

Caja de Compensación Familiar de Caldas - Confa -
MANUAL DE CONTRATACIÓN

El Consejo Directivo de la Caja de Compensación Familiar de Caldas -Confa- en uso de sus facultades, mediante el presente manual establece los principios, políticas y lineamientos de la contratación, teniendo en cuenta que de conformidad con lo establecido en el Artículo 39 de la Ley 21 de 1982, Confa, es una persona jurídica de derecho privado, organizada como Corporación, en la forma prevista en el Código Civil, cumple funciones de Seguridad Social y se encuentra sometida al control y vigilancia del Estado en la forma prevista en la Ley.

TÍTULO I DISPOSICIONES PRELIMINARES
CAPÍTULO I. CONSIDERACIONES GENERALES

ARTÍCULO 1. OBJETO.

El presente manual tiene por objeto adoptar los principios, políticas y lineamientos, que regirán la contratación de la Caja de Compensación Familiar de Caldas- Confa, lo no reglamentado en el presente, se regulará conforme a normas legales vigentes que le sean aplicables.

ARTÍCULO 2. RÉGIMEN DE CONTRATACIÓN.

El régimen de contratación de la Caja de Compensación Familiar de Caldas Confa es de derecho privado, en consecuencia se regirá por las normas del derecho civil y comercial y en todo caso, se ajustará a las normas especiales del Régimen del Subsidio Familiar.

ARTÍCULO 3. PRINCIPIOS.

La Contratación de la Corporación, se orientará bajo los principios de la buena fe, moralidad, transparencia, participación, planeación, publicidad, selección objetiva, imparcialidad, economía, igualdad, equidad y celeridad, en el marco de criterios de eficacia y eficiencia.

Principios que se encuentran definidos en el Código de Buen Gobierno y Ética.

CAPÍTULO II. TÉRMINOS Y DEFINICIONES

ARTÍCULO 4: DEFINICIONES

Para todos los efectos de interpretación del presente manual y sus documentos complementarios, se atenderán las siguientes definiciones:

- a. EJECUTIVOS: Son los trabajadores de la Corporación, que sin ostentar facultades de Representación Legal, se encuentran expresamente autorizados para suscribir contratos y obligar a la Corporación.
- b. SUPERVISOR: Es el Gerente, Líder o Coordinador que gestiona la Negociación o a quién éste delegue para ello.
- c. REPRESENTANTES LEGALES: La representación Legal de la Corporación, se encuentra en cabeza del Director Administrativo y sus Suplentes.
- d. GESTOR CONTRACTUAL: Corresponde al líder o gerente del área a cargo de cumplir el proceso de selección (**Contratación directa, cotizaciones o invitación**), y las actuaciones pertinentes en el sistema de contratos, sin perjuicio de la delegación que de estas funciones pueda hacer en otro colaborador.

CAPÍTULO III DISPOSICIONES COMUNES A TODAS LAS CONTRATACIONES EFECTUADAS POR LA CORPORACIÓN.

ARTÍCULO 5. CAPACIDAD DE LOS OFERENTES Y/O CONTRATISTAS.

Toda persona es legalmente capaz, excepto aquellas que la ley declara incapaces.

El oferente y/o Contratista no puede estar incurso en inhabilidades e incompatibilidades, salvo que se encuentre dentro de las excepciones establecidas en el artículo 14 del presente Manual, y debe acreditar la calidad de representante legal cuando se trate de persona jurídica.

PARÁGRAFO: Las personas jurídicas deben demostrar su existencia y representación legal, de acuerdo con las disposiciones legales vigentes, mediante certificado expedido por la entidad competente.

ARTÍCULO 6. CAPACIDAD DE Confa.

La capacidad para contratar en nombre de la Corporación, se encuentra en cabeza de los Representantes Legales y los ejecutivos que al tenor de los documentos complementarios al presente manual, sean autorizados por El Director.

