicamente, pero si realmente digamos no tenemos ninguna información de si se está usando, de cuánto se está usando, quiénes lo están usando, donde lo están usando. Porque eso nos permitiría con esa minería datos a nosotros hacer muchas cosas que ahorita no podemos hacer porque porque no lo tenemos y ahorita la única digamos minería datos que podemos hacer es sobre sobre el uso del consultorio y las especialidades médicas y para mí los tres servicios son igual de importantes, no los pondría en un orden, tanto el consultorio médico como las especialidades y este servicio extendido para mí los tres casi que los pondría al mismo al mismo nivel.

Y bueno de ahí la importancia también eventualmente no sólo de revisar esto sino también de ver qué otras opciones tendríamos, como dije ahora, tal vez en la parte del radiodiagnóstico o cosas de ese tipo verdad, que podríamos incluir, que podríamos introducir, que le dé valor agregado a nuestros colegiados y evidentemente dentro del marco de este convenio.

Representante del Hospital Metropolitano Dr. Michael Cáceres Charpantier:

Si me explicas por favor, porque no estoy al tanto, porque no pude leer el contrato a tiempo, ¿qué especialidades son las que usa el COLPER para nosotros, cuáles están inscritos y cuáles no?

Representante del Hospital Metropolitano Verónica Cantillo Azofeifa:

Lo que se les había dado es de planta, digamos todo lo que sea de planta está incluido ginecología, está incluido también los servicios clínicos como nutrición, como fisioterapia, al final es todo lo que sea de planta y lo que habíamos validado y lo que les habíamos explicado en la asamblea anterior era que se estaba validando con hospital, porque sí se han estado haciendo inclusiones en más especialidades en planta, pero eso estamos pendientes digamos de que lo envíe hospital propiamente a la red médica como para poder aperturarles, pero siempre y cuando sean de planta, que era lo que les explicamos por el tema del descuento, si

había alguna actualización nosotros lo podríamos incluir, pero más bien para ese monto hay una propuesta diferenciada.

Entonces tal vez nada más como para ir cerrando los puntos, con el tema del médico que ya Sergio brindó la retroalimentación, bueno por dicha ha habido una mejoría con el tema de esta doctora, verdad, esperemos que continúe así. De igual manera don Carlos sabe que cualquier retroalimentación como él bien lo indicaba en tema del servicio médico lo puede ver directamente con Sergio, básicamente con el tema de la consulta extendida y efecto yo sé que bueno Michael no estuvo en la sesión anterior, básicamente como él indica, pues si es más que todo por esta transformación en el sistema anteriormente pues la idea era vincularlo con el convenio, pero eso sí nos ha sesgado lo que es la información como tal.

Yo creo que aquí lo que nos dejamos también, bueno aparte de que ustedes valoren esa opción en el entendido que sería por los colaboradores y no por el tema del resto de la población asociada a familiares propiamente de los colegiados, es validar nosotros a nivel interno, digamos como lo decía Michael, qué otra opción podríamos buscar para ver si podemos cumplir con esta información en relación a lo que es la consulta extendida como tal. Entonces Michael también ha estado trabajando de lleno en este tema, pero definitivamente nos comprometemos a buscar otra opción también de parte nuestra.

En relación a este tema de las especialidades, en realidad lo que se había puesto sobre la mesa en la asamblea pasada y era parte de lo que yo le comentaba a don Carlos, es que más allá de las especialidades encontramos de vital importancia con el tema de la promoción de salud, que en efecto este fondo o este monto que está quedando el contrato para especialidades se pudiera aprovechar por ejemplo para temas de ferias de salud. Digamos dentro de las propuestas que se habían brindado en su momento en la asamblea pasada, lo que les explicamos es que bueno, con las ferias de salud nosotros ponemos a la disposición diferentes servicios que pueden ser realizados incluso un poco de manera más masiva en las instalaciones de ustedes como COLPER o eventualmente si también lo prefieren o consideran que la logística la ven más viable en tema de las sedes, pues también esas serían las opciones, o sea, nosotros estamos abiertos a las dos opciones y tal vez para que ya quede puntualmente en la asamblea, digamos los servicios que nosotros podemos ofrecer para lo que es el tema de estas ferias es por ejemplo, tenemos lo que son los servicios de odontología, básicamente con odontología podríamos cubrir, si hablamos propiamente en lo que es instalaciones de ustedes, lo que son limpiezas y resinas, entiéndase por resinas, calzas, si eventualmente deciden trasladarla a lo que es más bien nuestras instalaciones, entonces, pues aquí ya si hay algún colaborador que si quiere hacer algún otro servicio, eventualmente se puede realizar, lo que pasa es que en el entendido de que ustedes también quieren acceder a la mayor cantidad de colegiados posibles, les recomendamos que se pueden manejar como los servicios básicos para que puedan cubrir a la mayor cantidad posible de colegiados.

