

ACTA DE LA AUDIENCIA

A los dos días del mes de marzo del año dos mil veintiuno, siendo las 14:00 horas, a través de la plataforma virtual Cisco Webex, a través del link: <https://bit.ly/3dEQiRa>, se realiza la audiencia pública virtual para la **“ADQUISICIÓN DE MIDAZOLAM Y ATRACURIO BESILATO PARA LA LUCHA CONTRA EL COVID-19 POR LA MODALIDAD DE CONVENIO MARCO”**, convocado por la coordinación de Convenio Marco, a fin de elevar a consideración de los proveedores del sector, el borrador del pliego de bases y condiciones del llamado mencionado.

Para el presente acto se designan a las siguientes autoridades:

Por parte de la DNCP:

- 1) Abg. Larissa Aguilera como presidenta de la audiencia.
- 2) C.P. Iván Lezcano, Coordinador de Compras Virtuales como expositor.
- 3) Lic. Johanna Ramírez como Secretaria de Actas.
- 4) C.P. Patricia Aguirre, Jefa de Convenio Marco.
- 5) Dra. Nilda Morales, Consultora de la DNCP.

MSPBS

- 6) Dra. Patricia Luraschi – Dirección de Planificación de la DGGIES

Proveedores:

- 7) Sr. Alberto Riquelme
- 8) Sr. Elvis Franco
- 9) Sr. Hugo Riquelme
- 10) Sr. Ricardo Maciel
- 11) Sra. Yessica Tilleria

Acto seguido la presidenta de la Audiencia Pública, procede a la apertura protocolar del evento dando la presentación inicial y exponiendo los objetivos y las reglas de la audiencia pública, iniciándose las exposiciones, en el siguiente orden.

El Sr. Iván Lezcano procede con la presentación poniendo a conocimiento de los proveedores, el borrador del pliego de bases y condiciones para el llamado referido.

Durante la exposición del proceso, se labra acta sobre las consultas e intervenciones de los participantes.

CONSULTA N° 1: El Sr. Ricardo Maciel consulta si su empresa se puede presentar a la tienda virtual y no cotizar en determinados productos si no tiene disponibilidad por ejemplo.

RESPUESTA N° 1: El Sr. Iván Lezcano responde que si en este momento no cuenta con esa disponibilidad, lo ideal sería que se presente de igual manera y una vez que si ya cuente con el producto o ya se encuentren dentro del plazo de entrega la llegada de esos productos, entonces ahí puede empezar a participar en las cotizaciones.

CONSULTA N° 2: La Sra. Jessica Tillería consulta si considerando de urgencia la escasez del producto se podría aceptar ofertas alternativas por ejemplo la presentación de este medicamento ampolla conteniendo 5 mg en ampollas de 1ml.

RESPUESTA N° 2: El Sr. Iván Lezcano responde que independientemente a la posibilidad de indicar el contenido de la ampolla, y respecto a la oferta alternativa se podría considerar indicar diferentes ítems de manera a que si uno quisiera adquirir de 5 mg pueda hacerlo como así también ampollas de 1 ml, pero no como oferta alternativa porque cada ítem supone una cotización, una competencia en la cotización y si se habla de ofertas alternativas solicitando por ejemplo ampollas conteniendo 5mg, la oferta alternativa no puede ser una ampolla de 1ml porque el precio ya va a estar determinado por la ampolla de 5mg, entonces difícilmente se podría considerar esa oferta alternativa, a no ser que se cree un nuevo ítem que no tenga la ampolla de 1ml en todo caso que salga una solicitud de cotización de esa ampolla de 1ml que así lo requieran, esto sin considerar la parte técnica de que en el uso no sea posible luego hablar de ampollas de 1ml. Se estaría analizando lo expuesto con la Dirección de Insumos Estratégicos del MSPBS.

En cuanto a la oferta alternativa esto es lo que ocurre dentro de la tienda virtual por el hecho de que sale emparejada la cotización y no se estaría hablando de cotizaciones iguales si existiese por detrás una oferta alternativa.

