MANUAL DE ADQUISICIÓN DE TECNOLOGÍA.

INTRODUCCIÓN

El presente Manual se constituye en una herramienta que facilita la toma de decisiones en un área específica del proceso de Tecnología que debe llevar a cabo la ESE Hospital Santa Isabel.

Debido a que la institución es responsable de la prestación de un buen servicio de salud a la comunidad, sobre los funcionarios recae la responsabilidad de asignar en forma adecuada los recursos. En el sector de la salud, el producto de la planeación es un Plan de Desarrollo Institucional donde se debe reflejar la misión que la institución se impone para lograr el cumplimiento de sus objetivos y prioridades.

El conjunto de las acciones de los servicios que llevarán a cabo, debe estar encaminado a lograr el cumplimiento de los objetivos generales expuestos en el Plan de desarrollo institucional. Por esta razón, éstos deben realizar procesos racionales de definición de prioridades para una eficiente asignación de recursos. De ahí la importancia de disponer de un instrumento que permita identificar problemas, diagnosticar el estado del equipo, preseleccionar y calificar alternativas para garantizar y sustentar acertadamente el requerimiento. Además es una guía para la ESE en los procesos de negociación y contratación con los proveedores.

EL PROCESO DE PLANEACIÓN

Se entiende por planeación “un proceso continuo de previsión de los recursos y servicios requeridos para obtener objetivos determinados según un orden de prioridades establecido y que permite escoger la o las soluciones óptimas entre varias alternativas.

La planeación estratégica de tecnología ofrece un camino para el cambio que beneficia tanto a las “prestadoras” de salud como a los usuarios y al sistema, a través de la reducción de gastos en salud. Puede usarse para un departamento individual o un sistema hospitalario completo.

La conceptualización desde una perspectiva de planeación estratégica pretende mejorar las fortalezas clínicas, producir sinergismo con las tecnologías existentes, mantener consistencia con la misión global (Plan de Desarrollo Institucional) del hospital, minimizar el riesgo financiero.

Teniendo en cuenta que el objetivo de un servicio efectivo es aplicar la tecnología apropiada para satisfacer las necesidades más importantes, a nivel del comité se discuten las solicitudes de cada servicio, producto de una clara identificación de los problemas y de un estudio interno directo sobre la tecnología en cuestión.

ALCANCE

Es importante definir algunos conceptos como la tecnología médica en toda su extensión que se refiere a “equipos y dispositivos, instrumental médico, procedimientos médico-quirúrgicos, medicamentos y sistemas de información para la atención en salud”.

ESTRUCTURA DEL MANUAL

El Manual está dividido en dos grandes partes, la primera “El Marco Conceptual” que permite asimilar elementos teóricos de los procesos de planeación aplicados a la adquisición de tecnología médica, la segunda parte, denominada como “Guía Metodológica” es de carácter práctico y consta de instructivos. En esta parte se incluyen las tres fases del proceso: la preinversión que va desde la identificación del problema, con sus múltiples aspectos, hasta la selección de los equipos, la inversión que incluye aspectos como la negociación, contratación e importación del equipo y la fase de evaluación.

La fase de preinversión obedece a un proceso que se puede se puede resumir en el siguiente algoritmo:

I. FASE DE PREINVERSIÓN IDENTIFICACION DEL PROBLEMA ¿EL PROBLEMA ES SUSCEPTIBLE DE RESOLVER MEDIANTE LA ADQUISICION DE TECNOLOGIA? NO SI ALTERNATIVAS DE SOLUCION ESTUDIO DE COSTOS FACTIBILIDAD DE ALTERNATIVAS TOMA DE DECISION.

II. FASE DE INVERSIÓN NEGOCIACIÓN CONTRATACIÓN IMPORTACIÓN

III. FASE DE EVALUACIÓN PROBLEMAS SUSCEPTIBLES DE RESOLVER MEDIANTE LA ADQUISICIÓN DE TECNOLOGÍA

Objetivos

Objetivo General: fortalecer el proceso de toma de decisiones para la adquisición de tecnología biomédica a nivel de las instituciones prestadoras de servicios de salud.

Objetivos Específicos

Estructurar una metodología para identificar los problemas y necesidades de las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud, susceptibles de ser resueltos mediante la adquisición de tecnología biomédica.

Estructurar una metodología para la negociación, contratación e importación de tecnología biomédica.

