

## CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DEL FONDO DE MUTUALIDAD

### Convocatoria extraordinaria

**Se convoca a sesión extraordinaria No. 06-25 a celebrarse el jueves 19 de junio de 2025 a las 6:00 p.m. Sesión virtual bajo la cuenta 57329066 a nombre del Colegio de Periodistas- Fondo Mutualidad y amparados al artículo 10 del Reglamento de Sesiones Virtuales.**

Nombre		Cédula	Puesto	Lugar
Wilberth Céspedes	Quesada	1-0749-0357	Presidente	Curridabat
Mercedes Madrigal	Quesada	1-0703-0066	Vocal I	Desamparados
Vicky Luna Salas		2-0469-0427	Vocal II	Cartago
Ana Lorena Hernández Moreno		4-0186-0858	Secretaria	Heredia
Dilmar Corella		1-0779-0322	Tesorero	Pavas
Candy Araya Calvo		1-1337-0220	Asistente Administrativa	Alajuelita
Mariela Quesada Díaz		1-1325-0686	Fiscal	San Sebastián
Carlos Fonseca Bustos		1-0814-0904	Jefe Adm Financiero	San Sebastián

#### Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

Muy buenas tardes, al ser las 6:10 p.m. del día 19 de junio del 2025 vamos a dar inicio a la sesión extraordinaria convocada la número 06-25. Sesión virtual bajo la cuenta 57329066 a nombre del Colegio de Periodistas, Fondo de Mutualidad y amparados al artículo 10 del reglamento de sesiones virtuales.

Dado esta circunstancia, voy a permitirme solicitar que cada una de las personas se presente para que conste en actas la asistencia correspondiente. Doña Vicky, por favor.

#### Vocal II Vicky Luna Salas

Gracias, buenas noches a todas y todos. Vicky Luna Salas, cédula 2-0469-0427, desde mi casa de habitación en la Unión, Cartago.

#### Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

Gracias, doña Vicky. Doña Ana Lorena.

Secretaria Ana Lorena Hernández Moreno

Ana Lorena Hernández Moreno, cédula 4-0186-0858, desde Alajuela.

Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

Gracias, doña Ana Lorena. Nos brinda sus datos la señora fiscal, Mariela Quesada, por favor.

Fiscal Mariela Quesada Díaz

Gracias, Mariela Quesada Díaz, cédula 1-1325-0686, desde mi casa de habitación en Paso Ancho, San Sebastián.

Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

Muchas gracias, doña Mariela. Nos acompañan también el señor administrador, don Carlos Fonseca.

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos

Sí, buenas noches, Carlos Fonseca Bustos, cédula 1-0814-904, desde mi casa de habitación en San Sebastián.

Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

Gracias, don Carlos. Y también la señorita Candy, asistente del Fondo de Mutualidad.

Asistente Administrativa Candy Araya Calvo

Gracias. Candy Araya Calvo, cédula 1-1337-0220, desde mi casa de habitación en Alajuelita.

Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

Gracias y la suscrita Mercedes Quesada Madrigal, cédula 1-703-0066 desde mi casa de habitación, San Antonio de Desamparados.

Doña Ana usted nos puede leer la convocatoria, por favor.

Secretaria Ana Lorena Hernández Moreno

## CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DEL FONDO DE MUTUALIDAD

### Convocatoria extraordinaria

**Se convoca a sesión extraordinaria No. 06-25 a celebrarse el jueves 19 de junio de 2025 a las 6:00 p.m. 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: conocimiento del orden del día.***

***ARTÍCULO SEGUNDO: asuntos de la administración.***

***2.1 Evaluación del contrato Hospital Metropolitano.***

**Mercedes Quesada Madrigal  
Presidenta a.i**

Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

Gracias, Ana. Voy a hacer la observación, en realidad la convocatoria la hizo don Wilberth, pero por condiciones propias en este momento no está presente, me pidió que atienda la situación mientras él resuelve una situación y nos va a estar acompañando en los próximos minutos. A continuación, voy a pedir por favor la aprobación correspondiente para la gestión de la reunión virtual. Doña Vicky.

Vocal II Vicky Luna Salas

Aprobado

Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

Gracias. Doña Ana.

Secretaria Ana Lorena Hernández Moreno

Aprobado.

Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

Gracias y con el voto de la suscrita 3 votos a favor.

*Acuerdo 01-06-25. Se aprueba el orden del día. Aprobado por unanimidad, acuerdo en firme.*

Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

Damos por inicio la sesión extraordinaria solicitando el ingreso de los señores miembros del Hospital Metropolitano, quienes nos van a hacer una presentación correspondiente de su propuesta y posteriormente tendremos un proceso de preguntas y respuestas.

Un gusto saludarlos, bienvenidos a la reunión voy a pedirles 2 cosas, uno que por favor a doña Yuliana, por favor encienda la cámara, que es uno de los términos y condiciones propias de la forma de trabajo que nosotros tenemos específicamente; voy a pedir que cada uno de ustedes se presente con nombre, número de cédula y desde dónde nos acompañan. Que también es un procedimiento necesario para el registro del acta correspondiente. Don Daniel.

Gerente de mantenimiento de cartera Daniel Sequeira Hernández

Doña Mercedes primero que todo muy buenas noches a todos y muchísimas gracias por el espacio. Mi nombre completo Daniel Sequeira Hernández, mi número de cédula 1-1391-0707, gerente de mantenimiento de cartera, entonces en lo que les pueda apoyar con mucho gusto y ojalá que podamos conversar el día de hoy a las órdenes. Desde el Hospital Metropolitano.

Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

Muchas gracias. Doña Yuliana, para que usted por favor nos brinde sus datos, nombre completo, número de cédula y lugar desde donde nos acompaña, por favor, eso es para el registro del acta, que es un tema reglamentario en nuestro caso, por favor.

Yuliana Quesada Herrera

Yuliana Quesada Herrera, cédula 2-666-419 y desde Belén.

Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

Gracias, muy amable. El señor Bolaños Hidalgo.

Giancarlo Bolaños Hidalgo

Claro, mucho gusto. Mi nombre es Giancarlo Bolaños Hidalgo cédula 2-0757-0533 de igual manera, desde el Hospital Metropolitano sería.

Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

Cordialmente de parte de todos los miembros del Fondo de Mutualidad, les damos la más cordial bienvenida, así como de parte del de la fiscalía y también del señor administrador y el asistente correspondiente.

La actividad que hoy principalmente nos mantiene aquí es ver definitivamente los términos y algunas condiciones propias de las propuestas que ustedes nos están dando para el tema de posibilidad de volver a gestionar la contratación de los servicios del Hospital Metropolitano; que debo reconocer que ha sido una experiencia muy importante, incluso pues en la accesibilidad y en algunos otros tipos de condiciones.

Sin embargo, como reglamentariamente requerimos hacerlo precisamente para condiciones de mejora e incluso de conversación propia para cualquier otra condición que se nos pueda presentar, que es la parte más importante en cuanto a eso. Así que a partir de este momento le cedo el espacio para que ustedes hagan la exposición correspondiente. Posteriormente nosotros haríamos algunas preguntas y tendríamos un conversatorio respecto del tema con ustedes.

Gerente de mantenimiento de cartera Daniel Sequeira Hernández

Muchas gracias por el espacio y la guía de cómo de cómo vamos a acomodar en esta sesión. Insisto para nosotros es un placer estar en este foro y poderles exponer un poco sobre la propuesta de renovación para el consultorio. Don Giancarlo Bolaños me va a ayudar a proyectar porque honestamente creo que es mi segunda experiencia en Zoom, entonces si le llego a proyectar, capaz que no tengo. Y nada, entonces quedamos con las consultas al final espero que la presentación sea de agrado de todos y cualquier observación a las órdenes de nuestra parte para poder contestar.

Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

Solamente una observación en unos minutos se incorpora don Wilberth Quesada que es el presidente del Fondo de Mutualidad, específicamente, entonces también vamos a estar a la espera de para que él se incorpore mientras ustedes van haciendo la presentación correspondiente.

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos

Se acaba de incorporar don Dilmar para la presentación.

Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

Buenas tardes, don Dilmar, ¿cómo está usted?

Tesorero Dilmar Corella Corella

Buenas tardes, ¿cómo están?

Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

Usted podría por favor hacer la indicación correspondiente para el registro de asistencia.

Tesorero Dilmar Corella Corella

Sí, por supuesto. Dilmar Corrella Corella, tesorero, cédula 9-0106-0031, desde mi casa de habitación en Pavas.

Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

Gracias, don Dilmar. Estábamos conversando con las personas del Hospital Metropolitano sobre precisamente la dinámica de la actividad, específicamente ellos van a hacer su exposición. Posteriormente, vamos a tener una sesión de preguntas, respuestas y conversatorio con ellos. Y en los próximos minutos se va a estar incorporando don Wilberth Quesada, que está atendiendo a un asunto de último momento, pero vamos a dar inicio a la sesión en este sentido. Muchas gracias.

Gerente de mantenimiento de cartera Daniel Sequeira Hernández

El Hospital Metropolitano forma parte del Grupo Montecristo. Cuando nosotros presentamos nuestra propuesta de medicina de empresa, tratamos de hacerla de manera integral. Acá nos referimos sobre el tema del consultorio de empresa y demás, pero todas nuestras soluciones están integradas desde lo que es el grupo salud o la división salud del Grupo Montecristo.

¿Qué es para nosotros sobre temas de salud corporativa? Buscamos brindarle soluciones, tengo que ser muy transparente, ha sido un reto para nosotros poderle acoplarnos a los beneficios que tiene la población del Colegio de Periodistas. Un reto bastante interesante que nos llama la atención, acomodarnos, ver formas nuevas de llegar a los colegiados, y buscarle como oportunidades para darles acceso a salud. Y no solo situarnos en medicina corporativa, entonces su salud corporativa o medicina de empresa.

Entonces nos han puesto a pensar de manera interesante, de manera creativa y ahí sí nosotros deberíamos ser muy transparentes que agradecemos eso, porque esa

construcción de nuevas formas para poder llevar salud nos ha hecho poderlas duplicar en otros modelos de negocio que tenemos.

Estamos enfocados en el tema de la prevención, la promoción y la educación en salud. Trabajamos con organizaciones, hay programas también para temas de campañas en temas de mamografía, llevar mamógrafos a todo el país. Entonces el Grupo Montecristo se caracteriza por soluciones de salud y estar participando en diferentes programas a nivel nacional para el tema de acción social.

Nosotros contamos a nivel país con 137 sedes, es importante mencionarles que tenemos presencia en las 7 provincias, estamos ampliándonos actualmente o buscar ampliándonos en la zona de Escazú, también en la zona del Coyol de Alajuela, Grecia y hay conversaciones para temas de la zona del Caribe, que están en desarrollo, pero también tenemos clínicas periféricas, hospitales a cómo se maneja el sistema de salud en Costa Rica con 3 niveles, nosotros también contamos con 3 niveles de atención, desde clínicas básicas o tal vez donde podamos conseguir un médico, un enfermero y un asistente de pacientes; hasta clínicas de segundo nivel, en nuestro caso tienen especialidades médicas. Y hospitales donde ya tenemos centros especializados, especialidades médicas y demás. Entonces toda esa forma parte del ecosistema que tiene la parte del Hospital Metropolitano.

¿Dónde tenemos sedes? Tenemos sedes en Lindora, en San José, que actualmente se encuentra en proceso de remodelación, tenemos en plaza Lincoln, en plaza del Sol, también tenemos sede en Cariari que se está ubicado en Heredia, tenemos en Alajuela. Magna medica que está en Avenida Escazú, la clínica Santa Catalina que está en Desamparados, es parte del Grupo Montecristo y Plaza Vizcaya. Entonces son como las sedes que tenemos. A nivel periférico, ya fuera de la GAM, hablamos de que está la sede de San Carlos, Quepos, Huacas y la 25 de julio que sería en Liberia. Esas son las sedes con las que contamos.

Entonces buscamos dar soluciones integrales para mejorar el bienestar, en este caso de los agremiados y ser el líder en medicina corporativa. Entonces, eso es lo que nosotros visionamos a futuro y traer soluciones que se adecuen un poco a la población que nos está buscando y diseñar trajes a la medida para que sean de utilidad para la empresa u organización, en este caso el Fondo de Mutualidad que ha tenido la cortesía de invitarnos a participar en este proceso consultorio de medicina.

Algunos datos valiosos que para nosotros son importantes tal vez mencionarle, nosotros manejamos 13 años de experiencia en temas de medicina corporativa. Actualmente, manejamos una cartera de clientes de más menos unas 60.000 personas a nivel nacional; tenemos desde hoteles hasta empresas que están ubicadas en el GAM. Adicional a eso trabajamos con 8 diferentes industrias, entonces hay diversidad de solicitudes en relación

a lo que ponemos a disposición de los clientes en temas de salud.

Adicional a eso tenemos 138 consultorios empresariales dentro y fuera del GAM, eso significa que como el consultorio que está en el Colegio de periodistas hay 138 consultorios que se encuentran a lo largo de diferentes empresas a nivel país; es importante mencionar que estos consultorios también se adecuan mucho a las empresas y hay algunos que inclusive verán que funcionan 24/7 y demás, eso dependiendo de las características que tenga la empresa y ahí es donde nosotros hablamos de que hacemos cosas a la medida de las necesidades del cliente.

Fortalezas, más de 12 años de experiencia, tenemos cobertura dentro y fuera del GAM y soporte continuo del departamento clínico y el departamento corporativo, que al final lo que buscamos es brindarle soluciones conjuntas para traerles como beneficios a los clientes. Tenemos la posibilidad de coordinar temas de urgencias, jornadas o temas de charlas, chequeos, temas de prevención, telemedicina planes wellness, todas estas cosas son posibilidades que se pueden hacer con el Grupo Montecristo y el Hospital Metropolitano podríamos generar vacunaciones llámese influbac, que es la de gripe, si no me equivoco o estamaril que es la de la fiebre amarilla, que anuncio cualquiera de las 2 ya se encuentra casi agotada en el país, por si por si alguno la anda buscando ya casi está pronta a agotarse. Entonces laboratorios, temas de terapias físicas, nutrición, psicología, optometría entonces es parte como de los servicios.

Nuestra nuestro alcance en temas de medicina de empresa está enfocado en brindar soluciones a nivel del personal clínico, insumos, equipamiento, busca el tema de mensajería para que la persona lo tenga, manejo de desechos infecciosos que se tiene que resguardar este tema a nivel de consultorio y es importante para nosotros que incluimos valores agregados como los descuentos corporativos, facilidad de seguimientos en casos a nivel privado.

Como que hubiese alguien que necesite hacerse un servicio, pero que necesita coordinar, no sé una cirugía o necesita apoyo en esa parte para que le demos más seguimiento, podríamos validarlo y buscar para acompañarlo en el proceso para que pase en las diferentes instancias del hospital y ayudarle en esa parte.

Ver la parte de promoción y prevención en temas de capacitación, formación o entregar data sobre lo que sería la asistencia médica en el Hospital Metropolitano. Entonces hay cosas que se podrían construir y se pueden hacer. Y también tenemos equipo desde la parte corporativa que apoya en la asistencia 24/7. Eso es importante que no es como que a las 9:00 p.m. les vamos a generar una factura de algo que se puede hacer en la mañana, sino más bien que si alguien ocupa apoyo desde el punto de vista corporativo, en un horario que fuera del horario habitual de oficina, buscamos siempre darle soluciones al



cliente para poderlo ver.

Ofrecemos un servicio integral de medicina de empresa que ahí las sedes están a disposición del Colegio de Periodistas y de los agremiados, entonces no hay, la idea de nuestra parte es que cada una de las sedes llegue a un estándar de servicio que pueda estar a disposición de los agremiados y que no haya diferenciación. En esto a nivel de objetivo es que tengan la misma calidad de servicio, indiferentemente de dónde sea lugar donde quieran recibir el servicio.

A nivel de propuesta de temas de descuentos corporativos, se aplica un 30% en consulta de medicina general, también un 30% a nivel de laboratorios, esto en el Hospital Metropolitano; 20% en servicios clínicos que podrían ser fisioterapia, nutrición y electrocardiogramas, por ejemplo; 20% en sala de operaciones, 15% de consulta en especialistas, el TAC; el 10% de maternidad. El tema de farmacia honestamente, es un tema que se aplica un descuento del 7%, está el tema del decreto para ver reajustar esa parte del porcentaje, pero todavía sigue nuestra propuesta y un 5% en endoscopia, para poderlo ver.

