

**ANÁLISIS DEL SECTOR ECONOMICO PARA CONVOCATORIA
PUBLICA ESESS-CP-003-2015 CUYO OBJETO ES:**

**“ADQUISICIÓN DE EQUIPOS MÉDICOS Y ELEMENTOS PARA
URGENCIAS, HOSPITALIZACIÓN, OBSTETRICIA,
EXTRAMURAL, LABORATORIOS Y TAB DE LA ESE
SOLUCIÓN SALUD DEL DEPARTAMENTO DEL META”**

**PARA LA OBTENCIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN SE
TOMO COMO BASE LOS LINEAMIENTOS INDICADOS EN LA GUIA
PARA LA ELABORACION DE ESTUDIOS DEL SECTOR
ELABORADA POR COLOMBIA COMPRA EFICIENTE.**

INTRODUCCIÓN

Con la expedición de la ley 100 de 1993 la cual reformó el anterior Sistema Nacional de Salud vigente desde 1976 e instauró el sistema general de seguridad social en salud SGSSS en Colombia y reguló los pilares para la prestación de los servicios de salud a través una amplia red de instituciones privadas y públicas que compiten por el aseguramiento de la población, buscando llevar a cabo los mandatos sobre la salud y la seguridad social para la población colombiana que están contemplados en el Título 2 de la Constitución Política, promulgada en 1991, bajo la supervisión y regulación del estado.

El sistema de seguridad social en salud es la forma como se exalta un plan en seguridad social para cubrir los gastos de salud a los habitantes del territorio nacional, colombianos y extranjeros; cuya única condición para poder tener esta cobertura es solamente con el hecho de estar afiliado a una entidad promotora de salud (EPS) que prefiera, recibe su carnet de salud y entra a formar parte del sistema de seguridad social en salud.

Para desarrollar y materializar el derecho a la salud consagrado en el mandato constitucional, la ley 100 de 1993 se enfatizó en aseguramiento y la competencia de las empresas administradoras de planes de beneficios y prestadoras de servicios de salud, con un componente de solidaridad redistributiva para financiar a los ciudadanos más desposeídos en términos de la misma ley regidos por principios de equidad, obligatoriedad, protección integral, libre escogencia, autonomía de las instituciones, descentralización administrativa, protección social, concertación y calidad¹. ↵

El SGSSS² está orientado a generar condiciones que protejan la salud de los colombianos, siendo el eje central el bienestar del usuario y núcleo de las políticas en salud. Concurriendo acciones de salud pública, promoción de la salud, prevención de la enfermedad y demás prestaciones que, en el marco de una estrategia de Atención Primaria en Salud, sean necesarias para promover de manera constante la salud de la población.

Es deber del Estado fomentar las acciones orientadas a crear las condiciones para que la población vulnerable y de escasos recursos supere su situación y se satisfagan las necesidades básicas de estas. El reto principal de la promoción social estatal es desarrollar un proceso de inclusión y protección social procurando que la población no caiga en situaciones de privación socialmente inadmisibles. Siendo necesaria la coyuntura de estrategias, planes y programas, procurando una acción integral de protección a la familia y la garantía de los derechos sociales y económicos de toda la población.

1 Molina M Gloria, Cáceres M flor de María, 2009)

2 Sistema General De Seguridad Social En Salud 4

Según el estado social de derecho como criterio protector de los derechos humanos, el SGSSS dispone que la población más pobre y vulnerable que no está afiliada al régimen subsidiado tenga derecho a la atención de salud de la siguiente forma:

En el marco de las competencias de Ley 715/2001, Ley 1438 de 2011 y demás normas reglamentarias vigentes, procura generar las estrategias y procesos dentro de los cuales debe operar de manera efectiva la Política de Atención en Salud para la Prestación Integral de los Servicios de Salud en el área de su influencia; con este propósito bien e impulsando el proceso de reorganización del sistema de referencia y contrarreferencia, reorganización del modelo de Red de Servicios la cual se organiza por niveles de complejidad relacionados entre sí mediante un sistema de referencia y contrarreferencia que provee las normas técnicas y administrativas, con el fin de prestar al usuario servicios de salud acordes con sus necesidades, atendiendo los requerimientos de eficiencia y oportunidad, y de acuerdo con la reglamentación que para tales efectos expida el Ministerio de Salud.

