

**Exp C- 215/2019**

**Exp G- 952/2019**

**ASUNTO: INFORME** que emite la Técnico Medio de Gestión de Secretaría General (Compras) de esta Excm. Diputación Provincial de Castellón en relación a la valoración de los criterios cuantificables automáticamente del SOBRE 2, de la contratación del suministro e instalación de una lavadora industrial (**LOTE 1**) para el comedor de educación especial del Complejo Socio- Educativo.

1.-JUSTIFICACIÓN OFERTAS INICIALMENTE INCURSAS EN BAJA TEMERARIA.

**PRIMERO.-** Que en fecha 18 de abril de 2019, se emitió informe por la técnico que suscribe, poniendo de manifiesto que incurrían inicialmente en baja temeraria, de conformidad a lo dispuesto en la cláusula 15, del pliego de cláusulas administrativas particulares, los siguientes licitadores:

- a) EQUIPAMIENTO DE HOSTELERIA Y CLIMATIZACIÓN VALLADOLID S.L
- b) ALARSA HOSTELERA S.L
- c) LAVADORAS Y COCINAS INDUSTRIALES S.L.

**SEGUNDO.** - Que en fecha 23 de abril de 2019, se otorgó a las empresas anteriormente citadas, un plazo de audiencia de 10 días, a contar desde la recepción de la notificación, para justificar la viabilidad económica de sus ofertas en relación a los valores contenidos en el apartado 4 del artículo 149 de la LCSP.

**TERCERO.-** Que en fecha 24 de abril de 2019, se ha presentado en tiempo y forma, escrito de alegaciones por parte de la empresa **ALARSA HOSTELERA S.L** justificando la viabilidad económica de su propuesta en base a lo siguiente:

1. Experiencia en el sector de la maquinaria industrial.

2. Acuerdos con los fabricantes y suministradores de maquinaria para la renegociación y descuento en los materiales, aportando certificado de Fagor, Mdn Hosteleria, Zanussi.
3. Naves y oficinas de su propiedad.
4. Servicio técnico propio de mantenimiento, con una plantilla de 15 técnicos dirigidos por un Jefe Ingeniero, continuamente formado, haciendo mención al cumplimiento de Prevención de Riesgos Laborales. Además de aportar la relación de medios personales de la empresa.
5. Volumen de compra anual a proveedores que asciende a 2.184.710,99 €, y volumen anual de la cifra de negocios global de la empresa durante el año 2016,2017 y 2018.
6. Medios de transporte propios, y seguro de responsabilidad civil, además de aportar la relación de medios materiales de la empresa.
7. Disponen de Norma ISO 9001:2008, aportando certificado de ENAC y Madrid Excelente.
8. EL 70% de sus obras se encuentran ejecutadas para la Administración Pública, aporta certificados de buena ejecución de expedientes de contratación del Hospital Universitario 12 de Octubre, CIRE, Universidad de Granada.
9. Certificado de la capacidad de realizar la ejecución del contrato en las condiciones que precisen.

La técnico que suscribe, una vez estudiada la justificación presentada de la baja realizada, concluye que **no explica satisfactoriamente el bajo nivel de precios** o costes propuestos, y por tanto, la oferta no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales, en base a las siguientes consideraciones:

1. Que en relación a la experiencia en el sector de la maquinaria industrial se refiere a condiciones de solvencia y experiencia, no pudiendo ser considerados como justificadores de la viabilidad de una oferta, ya que

en ningún caso suponen una ventaja competitiva frente a otros licitadores, que también cumplen esta característica.

2. Que en relación a los acuerdos con los fabricantes y suministradores de maquinaria para la renegociación y descuento en los materiales, aportando certificado de Fagor, Mdn Hosteleria, Zanussi, no se establece precio de mercado de la lavadora ofertada por Fagor, ni porcentaje de descuento relacionandolo con el contrato objeto del presente informe u otras ventajas en el proceso de compra o fabricación, basándose en una generalidad y ambigüedad desconectada del coste directo de la ejecución del contrato.
3. Que en relación a las naves y oficinas de su propiedad, no suponen una ventaja competitiva frente a otros licitadores, ni ahorro en la contratación, más cuando no se conecta con el coste que supone la ventaja en la presente contratación.
4. Que en relación a los medios personales de la empresa licitadora pone de manifiesto la solvencia técnica y profesional de la misma, que ya se exige posteriormente, pero en ningún caso supone justificación para el bajo precio, más sin conectarse a los costes personales que suponen en la presente licitación. En cuanto a las obligaciones relativas a protección y condiciones del trabajo, la empresa licitadora se ciñe a manifestar que cumple con todas ellas, pero sin conectar esa afirmación con apoyo documental de costes relacionado con la presente contratación, y que en ningún caso, el cumplimiento de la normativa, obligación al respecto para todas las empresas licitadoras, supone una ventaja competitiva, ni ahorro o abaratamiento en los costes.
5. Que en relación al volumen de compra anual a proveedores y volumen anual de la cifra de negocios global de la empresa durante el año 2016,2017 y 2018, acredita la solvencia económica o financiera de la licitadora, pero no se puede estimar que se encuentre justificada como ahorro o ventaja competitiva frente a otros licitadores, más si no se pone en relación con los costes de la presente licitación o porcentaje o importe del beneficio industrial.

