

**INFORME SOBRE LA JUSTIFICACIÓN DE LA VIABILIDAD DE LA OFERTA ECONÓMICA DE LAS EMPRESAS, SOLICITADO POR EL ÓRGANO DE CONTRATACIÓN TRAS LA MESA CELEBRADA EL 23 DE SEPTIEMBRE DE 2025, RELATIVA AL AM PA SUM 17/2025 "SUMINISTRO DE 67 LOTES DE PRODUCTOS SANITARIOS PARA LA PREVENCIÓN Y EL TRATAMIENTO DE HERIDAS CRÓNICAS PARA TODOS LOS CENTROS DEPENDIENTES DEL SERVICIO MADRILEÑO DE SALUD"**

Tras la celebración el día 23 de septiembre de 2025 de la mesa de apertura de las ofertas económicas presentadas por las empresas licitadoras al Acuerdo Marco arriba referenciado, el Órgano de Contratación ha identificado que las siguientes ofertas se encuentran incursas en presunción de anormalidad, de acuerdo a lo previsto en el apartado 6 de la cláusula 1ª del PCAP:

*"De conformidad a lo dispuesto en el artículo 149 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre de Contratos del Sector Público, se presumirá que una oferta resulta inviable por haber sido formulada en términos que la hacen anormalmente baja, en el caso de que sean varias las ofertas, cuando su proposición económica tenga un porcentaje de baja que exceda de 20 unidades a la media aritmética de los porcentajes de baja de todas las proposiciones presentadas. La Administración solo podrá excluirla del procedimiento de licitación previa tramitación del procedimiento que establece el artículo 149 de la LCSP. "*

**Relación de empresas a las que el Órgano de Contratación ha requerido justificación de la oferta formulada en términos que la hacen anormalmente baja**

Lote	Presupuesto licitación	EMPRESA	IMPORTE OFERTA
1	0,69540	SOL MILLENNIUM ESPAÑA	0,26300 €
1	0,69540	LABORATORIOS HARTMANN, S.A.	0,18100 €
1	0,69540	GARRIC MEDICA, S.L.	0,28000 €
3	1,68055	SOL MILLENNIUM ESPAÑA	0,55200 €
11	0,48523	IBERIAN CARE 2016, SL.	0,13820 €
11	0,48523	BARNA IMPORT MEDICA, S.A.	0,12520 €
12	0,43405	IBERIAN CARE 2016, SL.	0,21663 €
15	1,71775	AMEVISA, S.A.	0,55000 €
15	1,71775	BARNA IMPORT MEDICA, S.A.	0,40830 €
26	6,95400	IZASA HOSPITAL S.L.U.	4,10000 €
28	0,99674	TELIC, S.A.	0,22000 €
29	0,91561	GARRIC MEDICA, S.L.	0,40000 €
29	0,91561	BARNA IMPORT MEDICA, S.A.	0,37670 €
30	1,64578	GARRIC MEDICA, S.L.	0,86000 €
31	5,03817	IZASA HOSPITAL S.L.U.	2,80000 €
32	0,90402	COLOPLAST PRODUCTOS MEDICOS, S.A.	0,57900 €
33	1,46034	SOL MILLENNIUM ESPAÑA	0,64600 €
33	1,46034	GARRIC MEDICA, S.L.	0,78000 €



