
Discrepancias sobre la resolución del reparo suspensivo interpuesto por la Intervención Delegada en el expediente de emergencia para el suministro de mascarillas FFP2.

El Director General de Intervención ha remitido informe de 9 de mayo de 2022, en relación con el reparo suspensivo interpuesto por la Intervención Delegada en el Departamento de Salud. Indica que mantiene el reparo suspensivo debido a las carencias en la definición y motivación de las actuaciones realizadas en torno a la modificación del contrato que supuso la aceptación, en el mes de agosto, de la propuesta del adjudicatario.

Esta actuación de la intervención general es la continuación del reparo suspensivo que con fecha 25 de noviembre de 2020, interpuso la interventora delegada en el Departamento de Salud, Pilar Colom Beltrán, en la tramitación del expediente relativo a la aprobación de las actuaciones seguidas en el expediente de emergencia para el suministro de mascarillas FFP2 con destino a los centros del Servicio Navarro de Salud-Osasunbidea y el Departamento de Economía y Hacienda.

Con relación a dicho reparo, mediante informe de 22 de diciembre de 2020, el Subdirector de Aprovisionamiento, Infraestructuras y Servicios Generales y el Director de Gestión Económica y Servicios Generales del SNS-O, manifiestan su discrepancia. Asimismo, mediante informe de 23 de diciembre de 2020, de la Jefa del Servicio de Régimen Jurídico del SNS-O se reitera la discrepancia respecto al reparo formulado, estimándose conforme a Derecho la tramitación de emergencia seguida por el SNS-O para la adquisición de mascarillas de protección FFP2 a la mercantil EFFICOLD S.A.

El artículo 22 del Decreto Foral 31/2010, de 17 de mayo, por el que se aprueba el reglamento de control interno establece en su punto 1. Que *“Cuando el órgano gestor no acepte el reparo suspensivo formulado, podrá plantear su discrepancia motivada en su caso con las normas y actos en los que sustente su criterio, de conformidad con lo dispuesto en este artículo”*. Asimismo, en su punto 2. Dice que *“En los casos en que haya sido formulado el reparo por una intervención delegada corresponderá a la Intervención General conocer de la discrepancia, siendo su resolución obligatoria para aquélla”*. Por tanto, formulada la discrepancia en diciembre de 2020, y a pesar de la insistencia y reiteración con la que se ha solicitado desde aquellas fechas, nos encontramos en la fase en que la intervención General, en mayo de 2022, dicta su criterio.

Siguiendo con el procedimiento, el punto 2.b) del mencionado artículo 22, establece que cuando *“subsista la discrepancia del órgano gestor, éste remitirá el expediente al Departamento de Economía y Hacienda, que someterá el expediente al Gobierno de*

Navarra para que adopte la resolución definitiva". En el presente escrito, informamos de que subsiste esta discrepancia, explicamos los motivos de la misma, y acompañamos el expediente para que se eleve a Gobierno de Navarra y este dicte la resolución definitiva.

En primer lugar, debemos lamentar, al igual que hacíamos con el reparo suspensivo de la intervención general, el lenguaje generalista que se utiliza cuando se habla del mercado de las mascarillas, si por tal pudiéramos entender lo que en aquella época se vivió y también porque con esa concepción genérica, el Director General de Intervención, pretende extraer unas conclusiones que no pueden estar más alejadas de la realidad que se vivía en aquel mercado. El Director General de Intervención realiza afirmaciones genéricas como *"porque su precio es superior al normal del mercado de aquel momento"* o *"no puede determinarse si está o no justificado el mantenimiento del precio originalmente concertado y si requiere o no un análisis de los precios en el momento de la nueva contratación"*, todas ellas, afirmaciones pretendidamente efectistas pero carentes de realidad para aquel momento.