Además en el Decreto 4747 de Diciembre 7 de 2007, se regulan algunos aspectos de las relaciones entre los prestadores de servicios de salud y las entidades responsables del pago de los servicios de salud de la población a su cargo, y se dictan otras disposiciones. En el Capítulo I, Artículo 3,1 se define el Sistema de Referencia y Contrarreferencia como el conjunto de procesos, procedimientos y actividades técnicas y administrativas que permiten prestar adecuadamente los servicios de salud a los pacientes, garantizando la calidad, accesibilidad, oportunidad, continuidad e integralidad de los servicios, en función de la organización de la red de prestación de servicios definida por la entidad responsable del pago. Esta misma,

norma en los párrafos 1,1 y 2,1 hace referencia a la organización de la red y la difusión de la misma.

El gobierno Departamental, en su Plan de Desarrollo, en el subprograma 5, Una Red Hospitalaria para la vida, identifico dentro de las necesidades fortalecer a la red pública, realizando una inversión importante para el mejoramiento y remodelación de sus centros de atención, ampliando servicios necesarios y capacidad instalada en cada uno de ellos fortaleciendo los servicios básicos que debe tener el primer nivel de complejidad, como el servicio de urgencias, atención de partos, radiología, Transporte Asistencial Básico, consulta externa, laboratorio, odontología y hospitalización de baja complejidad.

La ESE Solución Salud tiene como objetivo prestar servicios de baja complejidad, puerta de entrada al Sistema General de Seguridad Social, tal como lo establece la norma y la Política Nacional de Prestación de Servicios de Salud, en 17 municipios en los cuales es el único prestador del servicio de urgencias y en 14 de los 17, único prestador de servicios de salud, por lo cual necesita dotar a las instituciones que cuentan con personal profesional y técnico idóneo, de tecnología apropiada y acorde con el nivel, para garantizar, restablecer y estabilizar la salud de los usuarios de aquellas patologías que así lo requieren.

El objetivo general del reordenamiento operativo de la red es lograr el fortalecimiento de la oferta pública de servicios de salud de la E.S.E. Departamental "Solución Salud", la implementación de la política Nacional de prestación de servicios de salud, redefiniendo la organización institucional de cada una de las entidades que conforman la red, con el propósito de mejorar la accesibilidad, aumentar la efectividad de la oferta instalada, evitar la duplicidad de acciones, financiamiento, actualización de los portafolios, revisión e

implementación de los diferentes manuales de procedimientos y guías de atención, y generar las condiciones propicias para la Implementación de la Política de Atención Primaria en Salud, de tal forma que la prestación de servicios de salud en el Departamento sea cada vez más acorde con las necesidades de los usuarios y genere como resultado una mejor calidad de vida.

1. ASPECTOS GENERALES

ESTUDIO SECTOR EQUIPOS BIOMEDICOS

1.1. Antecedentes del sector

Los dispositivos médicos e insumos para la salud son indispensables para la prevención, supervisión, tratamiento e intervención terapéutica de enfermedades, por lo cual su relevancia en el sector salud es cada vez más preponderante.

De acuerdo con los últimos encuentros del sector de equipos biomédicos, el código de ética establece unos esquemas de comportamiento empresarial basados en estándares éticos internacionales. Se pretende que el código derive en buenas prácticas comerciales de la industria de dispositivos médicos, logrando mejorar la experiencia de los usuarios y pacientes que forman parte de la cadena de uso e implementación de dichos dispositivos, por lo tanto esto ha permitido que la prestación del servicio mediante estos dispositivos sea de mayor calidad. *f*

“La industria está comprometida con el nuevo código de ética para dispositivos médicos e insumos de la salud en Colombia, permitiendo que exista una vocería unificada para que se reconozca la importancia de estandarizar, verificar y controlar los procesos que se llevan a cabo. Para esto, el sector contará con un plan de acción a dos años que socialice y profundice las prácticas éticas y la promoción de una cultura alrededor de la importancia de relaciones mediadas por la ética”, aseguró Marisol Sánchez, Directora de la Cámara de Dispositivos Médicos de la ANDI.

Todos los afiliados a la Cámara se han comprometido a suscribir este Código de Ética, a partir del cual “las compañías afiliadas a la asociación deben fomentar las prácticas comerciales éticas y una conducta industrial socialmente responsable”, añadió Sánchez.

