

	Acta de Reunión	Código	FAC-08 v.00
		Página	1 de 17

ACTA No. 001 de 2011

GENERALIDADES		
FECHA: Marzo 02 de 2011	HORA: 11:00 AM	LUGAR: CREAD San José de Cúcuta

ASUNTO
SESIÓN EXTRAORDINARIA: I PARTE

PARTICIPANTES		
Nombres	Rol	Hora de Llegada
Dr. Esperanza Paredes Hernández	Rectora	
William Villamizar Laguado	Presidente	
Héctor Miguel Parra López	Representante de la Señora Ministra de Educación	
Rodolfo Contreras	Representante de los Ex rectores	
Yamile Durán Pineda	Representante de las Autoridades Académicas	
Jorge Contreras Pineda	Representante de los Profesores	
Oscar Eduardo Villamizar Garzón	Representante del Sector Productivo.	
Eddgar Alfonso Vera Gómez	Representante de los Egresados	
Rosalba Omaña de Restrepo	Secretaria	

INVITADOS		
Nombres	Rol	Hora de Llegada
Profesor Ramiro Prato Franklin	Director Administrativo	
Profesor Ginna Viviana Pérez R.	Decana de Salud	
Dr. Oscar Vergel Canal	Asesor Jurídico	
AGENDA		

1. VERIFICACIÓN DEL QUÓRUM

La Secretaria comprueba el quórum reglamentario

2. ORDEN DEL DÍA

	Acta de Reunión	Código	FAC-08 v.00
		Página	2 de 17

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

La presente sesión es extraordinaria y tiene como único punto escuchar a las entidades que aceptaron la invitación efectuada por este Consejo con la finalidad de escuchar puntos de vista sobre las distintas alternativas de operación de la Clínica, de manera que le permita a la universidad consolidar una posterior invitación pública a todas las demás entidades interesadas.

Se invitó a las siguientes entidades:

Con fecha 31 de enero de 2011

- IPS Universidad de Antioquia
- Doctora Claudia Cecilia Uribe Rangel, Directora COMFANORTE
- Doctor Fernando Pinto Segura, Gerente DUMIAN
- Doctor Rodolfo Pinilla, Director Regional FUNDACIÓN MÉDICO PREVENTIVA
- Doctor Javier Andrés Quiceno Correa, Director Regional SALUDCOOP

Con fecha Febrero 08 de 2001

- Doctora Belinda Barrios Barrios, Gerente COOPERATIVA PROGRESEMOS C.T.A
- Doctor Eduardo A. Colmenares, Gerente de SOLSALUD

El señor PRESIDENTE da un saludo a las entidades interesadas en presentar sus propuestas, las cuales considera importantes para el futuro de la Clínica.


El Representante de los PROFESORES solicita que se hable de dos cosas:

1. El plan de entrega de la Clínica
2. La consultoría de la cual se habló

La señora Rectora declara que la idea era hacer una conversación inicial, pero que debemos atender en primer término las propuestas.

1. DUMIAN

Hacen la presentación los doctores JAIRO ESPITIA, Director Nacional y MANUEL GUARDIOLA, director Regional.

	Acta de Reunión	Código	FAC-08 v.00
		Página	3 de 17

Se adjunta la propuesta preliminar contenida en dieciocho 18 folios. Anexo No. 1

Destacan que tienen un convenio con una Universidad de Bogotá y hacen énfasis en los convenios binacionales que se podrían suscribir con entes de la frontera, igualmente, convenios internos para desplazamiento de estudiantes a otros países.

El doctor GUARDIOLA considera que para presentar una propuesta deben conocer en principio los parámetros definitivos.

El doctor ESPITIA manifiesta que hay cosas que deben saber para poder conocer la magnitud de la inversión, por ejemplo, quién asumiría la remodelación de la infraestructura física, le preocupa el reforzamiento estructural que conlleva una intervención grande en estructura. Es algo que se debe evaluar más a fondo y podría llevar de dos (2) a tres (3) meses. También debe evaluarse la dotación faltante para poder operar. Ellos pueden asumirlo y descontarlo de la participación que debe darse a los dueños. La idea es hacer de la clínica una clínica competitiva, que marque un pauta en Cúcuta, ser más autosuficientes en las necesidades de la ciudad y de la región.

Responden al Representante de los Profesores, que independientemente de la ganancia o pérdida, se cumpliría lo pactado en relación con el porcentaje que se asigne de la participación.

