

Medellín, 31 de Julio de 2026

4ª CONVOCATORIA ANUAL DE PROVEEDORES 2026-2027

Diswifarma S.A.S. es un operador logístico farmacéutico de medicamentos y dispositivos médicos de uso hospitalario e institucional, fundado en el año 2016. Nos caracterizamos por contar con un portafolio robusto y diversificado, con especial énfasis en medicamentos de alto costo para las líneas de oncología, reumatología y trasplantes, respaldados por los laboratorios más reconocidos de la industria.

En nuestro constante proceso de expansión y consolidación, nos hemos fortalecido como **gestores farmacéuticos**, brindando soluciones integrales para la gestión, distribución y dispensación de medicamentos. Actualmente atendemos una población cercana a los **600.000 usuarios**, a través de una red de **10 servicios farmacéuticos** estratégicamente ubicados en **Carmen de Viboral, Caldas, Santa Marta y la región del Eje Cafetero**, complementados con un esquema de **atención domiciliaria con cobertura en 11** municipios del departamento de Antioquia.

Este crecimiento se complementa con nuestra red nacional que atiende a más de 450 clientes en 24 departamentos, soportada por un canal directo con más de 150 laboratorios farmacéuticos, un equipo comercial en las principales ciudades del país, un Centro de Distribución (CEDI) en la ciudad de Cali y un área especializada de licitaciones y compras.

INVITACIÓN A NUESTROS PROVEEDORES

Para Diswifarma S.A.S., Nuestros proveedores son aliados fundamentales en la construcción de un sistema de salud eficiente, humano y sostenible. Por ello, extendemos una cordial invitación a participar en nuestra **4ª Convocatoria Anual de Proveedores 2026-2027**. El objetivo de este proceso es estructurar acuerdos comerciales sólidos y de mutuo beneficio, bajo el compromiso de mantener la estabilidad y competitividad de la oferta económica presentada. La vigencia de las condiciones y negociaciones acordadas en esta convocatoria

comprenderá el período desde el **1 de octubre de 2026 hasta el 30 de septiembre de 2027**.

CLASIFICACIÓN DE PROVEEDORES Y BENEFICIOS

Con el fin de flexibilizar y optimizar nuestros canales de comunicación, los proveedores participantes serán segmentados en tres categorías. Los compromisos de acompañamiento se han rediseñado para asegurar una interacción ágil y oportuna basada en requerimientos mutuos:

Condición Clave de Negociación: Posicionamiento de Moléculas

Con el propósito de optimizar la operación y garantizar las mejores condiciones para el sistema de salud, las mesas de negociación comercial se enfocarán prioritariamente en el posicionamiento de las moléculas (**clasificadas como Opción 1, Opción 2 u Opción 3**) en el marco de esta convocatoria.

Para dinamizar el proceso, se otorgará prioridad en la agenda de negociación a los laboratorios y proveedores cuyos productos se encuentren en estos niveles de posicionamiento, siempre que mantengan las condiciones comerciales y vigencias previamente establecidas.

No obstante, esta priorización no limita la recepción de propuestas comerciales para otras moléculas que los laboratorios o proveedores consideren estratégicas, siempre que representen condiciones competitivas y aporten valor diferenciador a la negociación.

Agradecemos de antemano la rigurosidad técnica y comercial al estructurar su mejor oferta económica, con el firme propósito de construir acuerdos mutuamente beneficiosos que contribuyan a la sostenibilidad del sistema de salud.

Nota aclaratoria: La clasificación en Opción 1, Opción 2 u Opción 3 corresponde al nivel de prioridad institucional de cada molécula publicado en el archivo "ROTACION PRODUCTOS FARMACEUTICO".

Beneficios y Compromisos	CATEGORÍA A	CATEGORÍA B	CATEGORÍA C
Enfoque Comercial	Meta de crecimiento conjunta	Meta de crecimiento conjunta	Compras según necesidad operativa
Relacionamiento con Compras	Canal de comunicación prioritario y mesas de seguimiento según requerimiento mutuo	Canal de comunicación preferente y mesas de seguimiento según requerimiento mutuo	Comunicación según requerimiento y necesidades del servicio
Capacitación y Desarrollo	Acceso prioritario a capacitaciones, jornadas de actualización y espacios de fortalecimiento técnico y comercial.	Acceso a capacitaciones y jornadas de actualización programadas por DISWIFARMA.	Participación en actividades de capacitación de acuerdo con la programación y las necesidades de la operación.
Información de Mercado	Reportes mensuales de inventario y rotación de ventas	Reportes mensuales de inventario y rotación de ventas	No aplica
Condiciones de Pago	Prioridad en la programación de pagos	Prioridad en la programación de pagos	Pagos según vencimiento de factura
Desarrollo de Negocios	Mesas de negociación exclusivas para nuevas oportunidades	Mesas de negociación exclusivas para nuevas oportunidades	No aplica