PARÁGRAFO 1: La contratación celebrada sin el cumplimiento de los requisitos de capacidad establecidos en el presente artículo, será inválida. En consecuencia, quien incurra en esta actuación o induzca a un ejecutivo bajo su mando para ello, responderá de manera personal por los perjuicios derivados de la ejecución de dichos contratos y negociaciones, sin que ello excluya el inicio de los procesos disciplinarios a que haya lugar.

PARÁGRAFO 2: El ejecutivo que se encuentre en desacuerdo con la celebración de un contrato, manifestará por escrito los motivos y razones ante el Comité de Contratación, para su verificación y análisis.

ARTÍCULO 7. PROHIBICIÓN.

De conformidad con la prohibición expresa contenida en el artículo 44 de la Ley 21 de 1982, concordante con el numeral 19 del artículo 24 de la Ley 789 de 2002, las Cajas de Compensación Familiar, no podrán, salvo el pago del subsidio familiar o en virtud de autorización expresa de la ley, facilitar, ceder, dar en préstamo o entregar a título gratuito o a precios subsidiados bienes o servicios a cualquier persona natural o jurídica.

ARTÍCULO 8. AUTORIZACIONES.

Los contratos además del cumplimiento de los requisitos propios de la contratación entre particulares, estarán sujetos a las siguientes autorizaciones:

- a. Aprobación por parte del Consejo Directivo de la Corporación, cuando la cuantía supere la facultad otorgada al Director Administrativo por la Asamblea General de Afiliados.
- b. Autorización previa ante la Superintendencia del Subsidio Familiar, en las siguientes negociaciones y/o contratos
 1. Compra, venta, permuta y comodato de bienes inmuebles.
 2. Arrendamientos de bienes inmuebles cuyo canon mensual supere 40 S.M.M.L.V
 3. Construcción de instalaciones en las que se vayan a desarrollar programas de Atención Integral de la Niñez.
 4. Las demás que determine la normatividad vigente.

PARÁGRAFO: En los contratos de arrendamiento y en general aquellos de tracto sucesivo, los niveles de autorización aplicarán por vigencias de un año.

ARTÍCULO 9. DEBERES.

Todos los trabajadores de Confa que intervengan, autoricen, revisen, supervisen y en general participen en la celebración y ejecución de contratos en cualquier etapa del proceso contractual deberán dar cumplimiento con:

- a) Lo dispuesto en el presente manual y documentos complementarios del mismo.

- b) Lo contemplado en el Código de Ética y Buen Gobierno.
- c) Las directrices y lineamientos determinados por las instancias pertinentes de la Corporación.
- d) Aprobar con su firma y dar visto bueno a las negociaciones y documentos contractuales que gestione, revise o autorice.

PARÁGRAFO: El incumplimiento de los anteriores deberes, dará lugar a la aplicación de procesos disciplinarios, de conformidad con los procedimientos definidos por la organización.

ARTÍCULO 10. UTILIZACIÓN DE MEDIOS ELECTRÓNICOS.

En todos los trámites y procedimientos regulados en el presente Manual, se podrán utilizar medios electrónicos, con el cumplimiento de los requisitos señalados en la Ley 527 de 1999 y en las normas que la reglamenten, modifiquen o complementen.

ARTÍCULO 11. INHABILIDADES E INCOMPATIBILIDADES.

Confa dará aplicación integral a lo contemplado en el Decreto 2463 de 1981 - Por el cual se determina el régimen de inhabilidades, incompatibilidades y responsabilidades de los funcionarios de las cajas de compensación familiar y de las asociaciones de cajas y de los miembros de sus organismos de dirección, administración y fiscalización, el cual dispone:

Los miembros de los consejos o juntas directivas, revisores fiscales y trabajadores de las cajas no podrán, durante el ejercicio de sus funciones ni dentro del año siguiente a su cesación en las mismas, en relación con las entidades respectivas:

- a) Celebrar o ejecutar por sí o por interpuesta persona contrato o acto alguno;
- b) Gestionar negocios propios o ajenos, salvo cuando contra ellos se entablen acciones por la entidad a la cual sirven o han servido o se trate del cobro de prestaciones y salarios propios;
- c) Prestar servicios profesionales;
- d) Intervenir por ningún motivo y en ningún tiempo en negocios que hubieren conocido o adelantado durante su vinculación.
- e) Quienes por hechos irregulares fueron responsables de dar por terminado algún contrato.