Lote	Presupuesto licitación	EMPRESA	IMPORTE OFERTA
34	2,83955	COLOPLAST PRODUCTOS MEDICOS, S.A.	1,66980 €
40	0,09852	TEXTIL PLANAS OLIVERAS, S.A.	0,02463 €
40	0,09852	IBERIAN CARE 2016, SL.	0,03014 €
41	0,16342	TEXTIL PLANAS OLIVERAS, S.A.	0,06650 €
41	0,16342	IBERIAN CARE 2016, SL.	0,06597 €
42	0,64000	IBERIAN CARE 2016, SL.	0,18918 €
42	0,64000	BARNA IMPORT MEDICA, S.A.	0,16850 €
43	1,31778	IBERHOSPITEX, S.A.	0,69900 €
44	1,27490	IBERIAN CARE 2016, SL.	0,25266 €
45	2,54980	SOL MILLENNIUM ESPAÑA	1,05000 €
48	0,06605	ESSITY SPAIN S.L.	0,01500 €
49	0,26900	CONVATEC, S.L.	0,13000 €
50	0,03013	JUVAZQUEZ, S.L.	0,02057 €
50	0,03013	MEDLINE INTERNATIONAL IBERIA, S.L.	0,02970 €
50	0,03013	IBERHOSPITEX, S.A.	0,02990 €
50	0,03013	FARMABAN, S.A.	0,01627 €
50	0,03013	CALVO IZQUIERDO S.L.	0,02605 €
50	0,03013	TEXTIL PLANAS OLIVERAS, S.A.	0,01150 €
50	0,03013	GARRIC MEDICA, S.L.	0,01790 €
50	0,03013	IHT MEDICAL, S.A.	0,02430 €
50	0,03013	BARNA IMPORT MEDICA, S.A.	0,02990 €
51	0,03013	TEXTIL PLANAS OLIVERAS, S.A.	0,01720 €
52	0,05216	JUVAZQUEZ, S.L.	0,04710 €
52	0,05216	IBERHOSPITEX, S.A.	0,05190 €
52	0,05216	CALVO IZQUIERDO S.L.	0,04784 €
52	0,05216	TEXTIL PLANAS OLIVERAS, S.A.	0,02480 €
53	0,07302	TEXTIL PLANAS OLIVERAS, S.A.	0,03310 €
54	0,08623	TEXTIL PLANAS OLIVERAS, S.A.	0,04400 €
55	0,15531	TEXTIL PLANAS OLIVERAS, S.A.	0,07700 €
56	0,04868	TEXTIL PLANAS OLIVERAS, S.A.	0,02480 €
57	0,11822	TEXTIL PLANAS OLIVERAS, S.A.	0,04400 €
58	0,14024	JUVAZQUEZ, S.L.	0,13540 €
58	0,14024	MEDLINE INTERNATIONAL IBERIA, S.L.	0,12300 €
58	0,14024	CALVO IZQUIERDO S.L.	0,09245 €
58	0,14024	TEXTIL PLANAS OLIVERAS, S.A.	0,06500 €
58	0,14024	IBERIAN CARE 2016,SL.	0,09202 €
58	0,14024	GARRIC MEDICA, S.L.	0,08850 €
58	0,14024	BARNA IMPORT MEDICA, S.A.	0,13930 €
59	0,19587	TEXTIL PLANAS OLIVERAS, S.A.	0,09100 €
66	0,91000	FARMABAN, S.A.	0,47930 €



La autenticidad de este documento se puede comprobar en  
<https://gestiona.comunidad.madrid/csv>  
mediante el siguiente código seguro de verificación: 0889204842596728594938

En cumplimiento de lo establecido en el art. 149.4 de la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público, el Órgano de Contratación ha requerido a las citadas empresas para que justifiquen y desglosen razonada y detalladamente el bajo nivel de los precios, o de costes, o cualquier otro parámetro en base al cual se haya definido la anormalidad de la oferta, mediante la presentación de aquella información y documentos que resulten pertinentes a estos efectos.

Concretamente, la mesa de contratación o en su defecto el órgano de contratación ha solicitado justificación a estos licitadores sobre aquellas condiciones de la oferta que sean susceptibles de determinar el bajo nivel del precio o costes de la misma y, en particular, en lo que se refiere a los siguientes criterios:

- El ahorro que permita el procedimiento de fabricación, los servicios prestados o el método de construcción.
- Las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras.
- La innovación y originalidad de las soluciones propuestas, para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras.
- El respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, y de subcontratación, no siendo justificables precios por debajo de mercado o que incumplan lo establecido en el artículo 201 de la Ley 9/2017, en cuanto a las obligaciones en materia medioambiental, social o laboral.
- La posible obtención de una ayuda del Estado.