El informe del Barómetro Global de Corrupción de 2013, realizado por Transparencia Internacional, otorgó una calificación de 3,8 sobre 5 (siendo 1 nada corrupto y 5 muy corrupto) a la percepción de corrupción dentro del sector salud y de servicios médicos en Colombia, lo que demuestra la importancia de mejorar la confianza y la claridad dentro de este sector.

1.2. El sector Biomédico en el mundo

De acuerdo con un estudio sobre perspectivas de mercado para la contratación de manufactura de dispositivos médicos, publicado a finales de 2011 por Visiongain, se estima que las ganancias globales por contratos de fabricación de dispositivos médicos duplicarán la cifra de 2011, cuando llegue a los 3.000 millones de dólares.

El estudio señala que en la pasada década, el crecimiento de la industria de fabricación de dispositivos médicos ha obedecido principalmente a los cambios en la demografía de los pacientes: el

auge económico de las naciones BRIC (Brasil, Rusia, India y China) ha impulsado el crecimiento de este sector gracias a que ha aumentado la clase media que puede acceder a servicios médicos mejorados. Sin embargo, debido a la recesión, las compañías que operan en esta industria han tenido que buscar *outsourcing* de diseño de productos, prototipaje, fabricación y gestión de la cadena de suministros.

Para destacar, el mercado para fabricantes es el segmento más grande en el *outsourcing* de dispositivos médicos.

El reporte también sugiere que la fabricación de dispositivos médicos por contratos a escala global seguramente se beneficiará del recorte en impuestos a estos dispositivos que empezará a regir en 2013, como parte de la reforma al sistema de salud de Estados Unidos.

Este crecimiento se ha reflejado en el desarrollo tecnológico de la maquinaria y de los materiales para este tipo de aplicaciones. La inocuidad, las buenas prácticas de manufactura, los estándares cada vez más exigentes para el trabajo en sala limpia, los requerimientos de precisión y acabados en las piezas, han impulsado este desarrollo. A continuación se presenta un resumen de algunas tecnologías, en materiales y maquinaria, que son potenciales herramientas para los fabricantes de dispositivos médicos.

Durante la nueva feria para diseño y manufactura de dispositivos médicos MD&M Brazil, que se llevó a cabo en Sao Paulo en junio pasado, Sabic mostró su amplio portafolio para el mercado médico. Entre las aplicaciones exhibidas para promover la seguridad de los pacientes está un colimador de Rayos X de GE Healthcare, que usa el compuesto de Sabic LNP* Thermocomp* HSG para productos protectores de radiación en lugar de plomo, un metal pesado que presenta retos a la salud y a la disposición final. También estuvo el dispositivo de exploración Breastlighth de PWB Health Ltd., que usa la

resina de Sabic Cycloy* policarbonato/acrilonitrilo-butadieno-estireno (PC/ABS) HC para mejorar la usabilidad en el hogar, permitiéndole a la industria de la salud ir hacia la portabilidad de estos dispositivos.

1.3. El sector Biomédico en Colombia y Datos históricos desempeño del Sector.

Durante 2005–2014 este sector tuvo una significativa expansión como resultado del dinamismo del sector salud en Colombia. La fortaleza del peso fue otro elemento positivo. Hacia delante habrá una sostenida demanda por estos equipos e instrumental si se tiene en cuenta las crecientes aspiraciones del país en cuanto ampliación y mejora de los servicios de salud. La actual recesión económica y una eventual mayor devaluación del peso afectarán temporalmente el crecimiento de las ventas, pero el sector se beneficiará con una caída en los precios internacionales de los equipos.

En 2008, Synthes Colombia continuó de líder frente a Amarey Nova Medical que le acortó distancias y B Braun Medical que cedió terreno.

Las ventas de Synthes Colombia fueron \$75.792 millones (aproximadamente US\$38.6 millones) y crecieron 27,5% frente a 2007. Por su parte, las de Amarey Nova medical sumaron \$74.868 millones (aproximadamente US\$38.1 millones) y aumentaron 64,9%, mientras que las de B Braun Medical totalizaron \$55.584 millones (aproximadamente US\$28.3 millones) y se incrementaron en 10,7%.