En estas campañas nosotros recomendamos, así como Carlos sabe que se ha hecho; un programa de un cronograma de promoción de salud, pero de charlas, que es un beneficio de cortesía que les brindamos directamente con Yazmin Loaiza, podemos generar también un

cronograma pero más bien vinculado a ferias de salud que se distribuyen a lo largo del mes, en el cual nosotros les enviamos a ustedes por ejemplo, una propuesta ya con montos específicos para cada uno de estos servicios, tal vez como para continuar con el portafolio aparte de lo que es el servicio de odontología, ofrecer también lo que son servicios de cuidado de la piel, específicamente tenemos un equipo que se llama Photo Finder, este se puede trasladar también en las instalaciones de la empresa, es un equipo de tecnología de punta con inteligencia artificial, lo que realiza es un escaneo de todas las lesiones de la piel, desde lunares, manchas, etc., se categorizan y adicional a esto se genera un reporte de dermatología para que si hay alguna lesión que amerite un seguimiento adicional, pues que entonces la persona pueda continuar el mismo.

Para todas las ferias como yo les decía en la asamblea pasada, nosotros siempre vamos a brindar un precio diferenciado a ustedes por ser nuestro cliente en medicina de empresa y transparentemente se comparte digamos el precio que se les brinda a ustedes y el precio regular para que también vean el beneficio y el descuento que se les realiza.

Aparte de estos servicios que les mencioné, podemos brindarles servicios de nutrición, igual en sitio, yo sé que es una de las posibilidades abiertas en sede, pero en sitio también lo podemos generar de una manera más masiva, tal vez no tanto como una consulta de nutrición, sino más bien como un tamizaje nutricional que básicamente es como esa valoración inicial desde la parte de nutrición donde se toman todas las medidas antropométricas, peso, talla, etc. y se brindan también en función a los resultados de esta medida recomendaciones generales de parte de nutrición

Realizamos también lo que son campañas de vacunación que también era parte de lo que les comentábamos, como por ejemplo ahorita que se trabaja full en otras empresas lo que es la vacunación de la influenza, podemos realizar campañas de fisioterapia cuando lo hacemos en sede igual más allá que una consulta por una lesión, como esto es más preventivo, si, como esto es más preventivo de promoción y no reactivo, podemos generar por ejemplo lo que son, nosotros le llamamos masajes de descarga con fisioterapia, entonces igual se coordina con un fisioterapeuta, se hace a nivel de lo que es lumbar o de espalda masajes y también pues ha sido muy bien recibido en otras compañías.

Tenemos también lo que son campañas visuales, por ejemplo de optometría y aquí lo que yo les decía es que teníamos opciones sumamente variadas, o sea tenemos lentes incluso con un monto de ₡5.000 colones (cinco mil colones), en temas del aro como tal, hasta obviamente pues aros de marca y aquí entra también no sé, que digamos por ejemplo que ustedes digan bueno para el mes de junio vamos a hacer una cobertura con ₡10.000 colones (diez mil colones) a los colegiados que estén interesados en salud visual, entonces ahí es ver cómo ustedes pueden distribuir el fondo, pero la idea es darle todas estas opciones que creemos que tal vez más que reactivos, que es como se ha venido manejando contra la necesidad, se puede fomentar más bien un servicio más de promoción.

Aparte de las campañas de salud visual, también podemos generar campañas por ejemplo de lo que es salud auditiva, realizar audiometrías propiamente ahí en las instalaciones de ustedes,

campañas de salud cardiovascular, como por ejemplo, lo que usualmente se realiza y que es como esta prueba básica es el electrocardiograma. Se pueden realizar también campañas enfocadas en octubre y noviembre con el tema del mes rosa y el cáncer de próstata, se pueden generar por ejemplo estudios como mamografías, tenemos un carrito móvil que está adecuado con un mamógrafo que también se puede llevar digamos ahí al parqueo del culper y con una previa coordinación se puede realizar ahí mismo mamografías o eventualmente se pueden realizar ultrasonidos de mama, se pueden realizar también en temas de radiología, ultrasonidos de abdomen, ultrasonidos de tiroides.

Con respecto a lo que es la campaña de cáncer de próstata, se puede realizar por ejemplo ultrasonidos de vías urinarias para ver todo el tema de si hay algún crecimiento de próstata o no, se puede realizar exámenes de laboratorio, por ejemplo del antígeno prostático que es también como una prueba básica y también se puede generar campañas solo de laboratorios con diferentes paquetes, desde paquetes básicos como para elaborar o más bien como para valorar el hemograma completo, la glucosa que es la azúcar en sangre y el perfil de lípidos que al final son colesterol y triglicéridos, hasta un poquito de paquetes más robustos como que incluyan por ejemplo exámenes para evaluar cómo está la función de los riñones, cómo está la función del hígado y por ejemplo también tenemos pruebas de laboratorio hormonales para ver cómo está lo que son lo que es la tiroides.

Entonces realmente como todo el consolidado de actividades para ferias que ponemos a la disposición y que si se había dejado sobre la mesa como una opción muy viable para poder utilizar este fondo, al final ustedes lo que quieren llevar a todos los colegiados es justamente salud y nosotros les brindamos como el proveedor actual y también como interesados de abordar las necesidades de salud de los colegiados del COLPER, estas opciones que realmente creemos que más bien se pueden ajustar a un uso mejor de este monto en el cual se le pueda brindar beneficio y al mismo tiempo se haga esa concientización de que al final el servicio sea como les digo, más de promoción, que no vayamos a un servicio de salud hasta que ya se presente algún dolor o algún tema puntual, sino que más bien todo sea preventivo.

