

# Evaluación y contratación en el sector farmacéutico

## Breve descripción:

Desarrolla competencias clave en los profesionales del sector salud para la evaluación, negociación y contratación de proveedores farmacéuticos, con base en criterios técnicos, normativos y comerciales. Fomenta el uso de herramientas especializadas para el análisis, comparación y categorización de oferentes, fortaleciendo la toma de decisiones responsables en los procesos de adquisición. Además, orienta la formulación de estrategias de abastecimiento que garanticen la calidad, trazabilidad y cumplimiento regulatorio en la gestión de medicamentos e insumos médicos.

---

**Agosto 2025**

## Tabla de contenido

Introducción .....	1
1. Convocatoria de proveedores.....	4
2. Negociación con proveedores en el contexto farmacéutico colombiano .....	9
3. Evaluación técnica y categorización de proveedores farmacéuticos .....	13
4. Contratación en servicios farmacéuticos: tipos, normativa y cláusulas.....	22
Síntesis .....	28
Material complementario.....	29
Glosario .....	30
Referencias bibliográficas .....	33
Créditos.....	34

## Introducción

En el sistema de salud colombiano, la contratación de proveedores farmacéuticos representa una actividad estratégica que incide de manera directa en la calidad, disponibilidad y eficiencia en la entrega de medicamentos, insumos y tecnologías en salud. Seleccionar adecuadamente a los proveedores garantiza no solo la continuidad del servicio, sino también el cumplimiento de la normatividad vigente, la sostenibilidad financiera de las instituciones y la protección de los derechos de los usuarios.

Este proceso de evaluación y contratación está regulado por disposiciones como la Resolución 1403 de 2007 y la Resolución 1557 de 2023, así como por los lineamientos técnicos definidos por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), las buenas prácticas de manufactura, almacenamiento y distribución, y las exigencias de la Superintendencia Nacional de Salud. Por ello, resulta fundamental que los actores del sistema de salud cuenten con criterios objetivos, verificables y contextualizados para seleccionar proveedores confiables y técnicamente competentes.

En este marco, se promueve el desarrollo de competencias orientadas a analizar portafolios de productos, verificar registros sanitarios, aplicar escalas de valoración y matrices de riesgo, así como formular cláusulas contractuales ajustadas a las condiciones técnicas, legales y financieras del sector. Estas capacidades fortalecen la gestión farmacéutica institucional, impulsando decisiones fundamentadas que contribuyan al mejoramiento continuo de los procesos de adquisición y al fortalecimiento del sistema de salud.

## Video 1. Evaluación y contratación en el sector farmacéutico



[Enlace de reproducción del video](#)

### **Síntesis del video: Evaluación y contratación en el sector farmacéutico**

Bienvenidos al componente sobre evaluación y contratación en el sector farmacéutico en el sistema de salud colombiano. La contratación de proveedores farmacéuticos es una actividad estratégica que impacta directamente en la calidad, disponibilidad y eficiencia de los medicamentos, insumos y tecnologías en salud. Una selección adecuada de proveedores garantiza la continuidad del servicio, el

cumplimiento normativo, la sostenibilidad financiera de las instituciones y la protección de los derechos de los usuarios. Este proceso está regulado por normas como la Resolución 1403 de 2007, la Resolución 1557 de 2023, los lineamientos técnicos del INVIMA, las buenas prácticas y las exigencias de la Superintendencia Nacional de Salud. Para ello, es clave contar con criterios objetivos, verificables y contextualizados que permitan seleccionar proveedores confiables y técnicamente competentes. De igual manera, se promueve el desarrollo de competencias para analizar portafolios, verificar registros sanitarios, aplicar escalas de valoración, matrices de riesgo y formular cláusulas contractuales, fortaleciendo así la gestión farmacéutica.

## **1. Convocatoria de proveedores**

La convocatoria de proveedores es el proceso mediante el cual una institución del sector salud invita a diferentes empresas a presentar propuestas para suministrar productos o servicios farmacéuticos. Este procedimiento puede variar según la naturaleza de la entidad (pública o privada), el monto a contratar, el nivel de urgencia y la normativa vigente.

### **Tipos de convocatoria**

#### **Licitación pública**

Es un proceso abierto y formal que permite a cualquier proveedor interesado, que cumpla con los requisitos establecidos, presentar propuestas. Su propósito es garantizar transparencia, igualdad de condiciones y la selección de la mejor oferta, evaluando factores como precio, calidad, tiempos de entrega y condiciones contractuales.

Se utiliza cuando el valor del contrato supera los umbrales definidos por la ley. Incluye la elaboración de pliegos, publicación en el Sistema Electrónico de Contratación Pública (SECOP), recepción de propuestas, audiencias públicas y adjudicación.

