Bogotá D.C, 04 de Mayo de 2023.

SEÑORES
MEDICAL GROUP ANMA S.A. S.
Proveedor Acuerdo Comercial No. AC-EGAT-10-2023.

Teniendo en cuenta que el día de 02 de mayo de 2023, se llevó a cabo la apertura de las ofertas económicas presentadas por los proveedores del Acuerdo Comercial No. 10 cuyo objeto es: **"ADQUISICIÓN Y SUMINISTRO DE MEDICAMENTOS PARA TODAS LAS UNIDADES QUE CONFORMAN LA SUBREDES INTEGRADAS DE SERVICIOS DE SALUD E.S.E., Y AQUELLOS CLIENTES QUE LO REQUIERAN.",** celebrado entre **la ENTIDAD DE GESTIÓN DMINISTRATIVA Y TÉCNICA – EGAT y (I) DISTRIBUIDORA COLOMBIANA DE MEDICAMENTOS S.A.S. – DISCOLMEDICA S.A.S, (II) MEDICAL GROUP ANMA S.A.SY (III) CONSORCIO DISFARMA JOSE GOMEZ - EGAT MTOS 1,** una vez llevado a cabo el análisis correspondiente de las ofertas, como resultado del mismo se obtuvo que el mayor porcentaje de descuento fue presentado por el proveedor CONSORCIO DISFARMA JOSE GOMEZ - EGAT MTOS 1, quien oferto un descuento del 23 %, en atención a lo cual, y teniendo en cuenta que la necesidad corresponde a tres clientes, se procede a aplicar para este proveedor, el procedimiento del numeral 8. - PROCEDIMIENTO DEL EVENTO DE COTIZACIÓN Y CRITERIOS DE SELECCIÓN, Literal F numeral 3, que indica:

> "*En caso de que la necesidad sea presentada por tres (3) o cuatro (4) clientes, se recomendara adjudicar las necesidades de los dos (2) clientes que sean las de mayor valor, al proveedor que haya ofertado el mayor porcentaje de descuento en el presente evento de cotización (…)"*

Ahora bien, respecto a la necesidad restante, se aplicará lo establecido en el numeral citado anteriormente, que establece:

> *"(…) Para la recomendación de la adjudicación de la necesidad restante, la EGAT ofrecerá la opción al oferente que haya ofertado el segundo mayor porcentaje de descuento de igualar su oferta a la del oferente del mayor porcentaje de descuento, caso en el cual, se recomendará adjudicar la necesidad restante"*

En virtud de lo anterior y teniendo en cuenta que usted oferto el 12,1 % la Entidad solicita que manifieste de manera expresa, su interés de igualar la oferta a la de mayor porcentaje de descuento, esto es 23% la cual deberá ser remitirá en el mismo formato de oferta económica enviado por la Entidad en el evento de cotización correspondiente, a más tardar a las 01:00 PM del día 05 de mayo de 2023, y por este mismo medio, la cual deberá estar debidamente suscritapor el representante legal.

Lo anterior con el fin de adjudicarle la necesidad restante.

GIOVANNY ARTURO GONZALEZ ZAPATA
GERENTE GENERAL EGAT

Entidad de Gestión Administrativa y Técnica
Gestión - Transparencia - Progreso

Bogotá, 8 de mayo de 2023

Señores
MEDICAL GROUP ANMA S.A.S
Rodrigo Dussan Ortiz - Representante Legal
licitacionesmedicalgroup@gmail.com

PROCESO: CA-001-2023-LOTE 1- CONTRATAR ADQUISICIÓN Y SUMINISTRO DE MEDICAMENTOS PARA TODAS LAS UNIDADES QUE CONFORMAN LA SUBREDES INTEGRADAS DE SERVICIOS DE SALUD E.S.E, Y AQUELLOS CLIENTES QUE LO REQUIERAN.

