

POLITICA DE COMPRAS Y CONTRATACION

I. INTRODUCCION

El Modelo Integrado de Planeación y Gestión (MIPG), tiene como propósito facilitar la Gestión de las entidades y orientarla hacia el logro de sus resultados a corto y mediano plazo, permitiendo la garantía de derechos, satisfaciendo las necesidades y expectativas de nuestros grupos de valor.

Mediante la dimensión de "Direccionamiento Estratégico" del Modelo Integrado de Planeación y Gestión, fija el propósito de la presente política, permitiendo que las entidades estatales gestionen adecuadamente sus compras y contrataciones públicas a través de plataformas electrónicas, lineamientos normativos, documentos estándar, instrumentos de agregación de demanda y técnicas de aprovisionamiento estratégico que, como proceso continuo, estructurado y sistemático de generación de valor, les permita mejorar constantemente los niveles de calidad, servicio y satisfacción de las necesidades en sus procesos de adquisición.

Un buen sistema de contratación estatal, permite cumplir oportunamente los objetivos de las entidades y garantizar resultados satisfactorios en términos de eficacia, eficiencia, efectividad, economía, publicidad y transparencia y desarrollar acciones institucionales que superan su capacidad organizacional instalada.

La política de compras y contratación pública permite a las entidades estatales alinearse con las mejores prácticas en abastecimiento y contratación, para fortalecer la satisfacción de las necesidades públicas (eficacia), con optimización de recursos (eficiencia), altos estándares de calidad, pluralidad de oferentes y garantía de transparencia y rendición de cuentas.

II. MARCO NORMATIVO

- La Constitución Política de Colombia.
- **La Ley 80 de 1993:** en los artículos que apliquen.
- **Ley 100 de 1993:** Por la cual se crea el Sistema de Seguridad Social Integral y se dictan otras disposiciones.
- **Ley 1122 de 2007:** Por la cual se hacen algunas modificaciones en el Sistema General de Seguridad Social en Salud y se dictan otras disposiciones.
- **La Ley 1150 de 2007,** artículo 13.

- **Ley 1438 de 2011:** Por medio de la cual se reforma el Sistema General de Seguridad Social en Salud y se dictan otras disposiciones
- **Decreto-Ley 4170 de 2011:** Por medio del cual se creó la Agencia Nacional de Contratación Pública -Colombia Compra Eficiente y le asignó la función de servir como ente rector en la materia.
- **Ley 1474 de 2011.** *"Por la cual se dictan normas orientadas a fortalecer los mecanismos de prevención, investigación y sanción de actos de corrupción y la efectividad del control de la gestión pública."*
- **Decreto 1499 de 2017:** el cual sustituye el título 22 de la parte de 2 del Libro 2 del Decreto 1083 de 2015, crea el Consejo para la Gestión y el Desempeño Institucional como única instancia intersectorial del Gobierno Nacional en la que se tratarán y decidirán los temas relacionados con las políticas de gestión y el desempeño institucional, conformado por las entidades y organismos que, por su misión, tienen a cargo funciones transversales de gestión y desempeño a nivel nacional y territorial.
- **Ley 1955 del 25 de mayo de 2019. Por el cual se expide el Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022 Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad.**
- **Decreto 742 de julio 2 de 2021,** Por medio del cual se modifica el artículo 2.2.22.2.1 del Decreto 1083 de 2015, Único Reglamentario del Sector de Función Pública, con el fin de incorporar la política de Compras y Contratación Pública a las políticas de gestión y desempeño institucional.

III AMBITO DE APLICACIÓN

Esta política aplica a la ESE HOSPITAL CARISMA, a sus servidores públicos y colaboradores.

IV. LINEAMIENTOS GENERALES DE LA IMPLEMENTACIÓN.

La ESE HOSPITAL CARISMA, desarrollará las siguientes etapas que se describen a continuación y que con llevan a implementar una gestión estratégica de las compras y contrataciones públicas de manera eficaz y eficiente.