DOCUMENTACIÓN REQUERIDA

Para formalizar su propuesta, es indispensable radicar la totalidad de los documentos vigentes agrupados de la siguiente manera (carpeta comprimida.ZIP):

EJEMPLO 900928616_DISWIFARMA

1. Información Jurídica

- Registro Único Tributario (RUT) actualizado.
- Certificado de Existencia y Representación Legal (con expedición no mayor a 30 días).
- Certificación bancaria actualizada.
- Fotocopia legible y ampliada al 150% del documento de identidad del Representante Legal.

2. Información Comercial

- Formato de Ficha de Negociación debidamente diligenciado.
- Formato de Actualización de Datos.
- Formato de Declaración de Origen de Fondos.
- Formato de Autorización para el Tratamiento de Datos Personales y de Información.
- Listado de Productos de a Cotizar (enviado de forma obligatoria en formatos Excel y PDF).

Nota importante: El archivo en formato **Excel** (productos a Cotizar) corresponde al formato oficial suministrado por DISWIFARMA y **no deberá ser modificado** en su estructura, fórmulas, columnas, filas ni hojas, Asimismo, **todas las casillas del formato deberán estar completamente diligenciadas**. La omisión de información o la modificación del archivo podrá afectar la evaluación de la propuesta comercial.

3. Información Técnica

- Fichas técnicas, hojas de seguridad y Registros Sanitarios vigentes de la totalidad de los productos cotizados (organizados en una carpeta comprimida formato .ZIP).
- Documento formal de políticas de devolución de la compañía.
- Certificado de Capacidad de Almacenamiento y/o Acondicionamiento (CCAA), en caso de aplicar.
- Registro fotográfico o imágenes de los productos ofrecidos.
- Certificación de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) vigente, expedida por el INVIMA.
- Tabla de autoevaluación de estándares mínimos del SG-SST, debidamente firmada por el responsable del sistema y el Representante Legal.
- Certificado de cumplimiento de estándares mínimos del SG-SST expedido por su Administradora de Riesgos Laborales (ARL)

Nota Importante para la radicación: las propuestas que se reciban con documentación incompleta o sin el debido orden técnico serán devueltas para su correspondiente subsanación.

PLAZOS Y CANALES DE ATENCIÓN

Fecha límite para la recepción de propuestas: 21 de agosto de 2026.

Canal oficial para la entrega de la documentación:

<https://www.diswifarma.com/proveedores/>

Toda la documentación deberá cargarse a través del portal en **formato PDF**, con excepción del **Listado de Cotización de Productos**, el cual deberá adjuntarse obligatoriamente en **formatos Excel y PDF**.

Canal oficial para consultas e inquietudes

Con el propósito de brindar una atención ágil, organizada y un adecuado seguimiento durante el proceso de convocatoria, todas las consultas, inquietudes y novedades deberán ser canalizadas inicialmente a través de:

Claudia Mosquera – Analista de Compras

Celular: 310 466 2836

Correo electrónico: convocatoria@diswifarma.com

En caso de no ser posible establecer contacto o requerirse apoyo adicional, los proveedores podrán comunicarse con el comprador asignado a cada laboratorio, quien brindará el apoyo correspondiente:

- Santiago Úsuga – Auxiliar de Compras
Celular: 323 289 4292
- Alejandro González – Auxiliar de Compras
Celular: 323 289 4292
- Jeraldine Sánchez – Auxiliar de Compras
Celular: 321 793 6652

*Agradecemos de antemano su participación en esta **4ª Convocatoria**. Estamos seguros de que su vinculación nos permitirá continuar consolidando **alianzas que cuidan y entregan resultados que transforman la salud de nuestro país**.*

Cordialmente,



Álvaro Andrés Vanegas Restrepo.

Líder de compras y negociaciones