Las anteriores prohibiciones se extienden a las sociedades de personas, limitadas y de hecho de que el funcionario o su cónyuge hagan parte y a las anónimas y comanditarias por acciones en que conjunta o separadamente tengan más del cuarenta por ciento del capital social.

ARTÍCULO 12. EXTENSIÓN DE LAS INHABILIDADES.

El cónyuge, los parientes dentro del segundo grado de consanguinidad, primero de afinidad y primero civil de los trabajadores a que se refiere la disposición precedente, así como quienes con tales trabajadores tengan asociación profesional, comunidad de oficina o sociedad de personas o limitada, quedan comprendidos dentro de las incompatibilidades contempladas en el artículo anterior.

ARTÍCULO 13. RESTRICCIONES INTERNAS PARA CONTRATAR

Además de las inhabilidades e incompatibilidades propias de la Ley, los representantes Legales de la Corporación y los ejecutivos autorizados para contratar, no podrán suscribir negociación alguna con los parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad. Salvo que el proveedor tenga condiciones especiales necesarias para la Corporación contando con la previa autorización del Consejo Directivo.

ARTÍCULO 14. EXCEPCIONES.

Se exceptúa la aplicación del régimen de inhabilidades e incompatibilidades, cuando en la negociación adelantada exista la obligación legal de contratar con la persona cobijada con el impedimento, o cuando exista pluralidad de oferentes y la selección del contratista se efectúa en igualdad de condiciones a todos los demás, situaciones que deberán ser aprobadas por Consejo Directivo de la Corporación.

En estos casos, los trabajadores que tengan uno de los vínculos anteriores deberán abstenerse de participar en los procesos de selección, contratación, auditoría o supervisión.

ARTÍCULO 15. NULIDAD DE LOS CONTRATOS REALIZADOS BAJO CAUSAL DE INHABILIDAD O INCOMPATIBILIDAD.

Constituye causal de nulidad la celebración de actos o contratos en contravención a los anteriores artículos. Los trabajadores que en ellos intervengan o permitan su ejecución serán sancionados con la pérdida del empleo, sin perjuicio de la responsabilidad civil o penal que pueda caber al infractor.

ARTÍCULO 16. INHABILIDADES E INCOMPATIBILIDADES SOBREVINIENTES.

Si sobreviene inhabilidad o incompatibilidad en el Contratista, el Consejo Directivo determinará la pertinencia de continuación, cesión o terminación del contrato.

ARTÍCULO 17. MANEJO DE CONFLICTOS DE INTERÉS

Conforme a lo dispuesto en la Ley 789 de 2002, es deber del Representante Legal de la Corporación, informar al Consejo Directivo, aquellos casos en los cuales él o un administrador, miembro del Consejo Directivo, socio o asociado, Revisores Fiscales tenga parentesco hasta el cuarto grado de consanguinidad, primero de afinidad o único civil, con las personas que se relacionan a continuación:

- a.) Los socios, asociados o de personas jurídicas que hagan parte de la red de servicios contratadas directa o indirectamente por la entidad o de las entidades vinculadas por razón de inversiones de capital.
- b.) Los contratistas personas naturales y los socios o asociados de personas jurídicas con quienes la entidad o sus entidades vinculadas celebren cualquier tipo de contrato o convenio dentro del marco de la operación del régimen.
- c.) Los socios, asociados o de personas jurídicas receptoras de recursos de capital de la entidad o entidades vinculadas, conforme su objeto social lo permita.

En estos casos el representante legal o la persona que tenga uno de los vínculos anteriores deberá abstenerse de participar en los procesos de selección, contratación o auditoría y la entidad deberá celebrarlos siempre y cuando éstos proponentes se encuentren en condiciones de igualdad con las demás ofertas o ser la mejor opción del mercado. Será causal de remoción del Consejo Directivo u órgano administrativo la violación a la presente disposición, incluyendo una inhabilidad para desempeñar esta clase de cargos por un término de 10 años.

