



## INFORME SOBRE LA JUSTIFICACIÓN DE LA TEMERIDAD PRESENTADAS POR LAS EMPRESAS ELECTROFIL OESTE DISTRIBUCIÓN S.L. Y CASA ÁLVAREZ S.A. DE SUS OFERTAS ECONÓMICAS PRESENTADAS AL PROCEDIMIENTO ABIERTO, TRAMITACION ORDINARIA, SUJETO A REGULACION ARMONIZADA, PARA CONTRATACIÓN DEL SUMINISTRO DE MATERIALES ELÉCTRICOS AÑOS 2022 Y 2023 CON DESTINO AL AYUNTAMIENTO DE TOLEDO (SUMINISTROS 05/22) Y PROPUESTA DE CLASIFICACIÓN

La apertura de las ofertas económicas de este procedimiento de contratación tuvo el siguiente resultado según se refleja en el acta de la Junta de Contratación del pasado 25 de agosto:

EMPRESA	% DTO. MAT. LISTA	% DTO MAT. NO INCLUIDOS	% DTO PONDERADO
	65% PONDERACIÓN	35% PONDERACIÓN	
ELECTROFIL OESTE DISTRIBUCIÓN SL	30,00	30,10	30,04
SONEPAR IBÉRICA SPAIN, S.A.U.	24,10	27,10	25,15
CASA ALVAREZ, S.A.	29,00	30,00	29,35

Las tres empresas se encuentran en situación de temeridad al superar el 25% de descuento ofertado (epígrafe 18 del PCAP que hace referencia al artículo 85 del RGC).

El artículo 85 del RGC establece que cuando se presentan 3 empresas:

3. Cuando concurren tres licitadores, las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, se excluirá para el cómputo de dicha media la oferta de cuantía más elevada cuando sea superior en más de 10 unidades porcentuales a dicha media. En cualquier caso, se considerará desproporcionada la baja superior a 25 unidades porcentuales.

En este caso, si calculamos el umbral de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas (que no bajas), el umbral se situaría en el 35,36%. Ninguna de las tres empresas estaría en temeridad. Sin embargo aquí hay que aplicar la segunda parte del artículo que establece que por encima del 25% todas las bajas son desproporcionadas.

Las empresas **ELECTROFIL OESTE DISTRIBUCIÓN SL**, **CASA ÁLVAREZ S.A.** y **SONEPAR IBÉRICA SPAIN, S.A.U.** han presentado documentación justificativa de sus ofertas económicas situadas en temeridad. Las tres empresas justifican sus ofertas incursas en temeridad en su capacidad para la compra directa de materiales a las distintas fábricas, a la cercanía a los talleres municipales donde hay que entregar los distintos materiales eléctricos del contrato y en su elevado volumen de compra, lo que les hace alcanzar unos precios más competitivos.

**Se considera que lo anterior sí contribuye a conseguir mejores precios de compra a los fabricantes, por lo que pueden realizar ofertas más competitivas y por tanto que las tres empresas justifican adecuadamente sus proposiciones económicas, proponiendo a la Junta de Contratación que sean aceptadas.**

A continuación se realiza la valoración los criterios matemáticos del procedimiento incluyendo a los tres licitadores:

### CRITERIO 1 OFERTA ECONÓMICA (0-90 PUNTOS)

EMPRESA	% DTO. MAT. LISTA (B1)	% DTO MAT. NO INCLUIDOS (B2)	% DTO PONDERADO	OFERTA ECONÓMICA (0 -90 PUNTOS)
	65% PONDERACIÓN	35% PONDERACIÓN		
ELECTROFIL OESTE DISTRIBUCIÓN SL	30,00	30,10	30,04	90,00
SONEPAR IBÉRICA SPAIN, S.A.U.	24,10	27,10	25,15	75,36
CASA ALVAREZ, S.A.	29,00	30,00	29,35	87,95

### CRITERIO 2 PRODUCTOS ENERGÉTICAMENTE EFICIENTES (0-10 PUNTOS).

EMPRESA	% DTO ADICIONAL PRODUCTOS EFICIENTES (0 -90 PUNTOS)	VALORACIÓN (0 -10 PUNTOS)
ELECTROFIL OESTE DISTRIBUCIÓN SL	5,00	10,00
SONEPAR IBÉRICA SPAIN, S.A.U.	5,00	10,00
CASA ALVAREZ, S.A.	5,00	10,00

### VALORACIÓN GLOBAL Y PROPUESTA DE CLASIFICACIÓN

A la vista de lo anterior se propone a la Junta de Contratación la siguiente clasificación del procedimiento:

CLASIFICACIÓN	OFERTA ECONÓMICA (0 -90 PUNTOS)	PRODUCTOS EFICIENTES (0 -10 PUNTOS)	VALORACIÓN TOTAL
1.- ELECTROFIL OESTE DISTRIBUCIÓN SL	90,00	10,00	100,00
2.- CASA ALVAREZ, S.A.	87,95	10,00	97,95
3.- SONEPAR IBÉRICA SPAIN, S.A.U.	75,36	10,00	85,36

Firmado digitalmente