ASUNTO: REQUERIMIENTOS POR PRESUNTOS PRECIOS ATIFICIALMENTE BAJOS

La EGAT, en cumplimiento y aplicación de la ley 256 de 1996, ha venido adelantando rigurosamente estrategias para la identificación de actos o hechos que se realice en el mercado con fines concurrenciales, cuando resulte contrario a las sanas costumbres mercantiles, al principio de la buena fe comercial, a los usos honestos en materia industrial o comercial, o bien cuando esté encaminado a afectar o afecte la libertad de decisión del comprador o consumidor, o el funcionamiento concurrencias del mercado o que se encuentren en contravía con los principios de pluralidad y transparencia en los procesos de contratación pública, para ello ha adoptado prácticas de seguimiento entre las cuales se destaca la consulta y aclaración de presuntos precios artificialmente bajos cuya explicación del proponente debe ser tan completa que permita un análisis robusto de la oferta y su sostenibilidad durante la vigencia del contrato.

Con la aplicabilidad de la guía de Colombia Compra Eficiente para presuntos precios artificialmente bajos cuando se recibe menos de 5 ofertas, se debe solicitar aclaración a los proponentes cuyas ofertas sean menores en un 20%, o un mayor porcentaje, a los precios techo establecidos por la entidad, así:

PROPONENTE	MEDICAL GROUP ANMA S.A.S
PORCENTAJE (%) DE DESCUENTO	23%

Con lo anterior, y una vez finalizada la revisión de las ofertas económicas presentadas a la fase II del proceso CA-001-2023-L1, el equipo de inteligencia de mercados de la EGAT,

analizó la información presentada en el formato de oferta económica y en aplicación del numeral 2.2.1.1.2.2.4 del Decreto 1082 de 2015 y la guía de Colombia Compra Eficiente para el manejo de ofertas con precios artificialmente bajos en procesos de contratación, se requiere que los oferentes relacionados en el presente comunicado, se sirvan sustentar y presentar lo siguiente:

- Descripción de valores ofrecidos de manera amplia y detallada, mencionando estructura de costos, stock, tipo de nómina, rol (fabricante, distribuidor, importador), economía de escala y/o utilidades, o las razones que correspondan de acuerdo con su operación.
- Documentos que soporten la cantidad de ítems ofertados y que den cobertura de necesidades a futuro.
- Archivo en Excel con la siguiente formula por cada uno de los ítems: **Oferta = Costo del bien, servicio u obra (insumos, equipos, personal) + gastos generales + imprevistos + utilidad**
- Así mismo, con la respuesta, se entenderá por parte de la Entidad que la información suministrada se encuentra bajo la gravedad de juramento por parte del oferente, que en caso de ser aceptados sus argumentos y de ser adjudicado el contrato, mantendrá los precios y que los mismos no constituirán de ningún modo desequilibrio económico en la futura relación contractual.

Los anteriores requerimientos se hacen teniendo en cuenta los valores en aplicación del Artículo 2.2.1.1.2.2.4. Oferta con valor artificialmente bajo, del Decreto 1082 de 2015 el cual establece: "*Si de acuerdo con la información obtenida por la Entidad Estatal en su deber de análisis de que trata el artículo 2.2.1.1.1.6.1 del presente decreto, el valor de una oferta parece artificialmente bajo, la Entidad Estatal debe requerir al oferente para que explique las razones que sustentan el valor ofrecido*". Analizadas las explicaciones presentadas por los oferentes, el comité evaluador o quien haga la evaluación de las ofertas, debe recomendar rechazar la oferta o continuar con el análisis de estas.

Cuando el valor de la oferta sobre la cual la Entidad tuvo dudas sobre su valor responde a circunstancias objetivas del oferente y de su oferta que no ponen en riesgo el cumplimiento del contrato si este es adjudicado a tal oferta, la Entidad debe continuar con su análisis en el proceso de evaluación de ofertas.

La respuesta a la presente solicitud debe ser remitida por medio de correo electrónico al usuario **eventodecotizacion@egat.com.co** con plazo máximo el 09 de MAYO de 2023 a las 5:00 p.m.

Neiva, mayo 9 de 2023.

Señores
ENTIDAD DE GESTION ADMINISTRATIVA Y TECNICA –EGAT-
Bogotá

ASUNTO: Respuesta Precios Artificialmente Bajos EVENTO DE COTIZACIÓN ACUERDO COMERCIAL CA-001-2023-LOTE 1

Cordial saludo,

RODRIGO DUSSAN ORTIZ, identificado como aparece al pie de mi correspondiente firma, en mi condición de Representante Legal de **MEDICAL GROUP ANMA S.A.S**, identificada con el NIT 900.923.685-0, por medio del presente escrito me permito presentar las siguientes consideraciones y respuestas sobre la solicitud enviada por ustedes en relación con PRESUNTOS PRECIOS ATIFICIALMENTE BAJOS de la Fase 2 denominada EVENTO DE COTIZACIÓN ACUERDO COMERCIAL CA-001-2023-LOTE.

