



CONTRATO ADMINISTRATIVO DENOMINADO SUMINISTRO DE LONAS MICROPERFORADAS PARA DIVERSOS EQUIPAMIENTOS DEL DISTRITO DE VILLA DE VALLECAS.

EXPEDIENTE: 300/2023/00515

INFORME SOBRE LA VIABILIDAD DE LA OFERTA INCURSA EN PRESUNCIÓN DE ANORMALIDAD

Con fecha 27 de septiembre de 2023, se requiere a la mercantil VALENCIAOUTDOOR. S.L la siguiente información y los documentos que resulten pertinentes a efectos de justificar y desglosar razonadamente bajo nivel de los precios, o de costes de la oferta presentada a la licitación del mencionado contrato.

Con fecha 28 de septiembre de 2023 el representante de la mercantil aporta la documentación requerida para la justificación de la oferta incursa en presunción de anormalidad.

ANÁLISIS DE LA JUSTIFICACIÓN:

Para la justificación del bajo nivel de los precios, o de costes de la oferta presentada a la licitación se solicitó al licitador:

- Identificar, cuantificar y concretar el ahorro en la ejecución del objeto del contrato y que ha repercutido en la determinación de la oferta económica realizada, respecto de los costes directos como indirectos.
- Identificar las condiciones excepcionalmente favorables que disponen para ejecutar el contrato, incluyendo las sinergias con otras empresas, economías de escala y las condiciones favorables de financiación, así como las posibles soluciones técnicas que abaratan el contrato. La justificación se deberá realizar identificando, describiendo y cuantificando el ahorro.

VALENCIAOUTDOOR. S.L presenta un desglose de la oferta, en la que determina el importe de los costes directos, indirectos y los gastos generales. En el siguiente cuadro se aprecian las diferencias entre los importes consignados en el estudio económico y los reflejados por la licitadora en la justificación aportada:



| | Estudio económico | | Oferta | Estudio económico | Oferta |
|--------------------|-------------------|--------------------|-----------------|-------------------|--|
| | | 82% | | 12% | 3%-8% |
| | Precio unitario | Costes directos | Costes directos | Costes indirectos | Costes indirectos/ gastos generales |
| Juan De Dios Román | 17.100,00 € | 14.022,00 € | | 2.052,00 € | |
| Cerro Almodóvar | 20.700,00 € | 16.974,00 € | | 2.484,00 € | |
| | 37.800,00 € | 30.996,00 € | 20.764,00 € | 4.536,00 € | 2.333,87 € |
| Diferencia | | 10.232,00 € | | 2.202,13 € | |

Respecto a la diferencia existente de costes directos, la mercantil alega que: "(...) tiene una amplia experiencia en el sector, conociendo de primera mano los mejores proveedores de materiales, altamente competitivos, (...), en el precio. Al disponer de una amplia facturación y por tanto, solicitar importantes encargos a nuestros principales proveedores, podemos ajustar el precio de la materia prima utilizada".

Dicho ahorro no se concreta, ni tan siquiera en un porcentaje. Se debe tener en cuenta que la materia prima es solo un componente de los gastos directos, pero no es el único. La oferta realizada en cuanto a la distribución de gastos evidencia una notable reducción en costes directos que incluyen no solo la materia prima, sino también los gastos de montaje e instalación, los costes salariales, los costes de transporte, etc.

Por otra parte, la alegación realizada respecto del precio competitivo de sus proveedores por el volumen de negocio tampoco se cifra ni se acredita con ningún documento.