CONSULTA N° 3: El Sr. Elvis Franco consulta si lo expuesto por el Sr. Iván Lezcano referente a que los medicamentos solicitados mediante la modalidad de convenio marco no sería licitado en otras modalidades de licitaciones, ya que hubo casos en el que si se estuvo solicitando a través de las modalidades convencionales como contratación directa, concurso de oferta.

La segunda consulta es sobre el vencimiento que está como 24 meses, si los productos de fábrica ya salen con 24 meses y llegan a sus depósitos con 3 meses menos, generalmente y en todas las licitaciones la solicitud mínima es de 18 meses, teniendo en cuenta que existe una tanda de compromiso, hay una autorización para esperar y a partir de 15 meses para abajo una póliza, estando como estandarizado esto, por lo que solicita si se podría ajustar el plazo de vencimiento un poco más, teniendo en cuenta que estos dos medicamentos a nivel global están teniendo problemas de producción a bajar a 15, considerando que las entidades van a estar comprando a través de la tienda virtual no para abastecerse por uno nada más sino para ir cumpliendo justamente de aquí a corto plazo.

La tercera consulta es con relación a lo expuesto al punto anterior sobre la autorización de parte de las entidades ¿Qué pasaría si es que la entidad no autoriza entregar esos productos con ese vencimiento corto? Por ejemplo, que su empresa tenga unas 2000 unidades de estas ampollas pero con un vencimiento de 6 a 7 meses y solicita a la entidad y la entidad no acepta con ese vencimiento, quedando sin manera alguna de poder cumplir con esa orden de compra dentro de ese plazo de entrega, por lo que sugiere poder establecer un vencimiento mínimo dentro del PBC, para que como empresa puedan saber antes de ofertar si es que va a ser posible cotizar.

En cuanto a los plazos de entrega consulta si se pueden aumentar los plazos, ya que a pesar de que las empresas puedan contar en stock con dicho producto, 7 días son cortos para lo que sería el acondicionamiento del producto, ya sea de sistema refrigerado, y también el problema de agendamiento y siendo a través de la modalidad de convenio que el proveedor ya tenga asegurado que cantidad se va a acondicionar para cuando salga esa orden de compra. Por tanto sugiere que se amplíe a 12 o 15 días para la entrega de los mismos.

RESPUESTA Nº 3: El Sr. Iván Lezcano responde que todos los procesos que ingresaron que contengan esos productos son observados por la Coordinación de Control o de Subasta dependiendo de la modalidad, si es que fueron publicadas en algunos de esos procesos que si estaban en la tienda es por el hecho de que tuvieron un tipo de justificación, como por ejemplo el no tener ofertas en la solicitud de cotización o variaba sustancialmente las especificaciones técnicas que convenio marco requería, entonces se dan contados los casos en los que hubiere ocurrido hacerlo por medio de esas modalidades, pero no es la normalidad sobre excepciones que se da por esos motivos.

Con respecto a la segunda consulta el Sr. Iván responde que dicha consulta será trasladada a la Dirección de Insumos Estratégicos del MSPBS, a fin de saber la opinión

de los mismos de reducir el plazo de vencimiento y si de ser necesario ajustar este punto en el PBC.

En cuanto a la tercera consulta el Sr. Iván Lezcano responde que para cotizar la condición es de tantos meses de vencimiento no se debería cotizar si no se puede cumplir con ese requerimiento, en cuanto a la ejecución normalmente de ciertos contratos si se da esa posibilidad de autorización de una cantidad de meses inferior a la solicitada, si es que ocurre en la práctica en la realidad en todo caso, se debería incluir ya esa posibilidad dentro del PBC, para que todo se encuentre desde un principio ya establecido, por tanto indican cuál es el plazo óptimo y en caso de excepción bajo ciertos condicionamientos y ciertas justificaciones podría considerarse tantos meses. Así también menciona que la adquisición de estos medicamentos no será para un stockeo por largo tiempo, siendo que son productos que se necesitan de manera pronta en los hospitales, no obstante, esto será analizado con la Dirección de Insumos Estratégicos del MSPBS, antes de la publicación del PBC.