Estando dentro del término legal para interponer lo comentado, sustentar los valores ofertados en nuestra propuesta económica y respectivo descuento presentado en el marco del proceso de la referencia, no sin antes indicar que, si bien existen límites a la baja en los precios, podría considerarse artificialmente bajos solo aquellos que pudieran constituir un visible "dunping", o práctica anti- competitiva evidente. Para nuestro caso, y tratándose de productos sometidos a oferta, demanda, regulaciones y capacidad de negociación, nos permitimos presentar por consiguiente los argumentos a saber:

PRECIOS OFERTADOS

De acuerdo a lo establecido por el Decreto 1082 de 2015 sigue a cargo de la entidad estatal la definición de qué es una propuesta artificialmente baja, pues el decreto reglamentario solo da dos presupuestos para habilitar una oferta de la que se tenga "sospecha" de que es artificial:

1. Que no ponga el riesgo el proceso de selección.
y

2. Que no ponga en riesgo el cumplimiento de las obligaciones contractuales en caso de adjudicarse.

El Consejo de Estado en relación con una propuesta artificialmente baja ha sostenido lo siguiente:

> "Adicional a lo establecido en el Decreto 734 de 2012, el artículo 32 de la Ley 1150 de 2007 derogo el siguiente texto del artículo 3 de la Ley 80 de 1993: "(…) la expresión "además de la obtención de utilidades cuya protección garantiza el Estado (…)".

Lo anterior significa que la apreciación que hagan las entidades estatales para determinar cuándo una propuesta es artificialmente baja debe excluir la consideración de la utilidad esperada por el contratista al momento de presentar la oferta, por cuanto el Estado ya no está obligado a garantizar dicha utilidad; sin perjuicio del deber de cuidar el equilibrio conmutativo que debe prevalecer para conservar la ecuación contractual, y sobre todo, prever el buen cumplimiento y desarrollo del contrato.

Es decir, el Estado hoy está autorizado para recibir ofertas sin márgenes de utilidad a la vista de sus propios estudios de mercado y/o de costos. Y es justamente mediante estos estudios de mercado, mencionados en el Decreto 1082 de 2015 como estudios del sector, que las entidades estatales pueden establecer la notoriedad de ofrecimientos cuyos precios sean sustancialmente más bajo que los revisados en las principales empresas y/o proveedores, al tratarse de suministro, y concluir los límites que pudieran ser anti- competitivos o aplicados con dolo para distorsionar el mercado, incluso poniendo en riesgo la ejecución del mismo.

No sucede igual cuando se trata de servicios. En este caso en participar, que es diametralmente opuesto a los suministros de productos, existen variables humanas sobre las cuales no existe explicación válida. Por ejemplo, ofertar de tal manera que no sea posible que el futuro contratista pague de manera completa los salarios del personal ofrecido con sus prestaciones de ley. Tal cosa no ocurre en los mercados de productos, donde los fabricantes pueden tomar ciertas decisiones de mercado posterior a tener certeza de haber obtenido ciertas utilidades, o bien tener estrategia de rotación de inventarios por necesidades de nuevos desarrollos para poner en el comercio.

Debido a lo anterior, consideramos que no es estimable aceptar propuestas con prácticas anti- competitivas cuyo fin sea eliminar competidores traicionando el mercado mismo, y buscando una posición dominante que someta al contratante, así sea que se ponga en riesgo la calidad del suministro. Otro asunto pues, es la conservación del derecho consagrado en el numeral 1 del artículo 5 de la Ley 80 de 1993, que establece la protección del valor intrínseco de la remuneración pactada, y que esta no se altere o modifique durante la vigencia del contrato. De allí que la obligación de mantener la ecuación económica del contrato a un punto de no pérdida.