Finalmente, la experiencia no puede considerarse como argumento del bajo nivel de precios ofertado, por estar más relacionada con los criterios de solvencia (Resolución nº 188/2018 del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales: "En este contexto, la justificación del licitador temerario debe concretar, con el debido detalle, los términos económicos y técnicos de la misma, en aras a demostrar de modo satisfactorio que, pese al ahorro que entraña su oferta, ésta no pone en peligro la futura ejecución del contrato con arreglo a la oferta aceptada y en los propios términos de la misma. Ello exige demostrar que, gracias a las especiales soluciones técnicas, a las condiciones especialmente favorables de que disponga para ejecutar las prestaciones del contrato, a la originalidad de la forma de ejecución de las mismas que se proponga aplicar o a la



posible obtención de ayudas, el licitador está en condiciones de asumir, al precio ofertado, las obligaciones contractuales que se propone asumir, con pleno respeto de las disposiciones relativas a la protección del medio ambiente y de las condiciones de trabajo vigentes en el lugar en que deba realizarse la prestación, todo lo cual en aras a demostrar que su oferta, pese a ser sensiblemente más baja que la de los demás licitadores, permite la futura viabilidad técnica y económica del contrato. En el presente supuesto, la justificación del ahorro estimado por la entidad reclamante se basa fundamentalmente en su experiencia previa como entidad aseguradora en otros contratos semejantes al presente, y en la titularidad de dos centros sanitarios en la provincia de Huelva.

El órgano de contratación, en el informe emitido al efecto, explica cómo las condiciones favorables expuestas por la reclamante están relacionadas con su solvencia, y no justifican suficientemente la baja desproporcionada en que incurre su oferta”.

Por otra parte, la mercantil alude al “equipo humano” de la empresa especificando que “son todos trabajadores de plantilla (...) cobrando un salario acorde a las tablas establecidas en el convenio colectivo”. Al respecto se debe tener en cuenta que en el estudio económico realizado se justificó la falta de estimación de costes salariales a partir del convenio laboral de referencia, por tratarse de un contrato de suministro (Informe 42/18 de la Junta Consultiva de Contratación Pública del Estado y Resolución 739/2019 del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales). Sin embargo, la alegación realizada por el licitador respecto a que los trabajadores son “todos de plantilla” no supone una reducción en los costes laborales que acredite la minoración de los costes directos ofertados.

Por tanto, teniendo en cuenta que «la finalidad de la Legislación de Contratos es que se siga un procedimiento contradictorio, para evitar rechazar las ofertas con valores anormales o desproporcionados, sin comprobar, antes, su viabilidad. No se trata de justificar exhaustivamente la oferta desproporcionada, sino de proveer de argumentos que permitan, al órgano de contratación, llegar a la convicción de que se puede llevar a cabo» (Resolución TARC 86/2016, de 5 de febrero), se debe concluir que la argumentación aportada por el licitador no deja de resumir una estrategia de compras al por mayor sin identificar el volumen de compras, el porcentaje de descuento, el volumen de negocio, ni ningún dato ni documento que acredite dicha estrategia. En consecuencia, la recurrente no ha desvirtuado en su justificación las cantidades que la Memoria económica considera necesarias para hacer frente a los costes contrato.

Por otra parte, el licitador hace una amplia argumentación sobre las condiciones favorables de su maquinaria, almacenamiento, instalaciones, climatización, tintas, etc. que le suponen un menor tiempo de producción y en consecuencia un ahorro. Al respecto se debe tener en cuenta que dicha argumentación refiere a



exclusivamente a trabajos de impresión. Sin embargo, las prescripciones técnicas del contrato que se licita no exigen trabajo alguno de impresión de las lonas que se deben suministrar, por lo que la argumentación sobre los menores tiempos de producción y, en consecuencia, menor precio, decae para acreditar el bajo nivel de precios.

- Posibles subcontrataciones o aplicación de criterios medioambientales que determinen un menor precio.

Respecto de las subcontrataciones, el licitador alega que no realiza subcontratación y, en cuanto a los criterios medioambientales, nuevamente refiere al proceso de impresión.

En resumen, se estima que no queda suficientemente justificada que para la ejecución del contrato, la empresa cuente con unas condiciones que acrediten de una manera clara que le permitan la ejecución del contrato por el precio ofertado con la garantía de calidad que se exige en los pliegos técnicos. Por lo cual, se considera que, de acuerdo con los criterios establecidos en el apartado 4 del art. 149 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del sector público, no queda suficientemente justificado la oferta presentada por la empresa.

Firmado electrónicamente
LA JEFA DE SERVICIO DE SERVICIOS A LA CIUDADANÍA
Gemma Pocino Campayo