EL SEÑOR PRESIDENTE anota que hay unos tiempos y que el primer pago vendría haciéndose a los seis (6) meses más o menos.

LA SEÑORA Rectora declara que la idea es que el proceso sea muy transparente, a través de una invitación pública.

EL REPRESENTANTE DE LOS PROFESORES señala que se parte de la presunción de que la salud es un buen negocio y por eso se asume el riesgo.

EL DOCTOR GUARDIOLA responde que en su experiencia ha visto clínicas quebradas y rentables, la seguridad está en la experiencia, tener un modelo administrativo que permita un control efectivo. Otra cosa, es que los servicios se abren dependiendo de la demanda.

LA SEÑORA Rectora hace alusión a que en la presentación anterior se nos aseguró que la inversión era muy interesante y garantizada dependiendo del modelo.



Acta de Reunión

Código

FAC-08 v.00

Página

4 de 17

EL DOCTOR GUARDIOLA expresa que lo podrían decir con claridad en el momento en que se conozcan los términos. Un eje fundamental es la facturación racional, oportuna y confiable, en el caso de DUMIAN las glosas son menores al 1%. A parte por su experiencia conocen las necesidades del departamento y la ciudad para cubrir las falencias. Añade que cuando se hacen estos modelos, tienen en cuenta el perfil epidemiológico de la zona que permite saber qué servicios se van a prestar.

EI REPRESENTANTE DE LOS EGRESADOS manifiesta que aprovecha la oportunidad para que nos cuenten si tenían conocimiento sobre la cifra de rentabilidad de la Unidad Clínica en el año 2010.

EL DOCTOR ESPITIA responde que tiene un estudio pero no puntual, desafortunadamente el año pasado fue un año muy duro por el tema de la iliquidez, por la emergencia social del año 2009 que se tradujo en el 2010 y por el sistema de salud que se ha dado, lo que genera un costo adicional a la operación. Ellos saben que el sistema es así y a pesar de la presión que efectúan, los pagos se demoran hasta 180 días.

De otra parte, no son comparables los servicios de la UCI con los de otras áreas, algunas dan pérdida. La rentabilidad debe mirarse en forma global y no respecto a un servicio.

Responde al Representante de los PROFESORES, en cuánto a que monto giró al Hospital, que hay actas de liquidación mes a mes y que no tiene en el momento el dato.

El señor PRESIDENTE anota que DUMIAN hizo un acuerdo en el sentido que de lo recaudado giraría el 11% al hospital. Al anexar la Clínica, la cual contaba con un número de camas y la UCI, se giraría lo mismo el 11%. Recuerda que los pagos no se hacen de una vez, se demoran hasta seis (6) meses. Igualmente ocurría con la Clínica, lo que quiere decir que para arrancar se requiere inicialmente un capital de trabajo que cubra los gastos de unos seis (6) meses y es lo que hace que el Hospital no pudiera operar la Clínica.

En ese sentido, para responder al REPRESENTANTE DE LOS EGRESADOS, quien opera debe tener experiencia y capital de trabajo, DUMIAN giraba el 11% de los servicios facturados al Hospital.

EL DOCTOR GUARDIOLA considera que se fijan mucho en la rentabilidad financiera y no se mira lo social, para operar han hecho un esfuerzo grande, la Clínica no está operando

	Acta de Reunión	Código	FAC-08 v.00
		Página	5 de 17

en el momento, pero si se cerrara, ocasionaría un problema social.

EL DOCTOR ESPITIA a la pregunta del REPRESENTANTE DE LOS PROFESORES de por qué el área económica se centra en el FUS y no en otra unidad, responde diciendo que vienen trabajando con ella hace 20 años, a parte de ser profesionales, los conocen, tienen vínculos con ellos, pero es sincero al decir que no han manejado la parte académica.

Responde a LA DECANA DE SALUD, que uno de los objetivos es el apoyo para la certificación de la Clínica, gestiones que han adelantado para otras clínicas como la del Café.

En cuanto a lo expresado por la Decana, en cuanto a que el Decreto 2376 establece parámetros muy rigurosos, para el registro calificado de Medicina y que tiene que ver con la estructura académicas de las clínicas universitarias, responde que es una ventaja porque se partiría de cero, como una clínica nueva. Resalta la importancia de definir los procesos y la selección del personal a cargo.

