

INFORME SOBRE LA VIABILIDAD DE LAS OFERTAS PRESENTADAS EN RELACIÓN AL PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN DEL SUMINISTRO DE MOBILIARIO Y EQUIPAMIENTO MÉDICO PARA EL NUEVO CENTRO DE SALUD DE VILLAVA. GAP 2025/03

1.- INTRODUCCIÓN.

El pasado 21 de enero, reunida la Mesa de contratación, procede a la apertura de la propuesta económica de los licitadores admitidos al contrato “Suministro de mobiliario y equipamiento médico para el nuevo centro de salud de Villava” resultando una oferta económica de más de un 30% inferior al precio máximo de la licitación de las siguientes empresas:

Lote I-Mobiliario general: Joaquín Antunez S.L, Total Ekip S.L y Montte S.L.

Lote II- Sillería ergonómica: Félix Ruiz Miguel S.L., Joaquín Antunez S.L, Total Ekip S.L., Equipamiento e interiorismo JI S.L., Montte S.L. y Estilo instalaciones y equipamientos S.L.

Lote III- Sillería confidente y salas: Joaquín Antunez S.L y Montte S.L.

Lote IV-Bancadas de asiento y salas de espera: Joaquín Antunez S.L, Equipamiento e interiorismo JI S.L. y Estilo instalaciones y equipamientos S.L.

Lote V-Mobiliario clínico: Fisio médica actual S.L.

Lote VI-Camilla eléctrica: Welko Hidemar y Total Ekip S.L.

La cláusula 10.3 del Cuadro de Características Técnicas establecía como oferta anormalmente baja la que superase el precio máximo de licitación en un 30%.

El día 29 de enero de 2026 se solicita a todos los licitadores justificación sobre la viabilidad de la oferta presentada, justificación que es presentada en tiempo y forma por todos los licitadores excepto Estilo instalaciones y equipamientos S.L., que presenta 4 documentos, uno de ellos fuera de plazo. Este documento no se ha tenido en cuenta para la redacción de este informe.

2.- ANÁLISIS DE VIABILIDAD DE LAS OFERTAS PRESENTADAS

LOTE I

Joaquín Antunez S.L

Presenta justificación de su oferta apoyada en los siguientes motivos:

- El ahorro que permite el volumen de la compra, permitiendo economías de escala optimizadas, tanto en la compra de materia prima, producción como en el servicio de instalación, mejorando los costes de fabricación, embalaje y transporte.
- Asimismo, su partner/fabricante, Mobel Línea, en base a esta optimización les respalda con mejores condiciones de margen comercial y haciendo que la oferta no se resienta en cuanto a calidad y servicio.
- La concentración de los servicios de montaje y entrega en un solo emplazamiento, lo que optimiza los costes de todo tipo, no existiendo transportes adicionales.

Todas estas mejoras les permiten tener un margen en este lote del 20%.

Total Ekip S.L

Total Ekip manifiesta lo siguiente en relación a su oferta para los Lotes I y II:

- La oferta se ajusta a las tarifas de P.V.P de los fabricantes, aplicando los descuentos habituales en este tipo de licitaciones.
- Su gran volumen que les permite costes de aprovisionamiento muy competitivos.
- El equipamiento correspondiente a esta licitación corresponde a proveedores habituales que asumen los costes de transporte, siendo estos nulos. Incluyen certificados al respecto.
- Presentan cuadros económicos, tanto para el Lote I como para el Lote II, donde estiman que los beneficios de cada uno de los lotes serán del 14% y 19% respectivamente, muy superiores al beneficio industrial habitual, que es del 6%.

Montte S.L.

Montte justifica su oferta sobre las siguientes razones:

- Como distribuidores autorizados de marcas líderes en la industria tienen acceso a productos de alta calidad y con condiciones preferenciales de compra, lo que les permite ofrecer precios competitivos.
- Su facturación el año 2024, 8 millones de euros, supone un volumen de compra que permite obtener niveles de descuento preferenciales.
- Su nula dependencia financiera externa le permite acogerse a pagos por adelantado y a garantizar al 100% el cobro a sus proveedores lo que redunda en descuentos adicionales.
- A esta oferta se presentan con fabricantes habituales y las condiciones de compra son las corrientes.
- Que la oferta cubre todos los gastos asociados al contrato dejándoles un beneficio suficiente.

LOTE II

Félix Ruiz Miguel S.L.

En su escrito de alegaciones a la presunción de precios anormalmente bajos manifiesta:

- Que su beneficio industrial estimado para este contrato es del 20%.
- Que el montaje se realiza con personal propio, no subcontratan nada, por lo que no incurrir en gastos adicionales en esta licitación.
- Que la nave industrial y vehículos no soportan ninguna carga por lo que no tienen costes financieros.
- Además, presenta certificado de su proveedor señalando que el precio que le ha ofertado a Félix Ruiz es el habitual en este tipo de licitaciones, que les mantendrán el precio durante toda la vigencia del contrato y que tienen relación habitual con el licitador.

Joaquín Antunez S.L

Presentan las mismas justificaciones que en el Lote I.

La única variación sería en el margen que estiman en este lote, que sería del 18%.

Total Ekip S.L

Las justificaciones serían las mismas que las aportadas para el Lote I, con la única variación del beneficio industrial esperado, que en este caso sería del 19%.