GUÍA METODOLOGICA

FASE DE PREINVERSION En esta etapa se realizan todos los estudios necesarios para tomar la decisión de adquirir o no un equipo de tecnología biomédica. Esta fase consta de dos módulos: el primero consiste en la identificación del problema, la identificación de necesidades por servicio, el diagnóstico del equipo existente y el proceso de calificación y justificación de los requerimientos de equipo. Estos estudios son la base preliminar, indispensable, que se requiere para adelantar, en el segundo módulo, un estudio de costos comparativos para equipos de baja complejidad, y evaluaciones de prefactibilidad y factibilidad para los de alta tecnología.

Para facilitar la labor de toma de decisiones en materia de adquisición de equipo durante la Fase de Preinversión se requiere enviar las necesidades por los funcionarios de las dependencias que están relacionadas directamente con el área específica.

MODULO 1: IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA:

Tiene por objeto establecer de manera clara las prioridades de los servicios. Para esto, el servicio debe realizar un estudio de sus necesidades, un diagnóstico del entorno y del estado del equipo existente y adelantar el procedimiento de calificación y justificación de sus requerimientos. Para hacerlo, el jefe del servicio debe diligenciar los Formatos de solicitud de necesidades. Antes de iniciar el proceso de estudio para la adquisición de equipo biomédico y de información se deberá reflexionar sobre los problemas que afectan al servicio.

Finalmente, se deberá calcular la relación entre la oferta y la demanda, con el fin de identificar la situación actual de prestación de servicios. Se deberá identificar la población servida en la actualidad por el servicio, aquella que no ha sido atendida, con el fin de establecer la diferencia entre ambas para poder establecer la existencia o no de un déficit. Estos datos permitirán realizar estimaciones sobre las proyecciones de la demanda o de la oferta que le permitirán a la institución establecer sus metas a corto, mediano y largo plazo.

Identificación de Problemas y Alternativas de Solución: en este se presentan los principales problemas comunes al servicio. Estos se agrupan en tres categorías: problemas de eficiencia interna, de infraestructura y de mercado. A su vez, se sugieren posibles alternativas de solución que deben ser consideradas y complementadas. Los primeros hacen referencia a las dificultades administrativas, clínicas, técnicas y de recursos que con cierta regularidad se presentan en la ESE.

Los problemas de infraestructura consideran la disponibilidad, suficiencia y calidad del espacio físico y de los servicios públicos. Por último, los de mercado, hacen referencia a situaciones de demanda. El objetivo de esto es que el servicio reflexione detenidamente antes de tomar una decisión que involucre la adquisición de equipo biomédico. Sin este ejercicio se pueden cometer grandes errores que implican elevados gastos de inversión, cuando las soluciones pueden no requerir equipo médico. Confrontados a los problemas se presenta un conjunto de posibles soluciones que deben ser consideradas y ampliadas.

Identificación de Problemas Prioritarios: a partir de los problemas identificados, el servicio deberá jerarquizar los principales problemas que afectan su buen desempeño. Si se destacan los problemas de tipo técnico, es útil continuar con el proceso de estudio para la adquisición de tecnología biomédica, que ofrece este Manual. Si se presenta una combinación de problemas técnicos, de recurso humano, clínicos y de mercado, también se deberá continuar con el proceso mencionado.

Se debe evaluar cual es la Justificación por la cual se solicita la adquisición de equipos biomédicos e informáticos dentro de las siguientes categorías:

JUSTIFICACIÓN TÉCNICA: es la explicación de la situación del equipo con relación a su funcionamiento, mantenimiento, cantidad de equipo y riesgo.

JUSTIFICACIÓN POR OFERTA Y DEMANDA: es la explicación de la situación del equipo con relación al comportamiento del mercado. En condiciones normales no hay demanda con relación a los servicios que presta el equipo, o el equipo cubriría la demanda de

JUSTIFICACIÓN CON RELACIÓN A LA CALIDAD DEL SERVICIO: es la explicación de la situación de aporte del equipo a la calidad del servicio. El estado Normal contempla equipos que dan una adecuada solución a los problemas

clínicos, que colabora en la optimización de los procesos y que generan una eficiencia en la calidad de los mismos

JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA: es la explicación a la situación de los recursos económicos disponibles para el servicio. El estado de Normalidad considera que los recursos son suficientes y oportunos para mantenimiento, personal e insumos.