¿Cómo hacemos válido este beneficio? Básicamente sería que la persona cuando se presente a la sede indique que es parte del Colegio de Periodistas y se le estaría aplicando el descuento.

Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

Don Daniel, disculpe la interrupción, es que se acaba de incorporar el señor Fumero, para que haga el ingreso correspondiente dentro de la formalidad y continuamos con su presentación. Disculpe la interrupción. Señor Fumero buenas tardes, agradeceré que por favor se presente indicando su número de cédula y el lugar desde donde nos acompaña.

Dr. Sergio Fumero

Buenas tardes, mi nombre es Sergio Fumero, mi cédula es 3-0471-0010, en este momento los acompaño desde Desamparados de San José.

Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

Muchas gracias, don Sergio, disculpe la interrupción, pero era un paso necesario dentro de todo el proceso.

Gerente de mantenimiento de cartera Daniel Sequeira Hernández

Lo que me acabo de dar cuenta es que yo les dije que le acompañaba desde el Hospital Metropolitano, pero no dije nunca la ubicación. Ahí me disculpo porque entendí mal esa pregunta, hasta ahorita que Sergio está rectificando sus datos me di cuenta que lo contesté

diferente, a las órdenes cualquier dato que esté pendiente.

¿Qué valores agregados podría tener la propuesta de medicina de empresa del Hospital Metropolitano? Esto es importante, con toda transparencia, la propuesta nuestra es muy robusta en relación al mercado, justo porque forma parte del Hospital Metropolitano, el Grupo Montecristo. Entonces, ¿qué podemos poner a disposición del Colegio de Periodistas? Valoraciones optométricas anuales, eso ya requiere una coordinación si lo queremos hacer en el Colegio, necesitaríamos una agenda previa de aproximadamente unas 25 personas.

Se podrían presentar indicadores sobre la atención médica que se tiene en el consultorio, cronograma de promoción en salud, que eso se podría crear; estas cosas, por lo menos el cronograma se crea muy específico a la población o se ajusta departamento comercial y clínico para la resolución de necesidades de salud.

Proceso de trámite o aprobación de créditos fast track si alguien necesitase, por ejemplo, hacerse un procedimiento en el Hospital Metropolitano, nosotros tenemos una línea de crédito con nuestra financiera o la parte de crédito de montecrédito les podría validar de manera rápida un crédito para hacerse el procedimiento o hacer cuotas de más, dependiendo las opciones que se manejen.

También hay a disposición de los agremiados a un precio diferencial, un seguro para accidentes. Que es un seguro para accidentes por ₡5.000.000 (cinco millones de colones) que cuesta ₡8000 (ocho mil colones) al mes y eso cubriría gastos hospitalarios o cirugías. Eso está a disposición de las personas que quieran adquirir y normalmente este seguro no se lo van a encontrar a ese precio. Entonces se lo damos a precio diferencial.

Y también les cuento en temas de móviles de mamografía que de hecho estamos tratando de cotizar un evento, entiendo para el mes de octubre, y es importante para nosotros presentar esta oferta para ver qué podemos aportar para el mes de octubre. Entonces son parte de los beneficios.

A nivel de nuestra propuesta económica para el consultorio de medicina de empresa dice que serían 12 horas semanales, lo que incluye. Hay un monto que se utiliza para temas de especialidades que es de ₡672.150.57, mensajería para el trámite y entrega de recetas, papelería de la caja y el INS, manejo de desechos bioinfecciosos y expediente electrónico y agendamiento. Eso sin el impuesto que tendría un valor de ₡1.712.854 y lo que hace es un comparativo para que todos tengamos posibilidad de ver cuánto es que nos estaba costando ese servicio de medicina de empresa en el 2023, cuánto costó en el 2024 y cuál es nuestra propuesta de renovación para el 2025.

Acá hay un punto importante que debería de mencionar, voy a ir de año a año; de 2023 a 2024, no tuvimos aumento porcentual, el precio se mantuvo en ₡1.651.125.8 y para el 2025 pasó a ₡1.781.368.4. Esa variación de precios significaría que nosotros para el 2025 estamos proyectando un incremento del 7.89% y ese 7.89% tiene que ver con diferentes aspectos y esos aspectos son la inflación en temas o el incremento salarial, por variación o retención de recursos, los estándares; la inflación interanual que nosotros la calculamos de esa forma, que es eso son 0.81%, ₡13.000 colones.

El MPD que es un tema de los desechos, la recolección de desechos, que eso tiene un 0.54%. El tema de mensajería, que tiene un incremento de 1.08% y el expediente electrónico o el costo de toda esta gestión que tiene un aumento del 1.08%; en total, en resumen, es de 7.89% y ahí estaría para que lo veamos de manera cuantitativa el monto específico que implicaría.

Ahora, el ajuste en nuestras tarifas responde directamente al impacto de la inflación interanual reportada por el Banco de Costa Rica. Este indicador refleja un aumento sostenido en el costo de los insumos médicos, transporte, salarios y demás. Y yo debo agradecer mucho el proceso de negociación a los que nos sentamos a revisar esta propuesta, porque nos hizo buscar el mayor beneficio para el Fondo de Mutualidad a nivel de propuesta.

Los insumos médicos que se incluyen dentro de una dentro de esta propuesta, son todos aquellos que se utilizan en el consultorio para la parte operativa; llámense guantes desechables, gasas estériles o no estériles, algodón, vendas elásticas, adhesivas, curitas, jeringas, espéculos, entre otros.

Y aquí hay un Excel de una lista de posibilidades para poderlo ver y podría llegar a suceder de que haya insumos que sean cotizables, porque ya no están como parte de; cómo podría ser equipamiento para paps, (ininteligible) y por eso nos acompaña don Sergio, que es la parte técnica y experta de eso. Entonces esas preguntas ahí se las podemos anotar a él, así nos la contesta con mayor propiedad.

El calendario de salud que podríamos desarrollar tiene diferentes enfoques o lo basamos en diferentes temas. Estos son ideas de lo que hacemos a nivel empresarial, podríamos estar hablando de temas de cuidado de la piel, de la parte buco dental, tamizajes nutricionales, temas de vacunaciones, salud osteomuscular, salud visual, mental, auditiva, cardiovascular, prevención y cáncer de mama, cáncer de próstata y primeros auxilios.

De hecho, también tenemos un programa acción social que se llama Ya es hora que lleva el mamógrafo por diferentes provincias del país. Y si por alguna razón el Colegio quisiera participar, está invitadísimo a participar en esta iniciativa: con mucho gusto, lo

podríamos conversar en otra oportunidad, se hacen alrededor de 3500 o 7000 mamografías a nivel país a población vulnerable.

Los chequeos médicos, se pueden hacer en sede o en sitio vendiendo el paquete que se elija o lo que se negocie y nosotros tenemos la posibilidad de coordinar temas de stands informativos, afiches personalizados, charlas y temas como que sean de interés para el Colegio y que sí están como tal vez puede ser que no los tengamos diseñados, pero algunos no sé campañas o demás que tenemos la posibilidad, tendríamos la posibilidad de desarrollarnos en conjunto con mucho gusto.

#### Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

Don Daniel, qué pena lo vuelvo a interrumpir. Don Wilberth, ya está en sala, ya está con nosotros. Entonces le voy a pedir a don Wilberth que por favor se presente para dar continuación a la reunión, siendo que él es el presidente del Fondo de Mutualidad. Buenas noches, don Wilberth, ¿cómo está usted?

#### Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Gracias, buenas noches, doña Mercedes, buenas noches, compañeras y compañeros; y a los amigos y amigas del Metropolitano ofrecerles una disculpa realmente se me se me complicó hoy poder estar puntual, pero ya estamos por aquí y muy atentos, evidentemente a lo que tengan que exponer.

Paso a presidir, pero naturalmente continúan en el uso de la palabra quien la tenía. Para que conste en actas Wilberth Quesada Céspedes, cédula 1-0749-0357, desde mi casa de habitación en Curridabat. Ahora sí. Doña Vicky, ¿usted tenía la mano levantada para intervenir antes de cederle la palabra a don Sergio o posteriormente?

