

## **INFORME SOBRE JUSTIFICACIÓN DE OFERTA CON VALORES ANORMALES O DESPROPORCIONADOS DE LA EMPRESA, VIDA GERIÁTRICA, S.L, PARA EL LOTE 2 DEL CONTRATO “SUMINISTRO DE EQUIPAMIENTO FISIOTERAPÉUTICO Y DE SENSORES DE MOVIMIENTO PARA CENTROS ADSCRITOS A LA AGENCIA MADRILEÑA DE ATENCIÓN SOCIAL (3 LOTES)”.**

Requerida la empresa VIDA GERIÁTRICA, S.L., para que justifique la oferta incurso en presunción de anormalidad para el lote 2: “Suministro de equipamiento de fisioterapia de reposición” del contrato “**SUMINISTRO DE EQUIPAMIENTO FISIOTERAPÉUTICO Y DE SENSORES DE MOVIMIENTO PARA CENTROS ADSCRITOS A LA AGENCIA MADRILEÑA DE ATENCIÓN SOCIAL (3 LOTES)**”. *Expediente: A/SUM-019713/2025*. y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 149.4 de la LCSP, se le concedió plazo, para que justificara y desglosara razonada y detalladamente el bajo nivel de los precios, o de costes, o cualquier otro parámetro en base al cual se haya definido la oferta, mediante la presentación de aquella información y documentos que resulten pertinentes a estos efectos.

### **CONTESTACIÓN DE LA EMPRESA AL REQUERIMIENTO**

Don Gonzalo Sánchez Ruiz con D.N.I. n. [REDACTED] en nombre y representación de la empresa Vida Geriátrica S.L. con CIF B.10292282, presenta escrito, en tiempo y forma, en el que expone, en síntesis:

- Que: “ Los proveedores con los que trabajamos nos suministran productos a precios muy competitivos dada la amplia relación existente con ellos y los volúmenes de compras efectuados de forma anual.. “
- “VIDA GERIÁTRICA S.L. posee acuerdos comerciales con las fábricas y distribuidores nacionales de los productos ofertados, tales como rappels por volumen de compra y descuentos por pronto pago con nuestros proveedores”.
- “Podemos confirmar que en ningún caso la oferta incurre en el concepto de venta a pérdida”.
- “Los precios de compra incluyen el transporte hasta nuestras instalaciones disponiendo VIDA GERIÁTRICA S.L. de medios y personal propios para su reparto, puesta en marcha o montaje y mantenimiento evitando así intermediación comercial alguna, la cual conllevaría una subida en el precio final, y unificando la mayor cantidad de artículos posibles en un único fabricante/proveedor para así obtener el mejor precio de distribución. Más en concreto, con respecto a los artículos que son objeto de licitación, que son en su gran mayoría de la rama REHABILITACIÓN-ASISTENCIAL, y de la que somos distribuidores y minoristas...”.

- “Nuestra empresa dispone de medios humanos suficientes para el suministro, entrega en el emplazamiento designado, no teniendo así que incurrir en la subcontratación de estos servicios...”.
- “...las entregas se realizarían de forma centralizada, entregando por nuestros medios el material menos voluminoso, y encargándose los distribuidores de la entrega del material más voluminoso”.
- “Otro elemento que nos ha permitido ajustar los márgenes de nuestra oferta... es la realización de una detallada programación para el suministro, y una logística que nos permite que nuestros proveedores asuman la gran mayoría de los costes de transporte de mercancía voluminosa, reduciendo de esta forma los costes de transporte y almacenaje que son prácticamente nulos. En este caso, el único coste a asumir sería el de la recepción de materiales (no contemplado en este caso al disponer de nave industrial en propiedad) y el del transporte hasta los centros residenciales que podría hacerse mediante nuestros propios medios o por medios subcontratados”.
- “El coste total que le supone a la empresa la dedicación exclusiva [REDACTED] [REDACTED] sería de.... [REDACTED] Dicho coste supone e [REDACTED] con respecto al coste total del suministro [REDACTED]”.
- “...los distribuidores que participan en este proceso nos aseguran el precio de compra durante [REDACTED] y sobre el PVP tenemos un descuento importante por cantidad que ronda [REDACTED]”.
- “Todos nuestros procesos están supervisados bajo las normativas ISO 9001 y 14001.. Dichas normativas aseguran que nuestra empresa cumple los estándares de calidad tanto de gestión interna como en relación al medio ambiente”.
- “...a nivel económico... obtenemos un margen neto de u [REDACTED] siendo este tanto por ciento un margen suficiente para aceptar por nuestra empresa la realización del suministro con todas sus garantías”.

## ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN APORTADA POR LA EMPRESA

Una vez analizada la información y datos aportados por la empresa se observa y determina lo siguiente:

El representante manifiesta que La sociedad Vida Geriátrica, S.L. posee acuerdos comerciales con las fábricas y distribuidores nacionales de los productos ofertados, tales como rappels por volumen de compra y descuentos por pronto pago con sus proveedores.

Así mismo, indica que los fabricantes se encargan de la entrega del material más voluminoso, de modo que el licitador sólo soportará el coste de almacenamiento y transporte de los productos de reducido volumen. Cuenta, para el almacenamiento, con una nave industrial en propiedad. El transporte de la mercancía menos

voluminosa a los centros residenciales se realizará con personal propio, realizando una detallada programación que permita la entrega centralizada en dos días.

Señalan igualmente que otro elemento que les ha permitido ajustar los márgenes de su oferta es la realización de una detallada programación para el suministro, y una logística que les permite que sus proveedores asuman la gran mayoría de los costes de transporte de mercancía voluminosa, reduciendo de esta forma los costes de transporte y almacenaje que son prácticamente nulos. El único coste a asumir sería el de la recepción de materiales y el del transporte hasta los centros residenciales que podría hacerse mediante sus propios medios o por medios subcontratados.

Manifiesta también, que los distribuidores que participan en este proceso les aseguran el precio de compra durante [REDACTED], y sobre el PVP tienen un descuento importante por cantidad que ronda [REDACTED]

A nivel económico informan que obtienen un margen neto de un [REDACTED], considerando que ese tanto por ciento es un margen suficiente para aceptar por su parte la realización del suministro con todas sus garantías.

Por todo lo anteriormente expuesto se justifica de forma razonable la oferta incurso en presunción de anormalidad de VIDA GERIÁTRICA S.L., para el lote 2, “Suministro de equipamiento de fisioterapia de reposición”, del contrato **“SUMINISTRO DE EQUIPAMIENTO FISIOTERAPÉUTICO Y DE SENSORES DE MOVIMIENTO PARA CENTROS ADSCRITOS A LA AGENCIA MADRILEÑA DE ATENCIÓN SOCIAL (3 LOTES)”**.

EL JEFE DE SERVICIO DE ESTUDIOS, PROGRAMACIÓN Y ESTRATEGIA