

ACUERDO N° 027
(17-DIC-2014)

Por el cual se reglamenta la modalidad de selección de Alianzas Estratégicas de Iniciativa Privada sin riesgo compartido.

**LA JUNTA DIRECTIVA DE LA EMPRESA SOCIAL DEL ESTADO
HOSPITAL UNIVERSITARIO ERASMO MEOZ**
En Ejercicio De Sus Facultades Constitucionales, Legales, Estatutarias y,

CONSIDERANDO

Que en virtud del Acuerdo No: 008 del 13 de junio del 2013 se subrogó el Acuerdo No: 011 de 1998, por medio del cual se expidió el Estatuto de Contratación de la Empresa Social del Estado Hospital Universitario Erasmo Meoz;

Que de conformidad con el artículo 19, ibídem, se contempló la modalidad de selección de Alianzas Público Privadas en desarrollo de la ley 1508 de 2012, teniendo en cuenta la prescripción de carácter presupuestal señalada en el artículo 28 de dicha ley. Por otra parte, en el artículo 84 del Manual de Contratación se estipuló la figura de las Alianzas con personas jurídicas, *“para desarrollar sus funciones establecidas por la Ley 100 de 1993, en calidad de colaborador. En el contrato de asociación o alianza deberán puntualizarse las obligaciones, derechos, participación y demás elementos esenciales del contrato”*;

Que dada la naturaleza jurídica de la E.S.E HUEM, se aplica el régimen de derecho privado en la gestión contractual. En consecuencia, resulta facultativa la reglamentación contenida en la ley 1508 de 2012;

Que dentro del contexto de participación privada en Salud en Colombia, el D.N.P, plantea: *“El sector cuenta con diferentes esquemas de vinculación de participación privada para la prestación de servicios de salud pero ninguno ha sido implementado bajo el esquema de APP regulado por la Ley 1508 de 2012.”*¹

Que mediante el artículo 34 del precitado Estatuto, se facultó pro tempore al Gerente para expedir la reglamentación inherente a los procedimientos y demás aspectos regulados en el Manual de contratación, cuya prerrogativa expiró;

Que con relación a las otras formas de selección de oferentes, en los artículos 61 y 62 del Manual de contratación, solo se previeron el Acuerdo Marco de Precios y la Adquisición en Bolsa de Productos, evidenciándose vacío normativo en cuanto a la reglamentación del procedimiento de las Alianzas;

Que se han recepcionado iniciativas privadas de Alianza estratégica para el desarrollo de proyectos incluidos en la estrategia “INTEGRACION HACIA ADELANTE” – Programa Alianzas Estratégicas del Plan de Desarrollo de la Vigencia 2012-2016, tal como lo certifica la Asesora de Planeación, los cuales se enuncian a continuación:

1. Diseño, construcción y operación del servicio de Medicina Hiperbárica.
2. Construcción, dotación y operación de la Unidad Renal.

¹ www.dnp.gov.co Programa de Apoyo a la Participación Privada - PAPP

ACUERDO N° 027
(17-DIC-2014)

Por el cual se reglamenta la modalidad de selección de Alianzas Estratégicas de Iniciativa Privada sin riesgo compartido.

3. Diseño, construcción y operación del servicio de Hemodinamia y Unidad Endovascular.

Que las Alianzas Estratégicas constituyen un esquema de vinculación de capital privado para la inversión en infraestructura y la operación de servicios que incrementan las capacidades médicas, ampliando los servicios en salud;

Que en mérito de lo expuesto,

ACUERDA

ARTÍCULO 1°.- Reglamentar la modalidad de selección de Alianzas Estratégicas de Iniciativa Privada, sin riesgo compartido, conforme las siguientes prescripciones:

ARTÍCULO 2°.- DEFINICIÓN: Las Alianzas estratégicas son un instrumento de vinculación de capital privado, que se materializan en un contrato celebrado entre el HUEM, en su condición de entidad pública con una persona natural o jurídica de derecho privado, para la provisión de bienes públicos y de sus servicios relacionados, que involucra la prestación, operación explotación, organización o gestión, total o parcial, de un servicio de salud, o la construcción, explotación o conservación total o parcial, de una obra o bienes destinados a dicho servicio público, así como todas aquellas actividades necesarias para la adecuada prestación o funcionamiento de la obra o servicio por cuenta y riesgo del privado y bajo la vigilancia y control del HUEM, a cambio de una remuneración que puede consistir en derechos, tarifas, tasas, o en la participación que se le otorgue, o en una suma periódica, única o porcentual y, en general, en cualquier otra modalidad de contraprestación que las partes acuerden.

PARÁGRAFO 1: No obstante no desembolsar recursos el HUEM, cederá un área de su infraestructura para el desarrollo del proyecto objeto del contrato, sin que implique transferencia de dominio.

PARÁGRAFO 2: El HUEM no asumirá riesgo alguno derivado de cualquiera de las fases de ejecución del proyecto.

PARÁGRAFO 3: El plazo máximo para la ejecución de proyectos de Alianza Estratégica será de treinta (30) años, teniendo en cuenta el marco financiero contenido en el estudio de factibilidad.

ARTÍCULO 3°.- ESTRUCTURACIÓN DE PROYECTOS: Los particulares en la estructuración de proyectos de alianza estratégica realizados por su propia cuenta y riesgo, asumiendo la totalidad de los costos de la estructuración y presentados en forma confidencial y bajo reserva, deben tener en cuenta los parámetros descritos a continuación:

El proceso de estructuración se divide en las siguientes etapas:

A. PREFACTIBILIDAD: El originador de la propuesta deberá señalar claramente:

ACUERDO N° 027
(17-DIC-2014)

Por el cual se reglamenta la modalidad de selección de Alianzas Estratégicas de Iniciativa Privada sin riesgo compartido.

1. La descripción completa del proyecto incluyendo el diseño mínimo en etapa de prefactibilidad, construcción, operación, mantenimiento, organización y explotación del mismo, alcance del Proyecto, estudios de demanda en etapa de prefactibilidad.
2. Especificaciones del proyecto.
3. Costo estimado.
4. Duración.
5. Propuesta de contraprestación.
6. Fuente de financiación.

B. **FACTIBILIDAD:** El originador del proyecto deberá anexar los documentos que acrediten:

1. Capacidad jurídica.
2. Capacidad financiera o de potencial financiación.
3. Experiencia en inversión o de estructuración de proyectos o para desarrollar el proyecto.
4. El valor de la estructuración del proyecto.
5. Minuta del contrato a celebrar que incluya entre otros, el análisis de los riesgos.

En esta etapa se deberá certificar que la información que entrega es veraz y es toda de la que dispone sobre el proyecto.

ARTÍCULO 4°.- PROCEDIMIENTO: En la selección del proyecto de alianza estratégica se surtirá el siguiente procedimiento:

- 1) **RECEPCIÓN DEL ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD:** Los estudios deberán radicarse en la Gerencia, advirtiendo el carácter confidencial y reservado de los mismos. El Gerente designará los funcionarios o consultores contratados, encargados de la revisión de dichos estudios, manteniendo el carácter confidencial y reservado de la documentación.
- 2) **AVISO:** La persona designada remitirá, dentro de los tres (3) días hábiles siguientes al recibo del estudio, al Grupo de Adquisición de Bienes y Servicios la siguiente información, con el objeto de que se publique en la página web de la entidad un aviso informativo del inicio del procedimiento.
 - a. Radicación del proceso.
 - b. Objeto.
 - c. Alcance.
 - d. Costo estimado
 - e. El clausula común del contrato de Alianza Estratégica.
- 3) **REVISIÓN PREVIA:** El HUEM dispondrá de un plazo máximo de quince (15) días hábiles para verificar los siguientes aspectos:

ACUERDO N° 027
(17-DIC-2014)

Por el cual se reglamenta la modalidad de selección de Alianzas Estratégicas de Iniciativa Privada sin riesgo compartido.