2. IPS UNIVERSITARIA –SERVICIOS DE SALUD UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA

LA SECRETARIA hace la presentación del doctor JAIME POVEDA SEPÚLVEDA, destacando los nexos que ha tenido nuestra Universidad con la Universidad de Antioquia y en especial, los acercamientos efectuados desde el año 2007 en el tema de la Clínica

EL DOCTOR POVEDA S. agradece la invitación y declara que desafortunadamente la primera intención fue truncada, pero que le parece muy interesante que la Universidad aspire a tener un Hospital Universitario, aunque quienes lo han logrado en su mayoría son las universidades privadas. Añade que ha tenido vínculos contractuales para esta actividad con otras instituciones, a través de las cuales se pueden hacer muchas cosas.

Considera que la Universidad de Pamplona merece contar con su clínica, es una oportunidad, obviamente con riesgo. La propuesta es que haga lo que hizo la Universidad de Antioquia. En este sentido, presentará la propuesta porque quiere que la Universidad de Pamplona la copie, la imite y más adelante la supere. La Universidad de Antioquia seguiría en adelante acompañándolos para formar pensamiento, escuela a través del Hospital Universitario.

Hospitales universitarios los hay de todo, algunos en crisis como los de Cartagena y

	Acta de Reunión	Código	FAC-08 v.00
		Página	6 de 17

Santander, son experiencias con riesgos, pero debe analizarse el modelo; hay otras experiencias exitosas. Con el control del Consejo Superior Universitario y de la Rectoría es posible hacerla exitosa.

Considera que hay que poner a funcionar la Fundación y la IPS. Como Universidad de Antioquia les interesa más el hijo Unipamplona, por eso el interés de formación del equipo y uso del software calificado como el más pertinente en el país.

La señora RECTORA presenta a la doctora TERESITA DEL CARMEN AGUILAR GARCÍA, actual asesora de rectoría, haciendo alusión a su amplia experiencia profesional.

EL DOCTOR POVEDA SEPÚLVEDA hace la presentación de la propuesta la cual está consignada en el Anexo No. 02, contenido en 11 folios.

A la pregunta del SEÑOR PRESIDENTE, en el sentido de qué relación tendría la clínica con la Universidad de Antioquia, explica que la relación sería con la IPS, a través del contrato de colaboración empresarial, construido en equipo y dentro del mismo marco se establecen otros temas como la forma de dividir los excedentes.

A la pregunta del REPRESENTANTE DE LOS EXRECTORES, en el sentido de que deben hacerse unas inversiones iniciales, el doctor POVEDA SEPÚLVEDA responde que se toman las condiciones del contrato y dependiendo de las características se definen las inversiones, siendo el primer requisito la habilitación. El fuerte de la IPS de la Universidad de Antioquia son los procesos. Ahí mismo se involucraría el tema de las sismo resistencia a que hace referencia.

Otra acción consiste en buscar aliados, hay muchas maneras de buscar el dinero para garantizar el funcionamiento de las unidades mínimas de habilitación y luego las especializaciones.

Resalta que particularmente no les interesa desplazar a nadie de este departamento, es mejor vivir rodeado de amigos. La idea es establecer una dinámica diferente, la cual se ha convertido en una buena práctica de gestión, si hacen caso, lo importante es que la clínica tenga un solo dueño: la Universidad. La idea es que más adelante no nos necesiten, en este momento la propuesta se hace porque la Facultad de Salud de la Universidad e Pamplona ha tenido padrinazgo de la Universidad de Antioquia.

	Acta de Reunión	Código	FAC-08 v.00
		Página	7 de 17

Hace alusión a que la Universidad de Antioquía dio inicialmente 5.300 millones de pesos para la creación de la Corporación, que luego se le ha devuelto como mínimo la mitad de esta cifra por año. La aceptación de la propuesta le da la oportunidad de trabajar y ayudar en su gestión, a la IPS de esta Universidad.

Reitera que la Universidad debe ser dueña del bien y la póliza la debe favorecer. No es fácil empezar, es necesario generar credibilidad. Añade que la facturación y casi todo el montaje empresarial se efectúa a través de terceros.

El Abogado OSCAR VERGEL CANAL, hace una aclaración sobre el tema de la Fundación en el caso de la Clínica Universitaria.

