

P.A. 2025-0-91

INFORME TÉCNICO DE CONTESTACIÓN A LA JUSTIFICACIÓN DE LA VALORACIÓN DE LA OFERTA PRESENTADA POR LA EMPRESA HANS AND RUTH, SA A LA CONTRATACIÓN DEL LOTE 3 DEL SUMINISTRO, INSTALACIÓN Y PUESTA EN FUNCIONAMIENTO DE EQUIPAMIENTO PARA REHABILITACIÓN INFANTO-JUVENIL DEL HOSPITAL UNIVERSITARIO 12 DE OCTUBRE

1.- Datos generales.

La empresa **HANS AND RUTH, S.A.** con NIF A58263856 es una empresa “mediana” conocida en el sector. Presenta una oferta económica al lote 3, de 2.277,00 euros sin IVA.

El precio de licitación es de 3.300,00 euros sin IVA.

La media de las bajas es de 31,00%, cuando el % máximo para la baja anormal es de 25%, siendo la única oferta válida, puesto que fue la única que licitó.

2.- Análisis de la justificación presentada.

Analizada la justificación presentada, la empresa alega que es una Pyme familiar que tiene la exclusividad de la marca SECA cuya estructura de costes y márgenes son los siguientes:

Para mayor claridad, les incluimos la oferta del material ofertado de nuestra representada seca (con exclusividad) a nuestra empresa por un valor neto de:

540,- € por unidad de báscula modelo 704s con tallímetro 226, cargador y ampliación de garantía a 7 años. Se trata de 3 unidades y por tanto un valor de compra de 540,- € x 3 unidades = **1.620,-€**

A ello tenemos que añadir nuestra relación de gastos para la importación del material desde Hamburgo a nuestra sede en Barcelona, su consiguiente envío a Madrid, su montaje y formación del personal del hospital:

GASTO	
Gastos de envío Hamburgo-Gavà (como parte de envíos muy grandes a nuestro almacén central, parte proporcional):	23,-€
Gastos de envío Gavà-Madrid:	31,-€
Instalación y puesta en marcha (realizado por nuestro propio personal de delegación Madrid, 1 día):	18,-€
TOTAL:	72,-€

Calculando nuestro margen bruto como diferencia entre el valor de venta y el de compra, obtenemos un margen comercial, del cual deducidos los gastos adicionales expuestos arriba, obteniendo un **margen neto según sigue:**

CÁLCULO MÁRGEN NETO	
Valor de compra:	1.620,-€
Valor de venta:	2.277,-€
Margen comercial:	657,-€
Gastos a descontar:	72,-€
Margen neto resultante:	585,-€
Margen neto resultante en %:	25,7%

Dicho margen neto resultante de 25,7% sobre el valor de venta los consideramos suficiente para una operación de este volumen y están en línea con otras operaciones comerciales de este tamaño.

Sabiendo el producto y la marca ofertada, así como justifica el precio en ventajas competitivas objetivas y estructurales, sin sacrificio de la calidad solicitada.

Se añade que esta empresa lleva más de tres años cumpliendo con las obligaciones contractuales con el hospital.

Por todo ello, el servicio de Suministros considera Justificación suficiente la oferta presentada por la empresa **HANS AND RUTH, S.A.**

Fdo: Antonio Jarillo Sánchez.

Jefe de Servicio de Suministros