- a. Inclusión del proyecto dentro del Plan de Desarrollo vigente. En su defecto, y de considerarse de interés institucional, se solicitará a la Junta Directa la incorporación.
- b. Análisis preliminar con respecto de la viabilidad del proyecto, sin que ello genere obligación para la entidad ni derecho alguno al originador.
- c. Autorización de la Junta Directiva para celebrar el contrato de alianza estratégica.

La entidad podrá solicitar complementación o aclaración del proyecto, otorgando un plazo no superior a diez (10) días hábiles. En el evento de no adicionarse la información dentro del término previsto, se entenderá que el originador desiste del proyecto, sin perjuicio de que se radique nuevamente y se inicie un nuevo proceso.

Cuando no se requiera complementación o surtida la misma dentro del plazo, la entidad podrá rechazar la iniciativa u otorgar su concepto favorable para que el originador de la propuesta continúe con la estructuración del proyecto e inicie la etapa de factibilidad. Dicho concepto, en caso de ser favorable, permitirá que el originador de la propuesta pueda continuar con la estructuración del proyecto y realizar mayores estudios, sin que ello genere compromiso de aceptación del proyecto u obligación de cualquier orden para el HUEM.

Constituyen CASUALES DE RECHAZO del proyecto, entre otras:

- a. No estar incorporado el proyecto dentro del Plan de Desarrollo.
- b. Reprobación de la Junta Directiva para inclusión dentro del Plan de Desarrollo y/o celebración del contrato de Alianza Estratégica.
- c. Reprobación con base en el análisis preliminar de viabilidad.
- d. Reprobación de la propuesta de contraprestación.
- e. Cuando el objeto del proyecto corresponda a otro ya aprobado o en ejecución.
- f. Cuando el proyecto demande garantías o recursos del HUEM.

PARÁGRAFO: Cuando la causal de rechazo corresponda a la reprobación de la contraprestación, podrá el particular presentar una nueva propuesta, dentro del término de cinco (5) días hábiles contados a partir de la comunicación, la cual previa aprobación de la Junta Directiva se sujeta al estudio de factibilidad.

- 4) **AVISO PÚBLICO DE ACEPTACION:** Cuando sea aceptada la iniciativa privada, el asesor del Gerente, o quien haga sus veces, informará a GABYS, adjuntando los documentos que soporten las respectivas autorizaciones de la Junta Directiva, con el objeto de que se fije por el término de cuatro (4) días en la página web de la entidad un aviso por medio del cual se convoque a terceros para manifestar su interés en presentar propuestas.
- 5) **MANIFESTACION DE INTERES:** Los terceros dispondrán del término de tres (3) días hábiles, contados a partir del vencimiento de la fijación del aviso previsto con antelación, para manifestar su interés de presentar estudios en etapa de FACTIBILIDAD, para cuyos fines deberán otorgar póliza de seriedad de la oferta, expedida por una compañía de seguros debidamente constituida en Colombia.

ACUERDO N° 027
(17-DIC-2014)

Por el cual se reglamenta la modalidad de selección de Alianzas Estratégicas de Iniciativa Privada sin riesgo compartido.

SUFICIENCIA DE LA GARANTÍA DE SERIEDAD DE LA OFERTA. La garantía de seriedad de la oferta debe estar vigente desde la presentación de la oferta y hasta la aprobación de la garantía de cumplimiento del contrato y su valor debe ser de por lo menos el diez por ciento (10%) del valor de la oferta.

PARÁGRAFO: Cuando el valor estimado supere 1.000.000 de S.M.L.M.V, podrá reducirse el porcentaje, tomando como referencia lo preceptuado en el artículo 118 del Decreto 1510 de 2013, o la normatividad que lo modifique.