#### Vocal II Vicky Luna Salas

Es que sabiendo su interés específico sobre el tema presupuestario. Le quisiera pedir a don Daniel que se devuelva por favor a la diapositiva donde habla del precio interanual, de la inflación interanual. Muchas gracias.

#### Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Adelanto, don Daniel, usted estaba exponiendo esa parte, disculpe que lo haga repetirla.

#### Gerente de mantenimiento de cartera Daniel Sequeira Hernández

Ningún inconveniente en realidad lo que nosotros estábamos mencionando era que nosotros teníamos una tarifa para el 2023, una para el 2024 que no tuvo variación y que para el 2025 nosotros teníamos una propuesta de incremento del 7.89%.

El ajuste garantiza la sostenibilidad sin comprometer lo que ofrecemos a nuestros clientes corporativos. Nosotros lo que hacemos es calcularlo de esa manera, para no aplicarlo de manera a todos los rubros que podría considerar la propuesta y generarlo de manera más beneficiosa.

Muy bien, yo no sé si había algún comentario u observación ahí o lo dejo más bien terminar primero su exposición y ya después vemos, tal vez allí en algún detalle el tema de las preguntas y respuestas. ¿Te parece, don Daniel?, para que pueda terminar.

Doña Mercedes me había indicado al inicio que lo podíamos tener al final, pero ustedes mandan.

Hagámoslo por respeto a ustedes, para que puedan terminar toda la presentación y al final ahí nos devolvemos con las preguntas que tengamos.

Le agradezco. Muchas gracias.

Los servicios que se deriven de la atención o la consulta extendida, es importante

Alguno de nuestros clientes podría mencionamos City, Improsa, MCM, Grupo Nación, Promérica, PNG, Grupo Roble. En la parte de tecnología Dell, DXC, HP, Icon, Emerson. En la parte de transporte logística tenemos Purdy, DHL construcción está EPA, EATON, Farmagro, Canet, central de mangueras. Industria médica y tenemos Philips Align, Abbott, Pfizer, Mckenzie, Haleon, Roche, MSD, Kaiser permanente y Edwards. A nivel de hotelería se manejan negociaciones con las mareas, Arenas del mar, el hotel Andaz, Nekajui, Westin reserva con Concha, Tabacón y aquí hay un tema de fútbol de por medio, la Selección Nacional, la Liga deportiva Alajuelense y el Deportivo Saprissa. Espero haberos mencionado.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Yo no sé si hay alguna duda en concreto, compañeras y compañeros del Fondo, sobre lo presentado. No hay ninguna duda. Primero doña Mercedes, después don Carlos.

Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

Duda no, pero me llamó mucho la atención que están hablando de 137 series, todas dentro de la condición de las 7 provincias, que es un tema del que nosotros hemos conversado y por lo menos me gustaría, tal vez no en este momento porque no es el momento, pero contar posteriormente con un poco más de información referente de esas 137 sedes, específicamente y la gestión de incorporación que podríamos hacer para colegiados nuestros, específicamente en cada una de las zonas. Entonces, pero eso lo dejamos para posterior, más bien muchísimas gracias.

Gerente de mantenimiento de cartera Daniel Sequeira Hernández

Con mucho gusto. Ahí lo que tal vez podríamos nosotros gestionar es la parte de integración de esa comunicación para hacerlo en conjunto y ver cómo podemos verlo, ver qué son esas sedes, si son servicios especializados, si son sedes de laboratorio, si son sedes dentales de más o para qué está, porque sí son puntos que forman parte del Grupo Montecristo, no todos son hospitales honestamente para poderlo ver, pero sí es un poco amplio.

Entonces ver cómo podríamos integrar una oferta más anterior a la necesidad de las personas que estén en las diferentes provincias, pero con mucho gusto, doña Mercedes.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Gracias. Don Carlos.

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos

Sí, aquí tal vez con 3 preguntas de un solo tiro para no hacer más intervenciones. Con respecto a la propuesta en el punto 3, habla de los insumos médicos, tal vez lo que sí me gustaría dejarlo claro que esos insumos médicos son los que están incluidos en el contrato que firmamos, que no son aparte.

Después de los extraordinarios los que serían las puntas, lo de los paps y todo lo demás que vayamos a hacer, que esos insumos que vayan con descuentos especial con esa red de descuentos y a precios preferenciales que los podamos cotizar tanto por aparte o rebajarlos del saldo de especialidades médicas.

Pues la otra es el expediente electrónico. Eventualmente terminamos el contrato con ustedes, ¿qué pasa con ese expediente? Se nos devuelve para efectos, porque son datos de los colegiados. Y la última los precios de las mamografías con ese carrito que tienen haciendo, también vienen con un 40% o el precio para feria es diferente.

Gerente de mantenimiento de cartera Daniel Sequeira Hernández

Voy a tratar de ver si recuerdo todas, sino usted me las rectifica y yo y yo voy tratando de responderle. Sobre el tema del expediente no voy a robarle protagonismo, voy a darle la palabra a don Sergio Fumero para que él nos conteste esa parte para yo no equivocarme, a ver qué nos dice don Sergio. Don Sergio, adelante.

Dr.Sergio Fumero

Claro, muchas gracias, buenas noches a todos a don Wilberth que recientemente se nos incorporó. Sí, esa es una pregunta muy válida, don Carlos, el expediente acá en Costa Rica es propiedad del paciente como tal, no es ni siquiera propiedad ni de Metropolitano ni del Colegio de Periodistas, es propiedad del paciente.

En caso de que esperemos y no, en algún momento nosotros terminaríamos la relación, a todos los pacientes que así lo requieran nosotros les podemos descargar en un PDF su historial médico y se podría eventualmente coordinar un tipo de migración con el nuevo proveedor que viniera si fuera necesario. Eso sí, esos expedientes no se eliminan tampoco de la base de datos de Metropolitano, porque como les habíamos comentado cuando se implementó eso es como un tipo EDUS, Si se quiere ver así o si se quiere comparar con otro sistema que tiene el hospital, entonces eventualmente puede que sigan siendo usuarios de Metropolitano en alguna oportunidad y ahí va a estar también su historial médico como tal.

Gerente de mantenimiento de cartera Daniel Sequeira Hernández

Yo no sé si Sergio adicionalmente, don Carlos, me ayudaría a contestar el tema de los insumos. ¿Cuáles, son los insumos que incluyen desde el punto de vista del consultorio y demás?

Dr.Sergio Fumero

Claro, tal vez ya más desde la parte comercial. Sí, sé que va un monto destinado por mes para el tema de los insumos. Nosotros tenemos acá un procedimiento interno donde una vez al mes el profesional que está en cada uno de los consultorios hace la solicitud a nuestro coordinador administrativo, que es un médico también, entonces tiene como noción el manejo de insumos y realmente se pueden enviar.

Incluso con el tema de las puntas para electrocauterio, que recientemente se adquirió por parte del Colegio, siempre y cuando el presupuesto nos lo dé, yo les estaba dando visto bueno para que lo puedan incluir. Tal vez lo que decía don Daniel de un precio o un presupuesto extraordinario es, no sé pensando en que Candy aumente



extraordinariamente la utilización del consultorio, entonces tengamos un disparo en algún momento de que necesitemos insumos de los que están presupuestados, pero como dijo don Carlos ahí lo haríamos a un a un precio preferencial, incluso se podría ver si podemos dar un visto bueno para adelantar un poquitito del del mes que sigue y demás; la intención va a ser siempre poder resolverles.

Los insumos que se utilizan en los papanicolaous como es un negocio aparte, por así decirlo, o un cobro aparte, que se asume esos nunca les van a comprometer a ustedes el monto mensual que tienen para los insumos de utilización en el consultorio. Ahí van desde jeringas, papel de camilla, conitos de lotoscopio para poder hacer un examen o una revisión adecuada de oídos y demás, alcohol, jabón antiséptico y demás, pero sí le garantizamos cobertura de insumos en cada uno de los usuarios, colaboradores, familiares o agremiados.

