ANEXO I AL CUADRO RESUMEN

EXPEDIENTE 2305/2026, SIGLO 696/2026, ACUERDO MARCO CON UNA ÚNICA EMPRESA POR EL QUE SE FIJAN LAS CONDICIONES PARA EL SUMINISTRO DE PRODUCTOS Y EQUIPOS NECESARIOS PARA LA DONACIÓN MEDIANTE PLASMAFÉRESIS Y CESIÓN DEL EQUIPAMIENTO NECESARIO, ASÍ COMO SU MANTENIMIENTO, PARA LA REALIZACIÓN DE ESTAS TÉCNICAS, CON DESTINO A LOS CENTROS DE TRANSFUSIÓN, TEJIDOS Y CÉLULAS PERTENECIENTES A LA RED ANDALUZA DE MEDICINA TRANSFUSIONAL, TEJIDOS Y CÉLULAS.

9.2.3.- Resumen de los costes directos e indirectos y otros eventuales gastos calculados para la determinación del precio unitario:

En cuanto a los costes directos e indirectos y otros eventuales gastos calculados para la determinación se detalla conforme al siguiente desglose porcentual, una vez excluido el IVA correspondiente:

- Costes directos: 76,11%
- Costes indirectos: 15,66%
- Beneficio industrial: 8,23%

Conforme se justifica en el apartado siguiente, los costes de los salarios de las personas empleadas para la ejecución de este contrato son los componentes principales del coste.

Justificación de los costes directos, indirectos y beneficio industrial:

Se estiman los gastos generales y beneficio industrial de la contratación atendiendo a criterios de mercado y desde los datos de la Central de Balances del Banco de España (CenBal), que mediante informe de 29 ratios sectoriales de las sociedades no financieras (RSE), facilita información para el análisis comparado de empresas individuales con agregados de sociedades no financieras, permitiendo situar a la empresa en el cruce de sector de actividad y tamaño en el que esta se encuadra. Entre estos datos se encuentran algunos muy útiles para determinar los costes directos e indirectos de los bienes a licitar, tales como cifra neta de negocios, gastos de personal, resultado económico neto (beneficio de explotación o el llamado beneficio industrial por la LCSP/2017), que incluye implícitamente los gastos de estructura o de explotación y que se pueden deducir; todo ello en términos relativos.

Teniendo en cuenta que los cuartiles son valores que dividen una muestra de datos en cuatro partes iguales:

- Q1 (primer cuartil): valor por encima del cual se encuentra el 75% de las empresas del agregado.
- Q2 (mediana-segundo cuartil): valor por encima del cual se encuentra el 50% de las empresas del agregado. Por debajo de ese valor, hay otro 50% de empresas.
- Q3 (tercer cuartil): valor por encima del cual se encuentra el último 25% de las empresas del agregado.

Para cada uno de estos cuartiles se presentan las siguientes ratios:

R01: Valor añadido bruto/Cifra neta de negocios

- Valor añadido bruto: Cifra neta de negocios (Ventas de bienes y servicios, netas de devoluciones, deducciones y descuentos) más variación de existencias de productos terminados y en curso más subvenciones e ingresos accesorios de la explotación, todo ello, minorado con el coste de las ventas, materiales y consumibles, menos suministros y servicios exteriores y menos tributos y otros gastos de explotación.

- Cifra neta de negocios: Ventas de bienes y servicios, netas de devoluciones, deducciones y descuentos

R02: Gastos de personal/ Cifra neta de negocios

- Gastos de personal: gastos de personal reconocidos en el ejercicio

- Cifra neta de negocios: Ventas de bienes y servicios, netas de devoluciones, deducciones y descuentos

R03: Resultado económico bruto /Cifra neta de negocio

- Resultado económico bruto: Cifra neta de negocios (Ventas de bienes y servicios, netas de devoluciones, deducciones y descuentos) más variación de existencias de productos terminados y en curso, más subvenciones e ingresos accesorios de la explotación, todo ello, minorado por el coste de las ventas, materiales y consumibles, menos suministros, servicios exteriores, menos tributos, menos otros gastos de explotación, menos gastos de personal, gastos por provisiones, deterioros y amortizaciones.

