



INFORME TECNICO DE JUSTIFICACION DE BAJA DESPROPORCIONADA DEL ACUERDO MARCO DE SUMINISTRO DE MATERIALES DE OFICIOS PARA LA AGENCIA PARA EL EMPLEO DE MADRID, COFINANCIADO POR EL FONDO SOCIAL EUROPEO A TRAVÉS DEL PROGRAMA OPERATIVO CORRESPONDIENTE.

Con número de expediente 300/2018/02005, la Agencia para el Empleo de Madrid el ACUERDO MARCO SE SUMINISTRO DE MATERIALES DE OFICIOS dividido en 6 lotes.

A la licitación del Acuerdo Marco se presentaron las siguientes empresas:

LOTE 1: MATERIALES DE FERRETERÍA Y FONTANERÍA

- Importaciones Industriales S.A
- Instalaciones y Mantenimientos Magar S.L
- Madrifer S.L.U
- Redondo y García

LOTE 2 MATERIALES DE ELECTRICIDAD E ILUMINACIÓN

- Redondo y García
- Instalaciones y Mantenimientos Magar S.L

LOTE 3 MATERIALES DE JARDINERÍA Y MAQUINARIA DE JARDÍN

- Bricogarden Madrid, S.L
- Instalaciones y Mantenimientos Magar S.L

LOTE 4 MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN.

LOTE 5 MATERIALES DE CONFECCIÓN Y TAPICERÍA.

LOTE 6 MATERIALES DE ESTÉTICA, BELLEZA Y PELUQUERÍA.

- Instalaciones y Mantenimientos Magar S.L

Tras el análisis de las ofertas económicas, se pone de manifiesto que la empresa INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS MAGAR S.L. presenta una oferta que podría incurrir en baja desproporcionada en los lotes 1, 2 y 3.

LOTE 1

Media aritmética de las ofertas: 31,46%

Oferta económica de empresa Instalaciones y Mantenimientos Magar S.L: 56,30 %
Supera en más de 10 puntos porcentuales la baja media.

LOTE 2

Media aritmética de las ofertas: 42,80%

Oferta económica de empresa Instalaciones y Mantenimientos Magar S.L: 52,80 %
Supera en más de 10 puntos porcentuales la baja media.



LOTE 3

Media aritmética de las ofertas: 41,90%

Oferta económica de empresa Instalaciones y Mantenimientos Magar S.L: 53,90 %

Supera en más de 10 puntos porcentuales la baja media.

Tras el análisis y cuantificación de las proposiciones económicas presentadas en el sobre de criterios valorables en cifras o porcentajes y en aplicación de los contenidos del apartado 17 del Anexo I al PCAP, la oferta económica presentada por la empresa INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS MAGAR S.L. presentaba resultados que presuntamente eran anormales o desproporcionados para los lotes 1, 2 y 3 del Acuerdo Marco de suministro de materiales de oficios para la Agencia para el Empleo de Madrid. En base a este hecho, la Agencia para el Empleo de Madrid (AEM) en aplicación del Art. 149 de la Ley 9/2017 de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, procedió a solicitar a la empresa incurso en baja, la correspondiente justificación de los términos de su oferta para los lotes 1: Materiales de Fontanería y Ferretería, 2: Materiales de Electricidad e Iluminación y 3: Materiales de Jardinería y Maquinaria de Jardín, así como la viabilidad para ejecutar satisfactoriamente el contrato.

Con fecha 26 de septiembre de 2019, dentro del plazo concedido al efecto, la empresa INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS MAGAR S.L. presentó la correspondiente documentación de los tres lotes afectados, a efectos de justificar los términos de su oferta económica, en la que se detallaban entre otros aspectos:

- Margen comercial de la empresa.
- Gastos fijos de la empresa.
- Alta rotación de productos.
- Gastos nulos de almacenamiento.
- Ofertas de los proveedores.
- Material almacenado en la empresa.