Entonces estas son opciones que volvemos a dejar igual sobre la mesa para que ustedes lo tomen en consideración y que si creemos también por la experiencia que hemos tenido en otras compañías, que definitivamente si va a ser muchísimo más utilizado que de pronto el servicio que estamos brindando. Igual esto no significa que si abordamos ferias del todo ya no se puedan utilizar los otros servicios, es algo que también se puede negociar, ¿verdad? Nada más que de pronto, quede un monto ahí de reserva menor para este tema de especialidades contra algún requerimiento y que más bien el grueso de este otro monto se utilice en estas campañas de salud.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias, Veronica.

Este, bueno, Laura me levanta la mano ahí primero para que pueda intervenir y yo lo hago posteriormente.

Adelante Laura.

La Tesorera Laura González Picado:

Sí, muchas gracias don Wilberth. Me parece atractiva la oferta de poner todos los insumos que ustedes tienen.

Sin embargo, yo, bueno, en la Junta, porque una cosa es el Fondo y otra la Junta, en la Junta hay una persona encargada de lo que es un programa de bienestar y es la persona que se ha encargado de hacer convenios y hacer algunas ferias de salud y la visitación no es tan alta, o sea, no es tan alta porque los colegiados, como ustedes entenderán, este, muchos trabajan en el sector público, hay otros que están en medios, entonces se les dificulta.

Yo quisiera hacer la pregunta si los servicios que ustedes o las ofertas que nos están ofreciendo de ir un poquito más allá, me interesa mucho, por ejemplo, lo que es el diagnóstico de la piel, eso lo veo muy interesante, si esos servicios podrían brindarse nosotros yendo al lugar, o sea, los interesados yendo a las diferentes sedes, no necesariamente que sea toda la logística en el Colegio.

Representante del Hospital Metropolitano Verónica Cantillo Azofeifa:

Sí, claro, podemos hacer, digamos, puede ser mixto incluso, o sea, puede ser en las instalaciones de ustedes, en nuestras sedes o solo una modalidad o solo la otra, pueden ser ambas en realidad nosotros aquí nos acomodamos a lo que ustedes les quede mejor. Importante tal vez mencionarles, que era lo que también les indiqué en la asamblea pasada, que recuerden que si bien el hospital Metropolitano sale como titular del servicio de medicina empresarial que ustedes reciben, nosotros formamos parte de la división salud del Grupo Montecristo, entonces esto lo que significa, verdad, es que también se ponía a disposición otras empresas hermanas en temas de salud, que también son las que nos permiten brindar este ecosistema integral en temas de lo que son estas campañas.

Por darles un ejemplo, con el tema de salud bucodental trabajamos con doctor Dent, entonces aquí también se ponen puntos de venta todavía más variados y que pueden ser también una mayor facilidad a nivel geográfico para los colegiados, ya que no hay solo Doctor Dent en Hospital Metropolitano o en las sedes del Hospital Metropolitano, sino que también hay otros puntos de venta propios de Dent en el país. Luego tenemos, por ejemplo, también si hablamos de laboratorios, no nos limitaremos solo al laboratorio del Hospital Metropolitano, sino que también tenemos la empresa hermana Laboratorios Paez, no sé qué tanto los conocen como marca, pero ellos sí están sumamente posicionados con diferentes puntos de venta a lo largo del país.

Por darles otro ejemplo, con la óptica, trabajamos con nuestra empresa hermana, Óptica Doctor Max, entonces, mismo caso, no sólo van a encontrar una Óptica Doctor Max en nuestra sede, sino también hay otros puntos de venta diferenciados.

Y de igual manera, ya esto sí, los otros servicios que si bien vienen a ser un poco más clínicos, como por ejemplo lo que es fisioterapia, ya lo que les hablaba, por ejemplo, de radiología, entonces ahí tal vez si lo llevamos a sedes, sí se estaría limitando un poco más solo a las sedes de hospital, más sin embargo, no está de más recordarles que, bueno, tenemos en realidad bastantes sedes en el país y hay muchas proyecciones de crecimiento, pero por mencionarles las que tenemos actualmente ya definidas, está la sede de San José, está la sede de Lindora, está la sede del Centro Médico, que es un formato más reducido, pero que también brinda muchos servicios, ubicado en Vizcaya, en Heredia, tenemos la sede de lo que es Lincoln Plaza, ubicada en Moravia, tenemos la sede Plaza del Sol, ubicada en Curridabat.

Tenemos sedes fuera de GAM (Gran Área Metropolitana), yo sé que el interés de ustedes pues va un poco más a GAM como tal, pero también tenemos sedes fuera de GAM, por ejemplo, en Liberia, en Guanacaste, también está Huacas, tenemos una sede en Quepos y tenemos una sede en San Carlos.

Básicamente hay para que tengan dentro del radar donde se podría hacer la utilización de los servicios.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Veronica, no vamos a ver muy bien toda la gama que nos está dando ahí, que la haríamos en blanco y negro y la mantenemos en blanco y negro y con costos, porque a ver, parte de las decisiones que nosotros debemos tomar, que tenemos un monto aprobado X en este momento, que bueno, la utilidad que le estamos dando a ese monto por lo pronto ha sido dentro de lo que sí se contabiliza con el consultorio médico y como sabes, lo disminuimos a la mitad para que la otra mitad del valor del contrato se fuese especialidades médicas. Eso es básicamente, digamos, lo que lo que ahorita tenemos.