El presente informe se emite a petición del Órgano de Contratación dado que el precitado artículo establece asimismo que “en el procedimiento deberá solicitarse el asesoramiento técnico del servicio correspondiente”

Una vez recibida la documentación y analizados los informes aportados por los licitadores, se establecen las siguientes consideraciones, por empresa:

#### **CONTENIDO DE LAS JUSTIFICACIONES PRESENTADAS:**

##### **1. SOL MILLENNIUM ESPAÑA (lotes 1, 3, 33 y 45)**

**Sol Millennium España**, acredita la viabilidad de su oferta por: i) su pertenencia a un grupo que le permite la participación en procedimientos de contratación públicos y privados y empresas de distribución de material sanitario, lo que ha permitido reducir costes internos, incremento en la participación en el mercado y precios alineados con los de contratos análogos; ii) la aplicación de una estrategia y modelo de negocio de licitar sin distribuidor, ser importadora del producto que oferta y disponer de almacén y oficina en Madrid permite optimizar los costes de producción pudiendo ofertar precios más competitivos al mercado y reducir los costes logísticos necesarios para prestar con garantías el suministro.

Señala que realiza numerosos controles en su producción con el objetivo de respetar el medioambiente (Certificación ISO 14001 de Gestión Medioambiental) y manifiesta el respeto a las obligaciones sociales o laborales.

Indica que no ha ofertado precios por debajo de mercado o que incumplan lo establecido en el artículo 201 de la LCSP y que la compañía respeta y cumple la totalidad de la normativa nacional, europea e internacional en todos los aspectos de su actividad y se compromete a ejecutar el contrato.



Indica que la oferta económica presentada es producto de un análisis técnico y económico que permite realizar el suministro necesario para el Órgano de Contratación sin ningún riesgo para la viabilidad del mismo.

## 2. LABORATORIOS HARTMANN, S.A. (Lote 1)

**Laboratorios Hartmann, S.A.** acredita la viabilidad de su oferta usando los siguientes argumentos comunes: i) dispone de solvencia suficiente; ii) la oferta económica se fundamenta en una estructura de costes eficiente, derivada de acuerdos estratégicos con el fabricante, estos acuerdos permiten acceder a condiciones preferentes de aprovisionamiento, optimización logística y economías de escala, sin comprometer la calidad ni el cumplimiento normativo del producto; iii) una línea de producción altamente automatizada, altos volúmenes de producción, la optimización continua de los procesos y los años de experiencia en la fabricación proporcionan una ventaja competitiva, que les permite ofertar un precio más ajustado y competitivo, sin que con ello se limite la calidad de sus productos y servicios; iv) el suministro al Servicio Madrileño de Salud se realizaría desde una plataforma logística ubicada Madrid, lo cual también reduce considerablemente el coste de las operaciones logísticas.

La empresa declara que cumple con las obligaciones relativas a las disposiciones sobre protección y condiciones de trabajo de sus empleados, así como con sus obligaciones relativas a la fiscalidad y a la protección del medioambiente en los términos del artículo 129 de la Ley 9/2017 de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público y que se halla al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones en materia de Seguridad y Salud, y Prevención de Riesgos Laborales.

## 3. GARRIC MEDICA, S.L. (Lotes 1, 29, 30, 33, 50 y 58)

**Garric Medica, S.L.** afirma al respecto de la viabilidad de su oferta que: i) su oferta cumple todas las exigencias previstas en los pliegos especialmente los requisitos de solvencia económica y financiera, y de solvencia técnica y profesional que garantizan la correcta ejecución del contrato; ii) mantiene acuerdos con los proveedores una relación basada en la calidad y en la contención sostenida de los costes de adquisición de sus productos, esta circunstancia permite materializar compras voluminosas de material con economías de escala muy ventajosas; iii) manifiesta que actualmente están suministrando este material a precios iguales o similares y cumpliendo con los plazos y calidades; iv) dispone de soluciones técnicas que le han permitido obtener unas condiciones de mercado excepcionalmente favorables, lo que se traduce en un ahorro importante en la gestión de costes directos e indirectos que, con el incremento del volumen de producción, han permitido a GARRIC abaratar sus costes al tiempo que se fortalecía su capacidad de negociación con sus proveedores; v) la logística se estructura a través de un moderno almacén en Madrid, lo que, dada su localización, permite reducir los costes de transporte y los plazos de entrega así como disponer de un stock suficiente para poder realizar la oferta en los términos en los que aparece descrita; vi) señala que el crecimiento de sus empresas ha permitido abarcar nuevos proyectos y objetivos, ampliando y mejorando el desarrollo tecnológico de sus procesos internos, algo que repercute directamente en el impacto económico de las ofertas. La empresa aporta la estructura interna de costes relativos a los artículos ofertados, a fin de que se pueda comprobar que suponen una operación viable económicamente para la compañía, presenta Declaración Responsable por la cual, y de acuerdo con la documentación administrativa presentada, se acredita el escrupuloso cumplimiento de la



legislación social y laboral y presenta Certificado de cumplimiento de los estándares de criterios medioambientales a través de la ISO 14001:2015.

