

A la vista de la solicitud efectuada por la Mesa de Contratación, en relación con el expediente de contratación 33/2024, en contrato de suministro denominado "PRODUCTOS DE ALIMENTACIÓN PARA LA ESCUELA INFANTIL MUNICIPAL (POR LOTES)", y en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 149 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público -LCSP-, una vez examinada la documentación presentada por las licitadoras para la justificación de la viabilidad de la ofertas realizadas en los lotes incursos en anormalidad, **INFORMO** que:

1. En el procedimiento de contratación correspondiente han sido calificadas como ofertas anormalmente bajas las realizadas por los licitadores:

- CASH VIRGEN DE LA CABEZA S.L. para los lotes 2, 3, 5 y 8.
- Dedwen Servicios de Procura S.L. para el lote 1.
- ANA JUANA MOLINO RAMOS para el lote 9.

Todo ello deviene, tras haberse realizado los cálculos oportunos, a tenor del art. 85 del Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento general de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, dado que estas son inferiores en diez unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas.

A la vista de los requerimientos efectuados por la Mesa de Contratación, las referidas licitadoras han aportado documentación justificativa de sus ofertas en tiempo y forma.

2. Para la valoración de la justificación presentada se aplicarán los criterios/valores establecidos en el artículo 149.4 de la LCSP sobre ofertas anormalmente bajas, y que son:

- a) El ahorro que permita el procedimiento de fabricación, los servicios prestados o el método de construcción.
- b) Las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras.
- c) La innovación y originalidad de las soluciones propuestas, para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras.
- d) El respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, y de subcontratación, no siendo justificables precios por debajo de mercado o que incumplan lo establecido en el artículo 201.
- e) La posible obtención de una ayuda de Estado.
- f) Cualesquiera otras que justifican la baja anormal de la oferta.

3. A este respecto la mercantil CASH VIRGEN DE LA CABEZA S.L. declara responsablemente en el informe justificativo presentado que, en relación con el art. 149.4. de la LCSP, manifiesta lo siguiente:

*«PRIMERA.- En la apertura de los criterios evaluables económicos de la mesa de contratación celebrada el pasado 31 de mayo de 2.024 se consideró que la oferta presentada por el suscriptor estaba incurso en presunción de anormalidad, por lo que se procedió a requerir a la mercantil "Cash Virgen de la Cabeza S.L." para que presentase la documentación pertinente a efectos de justificar aquellas condiciones de la oferta que sean susceptibles de determinar el bajo nivel del precio de la misma.*

*Es doctrina reiterada por parte de los tribunales administrativos contractuales que, para conjugar el interés general en la contratación pública con la garantía de los principios de libre concurrencia, no discriminación y transparencia, la ley establece un procedimiento contradictorio para evitar que las ofertas desproporcionadas se puedan rechazar sin comprobar previamente la posibilidad de su cumplimiento.*

*La “información justificativa”, en los términos en que está pensada la Ley, no tiene por objeto demostrar la viabilidad de una oferta sino explicar satisfactoriamente el bajo nivel del precio propuesto. Esa justificación, asimismo, debe entenderse referida a las precisiones que recabe el órgano de contratación.*

*En definitiva, no se trata de justificar exhaustivamente la oferta o detallar pormenorizadamente los costes, sino de proveer de argumentos que permitan al órgano de contratación llegar a la convicción de que se puede llevar a cabo.*

*En este sentido, el artículo 84 de la Directiva 2014/25/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 26 de febrero de 2014 relativa a la contratación por entidades que operan en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales establece que “El poder adjudicador evaluará la información proporcionada consultando al licitador. Sólo podrá rechazar la oferta en caso de que los documentos aportados no expliquen satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos”.*

*SEGUNDA. - La mercantil que represento se dedica al sector del comercio y la distribución de toda clase de mercancías, productos y servicios de lícito comercio, contando con una gran experiencia desde 2.010.*

*Cuenta con una cifra de negocios cuyo importe neto es de TRES MILLONES OCHOCIENTOS TREINTA Y OCHO MIL SETECIENTOS OCHENTA Y TRES EUROS CON OCHENTA Y SEIS CENTIMOS (3.838.783,86 €) en el año 2.022, según las cuentas anuales depositadas en el Registro Mercantil de Jaén.*

*Su trayectoria profesional también se expande a la Contratación del Sector Público, y ello es constatable si se acude a la Plataforma de Contratación del Sector Público, donde se acredita su amplia experiencia como operadora económica (prestadora de servicios) en el Sector Público, resultando ser adjudicataria, entre otros, de los siguientes contratos de suministros de Productos:*

*(Se dan por reproducidos)*

*Debido a su amplia experiencia, el equipo de trabajo con el que cuenta conoce a la perfección el desarrollo de los trabajos a ejecutar, habiendo sido formados para el desempeño de dicha actividad, lo que hace que los trabajadores sean más efectivos y permitan que los costes disminuyan progresivamente, a mayor eficacia menores son los costes.*