EL REPRESENTANTE DE LOS PROFESORES hace una interpelación a la exposición del doctor POVEDA S. y manifiesta que como no tenemos quienes conozcan el modelo, por eso se propone la capacitación para operar directamente. Otra cosa es, que el modelo contempla estrategias para conseguir el capital. La clave también está en mantener la facturación. Él nos expresa la disposición de acompañarnos y nos está pidiendo la activación de la Fundación y la personería jurídica, que nos permitan ofrecer negocios de salud. Como no tenemos experiencias nos acompañan y forman el equipo para que luego actuemos independientemente, pero sí conformemos alianza.

El montaje empresarial que tienen nos permitiría conseguir los recursos, estableciendo cada proyecto y poniéndolo a funcionar cada uno como un plan de negocios, con flujo de caja y capital de trabajo, obviamente como personas naturales específicas.

El negocio de compra y venta de servicios de salud tiene condiciones muy estrictas, uno de ellos la habilitación de servicios, y las atenciones específicas. Todo está involucrado en el sistema de gestión. Todas las herramientas para ser eficientes y efectivos las ponen a nuestra disposición.

EL DOCTOR POVEDA S. anota que ha estado en todos los consejos superiores universitarios y algo que diferencia a la Universidad de Pamplona es su Plataforma Tecnológica. De otra parte, el tema de la facturación en un área de desarrollo es muy importante y estará a nuestro servicio.

A la pregunta del SEÑOR PRESIDENTE, de cómo sería el contrato cuando la Universidad aspira a tener unas posibles utilidades, el Doctor POVEDA S., responde que en el contrato se consignaría la forma como se repartirán los excedentes finales y este

	Acta de Reunión	Código	FAC-08 v.00
		Página	8 de 17

Consejo definirá a qué se destinan.

Así mismo, aclara al REPRESENTANTE DE LOS EX RECTORES, que en el contrato se especifica también qué parte de los ingresos serían para arriendo y dotación. Ese costo debe estar en operación al igual que la utilización del software. La capacitación se calculará cuando se formalice la solicitud a la Universidad de Antioquía.

Precisa que traer clientes vale, al igual que gestionar la empresa, no trabajan gratis. La salud es un sector en donde hay negocios interesantes, pero también hay riesgos. La IPS que la Universidad de Antioquía compró estaba quebrada y ahora produce por el manejo juicioso.

Responde al PROFESOR RAMIRO PRATO F., que el parámetro de excedente definido en la Universidad del Antioquía está entre el 12 y 15% de apoyo a la investigación a la docentes, inicialmente solo a propuestas de investigación. Está seguro que acá podemos hacer lo mismo.

Respecto a la solicitud del REPRESENTANTE DEL SECTOR PRODUCTIVO, en el sentido de si nos pueden presentar una propuesta y cuantificarla, el doctor POVEDA S. responde que ellos hacen planes de negocios específicos, pero en general después de firmar el contrato. Han efectuado proyectos de prefactibilidad, que luego los engavetaron, lo que sí puede decir es que las cifras serían las mismas para las dos universidades. Si la Universidad toma esta opción, presentaría la propuesta.

LA SEÑORA Rectora declara que la complejidad del proyecto es importante en varios aspectos, pero especialmente como apoyo a la región. Considera que debemos aprender de estos nuevos modelos y apropiarlos.

3. GRUPO EMPRESARIAL COOPERATIVO PROGRESEMOS

Se hacen presentes la Doctora BELINDA BARRIOS BARRIOS, Gerente y los doctores MANUEL ALFONSO CONTRERAS, HUGO VERGEL, CARLOS MARCIALES Y CARLOS LOZANO.

Su presentación está consignada en el Anexo No. 3.

Manifiestan que su invitación independiente del modelo es construir conjuntamente. En la parte académica quieren integrar equipos, lo mínimo es aplicar la norma, la idea básica es



Acta de Reunión

Código

FAC-08 v.00

Página

9 de 17

tener un plan conjunto. Necesitan saber qué necesitan, porque lo demás está en la norma.

En caso de efectuar la invitación pública, es necesario conocer otros referentes.

Precisan al REPRESENTANTE DE LOS EX RECTORES que este Grupo Empresarial Cooperativo se encuentra en varias ciudades, con una facturación de 18 mil millones en el sector salud. Su idea es tener claridad para saber cuánto deben invertir.

