



MEMORIA COMPLEMENTARIA PARA LA ADQUISICION CENTRALIZADA DE EQUIPOS DE PROTECCIÓN INDIVIDUAL – EPIS, PARA EL SERVICIO MADRILEÑO DE SALUD CON OBJETO DE HACER FRENTE A LA SITUACIÓN DE CRISIS SANITARIA ORIGINADA COMO CONSECUENCIA DE LA PANDEMIA POR CORONAVIRUS (COVID 19).

1.- OBJETO

Suministro de equipos de protección individual (EPIs)

2.- PROCEDIMIENTO

A.M. PA SUMINISTRO EPIS 1/2020

3.- SOLVENCIA

Según lo establecido en el articulado de la Ley 9/2017 de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE de 26 de febrero de 2014, se constata la necesidad de establecer unos criterios exigibles de solvencia económica y financiera proporcionales al objeto contractual definido, que **permitan la libre concurrencia en el procedimiento de contratación y fomenten la participación en el mismo de las pequeñas y medianas empresas (PYMES).**

Los criterios de selección establecidos como solvencia en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares de este Acuerdo Marco que tiene por objeto la adquisición centralizada de equipos de protección individual (EPIS) para el Servicio Madrileño de Salud son los siguientes:

- **SOLVENCIA ECONÓMICO-FINANCIERA**
“Los licitadores deberán acreditar un volumen anual de negocios, que referido al año de mayor volumen de negocio de los últimos tres concluidos, deberá ser igual o superior al umbral exigido en el Anexo 1.2. En caso de concurrir a uno o varios lotes, dichos criterios serán proporcionales con los presupuestos de los lotes.”
- **SOLVENCIA TÉCNICA**
“El valor global de estos contratos deberá ser, para cada uno de los lotes, igual o superior al umbral exigido en el Anexo 1.2. En el supuesto de concurrir a varios lotes que compartan el mismo grupo de CPV, el importe de los contratos a acreditar se corresponderá con la suma de los umbrales de cada lote a los que concurra, con el límite de 1,5 veces el umbral exigido para el lote del mayor importe.”



En el Anexo 1.2 del PCAP, los importes de la solvencia, tanto económica como técnica establecidos, se corresponden con el 5% del Valor estimado del Acuerdo Marco. Estos criterios de selección cumplen con la LCSP, que en su artículo 87.1.a) dispone *“El volumen de negocios mínimo anual exigido no excederá de una vez y media el valor estimado del contrato”*.

Los criterios de selección de solvencia para este Acuerdo Marco, se han establecido sustentándose en los hechos acontecidos en la licitación del Ministerio de Sanidad a través del Instituto Nacional de Gestión Sanitaria (INGESA) que como órgano de contratación ha licitado un Acuerdo Marco para la adquisición de material sanitario y equipos de protección individual (EPIs) necesarios para hacer frente al COVID-19, con destino al Sistema Nacional de Salud.

Este Acuerdo Marco de INGESA, se publicó en primera instancia el 22 de julio de 2020 en la Plataforma de Contratación del Sector Público. La solvencia económico financiera recogida en el PCAP, establecía la acreditación de un importe, referido al mejor ejercicio, igual o superior a la suma del valor estimado de los lotes en los que se participase. A su vez, la acreditación de la solvencia técnica se establecía como: *“El valor global de estos contratos deberá ser, para cada uno de los lotes, igual o superior al de su correspondiente valor estimado de licitación (impuestos excluidos), y la suma total del importe de estos contratos deberá ser igual o superior a la suma del total de los presupuestos estimados de los lotes en los que participe”*.

Ante esta solvencia exigida en el Acuerdo Marco de INGESA, numerosas empresas españolas, así como la Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria (FENIN) manifestaron la importancia de acreditar una solvencia a los proveedores que garantizase la calidad del servicio, considerándose asimismo el que los umbrales de solvencia no representasen una barrera injustificada para el acceso a las licitaciones públicas.

Esta solvencia exigida en el PCAP hacía prácticamente inviable a la mayoría de las empresas españolas concurrir a la licitación, siendo solamente accesible para grandes compañías multinacionales.

Las empresas españolas, entre las que se encuentran numerosas PYMES, se han pronunciado en contra de los requisitos de solvencia establecidos en un principio en el PCAP de INGESA, considerándolos exclusivos y excluyentes, sin haber tenido en cuenta los importantes esfuerzos de inversión que empresas españolas han realizado en la primera parte de la pandemia.

El INGESA, con fecha 29 de julio de 2020, dictó una resolución acordando la decisión de no adjudicar el Acuerdo Marco 2020/065 por razones de interés público.



El 5 de agosto de 2020, se publicó en la Plataforma de Contratación del Sector Público un nuevo Acuerdo Marco de INGESA, sustituyendo al anterior, en el que se cambiaron los criterios de selección de la solvencia requerida a los licitadores, facilitando de este modo la presentación de ofertas y por tanto incrementando la concurrencia.

El nuevo PCAP del Acuerdo Marco de INGESA establece como umbral mínimo exigido de solvencia económico-financiera, un importe igual o superior a un 5% del valor estimado del AM. Determinando que, en el supuesto de concurrir a varios lotes, el umbral a acreditar será el correspondiente al del lote de mayor importe.

Con respecto a la solvencia técnica, el umbral exigido en la misma, se corresponde al igual que con la solvencia económico-financiera, con un importe igual o superior al 5% del valor estimado del AM, de cada uno de los lotes. En esta solvencia se determina que en el supuesto de concurrir a varios lotes que compartan el mismo grupo de CPV, el importe de los contratos a acreditar se corresponderá con la suma de los umbrales de cada lote a los que concurra, con el límite de 1,5 veces el umbral exigido para el lote del mayor importe.