1. Estructurar Adecuadamente el Plan Anual de Adquisiciones (PAA).

La ESE HOSPITAL CARISMA, elabora un PLAN Anual De Adquisiciones, de acuerdo a sus necesidades, el cual contiene la lista de los bienes, obras y servicios que pretende adquirir durante el año, acorde con las necesidades de la ESE y los recursos presupuestales con que se cuenta.

El PAA identifica y justifica el valor total de los recursos requeridos para compras y contratación a través de los siguientes pasos:

- **Preparación del equipo:** Se designa al Subdirector Administrativo y Financiero para la elaboración y verificación del PAA, la conformación de un equipo multidisciplinario de apoyo y la elaboración de un cronograma de actividades que incluya estructuración y actualización del mismo.
- **Declaración Estratégica:** Permite a los proveedores potenciales conocer el contexto de la entidad y los medios de contacto.
- **Detalles de los bienes, obras o servicios:** La ESE HOSPITAL CARISMA separa los bienes, obras y servicios que ha identificado. La ESE HOSPITAL CARISMA utiliza el Clasificador de Bienes y Servicios dispuesto por la Agencia Nacional de Contratación Pública -Colombia Compra Eficiente, se incluye la modalidad de selección, el valor estimado, la fecha estimada de la adquisición.
- **Publicación y Actualización:** El PAA se publica a más tardar el 31 de enero de cada año y se actualiza como mínimo una vez por vigencia, antes del 31 de julio de cada año. Las actualizaciones reflejan todos los cambios realizados a las modalidades, cuantías, descripciones o fechas estimadas de adquisición que sean realizadas. El PAA y sus actualizaciones se publican en la página WEB y en el Sistema Electrónico de Contratación pública SECOP o el que haga sus veces.
- **Formato:** La ESE HOSPITAL CARISMA, debe aplicar los pasos anteriores en el formato de elaboración del PAA estructurado y publicado por la Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente.

2. Incorporar prácticas de Análisis de Datos y de Abastecimiento Estratégico.

La ESE HOSPITAL CARISMA, incorpora a su plan de compras y contratación estatal, actividades de recolección, almacenamiento y procesamiento de datos, así como estrategias de abastecimiento estratégico para lograr mejores resultados en eficacia, eficiencia y generación de valor en sus procesos. La incorporación de estas buenas prácticas cubre todas las fases de los procesos de compra, desde la planeación, hasta la terminación o liquidación del contrato.

La ESE HOSPITAL CARISMA elabora el estudio del sector, buscando obtener la referenciación del mercado y así recopilar la información adecuada para tomar las mejores decisiones tendientes a mejorar los niveles de calidad, servicio y satisfacción de la necesidad que busca la entidad en sus compras y contrataciones.

La incorporación de estas actividades debe realizarse con base en los siguientes lineamientos:

- **Definir las categorías de compra (general):** Consiste en definir, con base en la información histórica de la ESE, las categorías de compras recurrentes, periódicas, coyunturales y

estratégicas con valores, número de contratos, frecuencia y características de adquisición por cada categoría