#### **Marco normativo:**

- Ley 80 de 1993.
- Ley 1150 de 2007.
- Decreto 1082 de 2015.
- Herramienta: SECOP II.

### **Invitación cerrada**

También llamada selección abreviada de menor cuantía, está dirigida a un grupo limitado de proveedores previamente registrados. Es común en instituciones que ya cuentan con bases de datos confiables. Este tipo de convocatoria es más ágil, aunque debe mantener principios de transparencia y trazabilidad documental.

#### **Marco normativo:**

- Ley 1150 de 2007.
- Decreto 1082 de 2015.
- Acuerdo 060 de 2001: para Empresas Sociales del Estado (ESE).

### **Contratación directa**

Permite a la entidad contratar sin competencia entre proveedores, siempre que exista una justificación válida, como:

- Urgencia manifiesta o emergencia sanitaria.
- Proveedores únicos por exclusividad.
- Contratos interadministrativos.
- Bienes con derechos de propiedad exclusiva.

Aunque no requiere comparación de propuestas, se debe justificar documentalmente la decisión y registrar el contrato en plataformas oficiales como el SECOP.

#### **Marco normativo:**

- Ley 80 de 1993.
- Ley 1150 de 2007.

- Decreto 1082 de 2015.

### **Convenios marco**

Son contratos preestablecidos por Colombia Compra Eficiente, en los que las condiciones (precio, calidad, garantía) ya han sido negociadas. Las entidades pueden adquirir directamente sin convocatorias adicionales. Ejemplo: compra de medicamentos o dispositivos médicos a través de la tienda virtual del Estado.

### **Marco normativo:**

- Ley 1150 de 2007.
- Decreto 1082 de 2015.
- Plataforma: tienda virtual del Estado.

### **Aplicación del proceso de convocatoria**

Una vez definido el tipo de convocatoria, se deben seguir pasos estructurados que aseguren legalidad, trazabilidad y eficiencia:

- **Elaboración de Términos de Referencia (TDR):** documento que define los requerimientos técnicos, condiciones de entrega, criterios de evaluación y obligaciones contractuales.
- **Publicación o envío:** según la modalidad, los TDR se publican o se remiten directamente a proveedores seleccionados.
- **Recepción de ofertas:** los proveedores presentan propuestas en un plazo definido.
- **Aclaración de dudas:** la entidad debe resolver inquietudes y realizar ajustes si se requiere.



- **Evaluación:** se analizan las propuestas en función de precio, calidad, cumplimiento normativo y soporte.
- **Adjudicación:** se selecciona al proveedor con mejor calificación de acuerdo con los criterios establecidos.

### **Comparar cotizaciones de proveedores**

La comparación de cotizaciones permite evaluar múltiples ofertas para un mismo producto o servicio. No se limita al precio, sino que incluye:

- **Precio por unidad:** incluyendo impuestos y transporte.
- **Condiciones de pago:** como plazos o descuentos.
- **Tiempos de entrega:** fundamentales en salud.
- **Garantías:** frente a defectos o vencimientos.
- **Costos adicionales:** como fletes o seguros.
- **Cumplimiento normativo:** como registros INVIMA.

Se recomienda construir cuadros comparativos, donde cada fila sea un proveedor y cada columna una variable, para facilitar la visualización del mejor costo - beneficio.

### **Análisis del portafolio de servicios**

El portafolio de servicios de un proveedor revela su capacidad técnica y nivel de especialización. Se debe considerar:

- Variedad de productos y su enfoque especializado.
- Certificaciones de calidad (Buenas Prácticas de Manufactura - BPM, Buenas Prácticas de Almacenamiento - BPA, ISO 9001).
- Soporte técnico y postventa.

- Innovaciones o herramientas de valor agregado.
- Experiencia comprobada en el mercado.

Este análisis permite elegir proveedores alineados con las necesidades institucionales y los requerimientos de seguridad y trazabilidad.

### **Organización de la información evaluada**

Toda la documentación debe organizarse de forma clara, accesible y estructurada. Algunas buenas prácticas son:

- Crear carpetas digitales o físicas por proveedor.
- Usar herramientas como Excel para construir matrices de evaluación.
- Asignar puntuaciones objetivas (ejemplo: 1 si cumple, 0 no cumple).
- Elaborar informes técnicos que justifiquen la selección.

Una adecuada organización facilita auditorías, toma de decisiones y mejora la trazabilidad del proceso de contratación.

### **Convocatoria de proveedores**

Para fortalecer el tema anteriormente abordado, se invita a consultar el siguiente enlace.