Así las cosas, y de conformidad con lo señalado anteriormente nos permitimos manifestar que los precios ofertados para cada una de las ítems ofertados en nuestra propuesta, no ponen en riesgo el proceso de selección, así como tampoco ponen en riesgo el cumplimiento de las obligaciones contractuales, ni la calidad de los productos a suministrar en caso de resultar adjudicatarios. Los valores ofertados, por tanto, obedecen a las siguientes circunstancias objetivas:

Gastos de Productos y de operación: Nuestra empresa es una organización integral que presta varios servicios, por lo tanto, no manejamos como tal una estructura donde se contemple la tercerización de servicios, sino que todo se va a realizar con la misma estructura fijada por las compañías, por consiguiente, los valores que eventualmente pudieran cubrirse tercerizando ciertos servicios ya están cubiertos, ya que se cuenta con un área operativa especializada que atiende la planeación, ejecución e implementación de este tipo de servicios requeridos, por lo que tales tareas se asignan a las diferentes áreas de acuerdo a las necesidades del servicio como tal, y por consiguiente, como los servicios ya están cubiertos por la estructura interna nuestra y de socios comerciales. Así mismo las herramientas propias y el personal mínimo requerido para el desarrollo del objeto del presente proceso y demás asociadas ya están cubiertos igualmente por la estructura interna de operación de la empresa.

Gastos de personal: Dado que el personal mínimo que se requiere para la ejecución del contrato, hacen parte del equipo de trabajo de la empresa, su costo igualmente ya está incluido en las estructura interna de gastos de la compañía, por consiguiente, los valores que eventualmente pudieran cubrirse con el valor unitario por cada ítem para este aspecto ya están cubiertos independientemente si el contrato es firmado por la empresa, por

lo tanto, el costo del equipo de trabajo no se la estamos trasladando a la entidad en el precio unitario ofertado por cada ítem.

Gastos Administrativos del proceso: Sobre el particular se debe tener en cuenta que los integrantes de la organización somos empresas integrales, por lo tanto, para la ejecución de sus contratos se ha fijado una estructura de costos interna que contempla los costos incurridos para la ejecución de los proyectos que se tienen a la fecha, por lo que, contamos con una estructura definida, la cual aprovisiona todos los gastos que se llegan a incurrir tanto en la presentación de la oferta como en la ejecución del contrato, la cual, esta soportada en los ingresos de los distintos proyectos que ejecutamos, por lo que, determinamos un porcentaje de todos los gastos generales que tiene la compañía sumados a el costo del servicio cuando se requiere (según negociación con proveedores).

Gastos de impuestos y contribuciones: Sobre el particular nos permitimos manifestar que los costos asociados a impuestos y contribuciones están cubiertos en el rubro de gastos generales de nuestra estructura de costos, razón por la cual, este rubro contemplan el pago de los impuestos y contribuciones que se causen por la ejecución del contrato producto del presente proceso, la cual se cubre con la rentabilidad acumulada por cada uno de los contratos que ejecutamos.

Trayectoria de la empresa y sus asociados integrantes: Nuestra empresa, así como empresas asociadas a nuestra organización. cuentan con más de 10 años de experiencia en el mercado prestando este tipo de servicios, lo que nos permite ofrecer de manera confiable y segura dichos valores, dado que somos proveedores continuos de entidades públicas como privadas para el suministro de este tipo de productos, por consiguiente, contamos con la experticia requerida, lo cual, nos ha permitido consolidarnos en la industria y destacarnos a nivel nacional, con la precisión que a la fecha todos nuestros clientes nos han evaluado de forma satisfactoria, lo que garantiza no solo el cumplimiento de las obligaciones sino la cumplimiento de los objetivos propuestos por los clientes.

Así mismo estas empresas cuentan con una cantidad importante de personas y recursos que nos permiten tener economías de escala en el manejo de diversos clientes prestándoles este tipo de servicios, dado que nuestro back office son empleados de tiempo completo y las escalas de

nuestros negocios permiten que no tengamos que incurrir en costos adicionales para la ejecución de este contrato.