Presenta Cláusula de Confidencialidad, “designa como confidencial todo dato, información o documento aportado junto con este escrito de alegaciones, y solicita al órgano de contratación, en consecuencia, su tratamiento confidencial”.

#### **4. IBERIAN CARE 2016, S.L. (Lotes: 11, 12, 40, 41, 42, 44 y 58)**

**Iberian Care 2016, S.L.** al respecto de la viabilidad de su oferta aporta de manera pormenorizada los costes y el margen bruto resultante que componen la oferta económica, cuyo margen bruto, según indican, por encima de los valores que la compañía tiene marcados como aceptables para establecer los precios de venta de sus productos. Algunos de los motivos que permiten obtener esos resultados son: i) el departamento de desarrollo de producto está en continua búsqueda de la mejor relación calidad/precio a nivel mundial para sus productos; ii) son importadores directos de productos sanitarios, lo que supone que no haya intermediarios que aumenten el precio final y iii) procesos logísticos internos que optimizan al máximo los costes, contando con almacenes propios para productos sanitarios, lo que reduce la subcontratación.

Declara que respetan las obligaciones que resultan aplicables en materia medioambiental, social o laboral, y de subcontratación.

Presenta Cláusula de Confidencialidad, “indico expresamente que la información y documentación asociada a la justificación de la oferta anormalmente baja asociada al expediente referenciado al inicio de este documento es absolutamente confidencial, de manera que no aceptamos que sea compartida con nadie externo al órgano de la licitación”.

#### **5. BARNA IMPORT MEDICA, S.A. (Lotes: 11, 15, 29, 42, 50 y 58)**

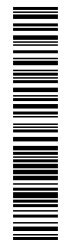
**Barna Import Medica, S.A.** declara al respecto de la viabilidad de su oferta que: i) es una empresa de ámbito nacional que cuenta con la suficiente solvencia para prestar el servicio objeto de la presente convocatoria y se compromete expresamente a ejecutar el contrato que se le adjudique en los términos descritos en la oferta realizada en el expediente de referencia; ii) centra sus esfuerzos en la contención de costes, especialmente de los costes comerciales y logísticos y señala que el incremento de necesidad de la cantidad del producto a fabricar les permite obtener una mayor productividad; iii) su amplia experiencia e implantación nacional permite generar economías de escala potentes y ser muy competitivos, ofreciendo productos de alta calidad a precios especialmente bajos y sin subcontratar la fabricación de estos productos con otras empresas.

Dispone de un sistema de calidad según la ISO 9001, un sistema de gestión ambiental según la ISO 14001, la Certificación del Sistema gestión de calidad de los productos sanitarios ISO 13485, de un Código de Responsabilidad Social Corporativa y Plan de Igualdad donde se especifican los principios de actuación con los principales grupos de interés y los valores corporativos.

#### **6. AMEVISA, S.A. (Lote 15)**

**Amevisa, S.A.** al respecto de la viabilidad de su oferta aporta de manera pormenorizada el Análisis de costes, precio del proveedor, lista de precios del transportista y otros costes distribución, que alcanzan un beneficio neto.

Delara que cumple con las obligaciones aplicables en materia medioambiental, social o laboral establecidas en el derecho de la Unión Europea, el derecho nacional, los convenios colectivos o



por las disposiciones de derecho internacional medioambiental, social y laboral que vinculen al Estado.

Presenta Cláusula de Confidencialidad en relación con: "i) Email de nuestro proveedor indicando el precio; ii) Lista de precios de nuestro transportista, y iii) PDF con todos los costes a los que nos tenemos que enfrentar para la distribución de los productos mencionados en su hospital. ESTA DOCUMENTACIÓN ES Estrictamente CONFIDENCIAL Y NO ESTÁN AUTORIZADOS A DISTRIBUIRLA".