Vamos a tratar nuevamente de explicar cómo se comportaba el mercado. Como todo mercado existe una demanda y una oferta. Sobre la demanda poco hay que aclarar puesto que es sabido y esperamos que compartido, el diagnóstico de que la práctica generalidad de administraciones (no solo sanitarias) a nivel mundial, así como el sector privado y la ciudadanía en general demandaban unos u otros productos de protección individual. Nos encontrábamos ante productos de gran demanda, y de inmediato e irregular consumo, lo que hacía prácticamente imposible determinar las cuantías de las necesidades. Respecto a la situación de SNS-O, damos por reproducido lo que ya informábamos en el anterior informe de discrepancia, sobre nuestras necesidades.

Respecto a la oferta, también es sabido que era muy escasa para atender a la demanda y, además, la producción estaba localizada básicamente en el sudoeste asiático, lo que hacía que a la escasez de producción se añadiese el problema del transporte.

Al calor de este mercado, a los posibles suministradores habituales, se sumaron otras entidades y personas a priori ajenas al sector sanitario o pertenecientes al mismo, pero no especializadas en los productos más necesitados, las cuales, de diferentes maneras trataban de acercarse a la administración bajo supuestas capacidades para suministro. Discernir cual era una buena oportunidad era harto difícil, sobre todo porque ni siquiera los suministradores más fiables a priori, por definirlos de alguna manera, podían garantizar el suministro. Y ello, obligaba a un sobreesfuerzo imposible de describir.

Básicamente había 2 grandes riesgos:

- El tiempo de espera hasta recibir el material, o más bien, el tiempo que se retrasarían los pedidos respecto de la supuesta fecha de entrega (a contraponer, con las rápidas y crecientes necesidades de consumo).

- La calidad del material, que debía ser suficiente para proteger a nuestros trabajadores.

La operativa habitual era solicitar el pedido al tiempo que se solicitaba la documentación para garantizar la calidad, con el compromiso ante el proveedor de un rápido pago en el supuesto de que se validara el material y la entrega fuera adecuada.

Se mantenían varias vías abiertas dado que podía ocurrir:

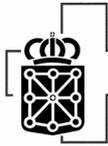
- El posible pedido se anulaba (por aparecer otro comprador de último momento que nos “quitaba” el material).
- Que el pedido se retrasara, bien por problemas de transporte o de producción.
- Que se retrasara la documentación a entregar, o esta fuera incompleta y se requería más documentación, lo que alargaba el tiempo.
- Que la documentación nos hacía rechazar el pedido por falta de calidad.

A estos dos riesgos se sumaría el precio, el cual en estas condiciones, estaría en un rango inferior. Así, no se podían volcar los esfuerzos en una oferta generosa en precio, si después, resultaba que no obteníamos el material. Pero ello, no nos impedía atender al mismo, y podemos afirmar, tal y como hemos venido haciendo que lo que adquirimos fue de calidad y a buen precio, garantizando el suministro y sin caer en las garras de oportunistas.

Una vez superados los primeros meses de la pandemia, el nivel accesible de inversión necesario para producir mascarillas (a diferencia de otros materiales como guantes) animó a otros proveedores a acercarse al sector y en especial, mascarillas quirúrgicas y FFP2.

Al mismo tiempo, el desgaste producido en la primera fase, y la necesidad, no solo de satisfacer nuestras necesidades sino de dotarnos de una reserva estratégica nos llevó a buscar suministradores que, cuando menos, ofrecieran una capacidad de suministro continuo y esto nos llevaba a buscar su localización preferentemente nacional, entendiendo por nacional la cercanía, que eliminaba en parte el problema del transporte. Sin embargo, esta situación no era estable, ya que aparecían nuevos riesgos. A saber:

1. La certidumbre a nivel nacional de la escasa calidad de las mascarillas con certificado KN95 (Sistema de calidad Chino), que transitoriamente se había habilitado normativamente para poder comprar, hizo que todas las administraciones volcáramos la demanda en las mascarillas con marcado CE (Sistema de calidad europeo). Las mascarillas FFP2, son las que tienen ese certificado CE. Esto provocó incremento del trabajo en AITEX, organismo



