



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2020 - Año del General Manuel Belgrano

Circular

Número:

Referencia: CIRCULAR NRO: 01 ACLARATORIA – LICITACIÓN PÚBLICA 13/2020.

Circular Nro: 01 Aclaratoria	LICITACIÓN PÚBLICA NRO 13/2020
------------------------------	--------------------------------

Lugar y Fecha:	Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 25 de septiembre de 2020.
Organismo Contratante:	Instituto de Obra Social de las Fuerzas Armadas

PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN:

Tipo:	Licitación Pública	Nro: 13	Ejercicio: 2020
Clase:	De Etapa Única Nacional		
Modalidad:	Orden de Compra Abierta		
Expediente Nro: EX-2020-31699964- -APN-SGGF#IOSFA			
Rubro Comercial:	Productos Médicos/Farmacéuticos		

Objeto de la contratación:	"ADQUISICIÓN DE MEDICAMENTOS PARA EL TRATAMIENTO DE DIABETES TIPO 2, EXCLUIDO INSULINAS, TIRAS REACTIVAS Y ACCESORIOS, POR UN PERÍODO DE DOCE (12) MESES."
----------------------------	--

ACTO DE APERTURA:

Lugar y Dirección	Fecha y Horario
Paso 551 – Subgerencia de Compras y Contrataciones - Planta Baja (C1031ABK) C.A.B.A.	05 DE OCTUBRE DE 2020 – 11:00 HORAS.

DESCRIPCIÓN:

En respuesta a la consulta realizada por el interesado, se emite la presente Circular Aclaratoria.
<p>Consulta N° 01:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Es viable determinar en la planilla de cotización una marca comercial que cumpla con los requisitos técnicos del renglón y comprometernos a entregar la misma al momento de la provisión, a pesar de que esta no sea la que figure con el precio de venta al público más barato 3 días antes de la apertura de ofertas? 2. En el caso de que no sea viable lo consultado en el primer punto: Si el descuento ofertado debe impactar sobre el precio de venta al público de la marca comercial más barata del manual farmacéutico 3 días antes de la apertura, ¿es viable entregar otra marca comercial más cara que cumpla con los requisitos técnicos del renglón, siempre respetando que el descuento ofertado impacte sobre el PVP de la más barata? 3. ¿Qué sucede si la marca comercial que figura con el PVP más barato al día de la apertura de las ofertas deja de serlo al momento de una orden de provisión varios meses después, ¿se debe calcular el precio sobre el nuevo PVP de esta? ¿o el descuento debe impactar sobre la marca comercial del PVP más barato al día de la notificación de la orden? 4. Por último, ¿qué manual farmacéutico rige sobre este proceso: ¿Kairos o Alfabetá?
<p>Respuesta N° 01:</p> <p><u>PREGUNTA</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Es viable determinar en la planilla de cotización una marca comercial que cumpla con los requisitos técnicos del renglón y comprometernos a entregar la misma al momento de la provisión, a pesar de que esta no sea la que figure con el precio de venta al público más barato 3 días antes de la apertura de ofertas? <p><u>RESPUESTA</u></p>

Sí, es viable.

PREGUNTA

2. En el caso de que no sea viable lo consultado en el primer punto: Si el descuento ofertado debe impactar sobre el precio de venta al público de la marca comercial más barata del manual farmacéutico 3 días antes de la apertura, ¿es viable entregar otra marca comercial más cara que cumpla con los requisitos técnicos del renglón, siempre respetando que el descuento ofertado impacte sobre el PVP de la más barata?

RESPUESTA

Sí, es viable.

PREGUNTA

3. ¿Qué sucede si la marca comercial que figura con el PVP más barato al día de la apertura de las ofertas deja de serlo al momento de una orden de provisión varios meses después, ¿se debe calcular el precio sobre el nuevo PVP de esta? ¿o el descuento debe impactar sobre la marca comercial del PVP más barato al día de la notificación de la orden?

RESPUESTA

El descuento adjudicado impactará sobre la marca comercial con el PVP más barato al día de la emisión de la Orden de Provisión.

PREGUNTA

4. Por último, qué manual farmacéutico rige sobre este proceso: ¿Kairos o Alfabet?

RESPUESTA

Manual Farmacéutico de Alfabet.