Posteriormente se ubicaron Imcolmédica con ventas de \$45.645 millones (aproximadamente US\$23.2 millones) y un crecimiento de 2,9%; St. Jude Medical Colombia con \$44.273 millones (aproximadamente US\$22.5 millones) y 24,4%; New Stetic \$42.775

millones (aproximadamente US\$21.8 millones) y 5,1%; RX \$42.620 millones (aproximadamente US\$21.7 millones) y 13%; y General Médica de Colombia \$40.923 millones (aproximadamente US\$20.8 millones) y 15,8%.

A continuación quedaron Laboratorios Rymco con ventas de \$26.777 millones (aproximadamente US\$13.6 millones) y una disminución de 11% en relación con el año anterior: Nipro Medical Corporation con \$25.888 millones (aproximadamente US\$13.2 millones) y un aumento de 7,6%; Hospimedics \$24.820 millones (aproximadamente US\$12.6 millones) y -17,4%; Implantes y Sistemas Ortopédicos \$24.270 millones (aproximadamente US\$12.3 millones) y 28,7%; Quirurgil \$20.866 (aproximadamente US\$10.6 millones) y 7,6%; y Suplemédicos \$19.649 millones (aproximadamente US\$10 millones) y 25,5%.

Más atrás se situaron Libcom de Colombia con ventas de \$19.180 millones (aproximadamente US\$9.8 millones) y 16,4%; LM Instruments \$18.472 millones (aproximadamente US\$9.4 millones) y 9,3%; Gilmédica \$18.456 millones (aproximadamente US\$9.4 millones) y 12,7%; Representaciones Eurodent \$18.056 millones (aproximadamente US\$9.2 millones) y 19,3%; Top Medical Systems \$16.006 millones (aproximadamente US\$8.1 millones) y 43,3%; World Medical \$15.406 millones (aproximadamente US\$7.8 millones) y 25,3%; y Quirúrgicos \$15.164 millones (aproximadamente US\$7.7 millones) y -3,8%.

1.4. Regulación del mercado de equipos biomédicos

Con la firma de tratados comerciales con otros países se espera un auge de producción de dispositivos médicos en Colombia. Por esto, se necesitan reglas claras para los fabricantes. *ℓ*

Felipe Mejía Medina, ingeniero químico de la UN y magíster en Salud Pública de la Universidad de Heidelberg (Alemania), explicó que el país importa la mayoría de estos productos y que las reglas están mucho más claras para los importadores.

“El 90% de las empresas de dispositivos médicos son importadoras. Se espera que con los tratados que se ha firmado aumente la tendencia de empresarios de montar empresas que fabriquen esos dispositivos, tanto para consumo nacional como para exportación”, señala. Dichos dispositivos médicos son elementos tales como termómetros, gasas, condones, equipos de rayos X, jeringas, catéteres, entre otros.

“Si damos el paso de fabricar elementos que se van a utilizar en la prestación de servicios de salud, lo que sería maravilloso, se tienen que cumplir unas características muy especiales. Y, para eso, los fabricantes tienen que certificar el cumplimiento de un sistema de gestión de calidad. No obstante, todavía no hay normas. Ese es el inconveniente que representaría un riesgo para la población”, precisa. Mejía Medina, que también se desempeña como consultor internacional de la Organización Panamericana de la Salud (OPS), habló del tema durante la conferencia “La ingeniería de salud pública en el contexto de los TLC”, organizada por el Departamento de Ingeniería Química.

El ingeniero aseguró que, desde el 2005, esperan que el Ministerio de Salud y Protección Social reglamente el manual técnico de fabricación. “Acabamos de firmar un tratado con Corea y necesitamos que los estándares salgan rápido”, afirma. Y puntualiza: “Para abastecer mercados externos, habría que cumplir con los requerimientos de esos Países. Pero ese siempre es el inconveniente, porque si pretendemos, por ejemplo, ingresar dispositivos a Estados Unidos, ellos tienen unos requerimientos bastante exigentes en comparación con la permisividad que tenemos nosotros”.

Los riesgos de utilizar elementos que no cumplen con los estándares de calidad van desde sufrir heridas o quemaduras hasta la muerte, no solo del paciente, sino de la persona que los manipula.

“Puede haber una jeringa que no tiene un filo adecuado, puede salir un condón con un orificio, también se puede utilizar un TAC (tomografía axial computarizada) que no funciona bien y obtener un diagnóstico incorrecto”, precisa Mejía Medina.