## 7. IZASA HOSPITAL S.L.U. (Lotes 26 y 31)

**Izasa Hospital S.L.U.** expone al respecto de la viabilidad de su oferta que dispone de: i) contrastada experiencia, metodologías, soluciones técnicas, recursos y capacidades que permiten abordar los suministros con importantes ventajas competitivas que aseguran la máxima calidad en la ejecución de la presente contratación y, a su vez, permiten reducir y asumir, con total garantía, determinados costes. ii) una serie de acuerdos con el fabricante que permiten el ahorro en la adquisición del material objeto del contrato. y iii) instalaciones logísticas, las cuales disponen de la más última tecnología que agiliza los procesos y permite la reducción de costes.

Expone que cumple estrictamente con la legislación y las disposiciones vigentes en materia social, laboral y medioambiental, de acuerdo con el artículo 201 LCSP. Que todas las ofertas realizadas son validadas según los estrictos requisitos internos marcados por su Sistema de Gestión de la Calidad ISO 9001:2015 y de Medioambiente ISO 14001:2015 y que Cuenta con un Plan de Igualdad y participa en diversos proyectos sociales.

Presenta Cláusula de Confidencialidad. *"Por último, no queremos dejar de referir que, en la medida en que este escrito y su/s documento/s adjunto/s pasarán a formar parte integrante de nuestra oferta, interesa a esta parte que estos documentos sean declarados confidenciales"*.

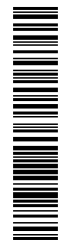
## 8. TELIC, S.A. (Lote 28)

**Telic, S.A.** declara al respecto de la viabilidad de su oferta que: i) cuenta con **suficiente solvencia económica, financiera y técnica** para poder suministrar los productos ofertados y que en caso de resultar adjudicatarios del concurso para los productos ofertados, tienen capacidad suficiente de abastecimiento para servir los pedidos que se pudieran realizar al precio detallado en la documentación presentada; ii) que el precio ofertado es viable y permite ejecutar el contrato en caso de adjudicación **debido al estrecho contacto directo con la empresa fabricante de los materiales teniendo un contrato para garantizar el correcto suministro durante todo el contrato**.

Señala que es una empresa comprometida con el medio ambiente, que implementa las estrategias y oportunidades para minimizar su impacto. Esas estrategias se basan en el uso consciente de los recursos naturales, el aprovechamiento de estos, la reducción y valorización de residuos y seguimiento del uso de sus materias primas maximizando la eficiencia de sus procesos.

## 9. COLOPLAST PRODUCTOS MEDICOS, S.A. (Lotes: 32 y 34)

**Coloplast Productos Médicos, S.A.** declara al respecto de la viabilidad de su oferta que: i) tiene capacidad para ejecutar la oferta presentada a la licitación de referencia a plena satisfacción del órgano de contratación al precio ofertado; ii) cuenta con la suficiente solvencia para prestar los Suministros objeto de la presente convocatoria; iii) los precios ofertados responden a precios de Mercado habituales en el sector, y que vienen manejándose por los distintos poderes





adjudicadores; iv) cuenta en España con infraestructuras que le permiten ser competitiva en todo el territorio nacional; v) en la actualidad tiene capacidad de producción propia para acometer y garantizar la continuidad del suministro durante toda la vida del contrato; vi) estas especiales circunstancias reportan una ventaja competitiva que les permite ofertar a un precio mucho más ajustado y competitivo, sin que con ello se limite la calidad de sus productos y servicios.

Declara que cumple con las obligaciones relativas a las disposiciones sobre protección y condiciones de trabajo de sus empleados. (PLAN DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES), que se halla al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones en materia de Seguridad y Salud, y Prevención de Riesgos Laborales impuestas por las disposiciones vigentes y cumple con sus obligaciones relativas a la fiscalidad y a la protección del medio ambiente en los términos del artículo 129 Ley 9/2017 de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.