De la misma forma y de acuerdo a lo requerido nos permitimos presentar la estructura de costos y gastos determinada para el presente proceso, así:

OFERTA PRESENTADA POR NUESTRA EMPRESA EN FASE 2

ITEMS REGULADOS Y NO REGULADOS	% SOBRE EL TOTAL POR ITEM
COSTO MÁXIMO DEL PRODUCTO (INSUMOS)	76%
COSTO DEL SERVICIO (LOGISTICA, TRANSPORTE, EQUIPOS, PERSONAL)	3%
COSTO DEL SERVICIO (TECNOLOGIA Y HERRAMIENTAS AL USUARIO)	N/A
GASTOS FINANCIEROS	3%
GASTOS GENERALES ADMINISTRATIVOS	3%
IMPREVISTOS	4%
UTILIDAD INICIAL PROYECTADA	11%
VALOR DESCUENTO OFERTADO SOBRE EL TOTAL DEL ITEM	-12,01%
VALOR FINAL DESCONTADO LA OFERTA SOBRE EL TOTAL DEL ITEM DE PRECIO TECHO DE LA ENTIDAD	87,09%

CON ACEPTACIÓN DE OFERTA DE DESCUENTO MAXIMO PRESENTADA LA EMPRESA DE MAYOR DESCUENTO EN FASE 2

ITEMS REGULADOS Y NO REGULADOS	% SOBRE EL TOTAL POR ITEM
COSTO MÁXIMO DEL PRODUCTO (INSUMOS)	76%
COSTO DEL SERVICIO (LOGISTICA, TRANSPORTE, EQUIPOS, PERSONAL)	3%
COSTO DEL SERVICIO (TECNOLOGIA Y HERRAMIENTAS AL USUARIO)	N/A

GASTOS FINANCIEROS	3%
GASTOS GENERALES ADMINISTRATIVOS	3%
IMPREVISTOS	4%
UTILIDAD INICIAL PROYECTADA	11%
VALOR DESCUENTO OFERTADO SOBRE EL TOTAL DEL ITEM	-12,01%
VALOR DESCUENTO ADICIONAL OFERTADO SOBRE EL TOTAL DEL ITEM DESCONTADO DE LA UTILIDAD INICIAL PROYECTADA	-10,09%
VALOR BASE FINAL DESCONTADO LA OFERTA SOBRE EL TOTAL DEL ITEM DE PRECIO TECHO DE LA ENTIDAD	77%
UTILIDAD FINAL PROYECTADA CON DESCUENTO ADICIONAL	0,9%

Los precios presentados incluyen además nuestra oferta de tomar como máximo los precios regulados en caso de al aplicar el porcentaje de descuento se tenga un valor superior al precio regulado. Los valores de descuento incluyen asumir los gastos y costos operativos con respecto a la utilidad inicialmente proyectada.

Los valores presentados se determinan sobre la base de los valores determinados por la EGAT como precios techo, que consideramos dentro del principio de confianza legítima. Así mismo consideramos la valoración incluyendo las cantidades presentadas por la EGAT en su estudio de la fase I.

De acuerdo a lo anterior los costos asociados a la prestación de los servicios para cada una de los ítems en la propuesta económica, contemplan la realización de todas y cada una de las actividades requeridas, por consiguiente, con el valor ofertado por ítem podemos ejecutar las actividades previstas.

Es así como, los principios de economía, transparencia y libre concurrencia exigen que al momento de firmar el contrato, la entidad pública contratante haya verificado previamente todas las condiciones habilitantes o relativas al proponente y los elementos del negocio jurídico contenidos en las ofertas o propuestas necesarios para celebrar el contrato, condiciones

que a la fecha con base en nuestras explicaciones debe ser tenidas como válidas para no considerar nuestra oferta económica como una propuesta artificialmente baja, ya que en ningún momento ponen en riesgo el proceso y mucho menos el cumplimiento de las obligaciones contractuales en caso de adjudicarnos el presente proceso, toda vez que de acuerdo a los valores ofertados nos encontramos en un punto de no perdida, por lo que nos comprometemos a mantener dichos precios unitarios propuestos a lo largo de la ejecución del contrato.

De acuerdo a lo anterior, les solicitamos mantener habilitada nuestra oferta, dado que conforme lo aquí indicado nuestra oferta económica no debe considerarse una propuesta artificialmente bajo, dado que los precios ofertados obedecen a las circunstancias aquí previstas, que nos permiten ofertar tales precios basados en los descuentos presentados en fase 2.