JUSTIFICACIÓN INSTITUCIONAL: es la explicación de la situación de aporte del equipo al prestigio y calidad de la institución. En el estado Normal se considera que el equipo contribuye a la buena imagen de la institución, a la creación o fortalecimiento del liderazgo, a la ampliación de los servicios, a la promoción académica, al estímulo de las remisiones, y que cumple con los objetivos del Plan de Desarrollo Institucional (PDI).

MODULO 2: ESTUDIO DE COSTOS Y DE FACTIBILIDAD DE ALTERNATIVAS

El Módulo 2 de la Fase de Preinversión tiene por objeto hacer una preselección del equipo requerido. Con las cotizaciones recibidas por medio de la página Web de la E.S.E. *www.esesantaisabel.gov.co* en el Link *Cotizaciones* se elabora un estudio de costos para las propuestas que involucren tecnología de bajo costo y de factibilidad económica y financiera para equipo de mediano y alto costo.

Para facilitar la evaluación de las propuestas se puede diseñar y utilizar un sistema de puntos, los cuales deben tomar en consideración criterios tales como:
a. Las características técnicas que tienen los componentes principales del equipo.

b. La calidad del servicio técnico que se ofrece.

c. Los requerimientos y trabajos de instalación.

d. Las condiciones de la garantía propuesta.

e. Referencias de equipos instalados en el país.

La asignación de puntajes dependerá de las prioridades y directrices institucionales que se fijen para el logro de objetivos, la disponibilidad de recursos financieros y la capacidad administrativa.

En general, la calificación de las propuestas deberá ser responsabilidad del Comité de Compras. Sin embargo, vale la pena resaltar que son los expertos los encargados de la evaluación de los aspectos específicos de cada una de las alternativas presentadas. En este sistema se califican las respuestas de los proponentes.

Para calificar las características técnicas que permiten establecer una comparación operativa entre equipos, se deben consultar en los catálogos técnicos, los parámetros determinantes como son los componentes básicos, los criterios mínimos de rendimientos, las dimensiones, etc. En este paralelo también se toman en consideración, las experiencias que existen con las diferentes marcas en el medio colombiano y, finalmente, se resalta la importancia del equipo para el diagnóstico o tratamiento médico. · Con relación a la calidad del servicio técnico, se analizarán, entre otros aspectos, la experiencia y la capacidad de la firma que lo ofrece, la cantidad de técnicos disponibles y su localización dentro o fuera del país, así como el valor del costo de la contratación de los servicios anuales. ·

La calificación de los requerimientos y trabajos de instalación estará a cargo principalmente del Jefe de Mantenimiento o Ingeniería. Este estudiará aspectos relacionados con la ubicación del equipo dentro de la institución, el espacio disponible, las limitaciones del mismo, los requerimientos de servicios básicos y todos aquellos aspectos de instalación que se consideren de importancia. El análisis y calificación de las condiciones de la garantía propuesta, así como de las condiciones de financiación de cada una de las propuestas será evaluada principalmente por el Comité de Compras el cual cuenta con el Subdirector administrativo y financiero que se responsabilizará de analizar los precios ofrecidos, los descuentos, los plazos de entrega y las formas de pago.

A. ANÁLISIS DE COSTOS Para los equipos de baja complejidad, la elección del más apropiado se resuelve mediante la comparación de los costos de las mejores alternativas técnicas con el equipo existente.

B. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Para los equipos de mediana y alta tecnología, sobretodo para aquellos que representen grandes desembolsos de recursos para las ESE, se sugiere que se realice una evaluación más detallada que les facilite la toma de decisiones.

Por lo general, la adquisición de este tipo de equipos está justificada dentro del plan de acción Gestión Tecnológica como un proyecto específico que puede tener un gran impacto en la prestación de servicios y, por ende, está relacionado con las prioridades establecidas para el cumplimiento de los objetivos institucionales.

MODULO 3: NEGOCIACIÓN

Después de decidir el tipo de equipo que se desea adquirir y el o los posibles proveedores, la ESE debe estar preparada para adelantar un proceso de negociación con el fin de lograr sus objetivos. A continuación, se presenta una serie de sugerencias para la ESE en su proceso de negociación mediante la página web *www. esesantaisabel.gov.co* o mediante cotizaciones. ·

En primera instancia, la ESE debe tener muy claro lo que desean en términos técnicos, así como deben estimar adecuadamente sus posibilidades económicas. · La ESE debe plantear una estrategia de negociación.