Respecto a la sugerencia sobre ampliación de plazo según cantidades, el Sr. Iván indica al Sr. Elvis de remitir dicha sugerencia al correo electrónico que figura en la presentación.

CONSULTA N° 4: El Sr. Hugo consulta si el requerimiento de 24 meses es del MSPBS.

RESPUESTA N° 4: EL Sr. Iván indica que en el pedido del MSPBS ya indicaba esa cantidad de meses, pero será analizado con la Dirección de Insumos Estratégicos.

CONSULTA N° 5: La Sra. Jessica Tilleria consulta si existe la posibilidad de que se pueda ver el borrador de este llamado a modo de realizar consulta sobre el mismo. Y consulta si ya existe fecha para este llamado

RESPUESTA N° 5: La Sra. Larissa Aguilera les indica a los presentes que el borrador se encuentra publicado desde la semana pasada, en el portal de contrataciones públicas, en el apartado de audiencias públicas. Agrega que estos documentos son publicados como mínimo 5 días de antelación a la fecha de la audiencia para conocimiento de la ciudadanía en general, análisis y posteriores consultas el día que se lleve a cabo la audiencia.

Respecto a la fecha del llamado el Sr. Iván responde que aún no existe fecha de apertura porque aún no está definido la fecha de publicación. La idea es publicarlo por 10 días, pero antes se deberá analizar y afinar las cuestiones surgidas antes de su publicación.

CONSULTA N° 6: El Sr. Hugo menciona que hay excepciones que solicitan 12 meses de vencimiento, al realizar solicitud de entrega con vencimiento corto se pierden días de plazos de entrega y se desvirtúa el procedimiento de convenio marco.

RESPUESTA N° 6: El Sr. Iván responde que el procedimiento de convenio marco básicamente lo que permite es múltiple compradores por múltiples vendedores. Pero la tienda en su operativa lo que hace es brindar una cierta agilidad a la emisión de órdenes, entrega, pedidos, pero si se están extendiendo los plazos de entrega no están cumplimiento con la posibilidad que da la tienda, pero tampoco se estaría desvirtuando nada, porque de esta forma se están ahorrando muchos trámites administrativos, si es que se amplía el plazo capaz y no se estén aprovechando al máximo las posibilidades que brinda esta tienda virtual.

CONSULTA N° 7: EL Sr. Elvis indica que el monto de la multa en el borrador es de 0,3%, siendo una multa muy elevada, por lo que solicita disminuir al monto que utilizan los procesos de las modalidades convencionales entre 0,01% y 0,1%.

RESPUESTA N° 7: El Sr. Iván responde que al aumentar las multas se aumenta el porcentaje de interés moratorio, equilibrando ambos al mismo porcentaje, también es importante considerar que se está hablando de cotizaciones que el proveedor sabe si podría o no cumplir, ya que a sabienda del cumplimiento es como deberían cotizar las empresas. Pero en la teoría la aplicación de multas debiera disminuir bastante por el hecho de que no deberían haber tales atrasos en los cumplimientos, y estos porcentajes se encuentran aplicados en todos los convenios marco sin ningún tipo de inconvenientes, considerando que aquí lo que se busca es agilidad, simplificación de trámites, se cotiza, se emite la orden de compra y se entrega el producto, y si existen atrasos debieran ser por casos muy fortuitos, no se habla de contratos largos en lo que puedan traer emparejados muchísimas cantidades de productos, por ende terminan por disminuir las posibilidades de incumplimiento.

Se recibirán las consultas en el siguiente correo electrónico: consultasm@dncp.gov.py

No habiendo otros puntos que tratar se da por concluida la presente Audiencia Pública previa lectura del Acta y ratificación de su contenido, en el lugar y fecha arriba indicados, siendo las quince horas con veinte minutos. La grabación del evento constituye el respaldo de la presente acta.



ABG. LARISSA AGUILERA
Presidenta de la Audiencia