- certificador, que con los medios que tenía no era capaz de asumir, dado que al mismo comenzaron a acudir tanto los nuevos productores nacionales como aquellos distribuidores que querían validar con mercado CE los importados de China.
2. El hecho de que la producción no requiriera un elevado nivel inversor, no implicaba que estuviera exenta de dificultades. Había que comprar la máquina, esperar su entrega (que también podía demorarse) instalarla, ajustarla al producto que se quiere producir, probar la producción, volver a ajustar, pasar los pertinentes controles, etc, dar con la calidad adecuada, llevaba un tiempo. Además, una vez comenzada la producción, había que esperar un tiempo hasta que la máquina alcanzaba el rendimiento esperado en forma de número de unidades producidas por unidad de tiempo y en forma de número de fallos por unidad de tiempo. Este hecho generaba que las expectativas respecto a la producción y entrega se frustraran tanto para productores como compradores.
 3. Aunque la producción fuera nacional, la materia prima había que seguir comprándola en los mercados internacionales, principalmente en los mercados asiáticos donde se producían antes las mascarillas. Todo ello, hacía que algunos productores tenían dificultades para acceder a la materia prima y de hacerlo, el precio de coste podía resultarles inestable ya que no tenían capacidad de negociación. Posteriormente, trataban de repercutir este coste en el precio de venta.
 4. Por último, ocurría también que algunos productores, tratando de abrirse mercado, ofrecían el producto a un universo de demandantes que hacía que luego algunos, no podían llegar a cumplir.

Por todo ello, no se pueden realizar afirmaciones generalistas como las que realiza el Director General de Intervención. No había una boutique, plataforma o mercado de ofertas a las que acudir y llevarte lo que consideraras oportuno. Sí se puede afirmar, y así lo hacemos, que la oferta que nos realizó la Corporación Mondragón, era plenamente competitiva, tal y como explicaremos más adelante e inferior en precio a muchas otras, tal y como se ha explicado en el anterior informe lo cual, siendo muy relevante, no puede ser definitorio.

En este escenario, habría que preguntarse qué lugar ocupan las herramientas de las que a priori, se dota la administración cuando compra. Así, por ejemplo, ¿Cabe iniciar actuaciones de penalización ante un posible retraso? ¿hasta qué punto, en un mercado donde los retrasos y los incumplimientos eran habituales, podríamos acusar de mala fe a quien incumple? En todo momento, fue más favorable, un retraso a la falta de ese suministro, y generalmente, era más práctico, continuar un pedido realizado cuando estimábamos la posible realización del mismo, que anularlo y comenzar de nuevo. Por eso mismo en Navarra, sobre todo en la primera fase de la pandemia, sin perjuicio de apoyarnos de manera prioritaria en algunos suministradores, optamos por una

heterogeneidad de solicitudes a diferentes proveedores y distribuidores, dado que no todos se iban a retrasar, o se iban a retrasar a igual tiempo o iban a fallar en la entrega (por rechazo de la calidad del pedido o fallo del suministro). Y esta estrategia resultó claramente satisfactoria.

Así, esta permanente búsqueda nos llevó a la Corporación Mondragón. A nuestro juicio, la robustez de la Corporación Mondragón, quedaba demostrada a través del conocimiento desde el primer momento de su capacidad para traer mascarillas para la industria vasca, precisamente las de ATEGI, el conocimiento de la excelencia en la producción de mascarillas de la empresa Bexen medical, perteneciente a esa corporación, y el hecho de que la Corporación había suscrito un compromiso con el Gobierno de España, Ministerio de Sanidad, para producir 60 millones de mascarillas tipo IIR (10 millones de unidades al mes). Respecto a las mascarillas de ATEGI, hay que añadir que tuvimos conocimiento de ellas al inicio de la pandemia, que intentamos adherirnos a esa plataforma, y que la Corporación Mondragón no accedió en aquel momento por considerar que no podían garantizar la producción e importación suficiente sumando nuestras necesidades.