Así mismo, la empresa incluye varias tablas comparativas con ejemplos de los precios de algunos de los artículos tal y como aparecen en el Anexo I del PCAP y los costes reales que dichos artículos tienen para la empresa.



LOTE 1. MATERIALES DE FONTANERÍA Y FERRETERÍA.

La empresa justifica la baja presentada en base a los siguientes hechos.

- a) El margen comercial o margen de beneficio con el que trabaja la empresa es de un 7%, un porcentaje muy inferior al de otras empresas competidoras del sector de la Ferrería.
- b) Una alta rotación de productos, lo que permite obtener unos costes muy bajos por los productos ofertados, ya que las empresas proveedoras ofrecen grandes descuentos.
- c) Escaso almacenamiento de los productos por su alta rotación, lo que disminuye los costes de almacenaje.
- d) La crisis económica de los últimos años en los sectores de la construcción y las empresas relacionadas, entre las que se encuentra la Ferrería y Fontanería ha conllevado una bajada generalizada de los precios de los productos a las empresas de su distribución, en algunos casos de un 85%. Este descuento, la Empresa INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS MAGAR S.L. se la trasladan a sus clientes, permitiéndoles ofrecer enormes descuentos en sus productos, muy por debajo de los precios de mercado de los mismos.
- e) La aparición de "marcas blancas o segundas marcas" de las principales empresas y fabricantes del sector, ha propiciado que muchos productos de fontanería y ferretería puedan venderse muy por debajo del precio de la marca original sin disminuir la calidad de los mismos.
- f) La aparición de nuevas empresas en el sector ha propiciado una mayor competencia, y por tanto, una bajada generalizada de precios para las empresas distribuidoras.
- g) Contar con sobrada solvencia técnica y económica ya que la cartera de clientes de la empresa y los contratos y acuerdos marco que tiene con empresas del sector privado y con diversas entidades de la Administración regional y local le han permitido contar con solidez económica para afrontar la ejecución de grandes contratos.

Además, en el análisis comparativo de algunos de los precios unitarios presentes en el PCAP del presente contrato en comparación con los costes de esos productos para la empresa, se aprecia que la diferencia entre ambos supera en muchos casos un 70%.

La empresa aporta además una serie de datos sobre las ISO de calidad que tienen acreditada, la forma de sus contratos (laboral fijo) y el porcentaje de empleo femenino que no se han tenido en cuenta en la redacción del presente informe, ya que se considera que no afectan a la justificación de la baja económica presentada.

ANÁLISIS DE CADA UNO DE LOS PUNTOS.



En base a cada uno de los puntos presentados por la empresa licitadora en su informe de justificación de la baja ofertada, se procede a analizar cada uno de los puntos:

- a) El margen comercial o margen de beneficio con el que trabaja la empresa es de un 7%, un porcentaje muy inferior al de otras empresas competidoras del sector de la Ferrería.

No es posible conocer el porcentaje comercial o margen de beneficio con el que trabajan las empresas del sector de la distribución de productos de ferretería y albañilería, por lo que el dato no puede ser tenido en cuenta a la hora de tomar una decisión sobre la oferta presentada.

- b) Una alta rotación de productos, lo que permite obtener unos costes muy bajos por los productos ofertados, ya que las empresas proveedoras ofrecen grandes descuentos.

La alta rotación de productos en empresas de la distribución es un índice indicativo de la buena salud económica y de la gestión de las empresas, ya que hay una relación directa entre la rotación y los descuentos ofrecidos por las empresas fabricantes a aquellos distribuidores que consiguen vender sus productos de forma rápida. Los descuentos, rappels y campañas especiales de los distribuidores suponen siempre el abaratamiento de costes en las empresas distribuidoras y su posible rebaja de los precios al usuario o cliente final. Aunque el informe no hace referencia a los descuentos con los que la empresa licitadora trabaja, es de suponer que son de una cuantía y porcentaje superiores a los precios ofertados por la misma en su propuesta económica.

- c) Escaso almacenamiento de los productos por su alta rotación, lo que disminuye los costes de almacenaje.