- Cifra neta de negocios: Ventas de bienes y servicios, netas de devoluciones, deducciones y descuentos

R014: Inmovilizado material / Total activo

Para el presente análisis, serán analizados los últimos datos publicados del año 2019, del sector de actividad (CNAE): C21 Fabricación de productos farmacéuticos tomando como referencia al total empresas con su cifra de negocios menor a 50 millones de €. Se obtendrán los Ratios Sectoriales de la página web http://app.bde.es/rss_www/Ratio

La hipótesis de partida es que la distribución de las empresas del sector que forman parte de la encuesta, por una cuestión puramente práctica, es unimodal y simétrica, con lo que se supone que la media aritmética y la mediana coinciden en el mismo punto de la distribución, dejando el 50% de los sucesos observados a cada lado.

Para el cálculo de costes directos e indirectos de la contratación, se selecciona las magnitudes y ratios más significativos para Q2:

Ratio	**Magnitud/Indicador**	**Q2**
a), Cifra neta de negocios	Ventas netas de bienes y servicios: b+c+d	100
R01: Valor añadido bruto/Cifra neta de negocios	Ventas netas bienes y servicios+ subvenciones e ingresos accesorios- coste de las ventas-gastos externos-servicios exteriores-tributos-otros gastos explotación/ Ventas netas de bienes y servicios	38,33

R14 Inmovilizado material / Total activo	Se considera mismo porcentaje para el mantenimiento de la estructura: amortización, suministros, servicios exteriores, etc)	15,77
R02: Gastos de personal/Cifra neta de negocios	Gastos de personal/ Ventas netas de bienes y servicios Se considera como una actividad intensiva en Mano de Obra Directa (MOD) que consume el 80% del gasto salarial	30,21
b) Total Coste Ventas:	Coste Directo: b1+b2	76,11
b1: [(a-R01) x 1-(R14/100)];	materiales + gastos generales de fabricación (no incluye amortización, suministros, servicios exteriores y otros gastos de explotación, ya que todos ellos son gastos generales de estructura	51,94
b2: R02*0,8	Coste Laboral Directo	24,17
c)=a-b-d	Gastos generales de estructura	15,66
d) R03 Resultado económico bruto / Cifra neta de negocios	Resultado de explotación o beneficio industrial	8,23

El presupuesto base de licitación (2.323.200,00 €) se desglosa a continuación:

- Costes directos: 1.461.312,00 €
- Costes indirectos: 300.672,00 €
- Beneficio industrial: 158.016,00€
- IVA: 403.200,00 €

Los costes de personal, siguiendo el artículo 100.2 de la Ley de Contratos del Sector Público, suponen un 30,21% sobre la cifra neta de negocios.

14.- CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

Para dar cumplimiento a una mayor transparencia en la elección de los criterios de adjudicación se han ponderado con mayor peso los de carácter automático, en una relación de 80% de la puntuación para los automáticos y 20% para los no automáticos. Con ello, se pretende facilitar una valoración lo más objetiva

posible, sin perjuicio de salvaguardar la discrecionalidad técnica que tendrá la unidad encargada de la valoración de las ofertas para aquellos criterios no automáticos.

LOTE 1: Suministro de Equipos AFERESIS CERRADO/PLASMAFERESIS Sistema de punción: unipunción; Capacidad de filtración del filtro: [0-0]

Nº orden dec.	**Criterios**	**Evaluación automática/ no automática**	**Ponderación**	**Fórmula en caso de evaluación automática**	**Umbral mínimo**
1	Precio por Equipo	Automática	50 puntos	La indicada en el apartado 1	No
2	Calidad, Seguridad, Rentabilidad y Eficiencia de los productos ofertados	No automática	20 puntos	No procede	10
3	Facilidad en la disponibilidad y/o transportabilidad del separador que permita la realización de las donaciones en las colectas de aféresis por los equipos móviles de los CTTC	Automática	15 puntos	Si=15 No=0	No
4	El separador dispondrá de un sistema de alarmas visuales y acústicas y fundamentalmente de parada automática en relación con la detección de aire en el circuito de retorno.	Automática	12 puntos	Si: 12 puntos No: 0 puntos	No
5	El separador permitirá controlar y modificar el tiempo del procesamiento.	Automática	3 puntos	Si =3 No=0	No

La valoración de los criterios se hará de la siguiente forma:

1. Precio

Se asignará la máxima puntuación 50 puntos a la oferta cuyo importe sea de menor cuantía y 0 puntos a las que igualen el precio máximo unitario de licitación aplicando al resto de ofertas la puntuación según la regla de tres inversa.

Menor precio = 50 puntos.

Ofertas que igualen precio máximo de licitación = 0 puntos.

Resto de ofertas: se aplica la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Oferta más baja}}{\text{Oferta a valorar}} \times 50$$

No serán tenidas en consideración las ofertas por importes superiores al Precio máximo unitario que se fija, en cuyo caso no se valorarán los demás criterios del lote.