El resumen con la situación y riesgos descritos no puede ser otro que el de afirmar que la Corporación Mondragón no falló. Ante las dificultades del mercado, reaccionó, nos ofreció otro producto similar, y cumplió con lo que buscábamos. Además, lo hizo con lealtad, algo que por desgracia no era muy abundante en un mercado de oportunistas. La Corporación Mondragón reconoció que tenía un problema para certificar su producto, identificó el problema (falta de certificado de AITEX por problemas de retrasos de este organismo ante el ingente volumen de peticiones para certificarse con marcado CE), y demostró capacidad de respuesta en calidad (alternativa de mascarillas FFP2), tiempo de entrega y al precio pactado.

El interventor general cita 4 veces la palabra “nacional” para referirse al origen del producto en cuestión. No obstante, si de lo que se trata es de revisar el mercado nacional, hay que decir que este no estuvo exento de todo cuanto hemos descrito. Algunos proveedores no eran capaces de mantener los precios ofrecidos por la variabilidad del coste de la materia prima que no eran capaces de atar, y por encima de esto, algunos fueron incapaces de suministrar los productos que habían comprometido, por insuficiencia de la producción respecto a los compromisos, como por ejemplo, ocurrió con un proveedor del medio oeste peninsular que proveniente del sector textil, se acercó a este nuevo mercado, adquirió cierta notoriedad en el ámbito nacional, trató de abrirse mercado de diferentes maneras y dado que no podía responder a sus pedidos, a diferencia de lo que hizo Efficold, optó por traer las mascarillas de fuera y falsificar el marcado CE. ¿qué hubiera ocurrido si esta entidad nos hubiera realizado una oferta a precio más bajo y hubiéramos accedido? ¿nos recompensaría la normativa del daño producido por un material que no hubiera sido adecuado?

Toda esta explicación del comportamiento del mercado, nos debe llevar a la reflexión del concepto de emergencia, ya que ha de entenderse que la situación de emergencia permanece en tanto en cuanto persista una amenaza (en este caso la pandemia) que deriva en un escenario incierto con un riesgo permanente que se materializa en diverso grado y diferentes momentos, todos ellos imprevisibles y que puede causar un daño (desprotección de los trabajadores por falta de EPIS por un consumo superior a la capacidad de compra). La incertidumbre afecta: al espacio temporal (no sabemos cuánto durará), al impacto de la pandemia (que determinará unas necesidades u otras de manera permanente e irregular), a la normativa (en este caso protocolos de protección a los trabajadores, cuya variación determina nuevas necesidades y variación), al número de trabajadores y en general usuarios de las EPIs y al mercado en el que se pueden adquirir estos productos, y del que ya hemos hablado.

Insistimos en que para valorar o evaluar estas decisiones es necesario ponerlas en ese contexto y no en otro, puesto que es el contexto el que determina las actuaciones y no una mera conceptualización teórica más o menos básica o simplista. Un contexto que obligó a un ejercicio de inmediatez e intensidad en la toma de decisiones, cuyo cuestionamiento tanto tiempo después hace que se obvie por completo.

Como ya indicamos en nuestro informe de 22 de diciembre de 2020, a primeros de agosto de 2020, EFFICOLD nos propone, como consecuencia del retraso en la obtención de la autorización de las mascarillas FFP2 que fabrican, motivado por el retraso importante en la validación de ensayos en los laboratorios de referencia nacionales, el cambio por unas mascarillas de importación que la central de compras de la Corporación Mondragón ha proporcionado a todas las empresas del grupo y también a otras instituciones. Aceptamos dicho cambio, que garantizaban el mantenimiento del precio y tenían marcado CE (del mismo modo que las iniciales).

Dichas mascarillas fueron validadas por el Servicio de Prevención de Riesgos Laborales el día 7 de agosto de 2020, tras la revisión de toda la documentación técnica de las mismas y la comprobación del cumplimiento la normativa correspondiente.

El Director General centra su reparo en la falta de cobertura legal porque las mascarillas adquiridas no se corresponden con las contratadas y no hay contrato formalizado que ampare la adquisición de las mascarillas de origen chino.