TITULO II PROCESO CONTRACTUAL

CAPITULO I: ETAPA PREPARATORIA O DE PLANEACIÓN

ARTÍCULO 18. DEFINICIÓN.

La contratación deberá obedecer a una planeación y análisis que determine necesidades, riesgos y conveniencia, tomando las medidas tendientes a su correcta ejecución, a evitar su paralización y a la obtención de los fines propuestos. Dicho análisis será realizado por el líder o

gerente del área interesada en la negociación con acompañamiento, en caso de requerirse, del área de auditoría, en lo pertinente al análisis de riesgos.

PARÁGRAFO: Todas las compras administrativas y los servicios de mantenimiento y reparación, deberán gestionarse a través de las áreas de Compras y Mantenimiento, de acuerdo con los formatos de solicitud de pedido establecidos, con las excepciones determinadas para las Compras y servicios de Mantenimiento descentralizados que se desarrollan en los documentos anexos al presente Manual.

ARTÍCULO 19. GARANTÍAS.

En el análisis de conveniencia de la contratación, se revisarán los riesgos inherentes a la ejecución de la negociación propuesta y se definirán las garantías que serán exigidas por Confa, las cuales se mantendrán vigentes por el tiempo de duración del contrato.

Las garantías consistirán en pólizas expedidas por Compañías de Seguros debidamente autorizadas para funcionar en el País.

La constitución y aprobación de las garantías, será requisito previo para que se entienda legalizado el respectivo contrato.

PARÁGRAFO: En contratos de cuantía indeterminada, si el supervisor determina la necesidad de solicitar pólizas, deberá establecer un monto determinado para cubrimiento del amparo.

CAPÍTULO II: ETAPA PRE-CONTRACTUAL

ARTÍCULO 20. DEFINICIÓN:

En esta etapa se establecen los trámites para el proceso de selección de acuerdo a la modalidad del contrato y a las cuantías, además se gestionan las autorizaciones pertinentes.

ARTÍCULO 21. CRITERIO DE SELECCIÓN

Se faculta a los Ejecutivos, Gerentes o líderes de área, para definir y establecer las reglas de la negociación, el criterio para la selección de los contratistas y la celebración de los contratos, órdenes o aceptaciones de propuestas, teniendo en consideración las condiciones y precios del mercado.

Se debe procurar la realización de negociaciones que impliquen paquetes completos, para que cubran necesidades de períodos significativos con el propósito de lograr condiciones de negociación y descuentos favorables de los oferentes.

ARTÍCULO 22. PROCESOS DE SELECCIÓN

Los procesos de selección, cuantía y requerimientos aplicables a la contratación que adelante la Corporación, serán los siguientes:

PROCESO DE SELECCIÓN	VALOR SMMMLV	REQUERIMIENTO DE OFERTAS O COTIZACIONES
CONTRATACIÓN DIRECTA	Entre 0 y 10	Una (1) Oferta, propuesta o cotización
COTIZACIÓN ESCRITA O MEDIOS ELECTRÓNICOS	Mayor a 10 y hasta 40	Invitar un número plural de oferentes
INVITACIÓN	Más de 40	Invitar un número plural de oferentes

PARÁGRAFO 1: En los procesos de selección que así lo requieran, se debe garantizar la solicitud o invitación a cotizar de un número plural de proveedores o proponentes. No obstante, si verificada esta condición, solo se recibe una propuesta, cotización u oferta, Confa podrá, previa justificación de quién gestiona la contratación, entablar la relación contractual proyectada, con el único oferente que manifestó su interés en participar o iniciar un nuevo proceso de selección.

PARÁGRAFO 2: Será responsable de documentar y sustentar ante la organización, la celebración de contratos sin contar con un número plural de cotizaciones o la aplicación de contratación directa, quién apruebe y gestione dichas negociaciones en cumplimiento de los requisitos de capacidad establecidos en el presente manual.

ARTÍCULO 23. CONTRATACIÓN DIRECTA.