[Ir al sitio](#)

## **2. Negociación con proveedores en el contexto farmacéutico colombiano**

En Colombia, la negociación con proveedores farmacéuticos se desarrolla dentro de un marco normativo y técnico que exige transparencia, trazabilidad y estándares de calidad. Existen diversos tipos de negociación que deben ajustarse a la naturaleza del comprador (Empresa Social del Estado - ESE, Institución Prestadora de Servicios de Salud - IPS, Entidad Promotora de Salud - EPS o droguería) y del proveedor:

### **Negociación distributiva**

Común en contrataciones puntuales o situaciones de urgencia, donde cada parte busca maximizar sus propios intereses. Se presenta con frecuencia en adquisiciones directas por menor cuantía o emergencia sanitaria.

### **Negociación integrativa**

Propicia acuerdos de largo plazo que favorecen a ambas partes, como convenios marco entre EPS e IPS. Se busca optimizar calidad y reducir costos mediante compromisos colaborativos.

### **Negociación mixta**

Es la más frecuente, ya que integra criterios técnicos, normativos y económicos. Permite asegurar la calidad del producto y el cumplimiento regulatorio, mientras se gestionan eficientemente los recursos disponibles.

Estos enfoques deben enmarcarse en la Ley 80 de 1993 y la Ley 1150 de 2007, que establecen principios de eficiencia, transparencia y responsabilidad en la contratación.

## **Seleccionar estrategias de negociación**

La elección de estrategias de negociación en el sector farmacéutico colombiano debe contemplar aspectos normativos, técnicos, comerciales y operativos. Estas estrategias buscan acuerdos sostenibles que garanticen calidad, cumplimiento legal y eficiencia económica.

### **Estrategias clave**

#### **Investigación previa del proveedor**

Implica revisar antecedentes en plataformas como SECOP, validar registros del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), revisar sanciones, y consultar referencias en otras entidades.

#### **Definición de condiciones técnicas mínimas**

Antes de negociar, deben establecerse requisitos como BPM, BPA, ISO, registro sanitario, y trazabilidad, conforme a la Resolución 1403 de 2007.

#### **Comparación de múltiples ofertas**

A través de matrices de evaluación y tablas comparativas que incluyan variables como precio, condiciones de pago, tiempos de entrega y soporte técnico.

#### **Ofrecimiento de incentivos**

Pueden incluir descuentos por volumen, renovaciones automáticas, reducción de penalidades por buen desempeño o soporte adicional.

## **Formalización documental**

Todas las etapas de la negociación deben quedar documentadas en actas, minutas y expedientes técnicos, garantizando trazabilidad y cumplimiento.

## **Negociar con proveedores**

La negociación con proveedores farmacéuticos en Colombia representa un proceso estratégico que debe alinearse con criterios técnicos, normativos, financieros y éticos. Su impacto en la salud pública exige rigurosidad en cada etapa del proceso.

**Cumplimiento normativo:** debe regirse por leyes como la Ley 100 de 1993, Resolución 1403 de 2007 y normativas del INVIMA. En entidades públicas aplica además la Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007 y el Decreto 1082 de 2015. El incumplimiento puede derivar en sanciones por parte de la Superintendencia Nacional de Salud.

## **Buenas prácticas de negociación**

- a) Establecer condiciones claras:** tiempos de entrega, condiciones de almacenamiento, cobertura territorial, vida útil del producto.
- b) Verificar documentación del proveedor:** registro sanitario, certificaciones BPM / BPA, fichas técnicas, experiencia previa, y capacidad de respuesta.
- c) Considerar más allá del precio:** soporte técnico, garantías, logística y políticas de devolución.
- d) Documentar el proceso:** actas firmadas, matrices comparativas, justificaciones técnicas y registros contractuales.

## **Importancia de una negociación efectiva**

Una negociación bien estructurada asegura el suministro oportuno, evita sanciones, optimiza recursos, protege al paciente y mejora la relación proveedor - institución. En instituciones públicas o privadas, su impacto es clave para la sostenibilidad financiera y la calidad del servicio en salud.

### 3. Evaluación técnica y categorización de proveedores farmacéuticos

El análisis de fichas técnicas constituye una herramienta esencial en la evaluación y selección de productos dentro del servicio farmacéutico, ya que permite asegurar la calidad, seguridad y eficacia de los medicamentos ofrecidos por los proveedores. Las fichas técnicas son documentos normativos y descriptivos que sintetizan las características clave de un producto farmacéutico, respaldadas por evidencia científica y regulatoria. En el contexto colombiano, su correcta elaboración y análisis se encuentra alineado con los lineamientos del INVIMA, la Resolución 1403 de 2007 y las buenas prácticas de contratación pública o privada en salud.