El señor CARLOS ALFONSO CONTRERAS LOZANO declara que su idea es buscar hacer una unión con la Cooperativa, efectuó una visita a la entidad y encontraron un déficit en la dotación hospitalaria, la mayoría de equipos que hay están descuidados. Debe hacerse una remoción casi total a la infraestructura y aunque los espacios son benignos están mal utilizados.

En su concepto lo primero que debe hacerse es poner el inmueble a funcionar, la edificación no cumple con el mínimo de requisitos. Aunque no es su función criticar y entiende el sentido de la invitación, podría decir que tienen los recursos para invertir especialmente en dotación y que calcula entre 15 mil y 18 mil millones. Para el efecto podría hacerse una alianza con la Cooperativa, como es su experiencia. Han analizado la parte académica y se podría consultar con universidades como la Javeriana y del Rosario, pero es realmente la Universidad de Pamplona quien lo debe establecer. Están interesados para que las ideas se fusionen y prestar un servicio claro y transparente a la comunidad. Resalta la necesidad de que haya claridad.

Considera que es un honor que se les haya tenido en cuenta, están presentes porque este es un negocio y les interesan las cosas honestas. Asegura con certeza que a través de la cooperativa y de su empresa, que está interesada, se puede salir adelante.

LA DOCTORA BELINDA manifiesta que estudiaron y se centraron en la forma de poner a funcionar la clínica. La idea es que la cooperativa y sus aliados puedan hacerlo, ya sea adecuándola y operándola o solamente lo primero.

Responde al REPRESENTANTE DE LOS EXRECTORES, que en unos 15 días podrían evaluar lo que se requiere para ponerla a funcionar.

De otra parte, precisa al REPRESENTANTE DE LOS PROFESORES, que estarían interesados en ser inversionistas, pero para ello deben conocer unas reglas claras.

	Acta de Reunión	Código	FAC-08 v.00
		Página	10 de 17

LA SEÑORA Rectora agradece el interés de interactuar con nosotros y consolidarse como empresarios en la región. La idea es oír propuestas. Se refiere a la experiencia en la asignación de los seguros para la Universidad, para lo cual se diseñó un modelo, con el propósito de garantizar la transparencia y la calidad. Les pide tener claro el interés de una universidad pública con una facultad de salud, tenemos responsabilidad social y queremos mirar una relación sostenible. Si se hace la invitación pública, en los términos de referencia se dará toda la claridad del caso.

Los Representantes de PROGRESEMOS se retiran.

La SEÑORA Rectora solicita a los señores Consejeros revisar las propuestas y tomar una decisión entre todos.

Siendo las 3:45 P.M. se suspende la sesión y se acuerda convocar nuevamente para tomar decisiones sobre el tema.

ACTA No. 001 de 2011

GENERALIDADES		
FECHA: Marzo 14 de 2011	HORA: 6:15 P.M	LUGAR: CREAD NORTE DE SANTANDER, San José de Cúcuta
ASUNTO		
SESIÓN EXTRAORDINARIA: II PARTE		
PARTICIPANTES		
Nombres	Rol	Hora de Llegada
Dr. Esperanza Paredes Hernández	Rectora	
William Villamizar Laguado	Presidente	
Rodolfo Contreras	Representante de los Exrectores	
Yamile Durán Pineda	Representante de las Autoridades Académicas	
Jorge Contreras Pineda	Representante de los Profesores	
Oscar Eduardo Villamizar Garzón	Representante del Sector Productivo.	
Rosalba Omaña de Restrepo	Secretaria	

	Acta de Reunión	Código	FAC-08 v.00
		Página	11 de 17

INVITADOS		
Nombres	Rol	Hora de Llegada
Profesor Ramiro Prato F.	Director Administrativo	
Dr. Teresita del Carmen Aguilar García	Asesora de Rectoría	
Dr. Ginna Viviana Pérez Reyes	Decana Facultad de Salud	
Abogado Oscar Vergel Canal	Asesor Jurídico Externo	

AUSENTES	
Nombres	Rol
Doctora Maritza Rondón Rangel	Delegada del Señor Presidente de la República