Podrá contratarse de manera directa negociaciones hasta diez (10) S.M.M.L.V y sin importar la cuantía en los siguientes casos:

a. Cuando sólo exista una persona que pueda proveer el bien o el servicio, por ser titular de los derechos patrimoniales de autor, por ser de acuerdo con la ley, su proveedor exclusivo o se evidencie la necesidad de contratar específicamente ese producto y la imposibilidad de contar con sustitutos en el mercado para el efecto.

b. Los servicios prestados en ejercicio de profesiones liberales, al igual que aquellos que deban efectuarse en virtud de las calidades técnicas y profesionales de la persona natural (intuitu personae).

c. Eventos calificados como emergencia que afecten directamente y de forma inmediata la prestación del servicio normal y aquellos que ponen en riesgo la integridad física de las personas, atribuible a hechos imprevisibles o irresistibles, fuerza mayor y caso fortuito, que requiere una intervención que no debe superar las 24 horas a partir de la detección de la necesidad y la solución esté encaminada a restablecer la prestación del servicio o cesar los riesgos en la integridad física de quienes se encuentren afectados; la intervención que pueda esperar más tiempo del anteriormente establecido, se efectuará en cumplimiento de los procesos de selección determinados en el presente manual

d. Los casos en que la competencia, las circunstancias especiales de oportunidad del mercado, la confidencialidad o las estrategias de negocios lo hagan necesario.

e. La ampliación o renovación de plataformas tecnológicas cuando sea necesaria la continuidad del proveedor o producto, por ser servicios de tecnología exclusivos o el cambio de proveedor sea muy oneroso para la Corporación.

f. La implementación y renovación de licencias de software, así como la contratación de soporte y mantenimiento de tales herramientas y otros servicios asociados, siempre y cuando se acredite que la calidad o las razones de mercado no permiten adelantar el proceso de selección plural previsto en el presente manual.

g. El mantenimiento y soporte de bienes que deba ser realizado por el proveedor de los mismos.

h. Adquisición de material para la prestación de los servicios de cirugía de urgencias cuando no se cuente con proveedores previamente vinculados con la corporación.

i. El Mantenimiento de infraestructura y maquinaria hasta 10 S.M.M.L.V

j. Cuando se trate de darle continuidad a un proveedor por razones técnicas o de estética y que ha cumplido de manera satisfactoria con los acuerdos contractuales anteriores, previa aprobación del comité de contratación.

K. Los contratos celebrados por Confa, en ejecución de recursos provenientes de un tercero cuando expresamente se deban adoptar los lineamientos de éste.

PARÁGRAFO 1. En los casos previstos en el presente artículo, deberá constar la justificación o documentación que dio lugar a la aplicación de la contratación directa.

PARÁGRAFO 2: Las negociaciones deben surtir los trámites de autorización de acuerdo con los montos establecidos en el presente manual.

ARTÍCULO 24. INVITACIÓN.

Proceso de selección por medio del cual, se elaboran las condiciones que deberá presentar el oferente para la presentación de propuestas para el suministro de bienes o servicios, la invitación debe ser enviada a varios oferentes de manera que se cuente con un número plural para realizar la elección de la mejor propuesta. No obstante, si verificada esta condición, solo se recibe una propuesta u oferta, Confa podrá, previa justificación de quién gestiona la contratación, entablar la relación contractual proyectada, con el único proponente que manifestó su interés en participar o iniciar un nuevo proceso de selección.

ARTÍCULO 25. ELECCIÓN DE LA PROPUESTA.

La selección de la propuesta la hará el Representante legal, Ejecutivo, Gerente o Líder que adelantó el proceso de selección, quién podrá contar con acompañamiento técnico en caso de ser necesario. La selección se comunicará al proponente elegido, al igual que se podrá informar la decisión a los no favorecidos.

PARÁGRAFO: Posterior a la elección, se podrán renegociar precios con el proveedor seleccionado, siempre que ello implique eficiencias y ventajas económicas o competitivas para la Corporación, sin que se modifiquen ni adicione los bienes y servicios requeridos.