#### Contenido mínimo de una ficha técnica

Una ficha técnica completa y válida debe incluir la siguiente información:

- **Nombre genérico**

Principio activo del medicamento, reconocido internacionalmente, que define su acción terapéutica.

- **Nombre comercial**

Marca asignada por el laboratorio fabricante.

- **Forma farmacéutica**

Presentación del medicamento (tableta, solución, inyectable, ungüento, etc.).

- **Concentración o dosis**

Cantidad de principio activo por unidad (mg, mL, UI, etc.).

- **Vía de administración**

Oral, intravenosa, tópica, oftálmica, intramuscular, etc.

- **Condiciones de almacenamiento**

Especificaciones técnicas de conservación (temperatura, humedad, protección de la luz).

- **Vida útil / fecha de vencimiento**

Tiempo máximo de uso garantizado bajo condiciones óptimas de almacenamiento.

- **Número de lote**

Código que permite rastrear la producción del medicamento.

- **Registro sanitario INVIMA**

Número oficial que certifica que el producto ha sido evaluado y autorizado en Colombia.

- **Fabricante y país de origen**

Entidad responsable del producto, útil para verificar trazabilidad y cumplimiento internacional.

- **Indicaciones terapéuticas y contraindicaciones (cuando aplica)**

Usos clínicos aprobados y restricciones de uso.

- **Datos de seguridad**

Advertencias, reacciones adversas, toxicidad, precauciones especiales.

Buenas prácticas en el uso de fichas técnicas:

- Solicitar fichas técnicas actualizadas directamente al proveedor.
- Verificar que la información coincida con el empaque y rotulado del producto.
- Confirmar que el registro sanitario esté vigente consultando en la plataforma del INVIMA.



- Almacenar y clasificar las fichas técnicas como parte de la documentación contractual y técnica del servicio farmacéutico.

El análisis de fichas técnicas no solo es un procedimiento técnico, sino un pilar de la gestión responsable, segura y eficiente de medicamentos e insumos en el sistema de salud colombiano.

### **Importancia del análisis en la evaluación de proveedores**

El análisis de fichas técnicas permite a las instituciones farmacéuticas tomar decisiones informadas al comparar distintos productos ofertados. Algunos beneficios clave incluyen:

- **Verificación del cumplimiento normativo**

La ficha técnica actúa como respaldo documental del cumplimiento con los requisitos sanitarios exigidos por el INVIMA y la legislación vigente.

- **Determinación de la equivalencia terapéutica**

Permite comparar productos con el mismo principio activo y vía de administración, identificando diferencias en formulación, absorción, excipientes o condiciones de conservación que puedan afectar su eficacia.

- **Evaluación de la idoneidad técnica**

Facilita el análisis de aspectos como la concentración, estabilidad del producto, compatibilidad con otros tratamientos o requerimientos logísticos (por ejemplo, cadena de frío).

- **Apoyo en la toma de decisiones contractuales**

Las fichas técnicas se convierten en insumos para construir matrices de evaluación técnica, definir criterios de puntuación y justificar la selección de un proveedor.

- **Fortalecimiento de la trazabilidad**

En caso de eventos adversos, devoluciones o auditorías, la ficha técnica permite rastrear las características del producto y sus condiciones de entrega.

Validar registro sanitario e inscripción del proveedor: todo producto farmacéutico comercializado en Colombia debe contar con un registro sanitario vigente emitido por el INVIMA. Este registro garantiza que el producto ha sido evaluado en cuanto a calidad, seguridad y eficacia. Su validación se hace revisando el código INVIMA en el envase y verificándolo en la plataforma oficial.

La validación del registro sanitario INVIMA es un procedimiento fundamental dentro del proceso de evaluación y adquisición de productos farmacéuticos. Este registro constituye la autorización oficial otorgada por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA) para la fabricación, importación, comercialización y distribución de un producto en Colombia, y garantiza que el medicamento o dispositivo médico ha sido evaluado en términos de calidad, seguridad y eficacia.

El primer paso en la validación consiste en verificar que el número de registro sanitario esté impreso de forma visible y legible en el envase del producto, junto con otros datos como el lote, la fecha de vencimiento y el nombre del fabricante. Este número, compuesto por una combinación alfanumérica (por ejemplo, INVIMA 2022M-0001234-R1), debe coincidir exactamente con el producto que se está evaluando.

Una vez identificado el número en el empaque, se procede a validar su autenticidad a través de la plataforma en línea del INVIMA. Este proceso incluye:

- Acceder al portal oficial del INVIMA: <https://consultaregistro.invima.gov.co>.
- Seleccionar el tipo de producto (medicamento, suplemento dietario, cosmético, dispositivo médico, etc.).
- Ingresar el número de registro o el nombre del producto en el buscador.
- Verificar que el producto esté vigente, que los datos coincidan (titular, fabricante, concentración, forma farmacéutica) y que no se encuentre vencido, suspendido o cancelado.