6. Los medios de transporte propios no suponen ventaja competitiva o solución técnica adoptada frente al resto de empresas licitadores, más cuando no se conectan con los costes reales que suponen esa ventaja en la presente licitación. El seguro de responsabilidad civil como coste general, tampoco supone una ventaja, pues en una generalidad que todas las empresas licitadoras detentan el seguro de responsabilidad civil.
7. La Norma ISO 9001:2008 y Madrid Excelente, como gestión de calidad que satisface los requisitos del cliente, legales y reglamentarios aplicables, pone de manifiesto la solvencia de la empresa y el cumplimiento de criterios de calidad, pero no acredita una ventaja competitiva frente a otras licitadoras, más si no se conecta con el ahorro o abaratamiento que supone la misma en la presente contratación.
8. Que el mayor sector de mercado para el que trabajan sea la Administración Pública, y los certificados de buena ejecución, ponen de manifiesto la solvencia técnica o profesional de la empresa, pero no suponen ventaja o ahorro frente a otros competidores.
9. El certificado de la capacidad de realizar la ejecución del contrato en las condiciones que precisen, es una declaración indeterminada, que en ningún caso puede justificar la viabilidad económica de la presente licitación.

Por lo que, dado que la justificación se basa en generalidades, ambigüedades y en la solvencia técnica, profesional y financiera de la misma, tal y como se ha razonado en los considerandos anteriores, se concluye que la empresa **ALARSA HOSTELERA S.L.**, no justifica ni desglosa razonada y detalladamente el bajo nivel de precios o costes, tal y como exige el artículo 149.4 LCSP, y en consecuencia, la oferta no puede ser cumplida por encontrarse incurso en temeridad, **excluyéndose** a tal efecto de la valoración de los criterios cuantificables automáticamente del presente informe.

**CUARTO.-** Que en fecha 24 de abril de 2019, se ha presentado en tiempo y forma, escrito de alegaciones por parte de la empresa licitadora **EQUIPAMIENTO DE HOSTELERIA Y CLIMATIZACIÓN VALLADOLID S.L.**,

justificando la viabilidad económica de su propuesta en 1 folio y medio, en base a lo siguiente:

1. El compromiso a ejecutar el contrato en los términos propuestos al contar con la suficiente solvencia económica, financiera, técnica y profesional.
2. Pertenencia al grupo empresarial INTECNO, formado por 57 distribuidores de maquinaria de hostelería, detentando un volumen de compras con una gran número de proveedores, suponiendo ello un descuento en el precio de venta.
3. Estructura de costes en el presente contrato, con un desglose del coste directo de la adquisición de la lavadora industrial del 73 %, un coste de personal del 8%, y costes indirectos, en los que se incluye los gastos generales, transportes y beneficio industrial de un 19%.
4. Bajas en otras licitaciones de similar naturaleza.
5. Equipo técnico propio cualificado y flota de vehículos propios.
6. Ahorro de costes por el transporte del suministro por parte de proveedor al cliente final.
7. Cumplimiento de las obligaciones relativas a disposiciones sobre protección y condiciones de trabajo de sus empleados.

La técnico que suscribe, una vez estudiada la justificación presentada por la empresa **EQUIPAMIENTO DE HOSTELERIA Y CLIMATIZACIÓN VALLADOLID S.L** a la baja realizada, concluye que **no explica** satisfactoriamente el bajo nivel de precios o costes propuestos, y por tanto, la oferta no puede ser cumplida, en base a las siguientes consideraciones:

1. El compromiso a ejecutar el contrato en los términos propuestos, es una voluntad real en relación a la solvencia de la empresa y un concepto indeterminado, que en ningún caso, supone una ventaja competitiva o ahorro frente a otros licitadores.