Gerente de mantenimiento de cartera Daniel Sequeira Hernández

Creo que había una pregunta, pero esa sí ya no la recuerdo después de tanto y si me la reitera yo con mucho gusto.

Yuliana Quesada Herrera

Yo sí la recuerdo, entonces, si quiere la puedo contestar. La consultora con respecto al tema de las mamografías y esta campaña que estamos haciendo de Ya es hora. Esta campaña Ya es hora, es un programa de responsabilidad social en el grupo, básicamente para poder participar se tienen que cumplir con unos criterios clínicos para participar. Tiene un costo de ₡4000 colones por persona, pero en realidad es un programa que hay que cumplir con unos parámetros clínicos porque estamos priorizando a las personas que tienen menos acceso a ese tipo de mamografías y que tienen que esperar 2 o 3 años para poder hacerse una mamografía.

Con respecto a los precios que nosotros ofrecemos ya para ferias de salud de mamografía, sí es un precio corporativo.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Don Carlos, ¿satisfecho con las respuestas?

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos

Sí, señor.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Perfecto. Alguna compañera, compañero más que tenga alguna duda, consulta, comentario. Adelante, doña Vicky.

## Vocal II Vicky Luna Salas

Gracias. ¿Y cuál es el precio corporativo de la mamografía actualmente?

Gerente de mantenimiento de cartera Daniel Sequeira Hernández

No me lo sé de memoria, pero para eso tal vez Yuliana nos podría ayudar. Podríamos seguir conversando mientras que lo buscamos para poder verlo, porque hay que hacer la consulta si no se los podemos poner acá en el chat de conversación para poderlo ver. Con muchísimo gusto.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Tal vez ahí si se devuelven ahí por favor en la presentación, sí, justamente a la filmina del tema de los costos, de la propuesta, básicamente.

Voy a tratar de hacerlo más breve posible y puntual, es un tema que realmente ya habíamos un poco conversado en una previa, ahí con ustedes, todo el tema de los servicios que ofrecen y particularmente de los que están contratados con nosotros, que es pues por supuesto el tema aquí de interés. Gracias por el dato, ahí está doña Vicky

035676
más
más
IVA.

A ver, en primera instancia a mí el tema del incremento, que ustedes básicamente valga la redundancia, lo basan en la parte del consultorio de medicina de empresa. No es algo, voy a tratar de ser muy neutro, no es algo ni que me agrade ni me desagrade, porque entiendo las razones.

Yo aquí y de nuevo porque es un convenio, esto es un contrato. En principio, como ustedes recuerdan lo del consultorio médico, fue lo único que teníamos en virtud de que el consultorio médico no estaba funcionando realmente tal cual por diferentes razones que ya las hemos conversado en otras oportunidades, algunas atribuibles al Metropolitano y algunas otras a nosotros, al Colegio, al Fondo. Fue que migramos al tema de las especialidades médicas que como ustedes saben, han tenido pues un comportamiento no del todo tampoco positivo en cuanto a los resultados de la demanda que se han dado.

nosotros esperaríamos y eso estamos sumamente Claros y con la fe de que ahora que vamos a desarrollar también algunas campañas de carácter informativo, ya contratamos

profesionales en esa línea; este servicio médico que para nosotros tiene un valor agregado, realmente sea demandado.

Ahora porque incluso eso nos ha hecho migrar también de alguna manera a las ferias que eso sí ha sido muy exitoso el formato de las ferias, para poder al final de cuentas justificar y hay que decirlo así con claridad y estamos hablando en on, la inversión que hace el Fondo de Mutualidad que es plata de todos los y las colegiadas en este en este tipo de servicio.

En consultorio médico ha sido lamentablemente el que ha sido menos eficiente y en el que los costos han sido incrementales; es decir, lo que en principio debió haber sido ¢9000, pasó a ser 16, pasó a ser 19 y ahora con este aumento por consulta, me estoy refiriendo perdón, ahora, con este incremento, naturalmente, también aumenta ese costo per cápita.

Aquí en esto hay que ser muy claros con los con los compañeros del Metropolitano y compañeras, que es que en la medida en que nosotros esos costos se nos vayan incrementando el consultorio médico y ese costo per cápita se nos va a ser insostenible, se nos va a ser insostenible porque no podemos haber empezado con ¢9000, terminar ahora con 20 y ojalá después tener 21, 22, 23, o sea simple y llanamente eso no es viable por un tema de rendimiento, porque esos recursos podrían estar siendo mejor utilizados en otras necesidades, incluyendo el carácter médico, pero seguramente ya no bajo esta misma dinámica.

Eso es algo que sí hay que igual para que ustedes lo tengan claro, porque también en el pasado ha habido un compromiso del hospital en ayudarnos en el tema de campaña. Justamente para con los colegiados para reforzar este tema del consultorio médico y algunos otros como especialidades médicas y la parte de incluso de la asistencia extendida.

Y eso reitero es importantísimo porque si no a la luz de 3, 4, 5, 6 meses, nosotros vamos a tener que estar revisando estos números de manera importante para tomar decisiones realmente en el interés de los de la defensa de los dineros de las y los colegiados.

Entonces, yo quiero igual que ustedes tengan claro eso que a nosotros ese aumento y puedo entenderlo desde el punto de vista de los costos, etcétera, que han experimentado en la parte médica, este que el hecho de que ustedes tengan en efecto 2 años en que se hayan hecho esos ajustes, uno eso lo comprende, perfectamente; pero si el resultado no llega a ser el esperado, pues ahí les repito, tendríamos que someterlo a una revisión y eso queremos que ustedes lo tengan bien claro, porque en la medida en la que ustedes nos puedan apoyar no solo desde el punto de vista de esos costos, sino de otras dinámicas y dentro de esas dinámicas hablo justamente temas de publicidad compartida, etcétera, e

incluso temas de campañas de carácter informativo, con charlas, etcétera, etcétera, que no necesariamente digámosle le vamos a asociar un costo adicional al contrato, pero que podrían este caer bajo el amparo de estos costos del consultorio en esa medida eso nos ayudar mucho.

Dicho eso en la segunda parte de esta diapositiva donde ustedes ya presentan el incremento de 7,89%, y reitero, aunque entiendo un poco ese desglose, a mí no deja como economista realmente ahora y aquí hablo más. Desde ese lado y financista, ver que se incluye una inflación interanual y que se desgrane de esa inflación o sea aparte de esa inflación, temas de incremento salariales, de mensajería de expediente electrónico y todo.

Yo supondría que el Hospital Metropolitano en virtud del del del monstruo, le voy a decir así, entre comillas, que es porque sabemos que es una institución bastante grande y eso nos ayuda a todos, pues tendrán muchas economías de escala, etcétera, etcétera, pero también sufrirán evidentemente incrementos de algunos costos; pero por formación uno usualmente no puede separar, la inflación de los otros costos, porque los otros costos como mensajería, salarios, etcétera, son parte de la inflación, o sea la inflación como todas y todos sabemos, es simple y llanamente un índice que mide el aumento en los precios de lo tienes y servicios que consumimos y dentro de esos bienes y servicios está todo, están desde insumos hasta productos terminados.

Igual en medicina, naturalmente están los insumos y dentro de esos insumos están también los salarios de los profesionales y por supuesto, los productos terminados, como el caso de, pues las jeringas que ustedes nos dan, etcétera, etcétera. Entonces ahí desde ese punto de vista del desglose que se hace del del del de la justificación del aumento, me queda sin sabor y le voy a decir así claramente, que se efectúe de esa manera porque ese rubro no debería estar.

Incluso si uno realmente lo viese y lo arrastrase desde hace 2 años para acá. Para ser honestos, ustedes saben que ese incremento es negativo porque hace 2 años la inflación fue negativa. El año pasado apenas cerró con el punto 81 y este año se ha ido incrementando levemente, incluso el mes anterior cerró en negativo. Entonces ahí si uno quisiera, como desde el punto de vista de la inflación, justificar un aumento está jodido, por lo menos en este momento en el país porque no ha habido inflación, más bien al contrario, nos hemos enfrentado con un fenómeno de inflación negativa.