Este procedimiento no solo garantiza la legalidad del producto, sino que también protege a los usuarios y pacientes frente al riesgo de medicamentos falsificados, vencidos o no autorizados, lo cual es especialmente relevante en instituciones de salud pública y en contextos de contratación estatal.

Además, esta verificación es obligatoria en auditorías internas y externas, como parte de los requisitos de habilitación de servicios farmacéuticos (según la Resolución 1403 de 2007) y de los estándares de seguridad del paciente definidos por el Sistema Obligatorio de Garantía de la Calidad en Salud (SOGCS).

Entonces, validar el registro sanitario del INVIMA no es un trámite administrativo aislado, sino una acción crítica de control de calidad y responsabilidad sanitaria, que debe realizarse de forma rigurosa antes de aceptar cualquier producto farmacéutico dentro del sistema de salud.

Por otro lado, la inscripción del proveedor debe comprobarse mediante su registro ante Cámara de Comercio, Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales

(DIAN) y, si aplica, ante plataformas de contratación pública como SECOP. Solo proveedores debidamente inscritos pueden ser considerados en procesos formales de contratación.

Emplear listas de verificación y comparación de variables: las listas de verificación son herramientas prácticas que permiten validar si un proveedor o producto cumple con requisitos establecidos. Estas listas pueden contener variables como:

- Registro sanitario vigente.
- Certificados de BPA o BPM.
- Experiencia contractual.
- Garantías técnicas y logísticas.
- Soporte postventa.
- Documentación completa (fichas técnicas, hojas de seguridad).

Cada variable puede marcarse como cumplida (✓) o no cumplida (X). También pueden asignarse escalas de puntuación para comparar entre proveedores en una matriz. Esto ayuda a tomar decisiones basadas en evidencia.

Emplear escala de valoración de variables: una escala de valoración permite calificar el desempeño o cumplimiento de un proveedor frente a criterios definidos. En contextos farmacéuticos colombianos se usan escalas numéricas (0 a 5), porcentuales (0 % a 100 %) o cualitativas (bajo, medio, alto).

Por ejemplo, para la variable 'calidad del producto' se puede asignar:

- **5 puntos:** si cumple con todos los estándares normativos y técnicos.
- **3 puntos:** si cumple parcialmente o con observaciones menores.

- **0 puntos:** si no cumple o presenta incumplimientos graves.

Estas valoraciones se ponderan según el peso de cada variable en el proceso de evaluación.

Seleccionar matriz de riesgo: una matriz de riesgo es una herramienta para identificar y clasificar riesgos asociados a cada proveedor. Se evalúan variables como cumplimiento normativo, tiempos de entrega, calidad del producto, y respuesta ante emergencias.

Los niveles de riesgo pueden clasificarse en bajo, medio y alto, y se representan en matrices de doble entrada con colores (verde, amarillo, rojo). Esto permite identificar proveedores críticos y priorizar acciones de mejora o sustitución.

Calcular puntajes de variables de cumplimiento: el cálculo de puntajes consiste en sumar las calificaciones asignadas a cada variable evaluada para obtener un puntaje total por proveedor. Se puede usar una fórmula ponderada donde cada variable tiene un peso.

#### **Ejemplo:**

- Calidad (30 %).
- Precio (20 %).
- Logística (25 %).
- Documentación (25 %).

Se multiplican las puntuaciones por su peso y se suman. El resultado se compara con otros proveedores para seleccionar el más adecuado.

## **Relacionar criterios de evaluación con la información obtenida**

La evaluación técnica debe relacionar de forma lógica cada criterio con la evidencia recolectada (documentos, registros, referencias). Esto asegura que las decisiones sean objetivas y verificables en auditorías.

Por ejemplo, si se evalúa cumplimiento en BPA, debe adjuntarse copia del certificado emitido por INVIMA. Esta práctica fortalece la trazabilidad y reduce el riesgo de errores o conflictos legales.

Utilizar criterios de valoración en la información recopilada: los criterios de valoración permiten transformar información cualitativa (opiniones, experiencias, documentación) en datos comparables. Se establecen parámetros y escalas para cada criterio (ej. calidad técnica, soporte, tiempos).

Esto facilita convertir información diversa en resultados tabulados que pueden ser comparados entre proveedores de manera objetiva.

Interpretar resultados de valoración: interpretar los resultados implica analizar los puntajes obtenidos por cada proveedor y entender las causas de diferencias. Por ejemplo, un proveedor puede tener buen precio, pero bajo cumplimiento normativo, lo que disminuye su puntaje global.