Además, informa que el Ministerio de Salud y Protección Social se enfocó principalmente en los importadores, porque es una norma más fácil debido a que el producto viene terminado: solo es almacenarlo y distribuirlo, mientras que fabricar tiene muchas más implicaciones.

Mercado de Dispositivos Médicos en Colombia, 2014	
Tamaño de Mercado (Millones US\$)	2.122,0
Como % del gasto total en Salud	5,0
Como % del PIB	0,3
Como % del mercado mundial	0,4
Abastecido por importaciones (%)	86,5
Tasa de crecimiento (%)	8,39
Per capita (US\$)	22,7

Fuente: Cálculos ANDI y Datos Estimados de Espicom. *A*

El mayor proveedor a nivel mundial de materiales médicos, la compañía estadounidense Henry Schein, incursionará en el mercado colombiano para cambiar el desarrollo del negocio de materiales médicos en el país.

Su fuerte es el área dental, donde vende cada año 5 mil millones de dólares, que representan el 52% de sus ventas.

Una nueva área de tecnología le representa también ventas por 320 millones de dólares cada año y cuando se suma la comercialización de todas sus áreas, la suma alcanza 9.600 millones de dólares, que son más de 20 billones de pesos.

Henry Schein, que fue fundada en 1932 como una pequeña farmacia en Queens, Nueva York, está en una campaña dirigida a clases medias y a la prevención, que es en lo que hoy se basan las estrategias de las compañías de la industria de la salud.

Cabe resaltar que según la Organización Mundial de la Salud la industria de los dispositivos médicos es uno de los sectores más dinámicos de la economía mundial y dentro de tres años las mejores perspectivas de mercado estarán en América Latina, siendo Colombia uno de los grandes mercados.

Hoy en día existen más de 800 compañías que producen este tipo de elementos en Colombia, pero no abastecen la demanda del mercado, y de ahí deriva la importancia que ven distribuidores como Henry Schein y su presidente Stanley Bergman, quien tiene en su mira a Colombia, donde el mercado de dispositivos médicos se valora en más de 2.200 millones de dólares, de los cuales más de la mitad provienen de importaciones.

Gasto en Tecnología Médica para Diferentes Países

	Gasto en MD (Miles de Millones de Dólares)	Gasto Per Cápita (Dólares)	Porcentaje del PIB
Estados Unidos	129.9	438	0.89%
Reino Unido	15.6	259	0.69%
China	23.2	17	0.40%
Colombia	1.75	39	0.62%

Fuente: Cia Factbook, Andi, Ecomed, OECD, Espicom Business Intelligence.

1.5. Crecen las exportaciones en Colombia

De acuerdo con información del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con datos del Dane, las exportaciones colombianas de instrumentos y aparatos de medicina en 2011 totalizaron US\$48,1 millones, mientras que en 2010 llegaron a US\$41 millones.

Los principales destinos fueron Brasil con ventas por US\$11,4 millones, seguido por Estados Unidos (US\$6,3 millones), Ecuador (US\$6,1 millones) y Perú (US\$4,1 millones).

En cuanto a los productos, los más exportados durante 2011 fueron las jeringas de plástico; dientes artificiales; catéteres, cánulas e instrumentos similares; y sillones de dentista y sus partes.

2. FUNDAMENTO JURIDICO

Tecnología fundamental dentro del Sistema de Salud.

Los dispositivos médicos, son considerados un componente fundamental para la prestación de los servicios de salud y es por esto que podemos hablar que cerca del 60 % de los elementos usados en los hospitales representados en aproximadamente 5.000 tipos diferentes de dispositivos médicos, incluyendo productos que van desde una aguja o jeringa hasta equipos de alta tecnología como los tomógrafos y los marcapasos implantables, son catalogados en este grupo de tecnologías sanitarias.