El Director General indica que la tramitación de emergencia no exime la justificación del procedimiento utilizado, de la posterior formalización del contrato o su modificación, así de la publicación de los elementos sustanciales del contrato, lo que conlleva necesariamente la debida documentación de la adjudicación y formalización del contrato, así como su posterior publicación en el Portal de Contratación.

Debemos decir, sin perjuicio de que este análisis compete a los servicios jurídicos, que la tramitación de emergencia justifica la ausencia de trámites formales. Dicha ausencia de formalidad no implica que no se hubiese realizado la correspondiente negociación, tanto de las características de las nuevas mascarillas como de su precio.

Por su parte, el artículo 140 de la Ley Foral de Contratos establece que una vez ejecutadas las actuaciones objeto de este régimen excepcional, el órgano de contratación procederá a la aprobación de las mismas y del gasto correspondiente, previa justificación técnica y jurídica de su carácter de emergencia y fiscalización de la Intervención. Asimismo, los contratos que se hayan celebrado siguiendo el expediente de emergencia se publicarán en el Portal de Contratación de Navarra.

Precisamente la tramitación de este expediente de emergencia pretende aprobar las actuaciones realizadas, y posteriormente habrá de formalizarse el contrato y anunciarse en el Portal de Contratación de Navarra, tal como se dispone en la propuesta de resolución que forma parte del expediente.

En cualquier caso, y tal como se ha indicado al principio, consta en el expediente el informe de la Jefa del Servicio de Régimen Jurídico estimando conforme a Derecho la tramitación seguida.

Manifiesta el Director General de Intervención que no fue hasta el día 17 de noviembre de 2020, cuando la interventora delegada conoció que las mascarillas adquiridas no eran las inicialmente contratadas. Dado el tiempo transcurrido desde que se produjeron estos hechos hasta que la Intervención General ha despachado el expediente, no podemos afirmar ni negar que fuera esa fecha o anterior. En todo caso, resultaría irrelevante puesto que la intervención delegada conoce el expediente en el momento que se indica en el punto 1.b del artículo 140 antes reproducido. Insistimos en que para aquella fecha y posteriormente, porque la Intervención General lo ha solicitado de nuevo, tanto la intervención delegada como la intervención general conocen que las nuevas mascarillas fueron validadas el 7 de agosto de 2020, de manera previa a la recepción del material.

Dice el Director General de Intervención que, al no aportarse el nuevo contrato, o la modificación del contrato inicialmente firmado, no puede conocerse qué es lo que se ha contratado, o en qué aspectos el órgano competente modificó el contrato inicial.

Esta afirmación es radicalmente falsa. Tal y como se ha expuesto anteriormente, conocíamos las mascarillas que nos estaban proponiendo, hemos explicado qué es lo que se contrató y en qué aspectos y en el expediente consta toda la documentación técnica que permite conocer el tipo y características de las mascarillas FFP2. Disponemos de:

- Declaración de Conformidad
- Informe de ensayos de SGS según la Norma EN 149:2001 + A1:2009.
- Certificado de examen de tipo según EU número 2163-PPE-742 y el Certificado de conformidad número 2163-PPE-742/01 del Organismo Notificado UNIVERSASL ON 2163
- Foto de la caja de 50 unidades que incluye marca, tipo de mascarilla (FFP2 con marcado CE), indicando “Mascarilla filtrante NR”.

Queda claramente descrito y especificado el tipo de material que se adquiere y en su documentación técnica queda acreditado que dispone de todos los controles pertinentes que le confieren la calificación de mascarillas FFP2. Es más, para realizar su informe, la intervención general ha vuelto a solicitar documentación al Servicio de Prevención de Riesgos Laborales, el cual, ha remitido nuevamente dicha información.

En este sentido, por tanto, se trata de mascarillas similares a las inicialmente contratadas, las cuales también eran FFP2 y disponían de marcado CE. Desde el punto de vista técnico reúnen los mismos requisitos y por tanto son equiparables en cuanto a seguridad y calidad.