Este análisis permite justificar por qué se escoge a un proveedor sobre otro, bajo criterios técnicos y no solos económicos.

Una vez evaluados los proveedores, se pueden categorizar en grupos según su desempeño:

- **A (excelente)**

Cumplen con altos estándares en todas las variables.

- **B (aceptable)**

Cumplen en lo esencial, pero tienen oportunidades de mejora.

- **C (no recomendable)**

No cumplen requisitos críticos.

Esta clasificación sirve para establecer relaciones a largo plazo, definir planes de mejora o excluir proveedores que representen riesgos.

Estas prácticas se alinean con las Resoluciones 1403 de 2007, 1557 de 2023 y los principios de calidad en la contratación de servicios en salud.

### **Evaluación de proveedores**

Para fortalecer el tema anteriormente abordado, se invita a consultar el siguiente enlace.

[Ir al sitio](#)

## **4. Contratación en servicios farmacéuticos: tipos, normativa y cláusulas**

En el contexto farmacéutico colombiano, los contratos con proveedores adoptan distintas formas jurídicas según el objeto, valor y modalidad de contratación. Estos contratos son instrumentos clave para regular las relaciones entre Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud (IPS, ESE), Entidades Promotoras de Salud (EPS), operadores logísticos, distribuidores y fabricantes de productos farmacéuticos. Su adecuada estructuración permite garantizar la transparencia, el cumplimiento normativo, la eficiencia en la adquisición de insumos y la protección de los recursos públicos o privados.

### **Principales tipos de contratos en el sector farmacéutico colombiano**

#### **A. Contrato de suministro**

Es el más común en el ámbito de la salud. Se utiliza para adquirir de forma continua o periódica medicamentos, dispositivos médicos e insumos hospitalarios. Permite establecer cronogramas de entrega, volúmenes aproximados, condiciones técnicas y formas de pago. Es esencial para garantizar el abastecimiento regular en hospitales, centros de salud y programas de atención primaria.

#### **Características destacadas:**

- Incluye cláusulas de calidad, trazabilidad, tiempos de entrega y penalidades.
- Puede estar respaldado por pólizas de cumplimiento y calidad.
- Aplica tanto en compras directas como en procesos de licitación o selección abreviada.



## **B. Contrato de prestación de servicios**

Se emplea cuando el proveedor realiza actividades adicionales al suministro, tales como logística de distribución, almacenamiento, dispensación en sitio, farmacovigilancia o validación de fórmulas médicas.

### **Ejemplos:**

- Contratos con operadores logísticos encargados del almacenamiento y distribución.
- Administración de puntos de entrega ambulatoria para medicamentos.

## **C. Contrato interadministrativo**

Se celebra exclusivamente entre entidades públicas. Es habitual cuando una ESE contrata con una central de compras como la Cooperativa de Hospitales de Antioquia (COHAN) para adquirir medicamentos en mejores condiciones, gracias a economías de escala. No requiere licitación, pero sí ajustarse a los principios de contratación estatal.

## **D. Convenio marco**

Contrato colectivo licitado previamente por una entidad como Colombia Compra Eficiente. Permite a otras entidades públicas adquirir productos farmacéuticos bajo condiciones ya establecidas.

### **Ventajas:**

- Reducción de tiempos administrativos.
- Términos predefinidos de calidad, precio y entrega.
- Mayor control y transparencia en el proceso.

## **Importancia de seleccionar el tipo de contrato adecuado**

La elección del contrato debe ajustarse a:

- El objeto de la contratación (productos y/o servicios).
- El régimen jurídico (público o privado).
- El valor estimado.
- La naturaleza del proveedor (entidad pública o privada).

Cada tipo implica diferentes formas de pago, cláusulas, garantías, tiempos de ejecución y responsabilidades contractuales. Además, en el marco del Sistema General de Seguridad Social en Salud (SGSSS), los contratos deben alinearse con las disposiciones de la Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007, Decreto 1082 de 2015, y la Resolución 1403 de 2007 sobre servicios farmacéuticos.

Una correcta estructuración contractual:

- Minimiza riesgos legales.
- Favorece el cumplimiento.
- Protege al usuario final.
- Facilita la auditoría, inspección y control por parte de entes como la Superintendencia Nacional de Salud y la Contraloría General de la República.

## **Analizar normativa de contratación**

La contratación en el sector salud está regida por normas que aseguran la transparencia, eficiencia y legalidad del proceso. Algunas de las principales son:

- **Ley 80 de 1993 y Ley 1150 de 2007:** contratación estatal.
- **Decreto 1082 de 2015:** reglamenta la contratación pública.