De nuevo aquí no es un tema tanto del monto, del monto como tal, sino de que pueda ser eficiente. Las ferias desde las que hablas, que parece muy bien, es preventiva, es propositiva, como dice Laura, bueno, lamentablemente las que el Colegio organizaba una fecha no han tenido la afluencia que uno esperaría, pero eso no, digamos, no quita que haciéndole una buena promoción, eventualmente pudiese incluirse alguna durante el año, ¿verdad? No sé, una al mes, una cada dos meses de manera muy fuerte en servicios médicos que sí son, lo que la gente encuentra como muy necesarios o que por un tema de coyuntura, como el caso del cáncer, de las campañas de cáncer de mama y el de próstata, ahí se promociona mucho, digamos, estos servicios, no solo a nivel de público, de la caja, sino también de las empresas privadas.

Pero nosotros para poder articular eso, a ver, es un poco complicado porque nosotros tenemos que debatirnos en buscar al final de cuentas un monto, el contrato habla de un monto y entonces eso nosotros tendríamos que decir, bueno, o funcionamos como por destajo, por demanda, donde vamos a diciendo poner, por ejemplo, voy a poner una cifra de ₡1.000.000 millón de colones (un millón de colones) y ese millón de colones es lo que el contrato va a convenir con ustedes.

¿Qué va a cubrir ese millón de colones? Por ejemplo, si el servicio de consultorio médico de extensión, que digamos ya lo tenemos de manera gratuita, este va a incluir especialidades médicas, va a incluir también exámenes de diagnóstico de estos, digamos, hay verdad que sí se podrían hacer, va a incluir una feria que se va a realizar de manera mensual, que tiene un costo x, ¿verdad? Porque esta va a ser de ortopedia, esta va a ser para detectar el cáncer de mama, para un tema de ortodoncia, en fin, nosotros necesitamos definirlo, porque al final de cuentas si estas ferias tienen un costo, lo que nosotros no podemos hacer es, es como dejarlo al azar, ¿verdad? Es decir, nosotros no podríamos decir que nuestro contrato con ustedes es de un millón, incluye esto, ah, pero como este mes hubo feria y la feria fue para hacerse mamografías y se hicieron 100 mamografías que no fue muy bien, de ahí eso me lo aumentó medio millón más.

Representante del Hospital Metropolitano Verónica Cantillo Azofeifa:

En eso, perdón que lo interrumpo, estamos totalmente claros, digamos, el monto se pretende utilizar, esto es del monto de las especialidades que como usted bien lo indicaba, sería la mitad, aquí lo que nosotros ocuparíamos es que ustedes definan justamente, porque yo a lo que entiendo quieren seguir contando también con este otro beneficio de las especialidades contrademanda, ¿verdad?

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Exactamente.

Representante del Hospital Metropolitano Verónica Cantillo Azofeifa:

Entonces ahí más bien sería que ustedes definan, ¿verdad? De esa mitad que quedó queremos seguir destinando, no sé, X monto para para especialidades contrademanda y digamos el ejemplo que usted dio, no sé, ₡800.000 mil colones (ochocientos mil colones), ₡1.000.000 millón de colones (un millón de colones), por dar un ejemplo hipotético para lo que son las campañas.

En función a eso, igual nosotros podemos enviar los precios individuales para cada servicio y entonces ya ahí sabemos, ok, si se decide la feria de la dermatología que hablábamos, entonces esa se va a definir para el mes de junio con el monto aprobado.Eso significa que nos alcanzan tantos estudios de Photofinder con el monto aprobado para la campaña de julio, que sería odontología, se aprueban los paquetes de no sé, una resina y una limpieza.

Entonces eso nos alcanza para tantos paquetes de una resina, una limpieza. Nosotros el monto lo podemos usar sin ningún problema, lo importante creo que se dejen es ustedes como la revisión del tema para que puedan establecer el monto y en función a esto, nosotros con todo gusto les pasamos las ofertas de los montos individuales a sabiendas que ya con el monto establecido incluso podríamos, si ustedes nos establecen el monto y no lo comparten de una vez establecer ok, para campaña de Photo Finder alcanza para estos estudios y como le digo,

ya más bien incluso hasta definir cantidad de estudios según el costo preferencial que nosotros les brindamos.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Muy bien, vamos a ver.

Igual yo creo que digamos vos nos podrías o perdón, ustedes nos podrían ir pasando como digamos de toda esta oferta de la que has hablado tan grande, los costos de cuál sería lo que ustedes podrían proponer y como es unitario, no hay ningún problema, porque si vos me decís, mire, don Wilberth, compañeros aquí todos del consejo, vea una limpieza de dientes y unas calzas ahí por persona les va a salir en ₡20.000 colones (veinte mil colones), ok, así es que, si hacemos una feria en el mes de septiembre de esas sepan que cada persona que vaya y son ₡20.000 mil colones (veinte mil colones), de manera que si llegan 10 son ₡200.000 mil colones (doscientos mil colones) y si llegan 100 son ₡2.000.000 millones de colones (dos millones de colones).

Entonces para tener nosotros como claro, mapearlo, promediarlo dentro del contrato, porque ahorita lo que está pasando claro es que como lo que tenemos son las especialidades médicas y no necesariamente se están empleando, que, como bien sabes, ha venido haciéndose es que se ha venido acumulando ese fondo que justamente que se podría utilizar también para eso.

Representante del Hospital Metropolitano Verónica Cantillo Azofeifa:

Pero perfecto, me parece que quedemos así, don Wilberth. Entonces nosotros quedamos en pasarles ya una propuesta con todos los servicios que les dijimos, el precio individual con el preferencial y ya en función a esto, entonces que ustedes lo revisen, puedan revisar el tema del monto y nosotros nada más quedamos entonces al pendiente.