2. La pertenencia a un grupo empresarial que detenta un volumen de compras a gran número de proveedores no se puede considerar una solución técnica ni ventajosa, más cuando no se acredita con el ahorro que supone en cifras de descuento frente al precio de mercado, ni con el contrato, ni el volumen de negocio del mercado, habiendo manifestado una generalidad y ambigüedad que no se desmarca de otras empresas licitadoras.
3. La estructura de costes del presente contrato no puede justificar el ahorro o ventaja competitiva frente a otros licitadores, sin sustento de otros datos que justifiquen ese ahorro, como la acreditación por parte del fabricante de la lavadora DOMUS DHS-45 del precio de venta al público y descuento, u otros datos más precisos, sin poder admitir generalidades, ambigüedades o solvencia de la empresa para justificar la estructura de costes propuestos.
4. Las bajas en otras licitaciones de similar naturaleza justifican la solvencia técnica, profesional, económica o financiera, pero no un ahorro o ventaja competitiva con otras empresas de la licitación.
5. El equipo técnico propio cualificado y flota de vehículos propios, es una característica de la solvencia técnica de la empresa licitadora, que detentan otras empresas sin suponer una ventaja excepcional, más sin datos que conecten el ahorro que supone ello con el objeto del contrato.
6. El ahorro de costes por el transporte del suministro por parte de proveedor al cliente final no se encuentra cuantificado frente al precio coste que se oferta, y no se puede entender como ventaja competitiva frente a otros licitadores que ostentan la misma forma de suministro.
7. En cuanto a las obligaciones relativas a protección y condiciones del trabajo, la empresa licitadora se ciñe a manifestar que cumple con todas ellas, siendo que en ningún caso, el cumplimiento de la normativa, obligación al respecto para todas las empresas licitadoras, supone una ventaja competitiva, ni ahorro o abaratamiento en los costes, ni es suficiente para justificar la baja de la presente licitación.

Por lo que, se concluye que la empresa **EQUIPAMIENTO DE HOSTELERIA Y CLIMATIZACIÓN VALLADOLID S.L**, no justifica razonada y detalladamente el bajo nivel de precios, tal y como exige el artículo 149.4 LCSP, y en consecuencia, la oferta no puede ser cumplida por encontrarse incurra en temeridad, **excluyéndose** a tal efecto de la valoración de los criterios cuantificables automáticamente del presente informe.

**QUINTO.-** Que en fecha 2 de mayo de 2019, se ha presentado en tiempo y forma, escrito de alegaciones por parte de la empresa licitadora **LAVADORAS Y COCINAS INDUSTRIALES S.L**, justificando la viabilidad económica de su propuesta, en base a lo siguiente:

1. El liderazgo e implantación en el territorio nacional de la empresa fabricante MP DICLESA S.L permite controlar los procesos de fabricación, comercialización, distribución y gestión de stock, la cual posibilita abaratar costes, acreditándolo mediante certificado de la empresa fabricante.
2. Ahorro en el proceso de fabricación al ser una producción en serie, no por unidades sueltas, realizándose la fabricación a partir del ensamblaje de las diferentes piezas lo que abarata los costes y el tiempo de producción, y por ende el coste del producto. Ello, permite que cada trabajador se especialice en una función específica de la producción, acreditándolo mediante certificado de la empresa fabricante.
3. El precio de la lavadora es el pvp del fabricante con aplicación de descuento por ser distribuidor oficial y certifica que la valoración económica supone un 100% del volumen total de la oferta.
4. En cuanto a las soluciones adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para suministrar los productos, se pacta con el fabricante la entrega directa en la instalación con sus medios de transporte, ahorrándose por tanto importante costes de envío mediante agencias de transporte y manipulación de carga.

5. Cumplimiento de las obligaciones en material medioambiental, social o laboral.

La técnico que suscribe, una vez estudiada la justificación presentada por la empresa **LAVADORAS Y COCINAS INDUSTRIALES S.L** a la baja realizada, concluye que explica satisfactoriamente el bajo nivel de precios o costes propuestos, y por tanto, la oferta puede ser cumplida sin poner en riesgo la ejecución del contrato, en base a las siguientes consideraciones:

1. El control de la empresa fabricante MP DICLESA S.L en todos los procesos de fabricación, comercialización, distribución y gestión de stock presenta una ventaja competitiva frente a otros licitadores, al eliminar agentes intermediarios en la cadena de distribución, suponiendo con ello el abaratamiento en los costes.
2. El ahorro en el proceso de fabricación en serie, también supone una ventaja competitiva frente a otros licitadores, ya que controlan todo el sistema de fabricación, suponiendo un abaratamiento en el tiempo y costes, más cuando se encuentra la fabrica en ámbito nacional.
3. Dado que la empresa fabricante MP DICLESA S.L, controla todo el proceso de fabricación y distribución, la empresa LAVADORAS Y COCINAS INDUSTRIALES, detenta una ventaja en el sector frente a otras empresas, dado que los costes son menores realizando la intermediación y el servicio técnico de la presente contratación.