Así mismo, sobre la información referida respecto de la estructura de costos, nos permitimos manifestarles que la misma es confidencial, de conformidad con las normas generales y especiales sobre Informaciones Confidenciales y Secretos Industriales de que tratan los artículos 260 a 266 de la Decisión 486 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena y demás normas que lo complementen, por lo que la custodia de tal información por parte de la SDH involucra una obligación general de confidencialidad sobre la misma, en donde se comprometen a conservar y mantener de manera estrictamente confidencial y no revelarla a terceros, ya que la misma incluye fórmulas, procedimientos, costos internos, esquemas, modelos de negocio, Know – How, la cual es información sensible para las compañías que integran el consorcio.

Con el presente documento indicamos que nuestras observaciones se presentan y establecen para apoyar a la Entidad EGAT, a la SDS, a las subredes y en general a los clientes e interesados en este proceso, de posibles acciones judiciales u otras acciones de personas no conformes.

CONCLUSIÓN:

Como proponentes, futuros contratistas, podemos ejecutar todos y cada uno de los probables suministros, sin que estemos ejecutando prácticas anti-competitivas; ni poniendo en riesgo la calidad de los productos, ni sometiendo a la empresa a una posible insolvencia que afecte al cliente final. Contrario a ello, con nuestros precios finales ofertados, estamos en

plena capacidad de operar el contrato resultante con la mayor solvencia, cumplimiento, calidad e interés comercial, incluso obteniendo utilidades. En tal escenario, solicitamos se tenga en cuenta como apropiada nuestra oferta económica y sigamos siendo considerados como proponentes idóneos en el presente proceso.

Atentamente,



MEDICAL GROUP ANMA S.A.S
NIT 900.923.685-0
RODRIGO DUSSAN ORTIZ
Representante Legal

FORMULARIO OFERTA ECONÓMICA DE DESCUENTO

Acuerdo comercial CA-001-2023-L01

Objeto: **ADQUISICIÓN Y SUMINISTRO DE MEDICAMENTOS PARA TODAS LAS UNIDADES QUE CONFORMAN LA SUBREDES INTEGRADAS DE SERVICIOS DE SALUD E.S.E., Y AQUELLOS CLIENTES QUE LO REQUIERAN.**

Señores EGAT:

Yo, RODRIGO DUSSAN ORTIZ identificado con la cédula de ciudadanía número 17.645.144 expedida en Florencia - Caquetá, en calidad de representante legal de la empresa MEDICAL GROUP ANMA S.A.S. con NIT 900.923.685-0, manifiesto que de acuerdo con lo establecido en las reglas de participación del presente proceso, en atención a lo cual el porcentaje mínimo de descuento ofertado para la totalidad de los ítems relacionados en el catálogo de precios mínimo deberá corresponder al 2%, amablemente **notifico y certifico que el descuento ofertado aplicará para la totalidad de los ítems de la lista de precios del presente proceso**, el cual, bajo ninguna circunstancia, pondrá en riesgo la ejecución del contrato ni será causal de desequilibrio económico por cuanto (*explicar sus razones Ej: en nuestra condición de importador, poseemos alianzas estratégicas, nómina no tercerizada, canales de distribución propios, economía de escala… que permiten bajar costos y obtener utilidades aún con el descuento ofertado).*

PORCENTAJE OFERTADO: 23% (nos permitimos indicar que aceptamos la oferta con el mayor valor actual de descuento, teniendo en cuenta además la revisión a nuestra petición resultare un valor diferente en el porcentaje de descuento, nos acogeríamos a este. El porcentaje anteriormente ofertado aplica como se solicita sobre todos los ítems requeridos. En cumplimiento de la normatividad de la Circular 013 de 2022, los precios ofrecidos para los productos REGULADOS no pueden sobrepasar los topes estipulados. Si al aplicar el porcentaje propuesto y el resultado por ítem resulte mayor al precio de regulación, nuestra compañía se acoge al valor regulado cumpliendo con la normatividad vigente)

Nota. En caso de quedar adjudicatarios del contrato el descuento ofertado aplicara para la totalidad de los ítems de la lista de precios requeridos durante la ejecución del contrato**.**

Cordialmente:



Firma _____
Rodrigo Dussan Ortiz
Representante legal
MEDICAL GROUP ANMA S.A.S.