- **Resolución 1403 de 2007:** regula los servicios farmacéuticos.
- **Ley 1438 de 2011:** reforma del SGSSS.
- **SECOP:** plataforma obligatoria para la publicación de procesos estatales.

Diseñar cláusulas de contratación en servicios farmacéuticos: una adecuada redacción contractual asegura la legalidad y el cumplimiento de las obligaciones pactadas. Todo contrato debe contener cláusulas claras, verificables y alineadas con la normativa vigente.

Cláusulas fundamentales:

- **Objeto del contrato:** define claramente el bien o servicio contratado (medicamentos, dispositivos, logística, etc.), sus características, volumen, periodicidad y alcance.
- **Obligaciones de las partes:** responsabilidades del proveedor (entrega, cumplimiento normativo, soporte documental) y del contratante (pagos, supervisión, recepción conforme).
- **Plazos de entrega y cumplimiento:** establece tiempos máximos y frecuencias de entrega, reposición o prestación del servicio.
- **Condiciones de pago y descuentos:** detalla montos, formas, plazos de pago, y beneficios por pronto pago.
- **Garantías:** exigencia de pólizas de cumplimiento, calidad del producto, estabilidad de precios o cumplimiento técnico.
- **Penalidades:** sanciones aplicables por incumplimientos, demoras o fallas técnicas.

- **Terminación anticipada:** condiciones bajo las cuales se puede finalizar el contrato (incumplimiento, fuerza mayor, reorganización institucional).
- **Resolución de conflictos:** define los mecanismos de conciliación, arbitraje o jurisdicción aplicable.
- **Confidencialidad y protección de datos:** cláusulas ajustadas a la **Ley 1581 de 2012** (Habeas Data).
- **Criterios ambientales (cuando apliquen):** compromisos de sostenibilidad, disposición de residuos, logística inversa, etc.

**Contratación entre privados:** en el ámbito privado no se exige licitación pública ni uso de SECOP. Sin embargo, los contratos deben ser igual de rigurosos en lo técnico, legal y sanitario. La claridad de cláusulas, el cumplimiento normativo y la formalización por escrito son imprescindibles.

**Principio de libertad contractual:** en el sector privado rige la autonomía de la voluntad, según el Código Civil (art. 1602). Las partes pueden pactar libremente, siempre que no vulneren normas legales ni el orden público.

**Normativa aplicable:**

- Código Civil y de Comercio.
- Resolución 1403 de 2007.
- Ley 100 de 1993 y Ley 1438 de 2011 (si prestan servicios del SGSSS).
- Normativa INVIMA.
- Ley 1581 de 2012 (protección de datos personales).

**Cláusulas recomendadas incluso entre privados:**

- Objeto del contrato.
- Alcance de la prestación.
- Condiciones técnicas mínimas.
- Garantías.
- Condiciones de pago.
- Confidencialidad.
- Resolución de conflictos.

## Síntesis

La gestión eficiente de proveedores farmacéuticos en Colombia requiere conocer conceptos clave. Las Buenas Prácticas de Almacenamiento (BPA) aseguran la calidad de los medicamentos. Los proveedores presentan cotizaciones y fichas técnicas, que describen los productos. El INVIMA regula los registros sanitarios para su venta. A través de licitaciones públicas y el SECOP, las entidades contratan de forma transparente. Las matrices de evaluación ayudan a comparar propuestas. Los medicamentos pueden ser genéricos o de marca, siendo los primeros más accesibles. Conocer estos términos es fundamental para garantizar procesos de compra informados, seguros y en cumplimiento con la normativa vigente del sistema de salud.



## Material complementario

Tema	Referencia	Tipo de material	Enlace del recurso
Evaluación técnica y categorización de proveedores farmacéuticos	Ecosistema de Recursos Educativos Digitales SENA. (2023). Evaluación de proveedores.	Video	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=sBZgU1RIQX8">https://www.youtube.com/watch?v=sBZgU1RIQX8</a>
Convocatoria de proveedores	Ecosistema de Recursos Educativos Digitales SENA. (2023). Técnicas de clasificación de proveedores.	Video	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=5gBILC2yuC0">https://www.youtube.com/watch?v=5gBILC2yuC0</a>

## Glosario

**Auditoría:** revisión sistemática de los procesos de contratación y proveedores para verificar el cumplimiento de requisitos técnicos, legales y financieros.

**Cláusulas contractuales:** condiciones específicas establecidas en un contrato que regulan aspectos como plazos, pagos, garantías, penalidades, confidencialidad y resolución de conflictos.

**Comparación de cotizaciones:** herramienta utilizada para evaluar varias propuestas de proveedores con base en variables como precio, calidad, tiempos de entrega y cumplimiento normativo.