#### 10. TEXTIL PLANAS OLIVERAS, S.A. (Lotes: 40, 41, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58 y 59)

**Textil Planas Oliveras, S.A.** indica al respecto de la viabilidad de su oferta que: i) su solvencia está sobradamente probada, siendo una de las empresas líderes nacionales en productos sanitarios; ii) el precio ofertado se encuentra en la media de los precios ofertados a otros Organismos públicos; iii) cuentan con un proveedor de confianza, que ofrece un producto de calidad a un precio muy competitivo; iv) aplica soluciones técnicas que permiten reducir costes, sin comprometer la calidad del producto y de su suministro; v) cuentan con convenios establecidos con operador logístico que tiene amplia y sobrada experiencia en distribución de medicamentos, estando en disposición de suministrar en el plazo ofertado; vi) disponen de varias plataformas logísticas repartidas por todo el territorio español (entre ellas en Madrid), que permiten reducir tanto los plazos de entrega, como los costes de transporte.

Señala que los precios ofertados son precios de mercado, que están dentro de los márgenes que la empresa tiene marcados en su política de costes, proporcionando así al Organismo un ahorro considerable en la ejecución del contrato, según se indica en el artículo 149 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.

Señalan que respetan las disposiciones relativas a la protección del empleo y las condiciones de trabajo vigentes y que a dichos efectos cumple con la obligación de integración de trabajadores minusválidos, aplica planes de igualdad y fomento de la conciliación en el ámbito laboral y tiene instaurada una política estricta de respeto por las condiciones medioambientales en todas las fases que influyen en la comercialización de los productos ofertados, y que van desde la producción, pasando por la distribución y hasta su entrega al proveedor final.

Presenta Cláusula de Confidencialidad en relación con la información y la documentación justificativa aportada en este documento.

#### 11. IHT IBERHOSPITEX, S.A. (Lotes 43, 50 y 52)

**IHT Iberhospitex, S.A.** aclara al respecto de la viabilidad de su oferta que: i) es una empresa de ámbito Internacional y tiene la **suficiente solvencia económica, financiera, técnica y profesional** para el suministro de los productos ofertados; ii) se **compromete expresamente a ejecutar** el contrato que se les pueda adjudicar en los términos solicitados en la oferta realizada para este expediente y iii) **durante el año 2024 han suministrado cantidades superiores a las previstas en el acuerdo marco**, mediante Pedidos Directos y Contrataciones Públicas (contratos derivados del AM PA SUM 07/2020) a **precios similares a los ofertados** en este expediente y pueden ser asumidos por la compañía sin ningún problema.

Señala que queda garantizada la protección del empleo y las condiciones de trabajo, ya que en ningún caso se están modificando las circunstancias habituales de nuestra empresa.



## 12. ESSITY SPAIN S.L. (Lote 48)

**ESSITY SPAIN S.L.** manifiesta al respecto de la viabilidad de su oferta que: i) es una compañía líder en el mercado global del sector de higiene y salud, claramente solvente y cuenta en su grupo con una empresa especializada en el cuidado de heridas y enfermedades vasculares desarrollando una amplia cartera de productos para abordar las necesidades de los pacientes en las condiciones más prevalentes en el cuidado de heridas y enfermedades vasculares y tratamientos ortopédicos; ii) El hecho de ser fabricante y contar con fabricas situadas en España permite alcanzar elevados niveles de ahorro en el proceso de fabricación de los productos objeto del contrato, comoquiera que la producción se garantiza con medios propios que no dependen de intermediarios y favorece un aprovechamiento óptimo de los recursos técnicos, materiales y humanos. Además, la alta capacidad productiva y engranaje empresarial de Essity permiten ajustar los procesos logísticos y de distribución, abaratando costes sin poner el riesgo el cumplimiento estricto de las obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, y de subcontratación impuestas por la normativa vigente y iii) la importancia económica y estratégica del contrato (conocimiento y uso de sus productos por centros de referencia como lo son los Centros dependientes del Servicio Madrileño de Salud – algunos considerados como entidades de salud de primer nivel mundial), por lo que a los precios presentados subyace también una estrategia comercial y de consolidación de marca, que justifica un mayor esfuerzo reflejado en la disminución limitada de la rentabilidad económica del contrato para la empresa. y adjuntan facturas que acreditan la realización de suministros recientes por importes similares al ofertado, como prueba adicional de viabilidad de la oferta.