Esta propuesta se la podríamos estar compartiendo, bueno, la estaría compartiendo Diego, que es el ejecutivo, que de hecho por estar en una campaña hoy ahorita no puede acompañarnos, pero yo ya lo dejo ahorita conversado con él para que esta propuesta se las podamos enviar, déjeme ver nada más y tomando en consideración también la finalización y que yo sé que ustedes están revisando todo esto por el contrato, también se las podríamos compartir a más tardar el próximo miércoles 29.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Verónica.

Y ahí yo sugeriría también, digamos, a ver, nosotros no eximimos de la posibilidad dentro del convenio que tenemos con ustedes, verdad, de incluir temas de diagnóstico médico, pero necesitaríamos de igual manera, digamos, como un listado de esos precios que ustedes nos darían, porque a ver, al final de cuentas aquí el tema es con el monto que nosotros aprobamos por mes dentro de este convenio, qué utilidad le vamos a dar. Nosotros ya sabemos, por ejemplo, que 12 horas de consultas semanales tienen un valor X, eso ya lo sabemos y nosotros

nos ocupamos de llenar esos 12 campos, ¿no? Digamos, o esas 12 horas a razón de media hora por consulta.

Nosotros sabemos que en el caso de las especialidades médicas, ok, teníamos, por ejemplo, la otra mitad del contrato con las especialidades que tenemos ahorita, que vamos a ver si podemos incluir otras. Vos nos aclaraste ahora muy bien que están las de planta, pero no sé, digamos, dado que ustedes están creciendo también en planta con especialidades médicas, si esas otras de una vez se puede incorporar, incluso las que no son de planta o eso tiene un costo diferente.

Y lo otro es el elemento justamente de lo que te decía, de que eventualmente podamos incorporar ciertos diagnósticos, ¿verdad? Porque una opción que nosotros también barajamos y es parte de lo que estamos valorando, es que yo le pueda decir a don Gerardo García García, por ejemplo, que es colegiado, verdad, que don Gerardo dice, yo necesito una consulta con un cardiólogo, pero necesito hacerme el electro y además me envió el Holter este, entonces, bueno, ahí lo que pasa es que eso don Gerardo, si yo le hago el costo de eso, bueno, seguramente voy a invertir en él, no sé, ₡300.00 mil colones (trescientos mil colones), ₡400.000 colones (cuatrocientos mil colones).

Nosotros tenemos que valorar si ese servicio, digamos, clínico o médico completo que le dimos a este colegiado, don Gerardo, es lo que nosotros queremos y hasta dónde podríamos brindarlo, porque posiblemente ya con ese costo pues sería uno al mes, pero necesitamos necesitamos hacer esa matemática, ¿verdad? Para, para en este caso de demanda, saber, por ejemplo, cuántos puedo yo vía demanda incluir ese tipo de exámenes.

Ahí es importantísimo porque mucho de lo que la gente nos pide es eso, es como decir yo voy al médico y fui a la especialista, pero me dijo que tenía que hacerme un, este, un TAC y los TAC son carísimos y de ahí ahora yo con de saco ₡200.000 mil colones (doscientos mil colones) ₡300.000 mil colones (trescientos mil colones) para hacerme un TAC. De ese tipo de cosas necesitamos ver al final de cuentas, cuál es el precio que ustedes nos pueden hacer, si eso se puede incluir para valorarlo nosotros contra demanda, de qué manera podríamos insertarlo en el convenio.

De nuevo, aquí no es un tema del costo, y eso no quiere decir que es que nadamos en plata, en absoluto, de verdad que no, ustedes lo saben, pero gracias a la apertura que ustedes han tenido, creo que tienen muy claro que para nosotros esto sí es un servicio importantísimo para nuestra población, para nuestros colegiados y si tenemos que sacar unos colones más para esto, siempre que funcione, porque lo repito, ahí es donde está lo importante, que funcione y que se utilice, lo vamos a hacer.

Esa es la intención.

Representante del Hospital Metropolitano Verónica Cantillo Azofeifa:

Perfecto, claro que sí. Entonces quedamos ahí con ese pendiente y no sé si tenía alguna otra duda o consulta.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

No sé compañeros, compañeras, compañeros, si ustedes tienen alguna duda, algún comentario que quieran agregar con los compañeros del Metropolitano.

Doña Mercedes.

La Vocal I Mercedes Quesada Madrigal:

Gracias, buenas noches a todos y a todas.

Vamos a ver, mi consulta va en este sentido.

¿Cuál es la experiencia del Metropolitano referente a los grupos de mayor interés eventual? O sea, supongo que debe estar en una estadística del Metropolitano, ¿cuál es el grupo de personas, basándose en la edad, que vacunan más en Servicios Médicos?, por ejemplo, este podría ser un factor para nosotros importante también de considerar para también ciertas campañas, ciertas condiciones y todo.

Si bien es cierto, el servicio es abierto, pues para nadie es un secreto que y eso en todos los servicios médicos en tiempos de pandemia era una necesidad inherente en muchos de los casos, e incluso, por ejemplo, las personas tomaban decisiones en términos médicos para diferentes servicios en diferentes lugares, no solamente en un solo lugar.