Lo hago solo como una observación, repito, es algo que naturalmente vamos a valorar ahora con las compañeras del Consejo y compañeros en el sentido del incremento que ustedes nos están proponiendo, pero lo hago como un comentario para que ustedes sepan, pues, que cualquier contrapropuesta de parte nuestra posiblemente incorporaría este tipo de elementos en virtud de lo que ustedes ya han explicado y ahora gentilmente, don Daniel volvió a retomar este ante mi llegada, eso por ese lado.

Y lo otro nada más para abonar a lo que decía don Carlos. Y es que en el contrato y sí es importante que quede claro, que el tema de los insumos normales que ya estaban establecidos en el contrato y que ustedes lo han confirmado, y ha quedado aquí debidamente grabado. En efecto, esos insumos siguen dándose tal cual y que los insumos adicionales que son estos servicios que agregamos como lo del tema de los kits para lo de los cortes de uña, las puntas para quemar verrugas, que esos insumos que en efecto van contra demanda y que bueno, ya el señor Fumero nos explicó muy bien la mecánica y la disponibilidad para poder proveernos eso, queden igual incorporados dentro de la factura deducible para decirlo de alguna manera, no me gusta usar ese nombre, pero que está en la parte de especialidades médicas; ya ustedes a lo interno, pues tendrán que hacer sus posiblemente sus ajustes para que eso pueda ser pueda ser así.

Finalmente, el tema que me parece, no sé si lo comentaron perdón porque llegué tarde, pero que si es con lo de la parte de los servicios de médicos extendidos; ahí hay 2 temas. Uno, en efecto, tiene que ver y creo que eso ya lo comentaron, el hecho de que ustedes saben que nuestra población no está únicamente ubicada en la capital, en la GAM, sino que tenemos gente que está fuera, donde dichosamente ustedes también tienen este en algunos casos sedes, entonces a nosotros nos ayudaría mucho que aquellos colegiados que no puedan venir a San José al consultorio médico, puedan aprovechar la consulta médica, estoy hablando la general en alguna de esas sedes de ustedes y que por supuesto, con la identificación debida de ese colegiado, no se genere esa factura, sino que ese cargo valga la redundancia, se cargue a el tema del contrato que ya tenemos.

Entonces ahí hay un mecanismo que para nosotros es importante buscar con ustedes para encontrarle solución, porque yo me imaginaría naturalmente que ustedes funcionan por centros de costos y que un médico general en Liberia, un periodista vaya del Colegio bajo el convenio a ser atendido ahí, posiblemente generará un costo que en algún lugar hay que registrar y hay que trasladarlo, pero que para nosotros es importante incluso tomarlo sino del consultorio médico porque entendemos que la profesional que ustedes tienen instalada consultorio médico, pues cobra por horas y tiene un contrato por horas y de ahí ya es un tema de si llegaron los 6, 7, 8 pacientes que tenía que atender ese día o 10 o los que sean, o llegó solo la mitad, porque igual hay que pagarle.

Entonces ver esa parte, cómo la resolvemos. Porque estoy hablando al final de cuentas, te quieres medicina general. Y la parte de las especialidades médicas naturalmente igual, yo sé que ahí ya lo hemos conversado, no es un tema solo también de la GAM, sino que está en todo el territorio nacional, porque ustedes también tienen especialistas en todo el territorio nacional, pues que esos especialistas igual como atienden aquí en San José, que son los de planta, en los casos de estas otras sedes que están fuera de la GAM igual lo

puedan hacer para que nuestros agremiados puedan hacer esas consultas de especialidades médicas.

Finalmente, con la ampliación médica, perdón que me he extendido, es que ustedes ya nos habían propuesto que nos iban a entregar un QR o algo parecido para efecto de que nosotros se lo hiciéramos llegar a nuestra base de colegiados y al mismo tiempo de sus familiares, que conforme ese servicio pueden hacer uso del servicio de emergencias de manera gratuita, solo para efectos de la consulta del servicio del profesional médico.

Quería saber si eso ya está, si es algo con lo que podemos ya tenerlo mañana para poderlo anunciar, incorporarlo de una vez y no necesariamente tenemos que esperar al tema de la renovación del contrato. O si es algo que todavía ustedes tienen en curso y si es así, para cuándo lo tendría. Tal vez son ahí mis observaciones para no abusar. Don Daniel, adelante.

#### Gerente de mantenimiento de cartera Daniel Sequeira Hernández

Muchísimas gracias. A ver, lo mismo don Wilberth si hay si hay algo que dejo por fuera, por favor, ayúdeme a rectificar y yo con mucho gusto le respondo o sino en general generamos una respuesta.

Lo primero es que yo debería mencionarles a todo el foro, que para nosotros mantener relación con el Colegio de Periodistas es importante, y que inicialmente hubo una propuesta de renovación por un monto superior al 7.89%, por inclusive más del doble de este tema y obedece mucho por un tema de insumos que quitamos de ahí lo calculamos de manera diferente, y también por el tema de lo que ha pasado a nivel país con el tema del aumento salarial que ha aplicado la Caja.

Entonces nos ha a todos los proveedores de salud, inclusive no creo que sea solo un tema del Grupo Montecristo, del Hospital Metropolitano a repensar un poco las escalas salariales en temas de medicina general. Esto es para tener una perspectiva.

Sí, estamos muy muy interesados en mantener esta relación; sí para nosotros nos hubiese gustado presentar una propuesta donde no lleváramos aumento de por medio. Entendemos también que es un esfuerzo, un beneficio que se hace para buscar a que la mayor cantidad de población tenga acceso a servicios de salud o traerles de manera diferente, innovador, acceso a salud y nosotros estábamos anuentes y creo de nuestra parte más bien estoy seguro de que es 7.89% que tal vez tuvo que haber sido un 20 o un 30 o como una cosa así, nosotros tratamos de ser lo más justos, lo más adecuado en la realidad y tampoco hacer una propuesta tan abrupta de poderlo hacer. Aun así, para nosotros traer toda esta serie de beneficios, mantener al médico podría ser que representará un momento mayor, pero vamos, eso es importante.

Sobre el tema del QR, el QR sí es una iniciativa que está en papel para poderlo ver, está para desarrollar. No está lista para el día de mañana le estaría mintiendo si le digo que está lista, cuando ya el QR estaba por salir se vio que no tenía la posibilidad de llegarle a las 60000 personas o la plataforma que estaban diseñando no era disponible para las 60000 personas, entonces se tuvo que dar de baja ya cuando estábamos a por salida de eso.

Sí, le soy muy transparente en esa parte, el tema del QR no es viable por la cantidad de personas que tenemos en ese sistema de medicina de empresa, entonces ya hubo que hacer una inversión en temas de un app para poder variar los beneficios que aguante esa cantidad de personas o ese tráfico de personas para poderle brindar información y el desarrollo de eso sí está proyectado para el 2025, pero si no tengo la fecha exacta y tendría que dar, y esa es la razón puntual que es la cantidad de cartera.

Ahora, lo que podría haber es si de manera piloto esto tendría que llevármelo para consultarlo, podríamos aplicarlo solo para la población del Colegio de Periodistas, pero para yo decirles que sí, realmente tendría que ver que funcione antes de ofertarlo, pero sí me puedo llevar la tarea con Giancarlo, Yuliana y demás para ver si es viable, si no tendría que decirles que tendremos que esperararnos a la app. Eso, como por esa parte.

El tema de los insumos yo respondería que por el momento seguiría el manejo exactamente igual que se está dando en el consultorio. Los insumos para el funcionamiento del consultorio siguen estando incluidos. Si se necesitase alguno extraordinario que ya no esté incluido en eso y hablaron de ejemplos de puntas de cauterio y demás, pues se estarían dando como adicionales y se descontaría el tema de especialidades médicas.

Inclusive ya nosotros este tema de especialidades médicas, honestamente, tenemos que validar el tema de generar es un estado de cuenta mensual para no llevarlo hacia cada vez que nos consultan, sino más bien para tener claridad de por dónde va y demás, y tengamos claro el disponible. Es una de las tareas que tiene asignadas Giancarlo para generarles ese estado de cuenta mensual y poderle dar ese reporte.

No sé si había alguna otra que no, que no.

#### Presidente Wilberth Quesada Céspedes

La consulta en las sedes, la parte de consultorio, consulta básica médica, o sea tipo consultorio médico, pero que el colegiado no va a venir a San José que la pueda hacer en Liberia, o sea, ¿cómo podemos implementar eso? ¿Dónde lo cargaríamos?