Cualquier abaratamiento de costes en una empresa puede ser repercutido en los precios finales ofertados a un cliente. El coste medio del almacenaje de productos oscila (dependiendo de la empresa) en entre un 5 y un 15% de sus costes fijos, por lo que esta situación sí puede propiciar y participar en la bajada del precio final de los productos a los clientes finales.

- d) La crisis económica de los últimos años en los sectores de la construcción y las empresas relacionadas, entre las que se encuentra la Ferrería y Fontanería ha conllevado una bajada generalizada de los precios de los productos a las empresas de su distribución, en algunos casos de un 70. Este descuento, la Empresa INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS MAGAR S.L. se la trasladan a sus clientes, permitiéndoles ofrecer enormes descuentos en sus productos, muy por debajo de los precios de mercado de los mismos.

La empresa manifiesta que trabaja en algunos casos con descuentos de hasta el 85% sobre los precios de mercado. Esta situación posibilita la realización de ofertas superiores a los márgenes habituales de entre un 15 y un 25% sobre sus productos y justifica la posibilidad de ofrecer grandes descuentos en buena parte de sus artículos. Si además, esos descuentos son trasladados al cliente, la empresa INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS MAGAR S.L. podría realizar descuentos superiores al 50% en sus ofertas económicas.



- e) La aparición de “marcas blancas o segundas marcas” de las principales empresas y fabricantes del sector, ha propiciado que muchos productos de fontanería y ferretería puedan venderse muy por debajo del precio de la marca original sin disminuir la calidad de los mismos.

En los últimos años son muchos los sectores comerciales en los que han aparecido marcas blancas de grandes empresas a unos precios más competitivos. El listado de productos a suministrar en el lote 1 establece muy pocos artículos en los que se exija una marca concreta, y el 95% de ellos pueden ser suministrados por cualquier marca, por lo que la empresa podría abaratar muchos sus costes en base a suministrar productos de segundas marcas o marcas blancas.

- f) La aparición de nuevas empresas en el sector ha propiciado una mayor competencia, y por tanto, una bajada generalizada de precios para las empresas distribuidoras.

La competitividad en todos los sectores de las empresas de la distribución conlleva indefectiblemente la bajada de los costes para poder ser competitivos y conseguir vender los productos. Está comprobado que en los últimos años han aparecido en España enormes cadenas de venta de productos de bricolaje y decoración, entre los que se encuentran los suministros de fontanería y ferretería. La competencia entre estas empresas ha propiciado la bajada de costes a las empresas distribuidoras, aunque no podemos conocer qué porcentaje de descuento se ha producido con el aumento de la competitividad.

- g) Contar con sobrada solvencia técnica y económica ya que la cartera de clientes de la empresa y los contratos y acuerdos marco que tiene con empresas del sector privado y con diversas entidades de la Administración regional y local le han permitido contar con solidez económica para afrontar la ejecución de grandes contratos.

El hecho de ser empresa adjudicataria de diversos contratos y acuerdos marco con diversas administraciones públicas conlleva que la empresa **INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS MAGAR S.L.** cuenta con la requerida solvencia a nivel técnico y económico de dichos contratos, por lo que este hecho podría interpretarse como un signo de solidez económica de la empresa, lo que permitiría ofrecer precios muy competitivos en sus productos.

CONCLUSIÓN.

En base a todos los datos aportados por la empresa **INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS MAGAR S.L. en la documentación presentada, se informa suficientemente sobre la viabilidad de la oferta al lote 1, a la vista de la documentación y justificaciones del licitador.**

LOTE 2: MATERIALES DE ELECTRICIDAD E ILUMINACIÓN



El informe presentado por la empresa MAGAR S.L. es similar al presentado para la justificación de la oferta del Lote 2, por lo que los principales puntos justificativos coinciden enteramente (salvo en el nombre de las empresas que les ofrecen grandes descuentos) con el citado lote.