*TERCERO.- En lo que respecta a la adquisición de los productos, los precios ofertados por sus proveedores son altamente competitivos, obteniendo unos acuerdos más ventajosos en cuanto a descuentos y formas de pago, cumpliendo las condiciones laborales, mantenimiento del empleo y cuidado del Medio Ambiente.*

*Para acreditar cuanto se afirma, aportamos como documento núm. 1 facturas de compra a los proveedores habituales. En las mismas se puede comprobar que los precios de adquisición son competitivos y que permiten ofertar los productos al precio licitado obteniendo margen de beneficio.*

*CUARTO.- Para corroborar que la venta al precio licitado genera beneficios a la mercantil, se ha procedido a elaborar un informe por un Licenciado en Administración y Dirección de Empresas que, previo examen de la contabilidad de la empresa y donde ha podido revisar las facturas expedidas por nuestro proveedor ha emitido las siguientes conclusiones; “Examinados los libros, facturas, soportes contables y demás documentación de la sociedad CASH VIRGEN DE LA CABEZA,S.L., relativos a los años 2.022 y 2.023 y más concretamente los precios facturados a dicha sociedad por los proveedores de los productos ofertados por razón del contrato y lote que se dirá, así como los precios ofertados por la indicada sociedad, por razón de la oferta realizada para para el “Suministro de productos de alimentación para la escuela infantil municipal. Lote 2: Agua, zumos y bebidas”, se ha de concluir que queda suficientemente acreditado que la citada sociedad está en condiciones de poder suministrar los citados productos a los precios indicados en su oferta sin incurrir en pérdidas y manteniendo su beneficio.*



NÚM.: -

FECHA: -

REF.

*Para poder hacer la citada afirmación este técnico ha procedido a multiplicar los precios que aplican los proveedores de los productos reseñados en la oferta por el número de unidades previsible objeto de suministro (aprovisionamientos).*

*A la citada cantidad se le ha sumado los gastos de personal, el resto de gastos de la explotación, los gastos de amortización del inmovilizado, los gastos financieros y el resto de costes directos e indirectos, en unos casos mediante prorrateo de los que figuran en los libros y en otros casos imputando los concretos gastos directos de prestación del servicio.*

*Para la realización de los citados cálculos, habida cuenta de que el suministro es de un año con previsión de prórroga por otro se han considerado en los cálculos las previsiones de inflación, del 2,8 para el 2.024 y 2,5 de para el 2.025, obtenidos del Departamento de Análisis de Bankinter.*

*En ningún caso se han considerado las mejores condiciones que puede obtener de sus proveedores por razón de mayores consumos ni los ahorros de costes que pueden obtenerse en la logística por razón de atender otros pedidos, ya sean de este concurso o de clientes que ya tiene en la indicada ruta, que vendrían a aumentar su beneficio (se da por reproducido el Anexo)*

*Adjuntamos documento núm. 2 informe de fecha 5 de junio de 2.024 emitido por Don Antonio José Arroyo Zuheros, Licenciado en Derecho y Licenciado en Administración y Dirección de Empresas.*

*QUINTA.- Por cuanto ha sido expuesto, entendemos que ha quedado perfectamente acreditado que la oferta presentada por la mercantil que represento puede desarrollar con eficacia el cumplimiento del contrato manteniendo la calidad del producto, todo ello debido a los acuerdos ventajosos que obtiene de la negociación con sus proveedores, los cuales le permiten obtener mejor precio y, a su vez, obtener mayor ventaja por alcanzar unos niveles de consumo determinados.*

*Igualmente, si ponemos de manifiesto como se indica ut supra, que ya somos adjudicatarios de otros contratos de suministros por la zona, esto supone un ahorro de costes en materia logística, por lo que el número de mercancías a distribuir será mayor por un mismo costo, lo que supondría mejorar el beneficio*

*(Se dan por reproducidos los documentos adjuntos)».*

Como Directora de la Escuela Infantil Municipal y Responsable del Contrato Técnica de Desarrollo Local y Formación no aprecio a priori, en la justificación de la oferta, motivos que indiquen la inviabilidad manifiesta de la misma, la cual basa el ahorro en toda una serie de parámetros han quedado ampliamente acreditados y argumentados de forma precisa en la documentación de referencia.