#### Gerente de mantenimiento de cartera Daniel Sequeira Hernández

Nosotros tenemos un modelo de medicina de empresa en sede, sé que ahorita, por ejemplo, en Liberia no está funcionando. Lo que sí creería, si nosotros tal vez canalizáramos y voy a crear un flujo de proceso aquí en vivo. Si nosotros canalizáramos la cita por medio del Colegio de Periodistas, creo que lo podríamos lograr, porque si el asegurado solo o la persona solo se presenta, lo que me costaría un poco es llevar y seguirles la trazabilidad a esas atenciones.

Esa es mi opinión. Tal vez ahí Yuliana me ayuda con un poco de expertiz. A ver si es posible dar esas consultas en sede para ver si es posible, o sea, si tenemos el servicio de medicina de empresa; el tema es cómo llevar el control, eso se cotiza por cantidad normalmente y se activa, entonces nosotros damos cierta cantidad de consultas. El tema es de ver cómo podríamos ver.

Ahora, lo que sí nos podríamos sentar es ver temas específicos, de qué sedes podríamos activar. Llámese Huacas en Guanacaste, llámese San Carlos, llámese Liberia, que son sedes fuera del GAM que puedan dar el servicio y para que así busquemos de que las personas que están dentro del GAM vayan al consultorio que está en Sabana, pero tendríamos.

#### Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Daniel, perdón que te interrumpa, pero me parece que este tema es importante. A ver, veo yo así igual dibujando aquí en el aire, 2 posibilidades para los colegiados que están fuera de GAM y para darles este servicio, repito de consulta, consulta médica básica para llamarlo de esa manera, que es como la que se daña el consultorio.

Uno es contra demanda, que ustedes dijeran vamos a establecer un precio que puede ser un precio similar al que ahorita se tiene en la parte del consultorio médico, entonces por demanda solo llegó en el mes de junio un colegiado a la consulta médica básica en Liberia, la pidió que la podemos gestionar nosotros, yo creo que eso no hay problema, lo podemos hacer tal y como se maneja con especialidades médicas para llevar un control.

Entonces contra demanda de ese servicio lo que vale fueron ₡10000. Esos ₡10.000 pesos de dónde los vamos a rebajar, de especialidades médicas. Llegó uno en San Carlos también muy bien, llegaron 2, 3, entonces sumamos y en ese mes tenemos 3 en San Carlos, ₡10000 pesos cada uno ₡30000 más 1 en Liberia ₡10000, ₡40.000. Ahí tenemos un total que rebajamos del mes para el tema de especialidades médicas. Eso funcionaría muy bien y haría muy eficiente, siendo nosotros los que canalicemos ese servicio médico el control.



Porque el otro es si te entendí bien que es un que ustedes lo hacen vía medicina de empresa.

Es eventualmente generar un paquete para fuera de la GAM y ese paquete fuera de la GAM, no sé, podríamos empezar viendo si hay 10 citas por mes que se pueda generar por fuera de la GAM y que esas 10 citas por mes, en efecto, se rebaje si se realizan, de la parte de especialidades médicas, sino tal y como se ha hecho en el caso de especialidades médicas, que si no se utilizan nosotros las vamos acumulando y eso es lo que nos ha permitido hacer las ferias.

Lo dejo ahí para que ustedes puedan verlo también con prontitud y analizarlo, porque me parece que son 2 opciones, las 2 las veo viables, pero bueno, naturalmente dependerá quién del lado de ustedes, las valore para ver si eso, desde el punto de vista de los procedimientos, es factible. Gracias, doña Yuliana se retira para que conste en actas del Hospital Metropolitano.

Entonces les dejo como eso porque vean a nosotros nos interesa esto y por supuesto que tienen que quedar en el contrato, ver si esas opciones son viables, Daniel y cuál es más viable o si hay una tercera más viable, pues perfecto.

#### Gerente de mantenimiento de cartera Daniel Sequeira Hernández

Ahí les soy muy transparente, tendríamos que construir un poco la propuesta para poderlo socializar un poco y ver si lo podemos brindar. Al día de hoy, lo que nosotros podríamos brindar es medicina general como consulta médica extendida, ya para ese tipo de propuesta, como de consulta de medicina de empresa o demás sí tendríamos que sentarnos a ver nuestra disponibilidad de médicos para verlo.

Honestamente, es que no todos los médicos atienden todo, no sé puede hacer atención de todo porque hay un tema de registro, demás; y todo ante los entes competentes para eso. Entonces yo sí le podría decir lo, podemos revisar con muchísimo gusto, pero no es algo en esta oferta, aparte de la función extendida, no es algo a lo que me podría comprometer. Tendría que revisarlo a nivel operativo y sí tendría un tiempo de duración para poder hacer la validación a nivel interno porque, o nosotros construimos una propuesta o modelo de negocio diferente.

A lo que quiero llegar con esto es que no creo que tenga una respuesta de modelo tan rápido en una semana y no me gustaría generar una expectativa de que lo puedo tener, no sé, la otra semana porque habría que ver la disponibilidad de médicos. Tampoco les puedo ofrecer consulta en Liberia si no tengo médico en Liberia para dar ese servicio. Entonces, preferiría no entrar en eso, pero sí en el compromiso de valorarlo, construirlo, hacer un adendum, modificarlo o verlo en caso de que el contrato llegase a renovación.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Perfecto, muchas gracias por la valoración. Porque nosotros estamos usando el de consulta extendida y si ustedes lo valoran bien consulta extendida al final de cuentas, si bien es cierto es por un tema de emergencia, de una emergencia es 24/7, aquí la idea es la diferencia, sería una consulta que es programada, eso es todo al final de cuentas, pero valórenlo ustedes para ver y no necesariamente, como bien indicas, no tiene que entrar de inmediato en este contrato. Pero podríamos seguir eventualmente trabajar una adenda para las próximas semanas o meses. Don Dilmar.

Tesorero Dilmar Corella Corella

Buenas noches, don Daniel y a todos. Hay una preocupación a nivel de nosotros, del Fondo de que sí tenemos varios colegiados que están fuera de San José, entonces la idea es integrarlos en esta atención que se le va a dar integral a todos.

Muchos tal vez de ese faltante entenderán nuestra preocupación de ese faltante que en los consultorios. Hay varios factores y entre esos está la movilidad a San José de todos ellos. Entiendo, entiendo que ustedes tienen que verificarlo, tienen que ver todos esos detalles, pero sí nos gustaría por lo menos una propuesta basarla en realidad. Sabemos que hay algún tipo de limitaciones que ya ustedes la verán a nivel interno, pero sí sería bueno, tal vez una propuesta en qué condiciones se podría dar esa esa atención a esos colegiados que están fuera del área metropolitana. Y ver por supuesto discutir los detalles de lo de los precios y todo eso.

Sabemos que hay un contrato en la mesa, pero también nos gustaría ver una propuesta también que sea un poco más integral para aquellos afiliados que estén fuera de San José.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Gracias, don Dilmar. Don Daniel si quiere referirse.

Gerente de mantenimiento de cartera Daniel Sequeira Hernández

Sí lo que yo le podría mencionar, don Dilmar, es que nosotros sí tenemos las coberturas en estas diferentes locaciones para brindar asistencia médica y poder brindar consulta de medicina general.

Las características de un consultorio como el que está en el Colegio de Periodistas es de medicina mixta, entonces tiene tal vez otro componente que no se puede dar en todas las sedes por un tema de registro de médicos, por un tema de más. No es que estamos dejando a los colegiados sin atención si van a Liberia pueden utilizar la consulta médica

extendida, tal vez no pueden usar esos servicios mixtos, pero sí le damos cobertura.

Ahora, sí podemos construir, insisto, valorar la propuesta, pero no estaría disponible para el inmediato, porque les estaría mintiendo, o sea, les estaría prometiendo algo que no voy a tener en esta semana o la próxima. Y si de eso dependería un proceso de renovación, podemos generar una estrategia, podemos valorar cosas conjuntas, dejamos a disposición todas nuestras sedes, pero eso sí, no podría decir que vamos a dar medicina mixta en Huacas de manera inmediata, hay que ver la disponibilidad en la zona.