Justificación: este criterio pretende valorar la oferta económicamente más ventajosa para el Servicio Andaluz de Salud.

2. Calidad, Seguridad, Rentabilidad y Eficiencia de los productos ofertados

En este criterio se valorarán:

- **Calidad**: las características de los materiales y la composición de los productos ofertados, ausencia de riesgo asociado a los productos en todas sus dimensiones (usuarios y profesionales).

- **Seguridad**: la ausencia de riesgo asociado a los productos en todas sus dimensiones (usuarios y profesionales).

- **Rentabilidad**: la consecución de la finalidad perseguida con la menor utilización posible de unidades.

- **Eficiencia**: la capacidad del material utilizado para conseguir los efectos perseguidos o deseados, así como los protocolos para la gestión de incidencias que se produzcan.

La puntuación se establecerá de la siguiente forma:

- **MUY ADECUADO: de 13 a 20 Puntos,** el producto cumple las características técnicas solicitadas, con mejora significativa de las mismas en los cuatro valores evaluables: Calidad, Seguridad, Rentabilidad y Eficiencia.

- **ADECUADO: de 7 a 12 Puntos**, el producto cumple las características técnicas solicitadas con mejora de las mismas en los cuatro valores evaluables: Calidad, Seguridad, Rentabilidad y Eficiencia.

- **ACEPTABLE: de 1 a 6 Puntos**, el producto cumple las características técnicas solicitadas, con mejora de las mismas en alguno o algunos de los valores que se evalúan: Calidad, Seguridad, Rentabilidad y/o Eficiencia.

La oferta que no mejore ninguno de los valores evaluables obtendrá 0 puntos.

Se establece un umbral de rentabilidad mínimo de 10 puntos

Justificación: la adecuación del producto a las necesidades asistenciales referidas adquiere especial relevancia en el manejo de componentes sanguíneos para la transfusión a pacientes.

3. Facilidad en la disponibilidad y/o transportabilidad del separador que permita la realización de las donaciones en las colectas de aféresis por los equipos móviles de los CTTC

Se valora que el equipamiento necesario para realizar las plasmaféresis pueda ser transportado con facilidad en lo vehículos utilizados por los equipos móviles.

- Si la altura del equipamiento es como máximo 44 cm en posición cerrada y 68,5 cm funcionando, la anchura es como máximo 56,5 cm y el peso es como máximo 27,5 Kg: 15 puntos.

- Si el equipamiento no cumple los requisitos máximos en altura, ancho y peso: 0 puntos.

Justificación: la obtención de plasma mediante esta técnica en las colectas realizadas por los equipos móviles en su desplazamiento a las diferentes poblaciones es clave para la obtención del volumen necesario.

4. El separador dispondrá de un sistema de alarmas visuales y acústicas y fundamentalmente de parada automática en relación con la detección de aire en el circuito de retorno

En este criterio se valora que los equipos sean capaces de mejorar las condiciones de seguridad de éstos:

- **Sí: 12 puntos**

- **No: 0 puntos**

Se aportará documentación específica o material gráfico que así lo avalen, diferente e independiente de la posible documentación que se indique para el criterio de adjudicación nº 2, que invalide la valoración de este criterio.

Justificación: la identificación de riesgos asociados al proceso, incluido su parada, es clave para la seguridad del mismo.

5. El separador permitirá controlar y modificar el tiempo del procesamiento

En este criterio se valora que los equipos sean capaces de mejora el rendimiento del proceso

- **Sí: 3 puntos**.

- **No: 0 puntos**.

Se aportará documentación específica o material gráfico que así lo avalen, diferente e independiente de la posible documentación que se indique para el criterio de adjudicación nº 2, que invalide la valoración de este criterio.

Justificación: el poder ajustar los tiempos del proceso en función de la necesidad requerida es clave para la mejora del rendimiento del mismo.

14.3.- Parámetros que permiten apreciar, en su caso, que las proposiciones no pueden ser cumplidas como consecuencia de inclusión de valores anormales:

A tenor de lo dispuesto en el artículo 149 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, se considerarán que están incursas en presunción de anormalidad, aquellas ofertas que se desvíen en un 25 por ciento al alza sobre el valor medio de las puntuaciones totales obtenidas en todas las ofertas admitidas en los criterios de valoración a tener en consideración para adjudicar este expediente. En caso de que sólo concurra un licitador, la oferta se considerará desproporcionada o temeraria si es inferior al precio unitario de licitación en más de 25 unidades porcentuales.