- a) El margen comercial o margen de beneficio con el que trabaja la empresa es de un 7%, un porcentaje muy inferior al de otras empresas competidoras del sector de la Electricidad e Iluminación.
- b) Una alta rotación de productos, lo que permite obtener unos costes muy bajos por los productos ofertados, ya que las empresas proveedoras ofrecen grandes descuentos.
- c) Escaso almacenamiento de los productos por su alta rotación, lo que disminuye los costes de almacenaje.
- d) La crisis económica de los últimos años en los sectores de la construcción y las empresas relacionadas, entre las que se encuentra la Electricidad e Iluminación ha conllevado una bajada generalizada de los precios de los productos a las empresas de su distribución, en algunos casos de un 85%. Este descuento, la Empresa INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS MAGAR S.L. se la trasladan a sus clientes, permitiéndoles ofrecer enormes descuentos en sus productos, muy por debajo de los precios de mercado de los mismos.
- e) La aparición de "marcas blancas o segundas marcas" de las principales empresas y fabricantes del sector, ha propiciado que muchos productos de iluminación y electricidad puedan venderse muy por debajo del precio de la marca original sin disminuir la calidad de los mismos.
- f) La aparición de nuevas empresas en el sector ha propiciado una mayor competencia, y por tanto, una bajada generalizada de precios para las empresas distribuidoras.
- g) Contar con sobrada solvencia técnica y económica ya que la cartera de clientes de la empresa y los contratos y acuerdos marco que tiene con empresas del sector privado y con diversas entidades de la Administración regional y local le han permitido contar con solidez económica para afrontar la ejecución de grandes contratos.

Además, en el análisis comparativo de algunos de los precios unitarios presentes en el PCAP del presente contrato en comparación con los costes de esos productos para la empresa, se aprecia que la diferencia entre ambos supera en muchos casos un 70%.

La empresa aporta además una serie de datos sobre las ISO de calidad que tienen acreditada, la forma de sus contratos (laboral fijo) y el porcentaje de empleo femenino que no se han tenido en cuenta en la redacción del presente informe, ya que se considera que no afectan a la justificación de la baja económica presentada.

ANÁLISIS DE CADA UNO DE LOS PUNTOS.

En base a cada uno de los puntos presentados por la empresa licitadora en su informe de justificación de la baja ofertada, se procede a analizar cada uno de los puntos:

- a) El margen comercial o margen de beneficio con el que trabaja la empresa es de un 7%, un porcentaje muy inferior al de otras empresas competidoras del sector de la Electricidad e Iluminación.



No es posible conocer el porcentaje comercial o margen de beneficio con el que trabajan las empresas del sector de la distribución de productos de electricidad e iluminación y albañilería, por lo que el dato no puede ser tenido en cuenta a la hora de tomar una decisión sobre la oferta presentada.

- b) Una alta rotación de productos, lo que permite obtener unos costes muy bajos por los productos ofertados, ya que las empresas proveedoras ofrecen grandes descuentos. La alta rotación de productos en empresas de la distribución es un índice indicativo de la buena salud económica y de la gestión de las empresas, ya que hay una relación directa entre la rotación y los descuentos ofrecidos por las empresas fabricantes a aquellos distribuidores que consiguen vender sus productos de forma rápida. Los descuentos, rappels y campañas especiales de los distribuidores suponen siempre el abaratamiento de costes en las empresas distribuidoras y su posible rebaja de los precios al usuario o cliente final. Aunque el informe no hace referencia a los descuentos con los que la empresa licitadora trabaja, es de suponer que son de una cuantía y porcentaje superiores a los precios ofertados por la misma en su propuesta económica.
- c) Escaso almacenamiento de los productos por su alta rotación, lo que disminuye los costes de almacenaje.

Cualquier abaratamiento de costes en una empresa puede ser repercutido en los precios finales ofertados a un cliente. El coste medio del almacenaje de productos oscila (dependiendo de la empresa) en entre un 5 y un 15% de sus costes fijos, por lo que esta situación sí puede propiciar y participar en la bajada del precio final de los productos a los clientes finales.