Por lo que, se concluye que la empresa **LAVADORAS Y COCINAS INDUSTRIALES S.L**, justifica razonada y detalladamente el bajo nivel de precios, tal y como exige el artículo 149.4 LCSP, y en consecuencia, la oferta puede ser cumplida sin poner en riesgo la ejecución del contrato, **admitiendo la oferta y entrando a valorarla** en base a los criterios cuantificables automáticamente del presente informe.

## 2.-VALORACIÓN DE LOS CRITERIOS CUANTIFICABLES AUTOMÁTICAMENTE.

**PRIMERO.-** Visto el contenido del expediente, se hace constar que se **excluyen** de su valoración y se informa a la mesa de contratación para su



**exclusión de la presente licitación,** las empresas EQUIPAMIENTO DE HOSTELERIA Y CLIMATIZACIÓN VALLADOLID S.L y ALARSA HOSTELERA S.L, por no haber justificado razonada y detalladamente el bajo nivel de precios, y por tanto, no poder ser cumplida la oferta sin poner en riesgo la ejecución del contrato.

**SEGUNDO.-** Visto la exclusión de las empresas licitadoras anteriormente citadas, se hace constar que las empresas admitidas, y por tanto se entran a valorar son:

1. BOAYA S.L
2. RAYSI S.L
3. MARTINO GARETI S.L
4. CUARTERO HIGIENE S.L
5. LAVADORAS Y COCINAS INDUSTRIALES S.L
6. OMS Y VIÑAS S.L.

**TERCERO.-** Vista la oferta económica que proponen las empresas licitadoras admitidas, atendiendo a la fórmula contenida en la cláusula 15, del pliego de cláusulas administrativas particulares, obtienen la siguiente puntuación:

<b>N.º Oferta</b>	<b>Empresa Licitadora</b>	<b>Precio oferta (sin iva)</b>	<b>Puntuación</b>
1	BOAYA S.L	21.972,00 €	<b>45,34 puntos</b>
2	RAYSI S.L	30.959,00 €	<b>7,58 puntos</b>
3	MARTINO GARETI S.L	24.581,00 €	<b>34,38 puntos</b>
4	CUARTERO HIGIENE S.L	23.120,00 €	<b>40,52 puntos</b>
5	LAVADORAS Y COCINAS INDUSTRIALES S.L	15.150,00 €	<b>74 puntos</b>
6	OMS Y VIÑAS S.L	24.300,00 €	<b>35,56 puntos</b>

**CUARTO.-** Visto el nivel de ruido de las lavadoras industriales ofertadas de las licitadoras admitidas, atendiendo a la fórmula contenida en la cláusula 15, del pliego de cláusulas administrativas particulares, obtienen la siguiente puntuación:

<b>N.º Oferta</b>	<b>Empresa Licitadora</b>	<b>Nivel de Ruido</b>	<b>Puntuación</b>
1	BOAYA S.L	74	<b>8,10 puntos</b>
2	RAYSI S.L	69	<b>8,69 puntos</b>
3	MARTINO GARETI S.L	69	<b>8,69 puntos</b>
4	CUARTERO HIGIENE S.L	69	<b>8,69 puntos</b>
5	LAVADORAS Y COCINAS INDUSTRIALES S.L	60	<b>10 puntos</b>
6	OMS Y VIÑAS S.L	69	<b>8,69 puntos</b>

**QUINTO.-** Visto el nivel de centrifugación Factor G, ofertado por las empresas licitadoras, atendiendo a la fórmula contenida en la cláusula 15, del pliego de cláusulas administrativas particulares, obtienen la siguiente puntuación:

<b>N.º Oferta</b>	<b>Empresa Licitadora</b>	<b>FACTOR G</b>	<b>Puntuación</b>
1	BOAYA S.L	360	<b>7,5 puntos</b>
2	RAYSI S.L	350	<b>7,29 puntos</b>
3	MARTINO GARETI S.L	450	<b>9,37 puntos</b>
4	CUARTERO HIGIENE S.L	381	<b>7,94 puntos</b>
5	LAVADORAS Y COCINAS INDUSTRIALES S.L	480	<b>10 puntos</b>