ARTÍCULO 26. COMITÉ DE CONTRATACIÓN.

Se establece un Comité de Contratación con las siguientes facultades:

a) Realizar análisis previo a todas las negociaciones que superen 150 S.M.M.L.V una vez se haya efectuado el proceso de selección y antes de la determinación del proveedor.

b) Estudiar y aprobar las negociaciones tendientes a la elaboración de contratos de colaboración, asociación, convenios, participación, o alianzas estratégicas con entidades públicas o privadas, que tengan por objeto la realización de actividades correspondientes al objeto social y aquellas que requieran conocimientos especializados.

Siempre y cuando exista aporte en dinero o especie por parte de de la Caja.

c) Analizar los eventos de anticipos, pagos anticipados y adiciones, cuando se superen los límites establecidos en el presente Manual.

d) Adoptar las decisiones pertinentes en los eventos de incumplimientos o dificultades contractuales que no puedan ser resueltas por el Supervisor y/o Interventor.

e) Las demás que sean necesarias en cumplimiento del presente Manual y sus documentos complementarios.

PARÁGRAFO: El comité estará conformado de manera permanente por la Dirección, La Secretaría General y La Gerencia Financiera, como ente verificador, la Auditoría, y con carácter de invitados, los Ejecutivos, Gerentes o Líderes que gestionan las negociaciones y los demás que se consideren necesarios para adoptar las decisiones correspondientes.

ARTÍCULO 27. SERVICIOS POR HONORARIOS EN EJERCICIO DE PROFESIONES LIBERALES.

Lo previsto para invitaciones, no será aplicable a las negociaciones tendientes a la contratación por honorarios y para el ejercicio de profesiones liberales, donde bastará la explicación de los componentes específicos requeridos para la prestación del servicio y la selección la efectuará el área interesada en la contratación.

ARTÍCULO 28. EXCEPCIONES A LA APLICACIÓN DE PROCESOS DE SELECCIÓN.

Las disposiciones del presente Manual en lo referente a los procesos de selección, no le será aplicable a las siguientes relaciones contractuales:

1. Cuando Confa actúa en calidad de contratista, operador, usuario o proveedor de bienes o servicios.
2. Cuando se trate de las operaciones para el normal funcionamiento financiero de la Corporación, tales como: inversiones o retiro de fondos o encargos fiduciarios, compras y ventas de títulos, los de recaudo y cuenta corriente, entre otros.

3. Contratos de colaboración, asociación, participación, o alianzas estratégicas con entidades públicas o privadas, que tengan por objeto la realización de actividades correspondientes al objeto social, los cuales deberán ser previamente aprobados por el comité de contratación
4. Los contratos que versan sobre bienes inmuebles, a cualquier título.
5. Contratos de permuta de bienes muebles o inmuebles.
6. Adquisición de mercancías e insumos para el desarrollo de las actividades comerciales de mercadeo, incluidas en ellas las adelantadas para los servicios de alimentación, restaurantes y cafeterías.
7. Contratos o acuerdos laborales.
8. Contratación de servicios públicos
9. Constitución de Hipotecas o prendas a favor de la Corporación.
10. Contratos de mutuo con intereses.

PARÁGRAFO: Los contratos relacionados con los asuntos expuestos en los numerales 6,7,9 y 10 no requerirán registro en el sistema de contratos .

CAPÍTULO III: ETAPA CONTRACTUAL

GENERALIDADES

ARTÍCULO 29. DEFINICIÓN.

Es el período comprendido entre la iniciación y la terminación o finalización del contrato, esto es, el perfeccionamiento del contrato, legalización y ejecución.

En esta etapa, se ejecutan los actos relacionados con:

- a) La firma de la orden, contrato o la aceptación de la propuesta.
- b) Constitución de las garantías, si ello fuere necesario.
- c) Obtención del certificado de disponibilidad presupuestal así como el respectivo registro o compromiso en el caso de la suscripción de contratos con entidades públicas.
- d) Ejecución y cierre del contrato.