El termino: “dispositivo médico”, proviene de su denominación en ingles Medical Device y en el ámbito nacional son mejor conocidos como elementos médico – quirúrgicos y equipos médicos, recientemente mediante la expedición del **Decreto 4725 de 2005** se han definido como cualquier instrumento, aparato, artefacto, equipo biomédico u otro artículo similar o relacionado, utilizado sólo o en combinación, incluyendo sus componentes, partes, accesorios y programas informáticos que intervengan en su correcta aplicación, destinado por el fabricante para uso en seres humano, en los siguientes casos:

Diagnóstico, prevención, supervisión, tratamiento o alivio de una enfermedad, (por ejemplo, sonda para gastrostomía, eco cardiógrafos, ecoencefalografías, encefaloscopios, endoscopios, estetoscopios,

laringoscopios, sistemas radiográficos/ topográficos), Diagnóstico, prevención, supervisión, tratamiento alivio o compensación de una lesión o de una deficiencia (por ejemplo, desfibrilador, catéter cardiaco para angiografía, dilatador traqueal, electrocardiógrafos, esfigmomanómetros, espejo, gastroscopio, laparoscopias, nebulizador, suturas.) Investigación, sustitución, modificación o soporte de la estructura anatómica o de un proceso fisiológico (por ejemplo, marcapasos, engrapadoras quirúrgicas, espátula, guías, implantes de matriz ósea, monitor de cabecera, prótesis de válvula cardiaca, ventiladores de cuidados intensivos.)

Diagnóstico del embarazo y control de la concepción (ejemplo, preservativo, pruebas de embarazo)

Cuidado durante el embarazo o el nacimiento, o después del mismo, incluyendo el cuidado del recién nacido (por ejemplo, fórceps, Incubadoras pediátricas, ecógrafos, balanzas), Productos para desinfección de dispositivos médicos (ejemplo, desinfectantes.)

Los cuales no ejercen la acción principal que se desea por medios farmacológicos, inmunológicos o metabólicos. **(Art. 3, Decreto 4725 de 2005).**

Teniendo en cuenta que la ESE SOLUCION SALUD se rige en materia de contratación mediante el Acuerdo 003 de 2014, se da aplicación mediante el presente estudio del sector a lo establecido en el literal C. numeral 2 del Artículo 17 del Acuerdo 003 de 2014... "en los casos de convocatoria pública, contratación directa con formalidades plenas, subasta inversa y demás mecanismo que lo requieran incluidos en el estatuto, siempre se requerirá la elaboración de los términos de condiciones, para lo cual se deberá tener en cuenta:

c. "Los criterios de selección, los cuales deben ser claros y completos que no induzcan a error a los oferentes o impidan su

participación, y aseguren una selección objetiva, de conformidad con el análisis del sector.”

3. ESTUDIO DE LA DEMANDA

Para el análisis de esta área, La ESE Solución Salud del Departamento del Meta debe tener cuenta las condiciones en la cuales se ha adquirido en el pasado los bienes o servicios. Además como lo han realizado en otras entidades de similares características, para el efecto se consultará en la página del SECOP las modalidades de contratación.

3.1 Histórico de Compras o Adquisiciones de otras Entidades Estatales u otros Consumidores de los bienes:

Nº de proceso	Tipo de proceso	Estado	Entidad	Objeto	Dpto. y municipio	Cuantía	Fecha
SSA-LP-01-2015	Licitación pública	Descartado	Santander – Alcaldía Municipio de Bucaramang a	Adquisición y dotación de equipos biomédicos especializados de alta complejidad	Santander	\$2.984.137.893	03/03/2015
LIC-013-2014	Licitación Pública	Borrador	Santander - e.s.e. hospital universitario de Santander	Adquisición de dotación hospitalaria y equipos médicos	Santander Bucaramanga	\$9.178.185.376	20/11/2014
Convocatoria pública Nº 24- 2014	Licitación Pública	Celebrado	Bogotá d.c. - e.s.e. hospital universitario de la	Adquisición, instalación y puesta en funcionamiento de Equipos	Bogotá D.C.	\$3.244.457.933	02/12/2014

LIC- 010 - 2013	Licitación Pública	Borrador	samaritana santander - e.s.e. hospital universitario de santander	Biomédicos Adquisición de equipos Biomédicos y dotación Hospitalaria para los servicios de urgencias	Santander Bucaramanga	\$4.159.160.334	20/11/2013
-----------------	--------------------	----------	--	---	-----------------------	-----------------	------------

FUENTE: Consulta al Sistema Electrónico de Contratación Pública.

4. ANALISIS ECONOMICO DE LA OFERTA

4.1 ¿Quién vende?