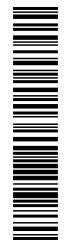
## 13. CONVATEC, S.L. (Lote 49)

**Convatec, S.L.** argumenta al respecto de la viabilidad de su oferta en que: i) es filial de CONVATEC Inc. y por lo tanto comercializa en España directamente y sin necesidad de ningún intermediario, todos los productos que el grupo fabrica para las diferentes unidades de negocio que éste posee a nivel mundial. En concreto CONVATEC tiene autorizado el producto: ESENTA protector adhesivo 28ml, en más de 100 países, lo que implica compra centralizada de las materias primas, consiguiendo precios de compra muy competitivos ii) posee 11 plantas de producción en 8 países diferentes para así optimizar los procesos productivos y logísticos y ofrecer precios competitivos en los diferentes mercados en los que se encuentra, beneficiándonos de una economía de escala basadas en los grandes volúmenes de fabricación y en los procesos tecnológicos aplicados; iii) La implantación de CONVATEC S.L. en el territorio nacional permite controlar los procesos de distribución y gestión de stock, lo cual posibilita abaratar costes, y presentar precios competitivos en el mercado nacional (con almacén principal ubicado en la Comunidad de Madrid); iv) dispone de desarrollos informáticos para automatización de procesos en sus departamentos administrativo y financiero, que le permiten abaratar sus costes administrativos y v) se compromete, en caso de resultar adjudicataria, a mantener los precios durante toda la ejecución del contrato.

Señala que tanto la empresa como sus trabajadores cumplen con las obligaciones relativas a las disposiciones sobre protección y condiciones de trabajo de los empleados y estar al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones en materia de Seguridad y Prevención de Riesgos Laborales impuestas por las disposiciones vigentes.

## 14. JUVAZQUEZ, S.L. (Lotes: 50, 52 y 58)

**Juvazquez, S.L.** indica al respecto de la viabilidad de su oferta que: i) sigue una política trasladar a los clientes las mejoras en los costes de adquisición de sus productos, basada en su trayectoria





de más de **40 años como proveedor del sector sanitario español**, pudiendo presentar una **oferta más ventajosa gracias a Acuerdos comerciales preferenciales con fabricantes y distribuidores, sin incertidumbres y garantizar la correcta prestación del suministro**; ii) justifica el suministro gracias a la **experiencia previa en Suministros similares durante los últimos años** en los principales hospitales y clínicas, sin ningún tipo de incidencias y iii) **desglosa la estructura de costes** que se han tenido en cuenta para la elaboración de la oferta, incluyendo Gastos de transporte con flota propia y acuerdo con agencia de trasportes con tarifa especial garantizando el suministro en 48 horas, Gastos de personal cualificado para servicio postventa y control de calidad, y Gastos de infraestructura con una nave industrial en propiedad donde almacenar la mercancía hasta su destino final, consiguiendo mantener un stock de los productos y cumplir en todo momento con los plazos de entrega establecidos dando la posibilidad al centro destinatario de hacer pedidos urgentes y adelantar o aplazar las programaciones establecidas con anterioridad.

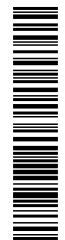
#### 15. MEDLINE INTERNATIONAL IBERIA, S.L. (Lotes: 50 y 58)

**Medline International Iberia, S.L.** declara al respecto de la viabilidad de su oferta que: i) es empresa líder en el sector y cuenta con la suficiente capacidad y solvencia para prestar los suministros objeto de la presente convocatoria; ii) el precio ofertado en la presente licitación es también un precio asumible y viable para su empresa. Además, se encuentra en la media de los precios ofertados a otros Organismos públicos y privados, así como en recientes adjudicaciones; iii) las soluciones técnicas adoptadas y originalidad en las prestaciones propuestas afirman que la calidad de los productos está garantizada cumpliendo perfectamente con el PPT, no viéndose en absoluto comprometida por tratarse de un precio especial, estas permiten reducir costes, sin comprometer la calidad del producto y de su suministro. iv) cuentan con convenios con operador logístico que tiene amplia y sobrada experiencia en distribución de medicamentos, para pedidos urgentes/normales y v) los precios ofertados son precios de mercado, que están dentro de los márgenes que la empresa tiene marcados en su política de costes, proporcionando así al Organismo un ahorro considerable en la ejecución del contrato, según se indica en el artículo 149 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.