- 6) **RECEPCION DE ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD:** El originador y los terceros dispondrán de un plazo común de un (1) mes, susceptible de prórroga hasta por quince (15) días calendario, para presentar los respectivos estudios de FACTIBILIDAD.
- 7) **EVALUACIÓN, REVISIÓN Y ACUERDO DE CONDICIONES CONTRACTUALES:** Dentro del mes siguiente a la radicación de último estudio de factibilidad, presentado oportunamente, el HUEM realizará la respectiva evaluación en forma directa o a través de terceros.

Para evaluar los estudios de factibilidad presentados por el originador y terceros interesados, se tendrán en cuenta los siguientes criterios:

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	PUNTAJE
1	ESTUDIO DE MERCADO	10 PUNTOS
2	CAPACIDAD INSTALADA	10 PUNTOS
3	CONTRAPRESTACIÓN PARA EL HUEM	50 PUNTOS
4	CONDICIONES CONTRACTUALES PLANTEADAS	10 PUNTOS
5	CAPACIDAD FINANCIERA	15 PUNTOS
6	EXPERIENCIA	5 PUNTOS
TOTAL		100 PUNTOS

En el evento de que solo se presente un estudio, se analiza la contraprestación y condiciones contractuales para determinar la aceptación o rechazo de la iniciativa privada.

Dentro de los dos (2) días hábiles siguientes al vencimiento del término de la evaluación, la entidad procederá a adjudicar o declarar desierto el proceso, planteando las razones que fundamentan la respectiva decisión. En todo caso la presentación de la iniciativa no genera ningún derecho para el particular, ni obligación para el HUEM.

PARÁGRAFO: Si el proyecto es rechazado, la propiedad sobre los estudios será del particular pero el HUEM tendrá la opción de adquirir aquellos insumos o estudios que le interesen o sean útiles para los propósitos institucionales.

- 8) **PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO Y OTORGAMIENTO DE PÓLIZAS:** Comunicada la viabilidad de la iniciativa, el adjudicatario del proyecto podrá aceptar las condiciones de la entidad o proponer alternativas. En cualquier caso, en un plazo no superior

ACUERDO N° 027
(17-DIC-2014)

Por el cual se reglamenta la modalidad de selección de Alianzas Estratégicas de Iniciativa Privada sin riesgo compartido.

a cinco (5) días hábiles contados desde la comunicación de la viabilidad, si no se llega a un acuerdo, se entenderá que el proyecto ha sido negado por el HUEM y se procederá al archivo.

El particular dispondrá de dos (2) días hábiles para otorgar las pólizas exigidas, contados a partir del perfeccionamiento del contrato, el cual será publicado en la página web de la entidad y en el SECOP.

ARTÍCULO 5°.- CLÁUSULADO COMÚN: Dentro del clausulado contractual del contrato de Alianzas Estratégicas se incluyen las siguientes estipulaciones:

CLÁUSULAS EXCEPCIONALES: La E.S.E. HUEM podrá interpretar, modificar, terminar y declarar la caducidad del presente contrato, de manera unilateral, en los eventos previstos en el Manual de Contratación de la Institución, publicado en la página web: www.herasmomeoz.gov.co

CLÁUSULA PENAL PECUNIARIA: Se estipula una Cláusula penal equivalente al veinte por ciento (20%) del valor total del Contrato, suma que cancelará EL CONTRATISTA en el evento de incumplir sus obligaciones y que podrá ser cobrada por la vía ejecutiva, sin constitución en mora ni requerimiento alguno; a título de indemnización anticipada.

LIQUIDACIÓN: El contrato será objeto de liquidación de común acuerdo entre las partes contratantes, procedimiento que se efectuará dentro de los seis (6) meses contados a partir de la terminación o a la fecha del acuerdo que la disponga. En esta etapa las partes acordarán los ajustes, revisiones y reconocimientos a que haya lugar. Para la liquidación se exigirá al contratista la extensión o ampliación de la garantía, si a ello hubiere lugar. En aquellos casos en que el contratista no acepte expresamente la liquidación, no obstante habersele enviado en tres (3) oportunidades, mediando un lapso mínimo de quince (15) días calendario, se entenderá para todos los efectos legales, aceptación tácita de la liquidación.