La nueva versión del PCAP del Acuerdo Marco de INGESA, publicado en la Plataforma de Contratación del Sector Público, el 5 de agosto de 2020, como se ha referido anteriormente, ha sido muy bien recibida en el ámbito de la tecnología sanitaria española. Este sector, inicialmente descontento con los anteriores pliegos, ha valorado positivamente este cambio, que a su juicio favorece el acceso de empresas nacionales. Asimismo, la Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria (FENIN) se ha pronunciado en publicaciones médicas al respecto, valorando positivamente los cambios introducidos en el PCAP del nuevo Acuerdo Marco, ya que se establece la posibilidad de una mayor concurrencia de las empresas del sector, aportando mayor competencia y disposición de mayores productos de calidad que beneficiarán a los profesionales sanitarios y a los pacientes.

No se pueden obviar las importantes inversiones en logística y recursos humanos especializados que las empresas nacionales han llevado a cabo, con objeto de suministrar equipos de protección individual durante la crisis sanitaria originada por la pandemia de COVID-19. Estas empresas han realizado un esfuerzo titánico para multiplicar su producción y poder abastecer las necesidades del personal sanitario en plena pandemia, dando preferencia a las necesidades de nuestro país y suspendiendo sus actividades de exportación. Es de justicia, mencionar también los acuerdos que se han firmado por parte de empresas españolas con cooperativas de integración social con objeto de que éstas colaboren en la fabricación de material.

Rememorando la situación acontecida durante los primeros meses de la pandemia en los que fue necesario afrontar un importante desabastecimiento de equipos de protección individual (EPIs) debido a la fuerte demanda y a que la mayoría de este equipamiento provenía de países principalmente asiáticos, se originó un colapso en la



producción generando un déficit de stocks a los centros sanitarios de todos los países, entre los que obviamente se encontraba España, dejando sin posibilidad de este suministro a los profesionales sanitarios. Ante esta situación, por todos conocida, se hace necesario poner en valor a las empresas españolas, considerándolas como empresas estratégicas potencialmente necesarias, porque no es lo mismo confiar en que vas a recibir los suministros de fuera que tener que producirlos uno mismo, especialmente en momentos inestables del mercado, evitando estar a merced de demandas más agresivas de otros países.

Uno de los mayores problemas que ha generado la globalización en esta situación excepcional de la pandemia, ha sido la enorme dependencia en el suministro de estos bienes básicos fabricados en otros países para ayudar a controlar y erradicar en condiciones óptimas el virus.

La solvencia exigida en el Acuerdo Marco del SERMAS tiene como principal objetivo permitir el acceso a esta licitación de PYMES, sin que quede nuevamente comprometido el tránsito de mercancías desde Asia, pudiéndonos garantizar el suministro dentro de España.

Por todo lo expuesto anteriormente, la solvencia establecida en el Acuerdo Marco del Servicio Madrileño de Salud, está suficientemente justificada sobre las bases relacionadas en el objeto del contrato, permitiendo que PYMES y empresas nacionales de reciente creación accedan con mayor facilidad a los procedimientos de licitación, no encontrándose con exigencias que eleven sustancialmente las barreras de entrada.

El importe requerido de solvencia es suficiente para garantizar que los empresarios estén capacitados para el buen fin de los contratos a celebrar y estén en permanente disposición financiera para ello.

Considerando los criterios de selección de solvencia establecidos en la cláusula 1.5 del PCAP, en la que se dispone que el operador económico propuesto como adjudicatario que no cumpla con la acreditación de la solvencia técnica exigida, en la que se comprobará el cumplimiento de los exigentes requisitos establecidos en el Pliego de Prescripciones Técnicas, será excluido, se está permitiendo elegir a las empresas más idóneas y conseguir un pleno acierto en la elección de las mismas en beneficio del propio interés público que representa el Órgano de contratación.

Abundando en las exigencias requeridas a los operadores económicos de este Acuerdo Marco, se ha establecido en la cláusula 1.7 del PCAP, la constitución de una garantía definitiva de un 5% del precio final ofertado, IVA excluido. A su vez, se contempla la exigencia de una garantía complementaria de un 5% del importe de adjudicación del contrato en caso de incurrir la oferta en presunción de anormalidad, con objeto de garantizar que la misma sea susceptible de un normal cumplimiento.



4.- PENALIDADES

En virtud del artículo 193.3 de la LCSP, el órgano de contratación podrá acordar la inclusión en el pliego de cláusulas administrativas particulares, penalidades atendiendo a las especiales características del contrato.

Las características del contrato hacen necesario para su correcta ejecución, el régimen de infracciones y penalidades establecidas en la cláusula 1.15 del PCAP, todas ellas relacionadas con el objeto del contrato.

La especial incidencia que los suministros de este contrato tienen en la actividad sanitario-asistencial de los centros sanitarios dependientes del Servicio Madrileño de Salud, en régimen de 24 horas/día, los 365 días del año, revierten en la necesidad de establecer un régimen particular de evaluación de penalizaciones y sanciones. Estas se detallan y explicitan en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, para su aplicación en aquellos supuestos en que las prestaciones exigidas sean ejecutadas defectuosamente.

EL DIRECTOR GENERAL DE GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA Y FARMACIA

Fdo.: D. Rafael Barberá de la Torre