AGENDA

3. VERIFICACIÓN DEL QUÓRUM

La Secretaria comprueba e quórum reglamentario.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN
<p>A solicitud del Representante de los Egresados se deja la siguiente constancia:</p> <p>“RESPETADOS SEÑORES CONSEJEROS COMO LO MANIFESTE ME ES IMPOSIBLE ASISTIR EN LA FECHA Y HORA PROGRAMADA Y EXIGO RESPETO PARA CON LA REPRESENTACION QUE OBSTENTO HABIDA CUENTA QUE EL VIERNES CANCELE ALGUNOS COSAS POR ASISTIR A LA SESION PROGRAMADA Y NO SE REALIZO CON LA EXCUSA DE QUE ALGUNOS NO PODIAN Y LISTO NADA PASO PUES QUIERO RECORDARLES QUE AQUI NO HAY CONSEJEROS DE PRIMERA DE SEGUNDA NI DE TERCERA TODOS SOMOS IGUALES Y MERECEMOS SE NOS TRATE IGUAL O MEJOR.</p> <p>SIN OTRO PARTICULAR ESPERO SEÑORA SECRETARIA QUE ESTO QUEDE CONSIGNADO EN EL ACTA”.</p> <p>EDDGAR ALFONSO VERA GOMEZ RTE EGRESADOS HCSU</p> <p>4. DEBATE RELACIONADO CON EL FUTURO DE LA CLÍNICA</p> <p>LA SEÑORA Rectora hace un recuento sobre lo ocurrido en la primera parte de la sesión y agrega que el consenso es presentar la intención de compra de la clínica a la</p>



Acta de Reunión

Código

FAC-08 v.00

Página

12 de 17

Gobernación Departamental.

EL SEÑOR PRESIDENTE recuerda que algo escuchó al ingeniero hospitalario y no tenía la visión sobre lo que es la Universidad, como tal, y se pudo ver que lo quieren es operar la Clínica.

Manifiesta que la Gobernación Departamental está en dificultades por la ola invernal y en ese sentido, se deben adelantar algunas gestiones. Hay interesados en adquirir parte de la Clínica, que aspiran a formalizar empresas dedicadas a la prestación de servicios de salud, su intención es comprarle a la Gobernación y luego proponer operarla atendiendo las directrices de la Universidad. Tiene una propuesta verbal pero no le dieron viabilidad.

Considera importante discutir esta posibilidad, estos temas los tratará de concertar con la Asamblea Departamental a pesar de que cuenta con su autorización para vender y permutar bienes del departamento. En la Clínica tienen parte de un bien fiscal y hay una ordenanza que lo faculta para vender, pero lo más justo es socializar con la Asamblea, aunque ya se había visto esta posibilidad desde hace unos dos (2) meses, entonces hay un camino allanado y bajo ese criterio se puede.

Reitera que el Departamento atraviesa una situación difícil tras la ola invernal, pero que además de suplir la deficiencia en venta de licores, están revisando la adquisición de recursos nuevos.

Considera que debe actualizarse el avalúo por parte de la Lonja de Propiedad Raíz, entidad rectora en el tema y con base en ella establecer el porcentaje que corresponde y plantear un tipo de negociación. El Departamento está en búsqueda de vender algunos bienes y de hacerlo, ojalá fuera a una entidad pública y así evitar suspicacias. Este bien representa una serie de perspectivas a la Universidad de Pamplona.

LA SEÑORA Rectora deja constancia de la importancia para la Universidad de adquirir la Clínica, que además de fortalecerla, también impacta en el tema de la salud de la región.

Anota que se ha efectuado un barrido de experiencias exitosas en el país: MÉDECI, UNIVERSIDAD NACIONAL y UNIVERSIDAD DE ANTIOQUÍA, es necesario documentarlo con la reforma de la salud. Además hemos hecho un análisis juicioso de nuestros recursos y cree que hay suficientes argumentos para la decisión.



Acta de Reunión

Código

FAC-08 v.00

Página

13 de 17

Piensa que el modelo de la Universidad de Antioquia es muy atractivo para nosotros y garantiza la formación de un equipo para su sostenibilidad.

Pide tomar en consideración la reforma a la Ley 30 de 1992, aunque tiene algunas prevenciones. Las universidades deben proponer un manejo muy responsable en las alianzas que se suscriban, sin embargo, es una oportunidad. La crisis es mundial, el país no tiene recursos y el principal argumento de la modificación a la Ley 30 es que ya tiene 18 años y las actuales circunstancias exigen una nueva ley.