Equipamiento e interiorismo JI S.L.

La razón por la que han podido realizar una baja superior a la mínima indicada en el Pliego ha sido:

- Todo el mobiliario se fabrica por proveedores cercanos que realizarán directamente el transporte de fábrica al centro de salud, lo que minimiza mucho los costes de esta partida.
- Son proveedores habituales, a los que les han adquirido equipamiento este año por más de 400.000 y 200.000 euros respectivamente, por lo que obtienen descuentos muy importantes en la compra.
- Además, para esta licitación han conseguido condiciones especiales al haber acordado un pago anticipado.
- El montaje lo hacen con personal propio, no hay costes adicionales, que además realiza montajes de este tipo de muebles muy habitualmente, por lo que conocen el equipamiento y no emplean más horas de las necesarias.
- En este Lote en concreto hay un ahorro adicional. Han llegado a un acuerdo con fábrica para que las sillas las envíen montadas, con lo que sólo deberían descargarlas y quitar el embalaje.

Montte S.L.

Las justificaciones económicas son las mismas que las presentadas para el Lote I.

Estilo instalaciones y equipamientos S.L.

Su oferta se apoya en:

- Su proveedor ha realizado un descuento comercial adicional sobre la tarifa general para esta licitación por el volumen de la operación y porque Estilo ofrece garantías de cobra muy ventajosas siendo un cliente habitual. Adjuntan certificado del proveedor para esta licitación específica donde se explican las razones comentadas.
- La importancia estratégica que tiene para ellos el Gobierno de Navarra como cliente estratégico les ha llevado a realizar una reducción del precio importante manteniendo unos márgenes que consideran adecuados.

- Los mínimos costes de transporte al entregarles directamente todo el equipamiento en el centro de salud.

LOTE III

Joaquín Antunez S.L

Presentan las mismas justificaciones que en el Lote I.

La única variación sería en el margen que estiman en este lote, que sería del 25%.

Montte S.L.

Las justificaciones económicas son las mismas que las presentadas para el Lote I.

LOTE IV

Joaquín Antunez S.L

Presentan las mismas justificaciones que en el Lote I.

La única variación sería en el margen que estiman en este lote, que sería del 20%.

Equipamiento e interiorismo JI S.L.

La justificación de la oferta estaría basada en las mismas razones que las expuestas en el Lote 2.

Estilo instalaciones y equipamientos S.L.

La justificación sería la misma que la señalada en el Lote II.

LOTE V

Fisio Medica Actual S.L.

Fisio Médica presenta una amplia justificación fundamentada en los siguientes puntos:

- Acuerdos ya negociados con sus proveedores para el primer trimestre de 2026. Estos acuerdos contemplaban volúmenes importantes de compra a un precio muy ventajoso y estos acuerdos los hicieron extensibles a los equipamientos de Villava caso de ser adjudicatarios.
- Planificación logística integrada, al tener previstos una ejecución importante de diversos suministros. Así, consiguen una optimización del transporte, embalaje, almacenamiento y distribución.
- La cercanía entre la sede de la empresa y el centro de salud de Villava permite reducir de forma significativa los costes derivados de desplazamientos, transporte de mercancía, instalación, asistencia técnica y servicio postventa.
- Apenas tienen subcontratación, operando con medios propios mayoritariamente.

- Ajuste del margen comercial debido a su conocimiento de este tipo de contratos, pues ya han sido adjudicatarios de contratos similares, y a los costes en que incurrirán. Este conocimiento evita también procesos innecesarios en la ejecución.

LOTE VI

Weelko Barcelona S.L.

La justificación de su oferta por parte de Weelko señala:

- Los precios de venta ofertados responden a los propios del sector. Y como justificante aporta una factura de compra de este equipamiento para que se conozca el precio de compra de los mismos.
- Presenta el precio de coste de cada camilla para este lote y el precio ofertado, oferta que les deja un margen comercial superior al 50%.

Hidemar S.A

Las razones por las que Hidemar ha podido presentar la oferta económica que ha realizado son:

- Los acuerdos, muy ventajosos con sus proveedores.
- El precio ofertado se encuentra en la media de los precios ofertados a otros Organismos públicos y privados, así como los ofertados en adjudicaciones recientes. Adjuntan una factura emitida recientemente en un suministro similar.
- Estiman un margen comercial del 15%, quedando cubiertos todos los costes asociados a la licitación, avales, recogida de embalajes, transporte, personal propio etc. Este margen es el habitual que manejan en este tipo de operaciones, producto y volumen.

3.- CONCLUSIÓN

Finalizado el plazo de presentación de las aclaraciones requeridas por ofertas anormalmente bajas, y tras su análisis, se concluye que la documentación aportada en cada uno de los casos es completa y aclaratoria de cómo se alcanzan los precios ofertados sin que ello afecte a la viabilidad de cada una de las propuestas. Es por ello que se aceptan todas las ofertas a las que se les ha requerido aclaración.

En Pamplona, a 13 de febrero de 2026

El Jefe del Servicio de Gestión Económica
y Servicios Generales de Atención Primaria

Jefe de la Sección de Aprovisionamiento

Fdo: Joaquín Perfecto San Miguel

Fdo: Pablo Olorón Ázcarate