Había una condición de emergencia en otras condiciones y todo pasa, en pandemia, las personas se preocupaban en su momento por ciertas condiciones o circunstancias, por ejemplo, que en su momento no habían atenciones reales en la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS). Pero bueno, en este momento socialmente, ¿cuál es el grupo que podrían, a donde se podrían enfocar cierto tipo de campañas para que generen mayores posibilidades?

¿Cuál es nuestro interés propio acerca del servicio? Bueno, lógicamente el mayor alcance de nuestros colegiados y están en todo el territorio nacional, el centro más importante ha sido definitivamente la oficina en San José. Sin embargo, pues teniendo los puntos que ustedes tienen a lo largo y ancho del país, podríamos ver algunas otras condiciones o posibilidades, incluso pienso que podríamos hablar de que, por ejemplo, en el sector de San Carlos prevalece una necesidad sobre un servicio en específico.

No sé.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias Mercedes.

Doctor Cáceres, tenía levantada la mano.

Representante del Hospital Metropolitano Dr. Michael Cáceres Charpantier:

No podemos discriminar señora Mercedes, a la población, pareciera que los que tienen más de 60 años tienen más incidencias sobre nosotros o los que tiene este grupo entre 40 y 50 años, pues son los que más nos visitan, es más bien por la clase de patología que presenta.

Entonces si podemos decirle que el cáncer de piel ha sido un aspecto relevante para nosotros actuar sobre eso en Costa Rica por toda la exposición que tenemos, este, en su momento fueron las vías respiratorias. Hay ciertos aspectos que no se manejan, no se calculan en la edad de las personas, si son hombres o son mujeres, sino en temas de enfermedades.

Esa información, si bien es cierto, la tratamos de agrupar para el cliente en específico, porque tenemos un consultorio con ustedes, pero no es muy visitado, pero en otros clientes, por ejemplo, que tenemos el consultorio, si sabemos que tienen una alta incidencia en temas musculares, entonces nuestro enfoque hacia esa empresa es muscular, porque pasan mucho tiempo sentados o tenemos una empresa que es agrícola y pasa muy expuesta al sol, entonces nuestro enfoque es hacia el cáncer de piel, hacia los problemas dermatológicos.

No es sesgado para todo el mundo, o sea, es propio de cada una de las empresas, propia de cada uno, ese ingrediente es propio de cada empresa.

La Vocal I Mercedes Quesada Madrigal:

Ok, nada más como para aclarar el término mío, no, en realidad tal vez no supe explicar la situación. No es discriminar, es encontrar condiciones de interés.

Por ejemplo, el cáncer de piel es un tema que a todos nos invade. Yo particularmente he tenido que hacerme uno porque yo nado, nado al aire libre, circunstancias, tuve que quemarme algunas cuestiones, todo ese tipo, o sea, eso no es la condición de discriminación en ningún momento, más bien enfocar sobre esa situación, es encontrar puntos muy específicos que puedan ser de interés tan importante y general que podría darnos, vamos a ver, tal vez cuando hablo de grupos, hablando de edad, es porque a veces hay ciertos enfoques que son necesarios para la prevención y para el tratamiento, ¿verdad?

Los que ya vamos entrando en cierta edad, que es muy linda por cierto, este, necesitamos tener prevención y cuidado específico de ciertas condiciones para que a veces nos dicen, no, eso no es importante o simple y sencillamente lo pasamos por alto, pero bueno, ¿cuál es la experiencia específica como para poder generar una campaña que genere interés a ciertas condiciones o por lo menos cuáles son los temas de interés en ese sentido?

Algo en lo que yo estaba muy interesada con la reunión anterior que yo estuve con los compañeros del Metropolitano era precisamente las charlas virtuales que podían dar y que se pueden colgar en las redes sociales porque muchas veces las personas no se interesan porque ni siquiera conocen el tema.

Ahorita estaba viendo una que van a dar ahora la próxima semana que me parece muy interesante, que es la del colon y el síndrome de colon irritable. Generalmente las personas se quejan de ese tipo de circunstancias y no conocen ni siquiera cuáles eventualmente podrían ser algunas condiciones, por ejemplo, las capacitaciones y las charlas ya son un punto directo a la necesidad, pues podríamos trabajar eventualmente un poco más con eso, ¿por qué? nosotros podríamos creer que podemos necesitar, pero lo que realmente están necesitando las personas que están cerca del proceso podría ser una una alternativa para que incluso en procesos de gestión boca a boca podrían hacer un acercamiento mayor.

No sé si me explico. En ningún momento quise hacer el término de dejar por fuera algún grupo o algún tipo de particularidad, todo lo contrario.

Representante del Hospital Metropolitano Verónica Cantillo Azofeifa:

Vamos a ver tal vez si lo entiendo doña Mercedes, por la experiencia que hemos tenido previamente de todas las campañas que mencioné, si le puedo decir que tal vez tienen un enfoque más hacia la población de mayor de 40 años, las campañas, por ejemplo el cáncer de mama y las campañas del cáncer de próstata.

Esto porque por un tema de salud y por edad, tanto la mamografía como el antígeno prostático solamente se pueden realizar y se recomienda que a partir de los 40 años cumplidos, tanto en hombres como mujeres empiezan a realizarse este estudio al menos una vez al año. De ahí en fuera, con respecto incluso a lo que es el cáncer de piel, anteriormente en Costa Rica si estaba asociado más igual a las personas digamos mayores de 40 a 50 años, más sin embargo, por la incidencia que aquí hay como a nivel país propiamente ya se han presentado hasta casos de cáncer de piel en personas de 30 años en adelante.