- **Analizar la demanda (cada proceso):** La ESE debe agrupar por cada categoría los productos o servicios según su fuente (proveedores, uso interno, contenido, tecnología, entre otras). Para cada grupo, la ESE determina los proveedores, la ubicación geográfica de la provisión, el número de contratos, las duraciones, los precios por volumen, los precios unitarios, los valores presupuestados, los costos de mantenimiento, almacenamiento o renovación y los patrones de demanda históricos de las compras de la entidad.
- **Analizar la oferta (cada proceso):** En el análisis de oferta, la ESE estudia y perfila el mercado de la oferta, lo segmenta y analiza la posibilidad de nuevos entrantes, el poder de los proveedores, el poder de los compradores y la existencia de alternativas de compra en el mercado. Para tal fin, la ESE determina la lista de los proveedores actuales, las participaciones de mercado, los proveedores alternativos o la existencia previa de casos de colusión en compras públicas. Adicionalmente, la entidad determina tendencias en el mercado que pueden generar alternativas de provisión no consideradas previamente. La ESE utiliza una modalidad de selección que es la compra electrónica, donde se garantiza pluralidad de oferentes. En este análisis, la ESE debe incorporar el estudio de los factores económicos, los factores técnicos, el estado del ambiente regulatorio y factores adicionales como costumbres mercantiles, contexto ambiental o distribución geográfica de proveedores.
- **Desarrollar la estrategia de compra (cada proceso):** Para el desarrollo de la estrategia de compra, la ESE hace uso intensivo de gestión y análisis de datos para establecer la información más relevante de la oferta y la demanda.
- **Contratar:** La ESE adelanta la contratación del proveedor del bien, servicio u obra de conformidad con la normativa aplicable, buscando siempre la mayor transparencia posible en todas las actuaciones relacionadas.
- **Gestionar y hacer seguimiento:** Una vez iniciada la ejecución del contrato la ESE debe garantizar la correcta ejecución de la supervisión o interventoría según el caso.

Esto implica que la ESE debe verificar el cumplimiento del propósito u objetivo contractual, requiere una revisión constante y detallada de los aspectos técnicos, administrativos, financieros, contables y jurídicos.

Para tal fin, es necesario:

1. Conocer los términos y condiciones del contrato;
2. Advertir oportunamente los riesgos que pueden afectar la ejecución del contrato y tomar las medidas necesarias para mitigarlos;
3. Identificar las necesidades de cambio o ajuste;
4. Manejar la relación con el proveedor o contratista;

5. Organizar y administrar el recibo de bienes, obras, o servicios, su cantidad, calidad, especificaciones y demás atributos establecidos en los documentos del proceso y;
6. Liquidar el contrato, si hay lugar a ello.

Adicionalmente, la ESE gestiona la base de proveedores, mide y monitorea los resultados obtenidos, define los indicadores y realiza una evaluación final de cada proveedor para establecer el conjunto de resultados y las mejoras aplicables.

3. Promover la competencia:

La ESE HOSPITAL CARISMA, garantiza el cumplimiento de los principios de la contratación según su Estatuto y en cada proceso de contratación y de compras propende por la mayor concurrencia de oferentes, en aras de garantizar el principio de imparcialidad.

4. **Implementar Lineamientos de Buenas Prácticas (Guías, Manuales):** La ESE HOSPITAL CARISMA, revisa las disposiciones en materia contractual de Colombia Compra Eficiente e implementa las que le apliquen. La Ley 100 de 1993, artículo 195, numeral 6. Establece que el régimen de contratación de las Empresas Sociales del Estado es privado y los lineamientos a seguir son los establecidos en la Resolución 5185 de 2013, expedida por el Ministerio de Salud y Protección Social. Así mismo, se aplica los documentos internos como el Estatuto de Contratación y los Manuales de Contratación y de Supervisión

5. Emplear la plataforma transaccional SECOP II.

La ESE HOSPITAL CARISMA, no se encuentra sometida al Estatuto General de Contratación de la Administración Pública- Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007 y Decretos Reglamentarios. Por lo que la ESE utiliza el SECOP II, como herramienta de publicidad.

La plataforma tiene habilitados dos módulos:

1. **REGIMEN ESPECIAL-CON OFERTAS. N/A**
2. **REGIMEN ESPECIAL-SIN OFERTAS.** A través de éste módulo la ESE podrá estructurar el proceso de contratación directo, generar el proceso electrónico y realizar la gestión contractual. Así como, los procesos de contratación no competitivos en cumplimiento del Decreto 092 de 2017.

La Agencia Nacional de Contratación Pública -Colombia Compra Eficiente, ofrece la posibilidad a quienes deban hacer uso de los módulos de Régimen Especial que lo hagan como una herramienta de publicidad.

Por lo anterior la ESE HOSPITAL CARISMA, publica sus procesos en el SECOP II.