- d) La crisis económica de los últimos años en los sectores de la construcción y las empresas relacionadas, entre las que se encuentra la Electricidad e Iluminación ha conllevado una bajada generalizada de los precios de los productos a las empresas de su distribución, en algunos casos de un 85%. Este descuento, la Empresa INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS MAGAR S.L. se la trasladan a sus clientes, permitiéndoles ofrecer enormes descuentos en sus productos, muy por debajo de los precios de mercado de los mismos.

La empresa manifiesta que trabaja en algunos casos con descuentos de hasta el 85% sobre los precios de mercado. Esta situación posibilita la realización de ofertas superiores a los márgenes habituales de entre un 15 y un 25% sobre sus productos y justifica la posibilidad de ofrecer grandes descuentos en buena parte de sus artículos. Si además, esos descuentos son trasladados al cliente, la empresa INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS MAGAR S.L. podría realizar descuentos superiores al 50% en sus ofertas económicas.

- e) La aparición de "marcas blancas o segundas marcas" de las principales empresas y fabricantes del sector, ha propiciado que muchos productos de electricidad e iluminación puedan venderse muy por debajo del precio de la marca original sin disminuir la calidad de los mismos.

En los últimos años son muchos los sectores comerciales en los que han aparecido marcas blancas de grandes empresas a unos precios más competitivos. El listado de productos a suministrar en el lote 2 establece muy pocos artículos en los que se exija una marca concreta, y el 95% de ellos pueden ser suministrados por cualquier marca, por lo que la empresa podría abaratar muchos sus costes en base a suministrar productos de segundas marcas o marcas blancas.



- f) La aparición de nuevas empresas en el sector ha propiciado una mayor competencia, y por tanto, una bajada generalizada de precios para las empresas distribuidoras.

La competitividad en todos los sectores de las empresas de la distribución conlleva indefectiblemente la bajada de los costes para poder ser competitivos y conseguir vender los productos. Está comprobado que en los últimos años han aparecido en España enormes cadenas de venta de productos de bricolaje y decoración, entre los que se encuentran los suministros de electricidad e iluminación. La competencia entre estas empresas ha propiciado la bajada de costes a las empresas distribuidoras, aunque no podemos conocer qué porcentaje de descuento se ha producido con el aumento de la competitividad.

- g) Contar con sobrada solvencia técnica y económica ya que la cartera de clientes de la empresa y los contratos y acuerdos marco que tiene con empresas del sector privado y con diversas entidades de la Administración regional y local (Ayuntamiento de Madrid, Ayuntamiento de Móstoles, Universidad Complutense de Madrid, Ayuntamiento de Leganés, Hospitales de la Comunidad de Madrid, etc.) le han permitido contar con solidez económica para afrontar la ejecución de grandes contratos.

El hecho de ser empresa adjudicataria de diversos contratos y acuerdos marco con diversas administraciones públicas conlleva que la empresa INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS MAGAR S.L. cuenta con la requerida solvencia a nivel técnico y económico de dichos contratos, por lo que este hecho podría interpretarse como un signo de solidez económica de la empresa, lo que permitiría ofrecer precios muy competitivos en sus productos.

CONCLUSIÓN LOTE 2.

En base a todos los datos aportados por la empresa INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS MAGAR S.L. en la documentación presentada, se informa suficientemente sobre la viabilidad de la oferta al lote 2, a la vista de la documentación y justificaciones del licitador.

LOTE 3: MATERIALES DE JARDINERÍA Y MAQUINARIA DE JARDIN

El informe presentado por la empresa MAGAR S.L. para la justificación del lote 3 es similar al presentado para los lotes 1 y 2, por lo que los principales puntos justificativos



coinciden enteramente (salvo en el nombre de las empresas que les ofrecen grandes descuentos) con el citado lote.