SOLUCIÓN DE CONFLICTOS CONTRACTUALES: En el evento de surgir divergencias entre las partes, se acudirá al empleo de mecanismos de solución de controversias contractuales previstos en la ley colombiana, dentro de ellos: el arreglo directo, la conciliación y transacción, conforme lo preceptuado en el Manual de Contratación de la E.S.E. HUEM.

EXCLUSIÓN DE LA RELACION LABORAL: El contratista desarrollará el objeto del contrato bajo su propia responsabilidad y plena autonomía técnica y administrativa, conforme las condiciones pactadas. En consecuencia, no existirá ninguna clase de vínculo laboral entre las partes ni las personas que el contratista emplee para la ejecución del presente contrato.

INDEMNIDAD: El contratista mantendrá indemne a la E.S.E. HUEM contra todo reclamo, demanda, acción legal y costo que pueda causarse o surgir por daños o lesiones a personas o propiedades de terceros, durante la ejecución del objeto contractual y hasta la liquidación definitiva del contrato. Se consideran como hechos imputables al contratista, todas las acciones u omisiones y en general, cualquier incumplimiento de sus obligaciones contractuales.

INTERVENTORÍA DEL CONTRATO: El HOSPITAL, ejercerá la vigilancia y control de los trabajos para verificar que se desarrollen y se entreguen conforme a los términos pactados, mediante un interventor, el cual podrá ser funcionario de la entidad o un tercero contratado para tal efecto. En este último caso, será el tercero

ACUERDO N° 027
(17-DIC-2014)

Por el cual se reglamenta la modalidad de selección de Alianzas Estratégicas de Iniciativa Privada sin riesgo compartido.

quien ejercerá las funciones propias que le confiere la calidad de interventor. La Interventoría no relevará al contratista de sus responsabilidades. El (los) Interventor(es) del contrato está(n) facultado(s) para hacer solicitudes e impartir instrucciones al PROPONENTE sobre asuntos de su responsabilidad. Serán funciones del Interventor todas las tendientes a asegurar, para el HOSPITAL, que el PROPONENTE cumpla con las obligaciones pactadas en el contrato para la correcta ejecución de su objeto. **PARÁGRAFO PRIMERO:** Las órdenes, requerimientos y demás documentos relacionados con el ejercicio de la interventoría y/o supervisión, deben ser expedidas o ratificadas por escrito por escrito y formarán parte de los documentos del contrato. **PARÁGRAFO SEGUNDO:** El contratista se compromete a acatar las observaciones y sugerencias que le imparta el HOSPITAL con miras al cumplimiento del objeto contractual.

CESION: El contrato solo podrá cederse total o parcialmente, previa autorización escrita de la E.S.E. HUEM. Para que la cesión sea procedente, el contratista cedente deberá acreditar que el cesionario reúne las mismas o mejores calidades que él. **PARÁGRAFO:** Si hay lugar a cesión del contrato a favor del garante, este estará obligado a constituir las garantías previstas en el contrato.

INHABILIDADES E INCOMPATIBILIDADES.- El contratista manifiesta, bajo la gravedad de juramento, que no se encuentra incurso en inhabilidades e incompatibilidades legales celebrar el presente contrato.

RÉGIMEN LEGAL: El presente contrato se rige por el Derecho Privado, conforme lo señalado en el artículo 195 de la Ley 100 de 1993, y por el Estatuto de Contratación- Acuerdo No: 008 de 2013-emanado de la Junta Directiva, reglamentado por la Resolución No: 001236 de 2013-Manual de Contratación-, así como la normatividad en concordancia, o aquella que la modifique, complementa, aclare o sustituya.