Entonces está ahí, pero que sí nos podemos llevar a la tarea y que, con mucha responsabilidad, podríamos construir para ustedes y darles opciones sí encantado y para nosotros sería un honor.

#### Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Perfecto, muchas gracias. Nos queda claro, pues ya del lado nuestro entonces, para cerrar a los compañeros del Metropolitano, agradecerles por el tiempo tomado, reiterarles las disculpas por mi llegada tardía. Nosotros naturalmente lo vamos a valorar la propuesta y hacerles llegar de una vez, pues nuestra respuesta en la línea que tenga que ir. Incorporar de una vez, posiblemente dentro de ello todas estas cosas que ya hemos dejado clarísimas aquí con respecto a los insumos, etcétera, etcétera, el tratamiento.

Igual, dom Daniel vea, yo aquí sí, quiero sugerirles algo en virtud de lo que usted ya ha confesado de que el QR no va a estar quién sabe para cuándo, si hay un piloto o algo por el estilo ahí. Para nosotros lo que sí es importantísimo es que si un colegiado o un familiar de colegiado llegue a un servicio de medicina extendida, es que se le atienda y que no se le haga mucho enredo ni mucha bulla ahí, sino que se le extienda.

¿Cómo lo van a resolver? No sé, si tendrán que poner una postalita ahí, a la par del Espíritu Santo para recordar al que está atendiendo el servicio al cliente, que el Colegio de Periodistas, tiene ese servicio, pero eso ya será un tema que ustedes se encarguen de resolver. Digo, en virtud de nuevo en que usted nos ha confesado de que el tema del QR todavía está largo, que podrían ver eventualmente un piloto o algo, pero como para enfermarse eso solo hace falta nada más respirar, entonces y ya en cualquier momento hoy mismo hasta ahora puede estar llegando alguien a pedir el ese servicio de medicina extendida y no quisiéramos que suceda lo que pues sí ha sucedido con cierta normalidad, que es que el que el mismo funcionario que atiende ahí en servicio al cliente no sabe; y al final de cuentas este, pues emite la factura o ya se incurre en una molestia, porque mientras informa y si uno va a un servicio de emergencia, no es como que es para estar parado ahí frente al mostrador media hora mientras le resuelven si, sí o si no.

Eso se lo dejo ahí perdón como una recomendación para que sea algo que puedan atender a la brevedad, y el resto reitero, lo vamos a valorar. Vamos a escribir cuanto antes, dar

una respuesta de la propuesta para que ustedes, naturalmente también valoren la respuesta, y si todos estamos de acuerdo, pues nos sentamos, hacemos la agenda, firmamos y listo, y echamos para adelante.

Agradecerles de nuevo a los compañeros del Metropolitano por el tiempo que han tomado por la propuesta, pues nada, vamos a tener ahí muy pronto una respuesta con ustedes, de verdad que tengan muy buena noche.

Gerente de mantenimiento de cartera Daniel Sequeira Hernández

Muchas gracias por el espacio y de verdad que de nuestra parte agradecerles y muy buenas noches.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Finalizada la exposición de los compañeros del Metropolitano entonces, y viendo la propuesta que nos han efectuado, yo voy a someter a votación la siguiente moción. Que la voy a dividir en varias partes para efectos de redacción.

Uno es aceptar la propuesta económica efectuada por el Hospital Metropolitano para el próximo periodo. Dos, es que se encargue a la Administración para que incorpore dentro del contrato por renovarse con el Metropolitano los siguientes puntos.

A, el tema de los insumos adicionales que requiere el consultorio médico para llevar las nuevas servicios médicos, como las puntas y los kits para el trabajo en las uñas, para que estos elementos se incorporen bajo el adicional de los insumos primarios y contra demanda que realiza el Fondo de Mutualidad, y sean facturados dentro de los las especialidades médicas.

Y como punto B, es urgirle al Hospital Metropolitano, para que se incorpore además así en el en la revisión que se haga del del contrato, para que el servicio de medicina extendida se realice en todas las sedes donde el Metropolitano brinde ese servicio de urgencias 24/7, a efecto de que las y los colegiados que están fuera de la GAM puedan aprovechar ese servicio.

Don Carlos, te voy a agregar algo ahí, estoy levantando la moción en el aire.

Jefe Administrativo Financiero Carlos Fonseca Bustos

Perdón, la consulta extendida ellos sí la dan en todas las sedes.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Pero hay que reiterar lo que queda así en el contrato, que quede claro que es 24/7 y en todas las sedes para que lo confirmen.

Como punto 3, el tema de que se revise en el contrato y se haga énfasis de que el Metropolitano se compromete a realizar al menos 3 campañas anuales, informativas y publicitarias con el Fondo de Mutualidad y el Colegio de Periodistas. Agregando los diseños y contenidos pertinentes, y empleando naturalmente ambos los logos correspondientes y sus diferentes canales de comunicación.

Y lo otro es hacer una instancia ya no dentro del contrato, pero sí una instancia para que el Hospital Metropolitano pueda resolver cuanto antes el tema de que se pueda facilitar la consulta médica programada para todas aquellas personas que están fuera de la GAM y que empleen naturalmente sedes fuera de la GAM del Metropolitano. Entonces es una instancia para que a la brevedad pueda tener una propuesta, en ese sentido, a efectos de incorporarla al contrato.

Finalmente, el último punto es entonces dar por aprobado y autorizar a la Administración para que haciendo la revisión legal correspondiente e incorporando los ítems anteriores, someta o traiga nuevamente a este Consejo esos ajustes, a efectos de hacer la renovación del contrato.

Creo que logré ahí resumir como todos los puntos es cuestión de afinar un poquito nada más la redacción, pero básicamente es eso. Entonces si están de acuerdo, compañeras compañeros, someto a votación esa moción. Doña Mercedes.

Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

De acuerdo.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Gracias. Doña Vicky.

Vocal I Mercedes Quesada Madrigal

Se excusó en el chat.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

No está doña Vicky, se retiró. Don Dilmar.

Tesorero Dilmar Corella Corella

Aprobado.

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Gracias. Doña Ana.

Secretaria Ana Lorena Hernández Moreno

Aprobado

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Gracias y con el voto de esta presidencia, cuatro votos a favor aprobado por unanimidad de los presentes, acuerdo en firme.

***Acuerdo 02-06-25.***

*Se autoriza el aumento del servicio médico otorgado por el Hospital Metropolitano, por un monto de ₡1.712.854,00 (millón setecientos doce mil, ochocientos cincuenta y cuatro colones) más I.V.A., lo que representa un incremento del 7,89% (siete puntos ochenta y nueve por ciento). Este ajuste considera que los insumos del consultorio deben estar incluidos dentro de dicha factura. En caso de que los insumos adicionales no puedan ser cubiertos por el monto asignado, estos deberán ser cubiertos con los recursos destinados a especialidades médicas, únicamente solicitados contra demanda.*

*Asimismo, se acuerda solicitar al Hospital Metropolitano que la consulta extendida esté disponible en todas sus sucursales alrededor del país. Además, el Hospital Metropolitano se comprometerá a realizar al menos tres campañas de salud, informativas y publicitarias al año con el Fondo de Mutualidad, Agregando los diseños (con los logos correspondientes) contenidos pertinentes y empleando los diferentes canales de comunicación que posean ambas partes.*

Presidente Wilberth Quesada Céspedes

Si le parece, le damos tiempo a la Administración para que esto no lo pueda traer de vuelta para la sesión de este lunes en 8, para la sesión ordinaria correspondiente a este lunes en 8. ¿Qué fecha es para que alguien ahí porfa revise? 30 para que nos lo traiga eso de vuelta el día el día 30, por favor.

Perdón de hoy en 8 no es 23.

No habiendo más asuntos que tratar al ser las 8:14 p.m. doy por finalizada la sesión, les recuerdo que el próximo lunes tenemos sesión virtual ordinaria. Yo me excuso de antemano, no voy a poder estar así es que doña Mercedes este dirigirá esa sesión.

A todos y todos muy buenas noches y muchas gracias.

Wilberth Quesada Céspedes

Presidente

Ana Hernández Moreno

Secretaria