La empresa señala que cumple las obligaciones relativas a las disposiciones sobre protección y condiciones de trabajo de sus empleados, que se halla al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones en materia de Seguridad y Salud, y Prevención de Riesgos Laborales impuestas por las disposiciones vigentes y que cumple con sus obligaciones relativas a la fiscalidad, protección del medio ambiente y aspectos sociales y laborales en los términos del artículo 129 Ley 9/2017 de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, en todas las fases que influyen en la comercialización de los productos ofertados, y que van desde la producción, pasando por la distribución y hasta su entrega al proveedor final.

#### 16. FARMABAN, S.A. (Lotes: 50 y 66)

**Farmaban, S.A.** declara al respecto de la viabilidad de su oferta que: i) los precios señalados en el Expte. A/SUM 01 66 21/2025) AM PA SUM 17/2025 en los siguientes lotes 50 y 66 son correctos y los ratificamos; ii) en la actualidad **comercializa estos productos, a precios similares**, en otros centros sanitarios al ser adjudicatarios en expedientes de contratación u ofertas. iii) es solvente económica y técnicamente; iv) es importadora del producto ofertado en el lote 50, lo que se traduce en un gran volumen de compra y al respecto del producto ofertado en el lote 66 es la distribuidora exclusiva en España, lo que proporciona una gran agilidad y rapidez en la gestión del suministro. Ambas circunstancias dan la posibilidad de ofrecer precios ajustados; v) dispone de 2 almacenes, ambos en Barcelona que permite disponer de un gran volumen de



existencias pudiendo ofrecer precios ajustados y vi) se compromete a mantener los precios durante la vigencia del expediente.

Señala que los precios ofertados no redundan en el menoscabo de las condiciones laborales de la plantilla de trabajadores, ni incumplen el convenio colectivo sectorial vigente, que cumple con las obligaciones aplicables mediambientales, recogidas en la Ley 3/1998, de 27 de febrero y realiza una declaración de residuos industriales anual que presenta en la Agencia de Residuos y dispone de un sistema integrado en la empresa de gestión de los envases.

## 17. CALVO IZQUIERDO S.L. (Lotes 50, 52 y 58)

**Calvo Izquierdo S.L.** argumenta al respecto de la viabilidad de su oferta que: i) es una empresa sólida que actúa en el ámbito nacional e internacional y que cuenta con la suficiente solvencia económica, financiera, técnica y profesional para suministrar los productos ofertados, indicados en los pliegos; ii) ser fabricante de vendajes permite reducir costes evitando intermediarios entre la entidad pública y ellos como fabricantes (presenta justificación de la oferta) y iii) dispone de una logística eficiente, estableciendo entrega directa desde las instalaciones propias hasta los centros destinatarios.

Cuenta con licencia para la fabricación e importación de productos sanitario número 100-PS emitida por la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios, así como las certificaciones de calidad: ISO 9001:2015; UNE-EN ISO 13485:2016 e ISO 14001:2015 y cumple las obligaciones relativas a las disposiciones sobre protección y condiciones de trabajo de sus empleados.

Señala que los precios ofertados se podrán mantener vigentes durante la ejecución del contrato.

## 18. IHT MEDICAL, S.A.

**IHT Medical, S.A.** aclara al respecto de la viabilidad de su oferta que: i) el **gran volumen de unidades ha permitido negociar con el proveedor, ofreciéndoles una rebaja en el precio** de compra que les permite licitar sin problema al precio indicado. Esta negociación les permite importar este tipo de productos, con un margen suficiente como para poder licitar en múltiples organismos públicos con un precio ajustado y perfectamente asumible por la empresa; ii) es una empresa de ámbito Internacional y tiene la **suficiente solvencia** económica, financiera, técnica y profesional para el suministro de los productos ofertados y iii) se compromete expresamente a ejecutar el contrato que se les pueda adjudicar en los términos presentados en la oferta realizada para este expediente.

Señala que queda **garantizada la protección del empleo y las condiciones de trabajo**, ya que en ningún caso se están modificando las circunstancias habituales de nuestra empresa.

## CONCLUSIÓN

Una vez analizados los informes/justificaciones entregadas por todos los licitadores, por parte de esta Unidad Promotora no se han encontrado motivos para rechazar las justificaciones presentadas.

En Madrid, a fecha de la firma

María José Calvo Alcántara  
Subdirectora General de Farmacia y Productos Sanitarios