Entonces ya ahí también en este estudio en específico más bien ha bajado el tema de que la población que debería realizar estos estudios si debería ser incluso población que se considera relativamente joven. ¿Con los otros servicios que le mencioné en realidad no están discriminados, verdad? Sin que suene mal como usted lo decía por la palabra a un tipo o a un sector de población en específico en las otras empresas y realmente son recibidos desde población sumamente joven, colaboradores incluso de 20 años, hasta población de la tercera edad que también, pues tienen todavía empresas colaboradores con estas edades y va desde todos los rangos de edad, llámese por ejemplo lo que es la salud bucodental, lo que hablamos de nutrición, lo que hablamos de fisioterapia, lo que hablamos, por ejemplo, igual la salud visual, si está como más enfocada realmente a todos los grupos etarios y con el tema de las audiometrías estas tal vez se encontraría dentro del otro rango de edad que le comenté junto lo del cáncer de mamá, más como en población más adulta por el tema asociado, también como un factor de edad.

Pero de ahí en fuera realmente todas las campañas en su mayoría, como en un 90% (noventa por ciento) pueden ir destinadas y son de interés para todos los grupos etarios.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Gracias. Merce, ¿Hay algo adicional?

La Vocal I Mercedes Quesada Madrigal:

No, no, está bien.

Yo en ningún momento quise hacer ninguna condición de discriminación, lo vuelvo a indicar, pero sí por lo menos conocer si hay algo específicamente que podría ser un gancho muy especial o muy específico para generar una voluntad de participación, por así decirlo.

Representante del Hospital Metropolitano Sergio Fumero Pérez:

Perfecto.

Permiso, doña Mercedes.

Yo nada más agregaría ahí, verdad que sí quiero como que quede claro que nosotros, a pesar de que sean campañas, verdad, y actividades relacionadas con la promoción de la salud y poder abordar las necesidades que tengan, pues las personas presentes, nunca vamos a referir a un paciente a realizarse estudios que sean innecesarios.

Generalmente de hecho, nuestra propuesta, por ejemplo, de chequeos médicos, usted va a ver que están diferenciados por edad de acuerdo a lo que Verónica decía, por temas de incidencia y demás, sin embargo, hay muchos grises en medio. Depende mucho de los antecedentes familiares de cada persona, incluso si ha tenido algún tipo de lesión o alteración.

Entonces, el mensaje que quiero que se lleven en general es que este tipo de actividades van a estar siempre diferenciadas por edades, no por una ocurrencia, si no todo relacionado con incidencia de distintas enfermedades y también va a estar la parte del asesoramiento médico, ahí está el consultorio y en estas campañas también hay personal de salud que los va a estar orientando. Definitivamente nunca vamos a aconsejar realizar un examen simplemente para hacerlo con el fin de lucrar con eso, siempre va a estar la parte ética y siempre protagonizando todo tipo de intervención.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Muchas gracias, creo, si no hay ninguna otra consulta de parte de las compañeras o compañeros del Fondo, les agradecemos entonces que nos hayan acompañado, el interés mostrado.

La Vocal II Aleyda Solano Torres:

Laura, perdón, Laura tiene la mano levantada.

La Tesorera Laura González Picado:

Gracias, tal vez estos datos les pueden interesar a los funcionarios del Metropolitano, doña Verónica, para que nos haga la propuesta.

El 92% (noventa y dos por ciento) de nuestros colegiados pertenecen a San José, ese es un punto importante y el grueso del 52% (cincuenta y dos por ciento) de nuestra colegiatura está entre los 35 a 49 años, entonces para que lo tomen en cuenta a la hora de hacernos la propuesta de los servicios.

No digo que los otros grupos no sean importantes de edad, pero sí para que ustedes sepan que hay un grueso dentro de ese grupo etario, verdad, yo lo saqué por [inintendible] para que nos puedan hacer atractivas tal vez, este, campañas y poder movilizar ahí el otro resto y como un 6% (seis por ciento) es población digamos adulta mayor, para que también lo consideren.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Y hay mayoría de población femenina entre los colegiados, perdón, mayoría femenina,

La Tesorera Laura González Picado:

Cierto, así muchas gracias, también es eso, aquí la mayoría son mujeres.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

35-65, muchas más mujeres que hombres.

Y bien, gracias Laura por los datos ahí para que Verónica y los compañeros del Metropolitano los tengan como insumo.

Quedamos entonces a la espera Verónica bueno, ya nos dijiste que para el próximo miércoles de esta información con el propósito de nosotros poder valorarla, ver dentro de esa experiencia que ustedes tienen también con otras empresas, digamos, no sé si este modelo Verónica, es el que ustedes emplean, verdad, si este de las especialidades médicas, por ejemplo, ustedes lo tienen con alguien más, con alguien más que acceda vía una cita con ustedes una especialidad médica y ahí suma el monto o lo han trabajado más por este, por este lado de las ferias de manera preventiva.