**Contrato de suministro:** acuerdo legal mediante el cual un proveedor entrega periódicamente medicamentos o insumos, bajo condiciones técnicas, económicas y de tiempo previamente definidas.

**Convenio marco:** contrato preestablecido, licitado por una entidad estatal como Colombia Compra Eficiente, que permite a otras instituciones adquirir productos bajo condiciones uniformes y previamente negociadas.

**Evaluación técnica de proveedores:** análisis sistemático de fichas técnicas y documentación del proveedor, con el fin de verificar la calidad, seguridad, eficacia y cumplimiento normativo de los productos ofertados.

**Ficha técnica:** documento que resume las características normativas y técnicas de un producto farmacéutico, como nombre genérico, concentración, forma farmacéutica, registro INVIMA y condiciones de almacenamiento.



**Ley 80 de 1993:** norma que regula la contratación estatal en Colombia, estableciendo principios como transparencia, economía, responsabilidad y selección objetiva.

**Matriz de riesgo:** instrumento que permite identificar y clasificar riesgos asociados a los proveedores, con base en variables como cumplimiento legal, calidad y logística, para tomar decisiones preventivas.

**Negociación integrativa:** tipo de negociación que busca beneficios mutuos entre proveedor e institución, priorizando relaciones sostenibles y acuerdos colaborativos.

**Normativa INVIMA:** conjunto de disposiciones técnicas y sanitarias emitidas por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, que regulan la fabricación, comercialización y registro de productos farmacéuticos.

**Registro sanitario:** código emitido por el INVIMA que certifica que un medicamento o dispositivo cumple con los requisitos de calidad, seguridad y eficacia exigidos por la legislación colombiana.

**Resolución 1403 de 2007:** normativa colombiana que regula los servicios farmacéuticos y define estándares técnicos para el funcionamiento de farmacias, droguerías y servicios de salud en general.

**Selección de proveedores:** proceso mediante el cual una entidad analiza y elige al proveedor más adecuado con base en criterios técnicos, financieros, legales y logísticos previamente establecidos.

**Tipos de convocatoria:** modalidades de contratación utilizadas para invitar a proveedores a presentar propuestas: licitación pública, invitación cerrada, contratación directa y convenios marco.

## Referencias bibliográficas

Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente. (s.f.). Tienda Virtual del Estado Colombiano. Recuperado Julio 16, 2025, from <https://www.colombiacompra.gov.co/secop/tvec>

Congreso de Colombia. (1993). Ley 80 de 1993: Estatuto General de Contratación de la Administración Pública. Diario Oficial No. 41.094.

Congreso de Colombia. (2007). Ley 1150 de 2007: Por medio de la cual se introducen medidas para la eficiencia y la transparencia en la Ley 80 de 1993. Diario Oficial No. 46.691.

Congreso de Colombia. (2011). Ley 1438 de 2011: Por medio de la cual se reforma el Sistema General de Seguridad Social en Salud. Diario Oficial No. 47.957.

Departamento Nacional de Planeación. (2015). Decreto 1082 de 2015: Decreto Único Reglamentario del Sector Administrativo de Planeación Nacional. Diario Oficial No. 49.523.

Sistema Electrónico de Contratación Pública - SECOP. (s.f.). ¿Qué es SECOP II?. <https://www.colombiacompra.gov.co/secop/secop-ii>

Superintendencia Nacional de Salud. (s. f.). Cuide su salud, nosotros nos encargamos de proteger sus derechos. Recuperado de <https://www.supersalud.gov.co/es-co/Paginas/Oficina%20de%20Comunicaciones/campa%C3%B1as/que-es-la-supersalud/index.html>

## Créditos

Nombre	Cargo	Centro de Formación y Regional
Milady Tatiana Villamil Castellanos	Responsable del ecosistema	Dirección General
Claudia Johanna Gómez Pérez	Responsable de línea de producción	Centro Agroturístico - Regional Santander
Christian Llano Villegas	Experto temático	Centro de Comercio y Servicios - Regional Tolima
Laura Paola Gelvez Manosalva	Evaluable instruccional	Centro Agroturístico – Regional Santander
Yuly Andrea Rey Quiñonez	Diseñadora de contenidos	Centro Agroturístico - Regional Santander
Leonardo Castellanos Rodríguez	Desarrollador full stack	Centro Agroturístico - Regional Santander
Maria Alejandra Vera Briceño	Animadora y productora audiovisual	Centro Agroturístico - Regional Santander
Erika Daniela Manrique Rueda	Validadora y vinculadora de recursos educativos digitales	Centro Agroturístico - Regional Santander
Erika Fernanda Mejía Pinzón	Evaluable de contenidos inclusivos y accesibles	Centro Agroturístico - Regional Santander