Deja constancia que se han realizado todos los análisis, caso contrario a la vez anterior en que los estudios no fueron previos, pero luego aparecieron. Habla de la necesidad de modificar la fecha de la entrega de la Clínica, prevista para el 26 de marzo.

EL REPRESENTANTE DE LOS EX RECTORES declara que según las perspectivas que ve con la Universidad de Antioquia, todo parece fácil, según lo planteado, no hay que invertir. Se está hablando de una IPS y quedamos pendientes sobre la consulta para saber si estaba vigente.

El planteamiento de la Universidad de Antioquia es completo, basado en su experiencia. Sin embargo, considera necesario hacer claridad en que el inmueble sería de la Universidad y esto generaría un arriendo. La IPS es un ente jurídico independiente de la Universidad, pero manejado en un gran componente por la Universidad. Como lo plantearon colocan todo y la Universidad no debe hacer nada, a la larga si eso funciona, de los excedentes anuales algo se revierte a la Universidad.

EL ABOGADO OSCAR VERGEL CANAL expresa que de las tres (3) propuestas presentadas, ve que la de la Universidad de Antioquia tiene muchas ventajas con la suscripción del contrato de contraprestación empresarial y con una transferencia de tecnología, entre otras. Es un modelo exitoso que buscan replicar. Como planteamiento general lo ve serio, buscan replicar el modelo y lógicamente también tendrán sus intereses.

EL REPRESENTANTE DE LOS PROFESORES manifiesta que independientemente de quien sea el operador, hay una serie de decisiones que se deben tomar, aprobar la intención de comprar la Clínica y para ello debe haber un trámite. Es claro que más que un proyecto financiero, es una estrategia investigativa ante el nuevo panorama de la investigación en Colombia, además, no sólo beneficia a la Facultad de Salud, y las demás facultades de la Universidad las cuales pueden estudiar sobre la realidad, sino



Acta de Reunión

Código

FAC-08 v.00

Página

14 de 17

también para la región.

Si este Consejo está convencido de los beneficios, debemos tener un soporte de estudios que demuestren que es un buen negocio. En las propuestas hay claridad que es bueno. Reitera la necesidad de adelantar esos estudios para mayor claridad, para ver cómo se adquiere la parte de la Gobernación, por cruce de cuentas o otra opción. Otra cosa sería la decisión de quién operaría, particularmente está sensibilizado de que debe ser la Universidad de Antioquía.

Valdría la pena socializar el estudio completo, actualizado sobre la clínica porque se verá el trabajo de las dos universidades. Considera que se debe dinamizar el proceso y ponerla a funcionar cuanto antes para evitar el deterioro de equipos e infraestructura.

LA SEÑORA Rectora declara que se le mide al proyecto con la condición que sea la Universidad de Antioquia quien nos acompañe en el proceso y nos capacite. Otra cosa sería, que no pudiéramos adquirir la clínica por el avalúo.

EL SEÑOR PRESIDENTE señala que si el proceso fuera de selección, abierto, no se podría hacer, pero aquí podemos avanzar a través del convenio. Particularmente no está de acuerdo en entregar la clínica a un ente privado, pero sí a la Universidad de Antioquia, considera que es un convenio entre dos universidades públicas y obviamente trabajando sobre un planteamiento que no perjudique.

Debe hacerse el avalúo, pero reitera que sea con la Lonja de Propiedad Raíz por su idoneidad en materia de avalúos y luego ver las posibilidades para el negocio. Con el ánimo de que la clínica quede en manos de la universidad se buscaría la forma, haciendo la salvedad de que hay una empresa con usuarios que no tienen clínica y les interesaría. Sin embargo, está por encima el interés de que la adquiera la Universidad, pero necesitan aterrizar sobre datos ciertos. Ya con el avalúo se haría una reunión con los diputados y luego con la Asamblea Departamental. Si queremos agilizar el proceso debemos tomar decisiones para avanzar.

EL REPRESENTANTE DE LOS PROFESORES manifiesta que es completamente partidario de tomar la opción presentada por la Universidad de Antioquía. Destaca de ella la capacitación del recurso humano que necesitamos

EL ABOGADO OSCAR VERGEL CANAL expresa que una vez se tome la decisión de compra, como lo manifestó el doctor POVEDA, ellos mismos podrían adelantar la

	Acta de Reunión	Código	FAC-08 v.00
		Página	15 de 17

actualización de los estudios, evitándonos así una consultoría. También es necesario que la Fundación se reúna a efecto de decidir que no se liquida y por el contrario, se activa.