Representante del Hospital Metropolitano Verónica Cantillo Azofeifa:

Vamos a ver, con el prácticamente 100% (cien por ciento) de los clientes de medicina empresarial manejamos ferias de salud don Wilberth, si manejamos como estos cronogramas y demás, tenemos otros clientes con los que sólo se manejan ferias que no son necesariamente medicina empresa y con temas de las especialidades realmente lo manejamos mucho más con empresas, pero más como convenios donde realizan pagos más como contra cita para que le quede la respuesta.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Es a demanda.

Representante del Hospital Metropolitano Verónica Cantillo Azofeifa:

Correctamente.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Y perdón [inintendible]incluyen exámenes de diagnóstico, por ejemplo, y de seguimiento, digamos de que la consulta dentro de un mes tengo que volver tal vez para tener ahí nada más una noción.

Representante del Hospital Metropolitano Verónica Cantillo Azofeifa:

Sí, correcto, digamos igual, de igual manera ustedes por ser del COLPER tienen el descuento, verdad, de todos los servicios de hospital, lo que pasa es que la única diferencia es que ustedes lo han tenido más en conocimiento en relación al descuento, como que tengan 30% (treinta por ciento) en laboratorios, 20% (veinte por ciento) descuento, por ejemplo, imágenes médicas, que ese es el desglose que se les ha brindado desde un inicio en la propuesta como parte del beneficio.

En realidad la única diferencia aquí sería que ustedes lo que están pidiendo es más como un tema de del costo como tal por estudio, pero si se ha manejado anteriormente.

La Tesorera Laura González Picado:

Doña Verónica, perdón, interrumpa.

Nosotros tenemos una finca de recreación y ahí va la gente lógicamente a la piscina, al rancho y todo. Habría la posibilidad, digo yo, me parece muy valioso lo del escaneo, lo de la piel, lo de las lesiones y todo. ¿Es posible realizar alguna actividad un sábado?

Representante del Hospital Metropolitano Verónica Cantillo Azofeifa:

Sí es posible realizarlo, no habría ningún problema.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Eso en la Garita de Alajuela.

Bueno, no, de nuevo entonces muchas gracias Verónica, quedamos atentos a esos insumos que nos puedas pasar para definir nosotros a partir de eso que podríamos plantear desde un punto de vista de un monto para efectos del contrato, que es una valoración que tenemos que hacer.

Y bueno, ahí tal vez Doctor, se la dejo también picando usted en el sentido del tema de la estadística, como vio, lo de la base de datos es algo que podemos conversar, pero no sería suficiente para los efectos que tal vez se requieran, porque los familiares que están en servicio de medicina extendida, de emergencia, de ahí no los tenemos en la base de datos. Entonces ahí más ver a ver bien del lado de ustedes, digamos que podría hacerse, porque bueno, si ustedes tienen cómo mejorar la parte de, de que el cajero, cajera encuentre rápidamente, digamos, el convenio y diga si este es del Colegio de periodistas, este tranquilo, vaya que lo vean, ¿verdad? Y como no tenemos los familiares, ver ahí qué mecanismo podríamos emplear para que eventualmente usted me diga, bueno, de ahí con que esa persona del nombre por para empezar, digamos como una solución, con que esa persona dé el nombre de Wilberth Quesada Céspedes, [inintendible] y diga que es él, verdad, el esposo, la esposa, el hermano, en fin, los que tenemos consignados dentro de ese beneficio familiar, ya con eso no la jugamos, ¿verdad?

O no sé, ahí venga del lado de ustedes otra opción, porque digamos, para efectos nuestros es lo que hay, pero bueno, ahí se lo dejo. En todo caso, de nuevo reiterarles, agradecerles por el tiempo que nos han brindado y quedamos a la espera de esa información valiosa de ustedes para, para tomar las decisiones que tengamos que tomar como Consejo, de verdad.

Entonces muchas gracias.

Representante del Hospital Metropolitano Dr. Michael Cáceres Charpantier:

Don Wilberth, muchas gracias. Nosotros vamos a cuando yo encuentre una solución se la voy a comunicar a través del señor Fumero y espero conversar con ustedes pronto.

Si tengo algunas ideas que podríamos conversar tal vez con usted, voy a exponerlas al señor Fumero para ver de qué manera le podemos sacar provecho a ese uso que les está dando especialidades a través del consultorio y que la doctora sea el referidor de esos exámenes y de esas cositas que necesitamos y ver de qué manera podemos promover para que la gente se acerque al consultorio, las acciones que tomemos.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Muy bien, muchas gracias Doctor Cáceres y el Doctor Fumero también.

Nos despedimos entonces un receso de un minuto.

Muchas gracias doctores.

Representante del Hospital Metropolitano Sergio Fumero Pérez:

Gracias, buenas noches.

Hasta luego.

La Vocal II Aleyda Solano Torres:

Muchas gracias.

La Secretaria María Eugenia González Alvarado:

Muy amables.

El Presidente Wilberth Quesada Céspedes:

Bien compañeros, compañeras, entonces este ya habiéndonos despedido los señores del Metropolitano, dejamos el tema para que el miércoles de la otra semana nos envíen la información, que pues naturalmente estaremos empleando como insumo para el estudio que tengamos que hacer con respecto a esta contratación y su posible renovación.

Si no hay más comentarios, consultas o algo sobre el particular, entonces voy a dar por finalizada la sesión a las 8:17 p.m.

Muchas gracias a todos y todas.

Quedamos convocados para el próximo lunes en sesión virtual

Buenas noches.

Wilberth Quesada Céspedes

María Eugenia González Alvarado

Presidente

Secretaria