Adicionalmente, el contratista debe cumplir con las normas especiales que rigen el sector salud, principalmente, las regulaciones de habilitación y demás prescripciones de las autoridades competentes, requeridas para el diseño, construcción y operación del proyecto de iniciativa privada.

DOCUMENTOS DEL CONTRATO: Son documentos del contrato y hacen parte integral del mismo: 1) El Estudio de Factibilidad y sus anexos, incluyendo planos, diseños, licencias y permisos, previos a la ejecución. 2) Los documentos y Actas que se produzcan en desarrollo de este contrato. En caso de diferencia o discrepancia entre los diferentes documentos del contrato que implicare un desacuerdo entre las partes sobre las obligaciones a cargo de cada una y en el evento que no pudieren ponerse de acuerdo, se atenderá lo dispuesto en los diferentes documentos del contrato en el siguiente orden: 1) El contrato, sus modificaciones, prorrogas, adiciones y suspensiones; 2) El estudio de factibilidad y sus anexos. 3) Los documentos y actas que se produzcan en desarrollo de este contrato. Lo anterior, sin perjuicio del ejercicio de la facultad de interpretación unilateral.

REQUISITOS DE EJECUCIÓN: Para la ejecución del contrato se requiere el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- a. Expedición del Registro Presupuestal.
- b. Aprobación de garantías.
- c. Publicación del contrato en el SECOP.

ACUERDO N° 027
(17-DIC-2014)

Por el cual se reglamenta la modalidad de selección de Alianzas Estratégicas de Iniciativa Privada sin riesgo compartido.

- d. Constitución del Patrimonio Autónomo.
- e. Aprobación de programación de obra, A.P.U y personal ejecutor.
- f. Aprobación de licencias y permisos.
- g. Aprobación requisitos de habilitación.
- h. Suscripción de Acta de Inicio.

PARÁGRAFO: El clausulado común del contrato de alianza estratégica se entenderá incorporado a cada contrato que celebre el HUEM, aún en el caso de no contemplarse dentro de la minuta que sea perfeccionada y legalizada.

ARTÍCULO 6°.- PATRIMONIO AUTÓNOMO: Los recursos públicos y todos los recursos que se manejen en el proyecto deberán ser administrados a través de un patrimonio autónomo constituido por el contratista, integrado por todos los activos y pasivos presentes y futuros vinculados al proyecto. El HUEM tendrá la potestad de exigir la información que estime necesaria, la cual le deberá ser entregada directamente por el administrador del patrimonio autónomo, en los plazos y términos que se establezca en el contrato. Los rendimientos de recursos privados en el patrimonio autónomo pertenecen al proyecto.

ARTÍCULO 7°.- ENTREGA DE BIENES. En los contratos de Alianzas Estratégicas se deberán especificar los bienes muebles e inmuebles de los particulares afectos a la prestación del servicio o a la ejecución del proyecto, así como la cesión de área de la infraestructura del HUEM que revertirán al mismo a la terminación del contrato y las condiciones en que lo harán.

PARÁGRAFO: Las mejoras o inversiones realizadas al inmueble del HUEM, así como los inmuebles por adhesión, serán de su propiedad a la terminación del contrato, sin que haya lugar a reconocimiento o compensación alguna para el particular.

ARTÍCULO 8°.- El presente acuerdo rige a partir de su expedición y será publicado en la página web de la entidad, modifica el Acuerdo No: 008 de 2013, modifica el artículo 84 del Manual de Contratación y deroga todas las disposiciones que le sean contrarias.

PUBLÍQUESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE

Dado en San José de Cúcuta, a los 17 días del mes de diciembre de 2014.

EDGAR JESUS DIAZ CONTRERAS
Presidente

JUAN AGUSTIN RAMIREZ MONTOYA
Secretario

Proyectó: Judith Magaly Carvajal Contreras, Asesora Jurídica Externa - Coordinadora Grupo de Contratación HUEM.
Revisión: Dr. Javier Orlando Prieto Peña, Director IDS.