EL SEÑOR PRESIDENTE dice que es una ventaja grande arrancar de cero, no hay pensionados, todo es contratado. Si el servicio es bueno la clínica se posiciona, ve las cosas con mucho positivismo. En la medida que haya equipo y buen servicio, la gente llega, se necesita la posibilidad. El negocio de la salud es completamente rentable

El Consejo Superior Universitario aprueba por unanimidad:

- Autorizar a la señora Rectora de la Universidad de Pamplona, doctora Esperanza Paredes Hernández, para adelantar las acciones conducentes a la adquisición o compra de la parte de la Clínica, propiedad de la Gobernación del Departamento.
- Autorizar a la señor Rectora de la Universidad de Pamplona, doctora Esperanza Paredes Hernández, para que previa actualización de los estudios existentes, se ponga en operación la Clínica Universitaria con la IPS Universidad de Antioquía, mediante la suscripción de un convenio específico, revisando los antecedentes de los convenios suscritos con la Universidad de Antioquía.

Sobre la solicitud de la Señora Rectora de aplazar la fecha de entrega de la Clínica, EL REPRESENTANTE DE LOS PROFESORES considera necesario que se apruebe acá el plan de entrega.

EL ABOGADO VERGEL CANAL precisa al Representante de los Profesores, que por Acuerdo No. 067 del 15 de diciembre de 2010, se acordó dar por terminado anticipadamente el convenio y da lectura al mismo, en el que se establecen cinco (5) meses para la entrega, los cuales vencen el 26 de marzo, plazo que es conveniente ampliar. Lo ideal es que la Universidad de Antioquia la reciba con una delegación nuestra.

EL REPRESENTANTE DE LOS PROFESORES considera que la verificación del plan de entrega debe entenderse que lo hace el Consejo Superior Universitario; el Hospital pretende entregar con DUMIAN funcionando y hacer un cruce de cuentas en la forma que ellos creen, desconociendo que es un convenio de riesgo compartido.

EL SEÑOR PRESIDENTE anota que hay un convenio firmado al cual debemos



Acta de Reunión

Código

FAC-08 v.00

Página

16 de 17

ajustarnos y que sea un equipo interdisciplinario quien la reciba, levantando una acta y conocer el resultado final.

EL ABOGADO VERGEL CANAL declara la necesidad de acelerar el tema de la propuesta de la Universidad de Antioquia a corto y mediano plazo y conocer el plan de acción.

EL SEÑOR PRESIDENTE considera que deberían venir los de la Universidad de Antioquia. Ellos saben quienes pueden hacer inversión, hay temas que se pueden tercerizar con quienes tengan especialistas, equipos y recursos.

EL REPRESENTANTE DE LOS EXRECTORES manifiesta que con base en el inventario se hacen las comisiones.

LA DECANA DE LA FACULTAD DE SALUD resalta la importancia en la entrega, de la verificación del funcionamiento de los equipos, por eso importa quiénes lo harán.

EL SEÑOR PRESIDENTE anota que la lonja arma un equipo para la valoración de los mismos.

El Consejo Superior Universitario aprueba mediante Acuerdo No. 002, Modificar el Artículo primero del Acuerdo No. 045 del 26 de octubre de 2010, en el sentido de ampliar el plazo máximo de entrega de la Clínica, por parte del Hospital, hasta en un plazo máximo de siete (7) meses.

LA SEÑORA Rectora agradece al Consejo Superior Universitario el apoyo, ya que este proyecto constituye algo muy bueno para la Universidad y para la región. Agrega que se siente satisfecha por ello.

Finalmente EL SEÑOR PRESIDENTE informa que según Cifras y Conceptos, la Universidad Pública del Norte de Santander ocupó el primer puesto, lo que es un buen índice. Así mismo, la Gobernación Departamental en los siete (7) puntos evaluados ocupó el primer puesto al igual que la Asamblea Departamental



Acta de Reunión

Código

FAC-08 v.00

Página

17 de 17

Siendo las 8:15 p.m se da por terminada la sesión

En constancia firman:

ACTIVIDADES PROPUESTAS – PENDIENTES

APROBACIÓN DEL ACTA

Asistentes	Firma
WILLIAM VILLAMIZAR LAGUADO	
ROSALBA OMAÑA DE RESTREPO	