4. Por otra parte, la mercantil Dedwen Servicios de Procura S.L. declara responsablemente en el informe justificativo presentado que, en relación con el art. 149.4. de la LCSP, manifiesta lo siguiente:

**«PRIMERO; DISTRIBUCION GRANDES CUENTAS DEL PROVEEDOR DE ACEITE.**

*Hemos logrado una alianza estratégica con la empresa [www.urzante.com](http://www.urzante.com), una de las más grandes fabricantes de aceites comestibles de España, con capacidad de producción gigantesca y con una capacidad de respuesta y tiempo de entrega sobresalientes, nos permite poder ofrecer un precio por litro de aceite de oliva extra virgen extremadamente competitivo y lo que es mejor con los estándares sobresalientes de calidad, certificaciones y homologaciones de productos de la Comunidad Europea.*

**SEGUNDO; Bajo coste de estructura comercial.**

*Nuestra empresa posee una estructura funcional creada especialmente para la contratación pública española, es por esta razón por la cual poseemos una estructura de costes sumamente baja y altamente competitiva así como cada día*

*más tecnificada, permitiéndonos de esta manera poder trasladar al usuario final, los descuentos ofrecidos a los intermediarios en este tipo de procesos, no hay lugar a comisiones de vendedores, ya que nuestra empresa posee una estructura lineal lo cual, hace posible el trasladar la mayoría de los beneficios adicionales ya señalados al precio final del producto, haciéndolo como es evidente muy competitivo.*

*Esto sin dejar de lado el obtener un beneficio justo en cada operación comercial para nuestra empresa.*

**Tercero; TRANSPORTE:**

*Al mantener nuestra empresa importante acuerdo por volumen de carga con varias empresas de logística en España, nos permite negociar con estas, un precio altamente competitivo, lo cual evidentemente hace que los costos de transporte primario se reduzcan hasta en un 50 %.*

*Del mismo modo poder agendar con tiempo el traslado de los bienes nos permite incorporar elementos de negociación a favor de una mejor tarifa, logrando de esta manera descuentos adicionales en costes de logística que para este tipo de productos de volumen son normalmente altos.*

**Conclusión**

*Al realizar una combinación de los factores anteriormente citados, podemos señalar como conclusión:*

*Hemos logrado combinar una serie de importantes factores, en esta oferta lo cual ha redundado en un abaratamiento de los costes cercano al 41 %.*

*Del mismo modo la logística que aplicaríamos en caso de resultar beneficiados nos ha permitido lograr un abaratamiento de los costes logísticos para el transporte del aceite hasta esa entidad*

*El haber suscrito esta alianza estratégica nos hace sumamente competitivos, aunado al hecho de emplear tecnologías de punta con pleno respeto por el medio ambiente y con materiales renovables de manera de disminuir el impacto en el medio de ambiente*

*Esperamos con el presente haber satisfecho las expectativas y dudas generadas por nuestra oferta y quedamos desde ya a la espera de su notificación para iniciar el envío de su aceite de oliva Urzante».*

Como Directora de la Escuela Infantil Municipal y Responsable del Contrato Técnica de Desarrollo Local y Formación no aprecio a priori, en la justificación de la oferta, motivos que indiquen la inviabilidad manifiesta de la misma, la cual basa el ahorro en toda una serie de parámetros han quedado ampliamente acreditados y argumentados de forma precisa en la documentación de referencia.

5. Finalmente, y en lo que respecta a la empresaria individual ANA JUANA MOLINO RAMOS declara responsablemente en el informe justificativo presentado que, en relación con el art. 149.4. de la LCSP, manifiesta lo siguiente:

*«Que la oferta realizada para la adjudicación del contrato de suministros de PRODUCTOS DE ALIMENTACION PARA LA ESCUELA INFANTIL MUNICIPAL (por lotes) está basada en que nuestra panadería es una empresa familiar de largo recorrido, no teniendo que soportar gastos sociales de trabajadores y con un local para la producción de nuestra propiedad, lo cual nos permite ajustarnos a un precio más barato sin disminuir la calidad de nuestros productos.*

*De la misma manera, con un cálculo más ajustado de nuestra producción diaria, destinando parte de esta al suministro de la escuela, hará que se reduzca el excedente diario».*

Como Directora de la Escuela Infantil Municipal y Responsable del Contrato Técnica de Desarrollo Local y Formación no aprecio a priori, en la justificación de la oferta, motivos que indiquen la inviabilidad manifiesta de la misma, la cual basa el ahorro en que se trata de una empresa familiar con producción propia y que puede realizar los cálculos más ajustados para satisfacer nuestra demanda, y además, se trata de un lote que por sus especiales características permite que las empresas de proximidad puedan ofertar mayores descuentos.

Por todo lo anterior estimo que las licitadoras CASH VIRGEN DE LA CABEZA S.L. para los lotes 2, 3, 5 y 8; Dedwen Servicios de Procura S.L. para el lote 1 y ANA JUANA MOLINO RAMOS para el lote 9 justifican suficientemente los valores anormales inicialmente detectados en su oferta de conformidad con los criterios establecidos en el artículo 149.4 de la LCSP, siempre y cuando se dé cumplimiento por los licitadores a lo establecido en el artículo 201 de la LCSP

NÚM.: -

FECHA: -

REF.

sobre obligaciones en materia medioambiental, social o laboral, y los materiales suministrados se ajusten estrictamente a las condiciones técnicas establecidas en los pliegos administrativo y técnico que rigen el contrato.

Lo que se informa a los efectos oportunos en Bailén, en la fecha abajo referenciada digitalmente,

**La Directora de la Escuela Infantil Mpal.**

**Fdo.: Rosa María Muñoz Ramírez**