ARTÍCULO 30. REQUISITOS DE LOS CONTRATOS

Los contratos, órdenes o aceptaciones de oferta autorizados por la instancia pertinente, son elaborados en las respectivas áreas de conformidad con los lineamientos establecidos, empleando las minutas y formatos previamente determinados y avalados por la Secretaría General.

CAPÍTULO IV: ETAPA CONTRACTUAL

MODALIDADES DE CONTRATACIÓN

ARTÍCULO 31. ÓRDENES CONTRACTUALES

Consiste en la elaboración de un documento abreviado firmado por las partes, que deberá precisar por lo menos el objeto de la negociación, plazo, la contraprestación respectiva y las demás estipulaciones que se consideren necesarias.

PARÁGRAFO 1: Se realizarán ordenes contractuales, cuando la cuantía de la negociación sea menor o igual a cincuenta (50) Salarios Mínimos Legales Mensuales Vigentes y que por la prestación que se ejecute, no se encuentre expresamente definido en el presente manual como contrato o convenio.

PARÁGRAFO 2: Queda prohibido el uso de órdenes de manera continuada y que pretendan el fraccionamiento de las negociaciones. Las órdenes continuas con el mismo proveedor, deberán acumularse por año calendario y llevarse a la instancia pertinente para su aprobación

ARTÍCULO 32. TIPOS DE ÓRDENES CONTRACTUALES.

Las órdenes contractuales serán:

- a. Órdenes de compraventa o suministro.
- b. Ordenes de servicio.
- c. Órdenes para el alquiler de espacios de carácter temporal que tengan como fin la realización de eventos específicos.
- d. Órdenes de alquiler de bienes muebles

PARÁGRAFO: Cuando el objeto de la negociación no se enmarque en las anteriores, deberá suscribirse un contrato o convenio.

ARTÍCULO 33. OFERTAS MERCANTILES.

La oferta o propuesta, es el proyecto de negocio jurídico que una persona formula a otra; deberá contener los elementos esenciales del negocio y ser comunicada al destinatario.

En todo caso se entenderá debidamente configurada la relación contractual cuando se otorgue por escrito debidamente firmada la aceptación de la oferta.

ARTÍCULO 34. CONTRATOS O CONVENIOS.

Son aquellos actos jurídicos generadores de obligaciones, previstos en el derecho privado o en disposiciones especiales, derivados de la autonomía de la voluntad.

En los siguientes casos se elaborará contrato:

- a) Negociaciones sin cuantía, o cuando la misma sea indeterminada, los cuales sólo podrán ser firmados por trabajadores con facultades de representación legal o aquellos debidamente apoderados para celebrar contratos en nombre de la organización y dentro de los límites de cuantía determinados para cada uno de ellos.
- b) Cuando por la cuantía y el objeto, no sea pertinente la suscripción de orden contractual u oferta mercantil.
- c) Negociaciones sobre bienes inmuebles.
- d) Las demás negociaciones que así lo requieran.

CAPÍTULO V: ETAPA CONTRACTUAL

OTRAS DISPOSICIONES

ARTÍCULO 35. ANTICIPOS Y PAGOS ANTICIPADOS

En las negociaciones efectuadas por la Corporación, no habrá lugar a la entrega de anticipos ni pagos anticipados, salvo que la negociación así lo requiera, los cuales en todo caso no podrá superar el 20% del valor contratado.

Se podrán acordar pagos anticipados hasta del 100%, únicamente en las compras gestionadas por compras administrativas cuyo monto total no supere 4 S.M.M.L.V. Cualquier negociación que sobrepase este límite, deberá ser previamente autorizada por parte del Comité de Contratación.

Sin perjuicio de la cuantía, cuando se pacten anticipos o pagos anticipados, que superen 4 S.M.M.L.V siempre se respaldarán con garantías legalmente constituidas y los demás amparos que sean necesarios, salvo que el comité de contratación apruebe no solicitar la garantía.