- a) El margen comercial o margen de beneficio con el que trabaja la empresa es de un 7%, un porcentaje muy inferior al de otras empresas competidoras del sector de la Jardinería y la Maquinaria de Jardín.
- b) Una alta rotación de productos, lo que permite obtener unos costes muy bajos por los productos ofertados, ya que las empresas proveedoras ofrecen grandes descuentos.
- c) Escaso almacenamiento de los productos por su alta rotación, lo que disminuye los costes de almacenaje.
- d) La crisis económica de los últimos años en los sectores de la construcción y las empresas relacionadas, entre las que se encuentra la Jardinería y la Maquinaria de Jardín ha conllevado una bajada generalizada de los precios de los productos a las empresas de su distribución, en algunos casos de un 57%. Este descuento, la Empresa INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS MAGAR S.L. se la trasladan a sus clientes, permitiéndoles ofrecer enormes descuentos en sus productos, muy por debajo de los precios de mercado de los mismos.
- e) La aparición de "marcas blancas o segundas marcas" de las principales empresas y fabricantes del sector, ha propiciado que muchos productos de jardinería puedan venderse muy por debajo del precio de la marca original sin disminuir la calidad de los mismos.
- f) La aparición de nuevas empresas en el sector ha propiciado una mayor competencia, y por tanto, una bajada generalizada de precios para las empresas distribuidoras.
- g) Contar con sobrada solvencia técnica y económica ya que la cartera de clientes de la empresa y los contratos y acuerdos marco que tiene con empresas del sector privado y con diversas entidades de la Administración regional y local le han permitido contar con solidez económica para afrontar la ejecución de grandes contratos.

Además, en el análisis comparativo de algunos de los precios unitarios presentes en el PCAP del presente contrato en comparación con los costes de esos productos para la empresa, se aprecia que la diferencia entre ambos supera en muchos casos un 70%.

La empresa aporta además una serie de datos sobre las ISO de calidad que tienen acreditada, la forma de sus contratos (laboral fijo) y el porcentaje de empleo femenino que no se han tenido en cuenta en la redacción del presente informe, ya que se considera que no afectan a la justificación de la baja económica presentada.

ANÁLISIS DE CADA UNO DE LOS PUNTOS.

En base a cada uno de los puntos presentados por la empresa licitadora en su informe de justificación de la baja ofertada, se procede a analizar cada uno de los puntos:

- a) El margen comercial o margen de beneficio con el que trabaja la empresa es de un 7%, un porcentaje muy inferior al de otras empresas competidoras del sector de la Electricidad e Iluminación.



No es posible conocer el porcentaje comercial o margen de beneficio con el que trabajan las empresas del sector de la distribución de productos de electricidad e iluminación y albañilería, por lo que el dato no puede ser tenido en cuenta a la hora de tomar una decisión sobre la oferta presentada.

- b) Una alta rotación de productos, lo que permite obtener unos costes muy bajos por los productos ofertados, ya que las empresas proveedoras ofrecen grandes descuentos.

La alta rotación de productos en empresas de la distribución es un índice indicativo de la buena salud económica y de la gestión de las empresas, ya que hay una relación directa entre la rotación y los descuentos ofrecidos por las empresas fabricantes a aquellos distribuidores que consiguen vender sus productos de forma rápida. Los descuentos, rappels y campañas especiales de los distribuidores suponen siempre el abaratamiento de costes en las empresas distribuidoras y su posible rebaja de los precios al usuario o cliente final. Aunque el informe no hace referencia a los descuentos con los que la empresa licitadora trabaja, es de suponer que son de una cuantía y porcentaje superiores a los precios ofertados por la misma en su propuesta económica.

- c) Escaso almacenamiento de los productos por su alta rotación, lo que disminuye los costes de almacenaje.

Cualquier abaratamiento de costes en una empresa puede ser repercutido en los precios finales ofertados a un cliente. El coste medio del almacenaje de productos oscila (dependiendo de la empresa) en entre un 5 y un 15% de sus costes fijos, por lo que esta situación sí puede propiciar y participar en la bajada del precio final de los productos a los clientes finales.