MODULO 4: CONTRATACIÓN

Una vez seleccionado el equipo a adquirir y finalizado el proceso de negociación con el proveedor que lo va a suministrar, la ESE debe comenzar la etapa de la contratación. En primer lugar, la institución debe tener conocimiento sobre la normatividad vigente que le aplica. A continuación se presenta, de manera breve, una descripción de las normas que aplican para el Sector Publico.

En caso de LICITACION se debe tener en cuenta: Elaboración de estudios técnicos · Elaboración de pliegos de condiciones · Certificado de disponibilidad presupuestal · Publicación de avisos · Apertura de licitación Etapa de Desarrollo · Venta de pliegos de condiciones · Presentación de oferta · Cierre de licitación · Evaluación de ofertas · Adjudicación o declaratoria desierta · Firma del contrato Etapa Final · Perfeccionamiento del contrato · Ejecución del contrato · Liquidación del contrato Según la Ley 80 se establece que la institución pública deberá presentar unos pliegos de condiciones donde reúne el objeto de la contratación, los requisitos necesarios para participar, reglas claras de competencia, precisión de condiciones de costos y calidad de los bienes, definición del presupuesto

oficial, definir los plazos necesarios para llevar a cabo el proceso de licitación y esto se debe montar en la página web “Colombia Compra Eficiente”.

La Ley 80 también contempla otra posibilidad de contratación que se considera como una excepción a la regla general anteriormente enunciada. Esta es la CONTRATACIÓN DIRECTA, la cual puede ser realizada para: a. Adquisiciones de Menor Cuantía: se determina en función de la relación entre el presupuesto anual de la IPS y el valor del bien a adquirir. Estos valores se expresan en Salarios Mínimos Legales Mensuales (SMLM). Para mayor precisión remitirse al Manual de Contratación.

La Contratación Directa se puede realizar cuando se cumplan algunas de las siguientes condiciones: · Cuando se haya intentado el proceso de licitación y se haya recibido una sola oferta o ninguna. · Cuando en el lugar no existan varias personas que puedan proveer el bien. · Cuando se trate de contratos para prestación de servicios profesionales o ejecución de trabajos artísticos que sólo pueden realizar determinadas personas. · Cuando exista una necesidad inminente que no permita solicitar varias ofertas. · En caso de declaratoria desierta de una licitación. · Contratos para la prestación de servicios de salud.

MODULO 5: EVALUACION

La evaluación de la tecnología se realiza posteriormente en las fechas establecidas por el departamento de Sistemas y la Regente de Farmacia, según las garantías y los tiempos de funcionamiento de cada uno de los equipos.

Para adelantar la adquisición directa de un equipo no disponible en el País se deben adelantar tres etapas:

Contratación directa: Etapa de Exigencias previas · Elaboración de términos de referencia · Selección de proponentes a invitar Etapa de Desarrollo · Publicación de avisos · Solicitud de ofertas · Evaluación de ofertas Etapa Final · Adjudicación · Firma del contrato · Perfeccionamiento del contrato

Estudio de mercado y de la factibilidad económica de una importación**:** Se deben considerar los siguientes aspectos:

1.1 Precio Externo del Producto: El precio puede incluir seguro y flete (CIF. Cost Insure Freight); o la cotización puede estar dada en valor “libre a bordo” (FOB Free on Board), en cuyo caso deberá incluirse el costo de los fletes externos y del seguro.

1.2 Costos de nacionalización: este costo depende de la clasificación arancelaria que se le dé al producto. De esto dependen los tributos aduaneros: el gravamen arancelario y el impuesto a las ventas. Si el producto es originario de un país con el cual Colombia tenga acuerdo comercial se podrán obtener preferencias arancelarias.

1.3 Costos Administrativos de la Importación: corresponden a los trámites de la importación realizados a través de los intermediarios aduaneros, también hacen relación a los costos de mantenimiento de la dependencia que en la empresa se encarga de tramitar la importación.

1.4 Costos Financieros: son de dos tipos: los correspondientes a la apertura de la carta de crédito o de los giros bancarios y los correspondientes a los costos de financiación cuando se cuenta con recursos propios.

1.5 Costos de: manejo portuario, bodegaje y fletes internos.

Cuando se toma la decisión de adquirir tecnología biomédica se deben fijar unos objetivos que deben ser formulados en el sentido de darle solución a los problemas detectados. Estos objetivos deben traducirse a indicadores internos y externos, de tal manera que el proceso de evaluación consistirá en realizar el seguimiento de estos indicadores en el tiempo.