ARTÍCULO 36. GARANTÍA LEGAL:

Sin perjuicio de las garantías contractuales que amparan los riesgos de la ejecución de la negociación, en los contratos de consumo, se deberá acatar lo dispuesto frente a la garantía legal, de conformidad con lo establecido en el Estatuto del Consumidor y demás normas que lo adicionen o modifiquen.

ARTÍCULO 37. CLÁUSULA PENAL PECUNIARIA.

Podrá pactarse en las diferentes modalidades contractuales, cláusula penal pecuniaria de conformidad con lo establecido en el Código Civil. Cuando se establezca la cláusula penal, se estipulara en una cuantía equivalente al 10% o hasta el 20% del valor del contrato.

Cuando la cuantía sea estimada o indeterminada, se estipulara esta cláusula en un monto específico, fijado por el líder que gestiona la negociación.

ARTÍCULO 38. MULTAS.

Además de la cláusula penal pecuniaria, se podrá establecer en aquellos contratos en los cuales la entrega del bien o servicio deba sujetarse a una fecha límite, el pago de multas diarias en caso de retraso en la programación por causas que le sean atribuibles al contratista, las multas consistirán un porcentaje del valor del contrato por cada día de retraso en el cumplimiento del mismo, que será definido de acuerdo a las condiciones de la negociación.

En caso de hacerse efectiva la multa, ésta será autorizada por el Comité de Contratación y gestionada a través de la Secretaría General y se descontará de los pagos que a favor del CONTRATISTA deba efectuar Confa, sin que sea necesario requerimiento previo alguno.

ARTÍCULO 39. SUPERVISIÓN DE RELACIONES CONTRACTUALES.

El Gerente, Líder solicitante o sus delegados, son los responsables por la adecuada estructuración, ejecución y terminación de los actos contractuales. Son ellos, quienes ejercen las actividades de supervisión en los contratos de conformidad con los lineamientos definidos para tal fin.

ARTÍCULO 40. INTERVENTORÍA.

En los casos en que el Supervisor determine la necesidad de contar con la presencia de un Interventor o experto técnico para la ejecución de un contrato en particular, solicitará ante el Comité de Contratación la designación del mismo y se actuará de conformidad con la guía que para tal efecto sea determinada.

CAPÍTULO V
ETAPA POS – CONTRACTUAL

ARTÍCULO 41. TERMINACIÓN DE LAS RELACIONES CONTRACTUALES.

La terminación de los contratos, órdenes u ofertas mercantiles, tendrá lugar una vez se llegue a la fecha de vencimiento del plazo pactado.

La terminación constará en acta o documento similar cuando se trate de:

- a. Contratos de obra civil.
- b. Terminación del contrato antes de la fecha de finalización pactada.

ARTÍCULO 42. COMITÉ DE SEGUIMIENTO.

Se establece un comité de seguimiento, que se reunirá de manera semestral para efectos de realizar un control posterior de la gestión contractual, el cual estará conformado de manera permanente por la Dirección, La Secretaría General y La Gerencia Financiera, como ente verificador, La Auditoría y con carácter de invitados, los Ejecutivos, Gerentes o Líderes que gestionan las negociaciones y los demás que se consideren pertinentes.

ARTÍCULO 43. DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS.

Corresponderá a la Dirección, a través de la Secretaría General, aprobar la definición, implementación de todas las delegaciones, guías, formatos, reglamentos, procedimientos y demás documentos complementarios para la correcta aplicación y seguimiento del presente Manual.

Todos los anexos anteriormente mencionados, harán parte integral del presente Manual y su interpretación se realizará en consideración a todos y cada uno de ellos.

ARTÍCULO 44. INTERPRETACIÓN:

Para todos los efectos de aplicación e interpretación de las disposiciones contenidas en el presente manual, la Secretaría General, será la encargada de impartir los conceptos y aclaraciones que sean necesarias.

ARTÍCULO 45. VIGENCIA DEL MANUAL DE CONTRATACIÓN Y NEGOCIACIONES

El presente Manual de Contratación y Negociaciones de Confa, rige a partir del 26 de Enero de 2016, fecha de aprobación del Consejo Directivo, según consta en el acta 589.