6. Mecanismo de selección a través de compras electrónicas

V. NIVELES DE RESPONSABILIDAD SOBRE EL SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN

A partir del enfoque de las Líneas de Defensa establecidas en el Modelo Integrado de Planeación y Gestión, los niveles de responsabilidad de la implementación, monitoreo y seguimiento de la Política de compras y contratación en la ESE HOSPITAL CARISMA son:

Línea estratégica: A cargo de la gerencia, define el marco General de la política y supervisa su cumplimiento.

Primera línea de Defensa: Subdirector Administrativo y Financiero, su equipo de trabajo y el comité de contratación y de compras; su rol principal es coordinar la implementación de la política.

Segunda línea de Defensa: A cargo de los líderes de área y la asesora de Desarrollo Organizacional, responsable de realizar el monitoreo a la implementación de la política.

Tercera línea de Defensa: A cargo de la oficina de Control Interno, quien provee una evaluación objetiva y de aseguramiento verificando a la entidad a través del proceso de auditoría interna sobre la efectividad de la política, su implementación y la adecuada operación del Sistema de Control Interno.

INDICADORES

OBJETIVO A ALCANZAR CON EL CUMPLIMIENTO DE LA POLITICA	METAS PARA DAR CUMPLIMIENTO A LA POLITICA	INDICADOR DE EVALUACION		
		NOMBRE DEL INDICADOR	FÓRMULA	PERIODICIDAD DE LA MEDICION
Plan Anual de Adquisiciones PAA	Cumplimiento 100% del PAA	Cumplimiento del PAA	Ítem no cumplidos / total ítem PAA	Anual
Etapas precontractual: Cumplir con los procedimientos precontractuales, para la legalización de los contratos	Cumplir la totalidad de los requisitos estipulados en el Estatuto y Manual de Contratación de la ESE HOSPITAL CARISMA. Nivel de desempeño el 100%	Número de contratos perfeccionados	Número de contratos que cumplen la totalidad de los requisitos estipulados / Total de contratos perfeccionados * 100	Trimestral

Etapa contractual: Cumplimiento del propósito u objetivo contractual, en los aspectos técnicos, administrativos, financieros, contables y jurídicos	Cumplimiento del propósito u objetivo contractual, en los aspectos técnicos, administrativos, financieros, contables y jurídicos	Cumplimiento del objeto contractual	Informe de supervisión /Informe del contratista * 100	Periodo de pago pactado
Etapa Postcontractual: Liquidación o terminación de los contratos una vez finalizados	Liquidación o terminación de los contratos una vez finalizados	Liquidación o terminación	Contratos liquidados o terminados / contratos finalizados * 100	Anual
Hacer uso de las tiendas virtuales	Hacer uso de la tienda virtual con la que se tenga contratación	Uso de tiendas virtuales	Compras realizadas mediante OKA / Total de compras virtuales	Anual
Gestión financiera de adquisiciones	Proporción de medicamentos y material médico quirúrgico (m.m.q.) adquirido mediante los siguientes mecanismos: a. compras conjuntas. b. compras a través de cooperativas de empresas sociales del estado. c. compras a través de mecanismos electrónicos	Proporción de adquisiciones de medicamentos y material médico quirúrgico	Valor total adquisiciones de medicamentos y m.m.q. mediante a, b y c / Valor total de adquisiciones de la ESE por medicamentos y m.m.q.	Anual
Evaluar el total de los proveedores	Evaluar el total de los proveedores	Evaluación de proveedores	Proveedores evaluados / proveedores contratos * 100	Anual

Publicación oportuna	Publicación oportuna	Publicación oportuna	Contratos publicados / contratos perfeccionados * 100	Trimestral
----------------------	----------------------	----------------------	---	------------



WILLIAM ANDRÉS ECHAVARRÍA BEDOYA
Gerente
ESE Hospital Carisma



GOBERNACIÓN DE ANTIOQUIA



UNIDOS