En relación a que no están suficientemente determinadas las características de las mascarillas que se compraron en junio, hay que tener en cuenta que solo disponíamos de la ficha técnica puesto que estaban tramitando las autorizaciones correspondientes y realizando los ensayos preceptivos. Como ya dijimos en nuestro informe de diciembre de 2020, la autorización de dichas mascarillas se retrasó debido al colapso de los laboratorios de referencia nacionales en la validación de los ensayos. Por este motivo no pudieron aportar la documentación completa y fue el motivo por el que nos ofrecieron sustituir las mascarillas por otras similares FFP2, de fabricación china y con marcado CE.

Añade a continuación en su informe que, de la documentación presentada no puede deducirse ni que sean dichas mascarillas las que se han contratado, ni que sean las que se han recepcionado por parte del Servicio Navarro de Salud - Osasunbidea.

Esto también es falso. Las mascarillas que se compraron y por tanto, que se suministraron, estaban perfectamente identificadas, tal y como hemos detallado mediante la documentación técnica a la que hemos hecho referencia, la cual consta en el expediente. En todo momento se sabe qué mascarillas se han contratado y se han suministrado.

Respecto a la recepción de las mascarillas, el Director General de Intervención cuestiona que las mascarillas que se han recepcionado por parte del Servicio Navarro de Salud – Osasunbidea, sean las contratadas, aludiendo a los albaranes de entrega del Servicio de Patrimonio, sobre los cuales no tenemos nada que decir, por estar fuera de nuestro

ámbito de competencia. Sin embargo, es sorprendente la afirmación que realiza en su informe respecto de que los albaranes de entrega del Servicio de Patrimonio son “*los únicos que ha podido visionar la Intervención General*” y su lectura podría dar lugar a confusión. La Intervención General ha solicitado antes y ahora cuanta información ha creído oportuna y toda ella se le ha suministrado. Si necesitaba ver los albaranes de SNS-O, que son los únicos sobre los que este organismo autónomo tiene competencia, le bastaría haberlos solicitado.

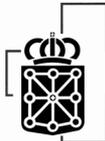
No obstante, hacer una afirmación como esa, denota un desconocimiento absoluto de los procesos logísticos del Servicio Navarro de Salud – Osasunbidea. La gestión de compras la realizamos mediante SAP-MM, siendo ésta una herramienta específica para la gestión logística.

A este respecto, debemos aclarar de nuevo, que el material contratado fue validado por el Servicio de Prevención de Riesgos Laborales. Además, cuando se crea el registro INFO de cada material se incorpora al mismo toda la información necesaria que permita identificar el mismo.

En este sentido, en el registro INFO, además de la información técnica, consta la imagen de la caja de las mascarillas que contribuye también a identificar el producto cuando se recibe.



Cuando se produce la entrada de mercancías siempre se comprueba que el producto recibido se corresponde con el producto pedido. Como ejemplo, a continuación, incluimos una copia de uno de los albaranes de estas mascarillas. Hay que tener en cuenta que la información contenida en el albarán no es determinante para garantizar la recepción del material, sino la comprobación física del material recibido, para garantizar que se adecúa a lo pedido, tanto en la cantidad como en el material concreto que se suministra.



Servicio Navarro de Salud
Osasunbidea

Nota de Envío 50994997



EFFICOLD S.A.
CTRA CORDOBA-MALAGA 80,800
Apartado de Correos: 482
14900 LUCENA (Córdoba) España
Tel. 957509627
Fax. 957509535
E-mail:

Dirección de entrega

Complejo Hospitalario de Navarra ALMACEN CHN - COMARCA
Polígono Industrial Plazaola, 8 A
31195 Aizoain-Berrioplano (Navarra) España (Navarra)
Tel. IAKI ECHEVERRERA LECUMBERRI
Transitario:

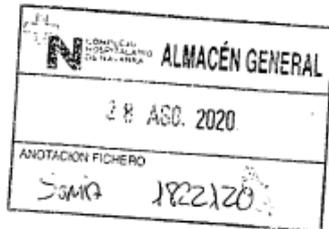
Oficina de ventas: Efficold

Número de doc	Fecha	Ciente	Nombre Cliente	Transportista	Nº Pág.
50994997	27.08.2020	10022898	Servicio Navarro de Salud -		1 / 1

Número de Bultos.	Peso Neto()	Peso Bruto()	Volumen
84	352.000,000	414.500,000	100,000

Pos	Nº Ped.Cli	NºPed./Pos	Cod.Arte	NºSerie	Denominación	Cantidad
10	G/1000577591 COMPLEJO HOSP 28082020	20643796 / 004000	19080870		MASCARILLA FFP2	100.000 UN

60050047



Dirección de expedición: PTER Fagofri Ctra.Cordoba-Malaga Km 80 29 14900 Lucena España(Córdoba) Tel.	Dirección de destino final: Complejo Hospitalario de Navarra ALMACEN CHN - COMARCA Polígono Industrial Plazaola, 8 A 31195 Aizoain-Berrioplano (Navarra) España(Navarra) Tel. IAKI ECHEVERRERA LECUMBERRI
Observaciones:	

Por último, insiste el Director General en desconocer la tipología de las mascarillas contratadas, lo cual impide determinar si está o no justificado el mantenimiento del precio originalmente concertado y si requiere o no un análisis de los precios en el momento de la nueva contratación.

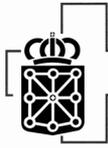
A este respecto, nos remitimos a lo indicado anteriormente. Las mascarillas de fabricación china contratadas en sustitución de las inicialmente previstas, están perfectamente descritas y cuentan con todas las autorizaciones oportunas, así como los ensayos correspondientes. Se trata de mascarillas FFP2 con marcado CE.

Respecto al precio de estas mascarillas de fabricación china, volvemos a recordar que no podemos abstraernos del contexto y momento puntual en el que entramos en contacto con EFFICOLD. Como ya expusimos en nuestro informe de diciembre de 2020, el precio era competitivo e inferior al de mercado. Para acreditarlo, aportamos los precios de este mismo material comprado en esas fechas a otros proveedores y que volvemos a incluir a continuación:

Fecha doc.	Texto breve	Nombre 1	Precio unit.
21/04/2020	MASC PROTEC FFP-2	LORCA SALUD SL	5,45
21/05/2020	MASC PROTEC FFP-2	ALBYN MEDICAL SL	2,33
18/06/2020	MASC PROTEC FFP-2	ILUNDAIN SUMINISTROS HOSPITALARIOS	2,30
26/06/2020	MASC PROTEC FFP-2	BASTOS MEDICAL SL	2,67
26/06/2020	MASC PROTEC FFP-2	BASTOS MEDICAL SL	2,67
26/06/2020	MASC PROTEC FFP-2	ILUNDAIN SUMINISTROS HOSPITALARIOS	2,40
26/06/2020	MASC PROTEC FFP-2	ILUNDAIN SUMINISTROS HOSPITALARIOS	2,40

Todo lo expuesto, pone de manifiesto que las mascarillas que se contrataron:

- Eran similares a las inicialmente comprometidas (mascarillas FFP2 con marcado CE).
- Estaban perfectamente identificadas sus características técnicas.
- Disponían de las autorizaciones correspondientes.



Servicio Navarro de Salud
Osasunbidea

- Contaban con los ensayos exigidos en cuanto a filtrado y calidad de los materiales empleados.
- El mantenimiento de su precio estaba acorde a los precios de mercado en ese momento, incluso era inferior.
- El material recibido fue exactamente el contratado.

Pamplona, 26 de mayo de 2022

Fernando Balduz Ugarriza
SUBDIRECTOR DE APROVISIONAMIENTO
INFRAESTRUCTURAS Y SERVICIOS GENERALES

Patxi Esparza Sánchez
DIRECTOR DE GESTIÓN ECONÓMICA Y
SERVICIOS GENERALES DEL SNS-O