De acuerdo a la necesidad planteada por el área de compras de la ESE Solución Salud del Departamento del Meta, se definió el alcance junto con las especificaciones técnicas para la ejecución de la **“ADQUISICIÓN DE EQUIPOS MÉDICOS Y ELEMENTOS PARA URGENCIAS, HOSPITALIZACIÓN, OBSTETRICIA, EXTRAMURAL, LABORATORIOS Y TAB DE LA ESE SOLUCIÓN SALUD DEL DEPARTAMENTO DEL META”**. Una vez definidos los alcances y el objeto a realizar es importante determinar los posibles oferentes por lo tanto es necesario conocer algunos criterios mínimos que permiten deducir la capacidad financiera del proveedor para cumplir con el objeto contractual, lo anterior pudiéndose comprobar de los estados financieros de las empresas.

Es de anotar que consultada la base de datos del SIREM esta información no se encuentra con corte a 2014, corresponde entonces la información detallada en este estudio a vigencia 2013.

Las empresas que nos sirvieron para tomar la muestra se encuentran en departamentos en donde se encuentran las empresas que se dedican específicamente a la comercialización de equipos biomédicos.

ITEM	DESCRIPCION
1	TÉCNICA ELECTROMEDICA
2	GEHS-GLOBAL
3	HOSPIMEDICS
4	DENTAL TRADING
5	DISTRIMEDICAL
6	INVERSIONES ORTOPÉDICAS
7	ORTOPEDICS
8	DICIMED
9	SAN JUDE MEDICAL
10	DESMYD INTERNATIONAL LIMITADA
11	DENTAL TRADING S A
12	DELTA QUIRÚRGICOS LTDA
13	MED EL COLOMBIA S.A.S.
14	REPRESENTACIONES DE EQUIPOS MÉDICOS-HOSPITALARIOS LIMITADA
15	REPRESENTACIONES BELALCAZAR LTDA.

* Información consultada a través de las bases de datos del SIREM – SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES vigencia 2013 y REGISTRO UNICO DE PROPONENTES – RUP

Dado lo anterior se construye una matriz con los indicadores que señala el Acuerdo 003 de 2014 en el artículo 17 numeral 2 literal C. Luego se agrupa la información en tablas dinámicas y se establecen los cálculos de desviación estándar, media y mediana en las tablas resumen para estudiar la tendencia de cada indicador de una forma más depurada, que permita conocer la realidad de la muestra de una forma más efectiva

La E.S.E. Departamental Solución Salud para analizar la capacidad financiera y la capacidad de organización, analizó la tendencia de 15 empresas cuya actividad principal se refiere al suministro de equipos médicos y hospitalarios.

4.2. ANÁLISIS DE LA CAPACIDAD FINANCIERA

4.3 INDICE DE LIQUIDEZ

Con el cálculo del índice de liquidez se busca identificar la facilidad o dificultad que tiene una empresa para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivo sus activos, también corrientes, este índice tiene su aceptabilidad en que se puedan predecir los flujos de efecti

$$\text{INDICE DE LIQUIDEZ} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} \geq$$

Para efecto del presente proceso contractual se recomienda solicitar un índice de liquidez **MAYOR O IGUAL 3,68**.

El indicador de índice de liquidez solicitado se estableció de acuerdo al promedio visto en una muestra del sector de empresas que se dedican a realizar servicios similares a las requeridas por la entidad. La entidad ve adecuado solicitar ese nivel de índice de liquidez, debido que las empresas que cuenten con el indicador solicitado, son empresas que tienen la capacidad de cumplir con sus pasivos de corto plazo sin ningún problema.

Nota: Toda vez que el cálculo del indicador de liquidez puede dar una indeterminación al tener como denominador un valor 0 (Cero), si se materializa la hipótesis anterior y el proponente se presenta:

a) A Título individual, se considera que CUMPLE. *l*

- b) En alguna de las formas asociativas permitidas por la ley donde el cálculo de los indicadores de todos los integrantes es indeterminado, se considera que CUMPLE.
- c) En las formas asociativas permitidas por la ley donde el cálculo de los indicadores de todos los integrantes no es indeterminado, en este caso entre el(los) integrante(s) al (los) cual(es) se le(s) pueda calcular el(los) indicador(es) respectivo(s) deberá(n) acreditar tal(es) indicador(es) teniendo en cuenta que por este caso particular el indicador de la forma asociativa se obtendrá del promedio de los indicadores del(los) integrante(s) al(los) cual(es) se le(s) pueda calcular el(los) indicador(es) respectivo(s).