- d) La crisis económica de los últimos años en los sectores de la construcción y las empresas relacionadas, entre las que se encuentra la Electricidad e Iluminación ha conllevado una bajada generalizada de los precios de los productos a las empresas de su distribución, en algunos casos de un 85%. Este descuento, la Empresa INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS MAGAR S.L. se la trasladan a sus clientes, permitiéndoles ofrecer enormes descuentos en sus productos, muy por debajo de los precios de mercado de los mismos.

La empresa manifiesta que trabaja en algunos casos con descuentos de hasta el 85% sobre los precios de mercado. Esta situación posibilita la realización de ofertas superiores a los márgenes habituales de entre un 15 y un 25% sobre sus productos y justifica la posibilidad de ofrecer grandes descuentos en buena parte de sus artículos. Si además, esos descuentos son trasladados al cliente, la empresa INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS MAGAR S.L. podría realizar descuentos superiores al 50% en sus ofertas económicas.

- e) La aparición de "marcas blancas o segundas marcas" de las principales empresas y fabricantes del sector, ha propiciado que muchos productos de jardinería puedan venderse muy por debajo del precio de la marca original sin disminuir la calidad de los mismos.

En los últimos años son muchos los sectores comerciales en los que han aparecido marcas blancas de grandes empresas a unos precios más competitivos. El listado de



productos a suministrar en el lote 3 establece muy pocos artículos en los que se exija una marca concreta, y el 95% de ellos pueden ser suministrados por cualquier marca, por lo que la empresa podría abaratar muchos sus costes en base a suministrar productos de segundas marcas o marcas blancas.

- f) La aparición de nuevas empresas en el sector ha propiciado una mayor competencia, y por tanto, una bajada generalizada de precios para las empresas distribuidoras.

La competitividad en todos los sectores de las empresas de la distribución conlleva indefectiblemente la bajada de los costes para poder ser competitivos y conseguir vender los productos. Está comprobado que en los últimos años han aparecido en España enormes cadenas de venta de productos de bricolaje y decoración, entre los que se encuentran los suministros de jardinería. La competencia entre estas empresas ha propiciado la bajada de costes a las empresas distribuidoras, aunque no podemos conocer qué porcentaje de descuento se ha producido con el aumento de la competitividad.

- g) Contar con sobrada solvencia técnica y económica ya que la cartera de clientes de la empresa y los contratos y acuerdos marco que tiene con empresas del sector privado y con diversas entidades de la Administración regional y local (Ayuntamiento de Madrid, Ayuntamiento de Móstoles, Universidad Complutense de Madrid, Ayuntamiento de Leganés, Hospitales de la Comunidad de Madrid, etc.) le han permitido contar con solidez económica para afrontar la ejecución de grandes contratos.

El hecho de ser empresa adjudicataria de diversos contratos y acuerdos marco con diversas administraciones públicas conlleva que la empresa INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS MAGAR S.L. cuenta con la requerida solvencia a nivel técnico y económico de dichos contratos, por lo que este hecho podría interpretarse como un signo de solidez económica de la empresa, lo que permitiría ofrecer precios muy competitivos en sus productos.

CONCLUSIÓN LOTE 3.

En base a todos los datos aportados por la empresa INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS MAGAR S.L. en la documentación presentada, se informa suficientemente sobre la viabilidad de la oferta al lote 3, a la vista de la documentación y justificaciones del licitador.

En consecuencia, por todo lo anteriormente expuesto, no se aprecian razones objetivas que pudieran aconsejar desestimar la oferta económica presentada por la empresa MAGAR S.L. INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS y excluirla así del proceso de licitación considerándose suficiente la justificación del licitador del importe de la oferta.

Lo que se informa a los efectos oportunos.



Madrid, a 8 de octubre de 2019

JEFE DEL SERVICIO DE GESTIÓN DE EMPLEO

Ángel Payar Serrano