6	OMS Y VIÑAS S.L	450	<b>9,37 puntos</b>
---	-----------------	-----	--------------------

**SEXTO.-** Visto las mejoras voluntarias presentadas por las empresas licitadoras, a razón de 3 puntos, por la mejora de la garantía y 3 puntos por la reducción en el plazo de entrega, atendiendo a lo establecido en el pliego de cláusulas administrativas particulares, obtienen la siguiente puntuación:

<b>N.º Oferta</b>	<b>Empresa Licitadora</b>	<b>Garantía</b>	<b>Puntuación</b>
1	BOAYA S.L	2 años	<b>0 puntos</b>
2	RAYSI S.L	2 años	<b>0 puntos</b>
3	MARTINO GARETI S.L	5 años	<b>3 puntos</b>
4	CUARTERO HIGIENE S.L	3 años	<b>1 punto</b>
5	LAVADORAS Y COCINAS INDUSTRIALES S.L	5 años	<b>3 puntos</b>
6	OMS Y VIÑAS S.L	2 años	<b>0 puntos</b>

<b>N.º Oferta</b>	<b>Empresa Licitadora</b>	<b>Plazo Entrega</b>	<b>Puntuación</b>
1	BOAYA S.L	30 días	<b>2 puntos</b>
2	RAYSI S.L	45 días	<b>1 puntos</b>
3	MARTINO GARETI S.L	15 días	<b>3 puntos</b>
4	CUARTERO HIGIENE S.L	45 días	<b>1 punto</b>
5	LAVADORAS Y COCINAS INDUSTRIALES S.L	15 días	<b>3 puntos</b>
6	OMS Y VIÑAS S.L	15 días	<b>3 puntos</b>

**SÉPTIMO.-** Visto el informe por la técnico que suscribe, valorando los criterios cuantificables automáticamente de la presente licitación, se informa que las empresas licitadoras han obtenido la siguiente puntuación TOTAL:

<b>N.º Oferta</b>	<b>Empresa Licitadora</b>	<b>Criterio PRECIO</b>	<b>Criterio NIVEL DE RUIDO</b>	<b>Criterio FACTOR G</b>	<b>Criterio GARANTÍA</b>	<b>Criterio PLAZO DE ENTREGA</b>	<b>Puntuación Total</b>
1	BOAYA S.L	45,34 puntos	8,10 puntos	7,5 puntos	0 puntos	2 puntos	<b>62,94 puntos</b>
2	RAYSI S.L	7,58 puntos	8,69 puntos	7,29 puntos	0 puntos	1 puntos	<b>24,56 puntos</b>
3	MARTINO GARETI S.L	34,38 puntos	8,69 puntos	9,37 puntos	3 puntos	3 puntos	<b>58,44 puntos</b>
4	CUARTERO HIGIENE S.L	40,52 puntos	8,69 puntos	7,94 puntos	1 punto	1 punto	<b>59,15 puntos</b>
5	LAVADORAS Y COCINAS INDUSTRIALE S S.L	74 puntos	10 puntos	10 puntos	3 puntos	3 puntos	<b>100 puntos</b>
6	OMS Y VIÑAS S.L	35,56 puntos	8,69 puntos	9,37 puntos	0 puntos	3 puntos	<b>56,62 puntos</b>

**OCTAVO.-** Vista la puntuación obtenida por las empresas licitadoras, se hace constar el orden decreciente de las mismas:

1. LAVADORAS Y COCINAS INDUSTRIALES S.L: **100 puntos.**
2. BOAYA S.L: **62,94 puntos.**
3. CUARTERO HIGIENE S.L: **59,15 puntos.**
4. MARTINO GARETI S.L: **58,44 puntos.**
5. OMS Y VIÑAS S.L: **56,62 puntos.**
6. RAYSI S.L: **24,56 puntos**

**NOVENO.-** Resultando lo anterior, se concluye que la empresa licitadora LAVADORAS Y COCINAS INDUSTRIALES SL, es la que presenta la oferta de mejor relación calidad- precio, y se propone como adjudicataria para la licitación del LOTE 1.

Lo que se comunica a la mesa de contratación para su conocimiento y efectos oportunos.

Castellón de la Plana, a fecha de la firma  
(documento firmado electrónicamente al margen)