4.4. ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO

Este índice mide la capacidad de pago que posee una empresa para hacer frente a sus obligaciones a largo plazo y se utiliza para diagnosticar la estructura, cantidad y calidad de la deuda que tiene la empresa, así como comprobar hasta qué punto se obtiene el beneficio suficiente para soportar el costo financiero de la deuda. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}} \leq$$

Para efecto del presente proceso contractual se recomienda solicitar un índice de endeudamiento **MENOR O IGUAL 0.28**

El Nivel de endeudamiento fue estipulado de acuerdo al promedio arrojado por el sector en el que se encuentran las empresas que

pueden prestar el servicio que la ESE del Departamento del Meta Solución Salud requiere.

La entidad considera adecuado un nivel de endeudamiento menor o igual al 28%, debido que una empresa que cuente con un endeudamiento igual o inferior al estipulado, es sinónimo de buen manejo de recursos por parte de la empresa, generando una buena administración financiera por lo que hace que no se busquen recursos de terceros.

El nivel de endeudamiento acreditado por el oferente deber ser menor o igual al 28%, las empresas que presenten un índice mayor serán calificadas como inviables financieramente para participar en la selección del contratista.

4.5. INDICE DE RIESGO

Este se calcula de la siguiente manera:

$$\text{INDICE DE RIESGO} = \frac{\text{Activo Total} - \text{Activo Corriente}}{\text{Patrimonio Neto}} \geq$$

Se estableció de acuerdo al promedio visto en una muestra del sector de empresas que se dedican a realizar servicios similares a las requeridas por la entidad y con el fin de mitigar riesgos que puedan ser generados por efectos adversos y de distinta magnitud en el logro de los objetivos en la ejecución del Contrato que impacten la solidez financiera del proponente; La entidad ve procedente solicitar un índice de riesgo **MAYOR O IGUAL A 0.04**

ANALISIS DE LOS INDICADORES DE CAPACIDAD DE ORGANIZACIÓN

Los siguientes indicadores miden el rendimiento de las inversiones y la

eficiencia en el uso de activos del interesado:

4.6. RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO

Este Indicador expresa el porcentaje que representa la utilidad neta del valor del financiamiento de capital o cuantos pesos de utilidad neta genera la empresa por cada peso de financiamiento, esta razón mide el rendimiento sobre la inversión, por lo tanto muestra qué tan eficientemente usa su Patrimonio para generar ganancias. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}} \geq$$

Respecto a la rentabilidad del patrimonio, los oferentes interesados deberán acreditar mediante la información contenida en el Registro Único de Proponentes vigente y en firme a la fecha del cierre del proceso, que poseen una rentabilidad **MAYOR O IGUAL 0.68**

4.7. RENTABILIDAD DEL ACTIVO

Este Indicador mide la eficiencia en el uso de los Activos de una empresa para establecer la efectividad total de la administración y producir utilidades sobre los Activos Totales disponibles. Se calcula de la siguiente manera:

RENTABILIDAD DEL ACTIVO

Utilidad Operacional

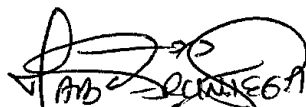
>=

Activo Total

En cuanto a la rentabilidad del activo, los oferentes interesados deberán acreditar mediante la información contenida en el Registro Único de Proponentes vigente y en firme a la fecha del cierre del proceso, que poseen una rentabilidad **MAYOR O IGUAL 0,46**.

Criterio de verificación de cumplimiento de orden financiero, los oferentes interesados en participar deberán cumplir los requisitos financieros los cuales se verificarán por parte de las Entidad directamente de la información que se encuentra contenida en el Registro Único de Proponentes vigente y en firme a la fecha de

Atendiendo lo establecido en el Acuerdo 003 de 2014 por medio del cual se adopta el Estatuto de Contratación para la Empresa Social del Estado del Departamento del Meta E.S.E SOLUCION SALUD, se llevó a cabo análisis del sector, el cual está basado en el estudio financiero y organizacional de las empresas que comercializan los productos o servicios que se van a contratar.



DORIS MABEL ARCINIEGAS BARBOSA
Subgerente Administrativa y Financiera

Proyecto: Danny Alvarez Sanabria/Oficina de Compras
Revisó: Dr. Fabián Saavedra/Jefe Oficina Asesora Jurídica

