Informe de conclusiones sobre la consulta preliminar de mercado para la contratación del suministro de lubricantes, grasas y otros productos funcionales para el Ministerio de Defensa y sus Organismos Autónomos

MINISTERIO
DE DEFENSA

DIRECCIÓN GENERAL DE
ASUNTOS ECONÓMICOS

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE
CONTRATACIÓN

CON LA COLABORACIÓN DE

Isdefe

Índice

1. ANTECEDENTES 1

2. DESARROLLO DE LA CONSULTA 1

2.1. Uso y publicidad de la información proporcionada 1

2.2. Protección de datos de carácter personal 2

3. CONCLUSIONES DE LA PRIMERA FASE 2

3.1. Bloque 0: Identificación del participante 2

3.2. Bloque 1: Experiencia y capacidad técnica 3

3.3. Bloque 2: Aspectos generales. Lotes 5

3.4. Bloque 3: Ejecución 6

3.5. Otras observaciones y sugerencias 7

4. CONCLUSIONES DE LA SEGUNDA FASE 8

5. RESUMEN EJECUTIVO 9

5.1. Resumen de conclusiones de la primera fase 9

5.2. Resumen de conclusiones de la segunda fase 9

1. ANTECEDENTES

El 29 de septiembre de 2022 se publicó en la Plataforma de Contratación del Sector Público[1] (PLACSP) la *Consulta preliminar de mercado para la contratación del suministro de lubricantes, grasas y otros productos funcionales para el Ministerio de Defensa y sus Organismos Autónomos*, en el marco de las actuaciones desarrolladas por el Programa de Modernización de la Contratación (PMC) como órgano técnico asesor en materia de contratación a la Junta de Contratación del Ministerio de Defensa (JUCONDEF).

El objeto de esta consulta es recabar información de los operadores económicos, relativa al suministro de lubricantes, grasas y otros productos funcionales, con el fin de que el Ministerio de Defensa (MDE) pueda utilizar, si procede, la información recabada para elaborar los pliegos del futuro expediente que se licite.

2. DESARROLLO DE LA CONSULTA

La consulta se ha desarrollado en dos fases. La primera fase consta de un cuestionario, cuya convocatoria ha sido abierta y dirigida a personas físicas o jurídicas que tengan intención de colaborar con el MDE facilitando información del mercado sobre los asuntos reflejados en la consulta.

La segunda fase se ha dirigido exclusivamente a aquellas empresas que hayan participado en la primera fase, a las cuales se ha proporcionado el catálogo de productos tentativo que constituirá el objeto de suministro, solicitando información orientativa sobre los precios de mercado, que podrá utilizarse por parte del MDE para configurar el futuro expediente de contratación de forma que se adapte a lo mejor posible a las circunstancias del mercado.

El plazo para participar en la primera fase de esta consulta preliminar ha sido de tres (3) semanas desde la fecha de su publicación, habiéndose aceptado todas las respuestas recibidas antes de las 12:00 horas del 20 de octubre de 2022**. Se han recibido once (11) respuestas.**

El plazo inicialmente previsto para participar en la segunda fase finalizaba a las 12:00 horas del 28 de octubre, una semana más a partir de la finalización de la primera fase. Sin embargo, debido a las dificultades encontradas para configurar el catálogo de productos que debía incluirse en esta segunda fase, y con el fin de que fuera lo más preciso posible, éste no pudo proporcionarse a las once (11) empresas que participaron en la primera fase hasta el 25 de noviembre. En consecuencia, el plazo de aceptación de respuestas se prorrogó hasta el 23 de diciembre de 2022. **Se han recibido cuatro (4) respuestas**.

2.1. USO Y PUBLICIDAD DE LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA

Conforme a lo indicado en la consulta preliminar, se informa a los participantes que el resultado de misma, plasmado en el presente informe, se incorporará al expediente de contratación y gozara de la misma publicidad que los pliegos de condiciones, conforme se establece en el art. 115 de la LCSP. El informe incluye las actuaciones realizadas y las conclusiones extraídas del análisis de las respuestas proporcionadas, con carácter agregado y anonimizadas, sin que en ningún caso puedan revelarse las respuestas concretas proporcionadas por las empresas participantes.

Este informe se publicará en la misma página web en que se ha publicado la consulta.

[1] https://contrataciondelestado.es/wps/poc?uri=deeplink%3AperfilContratante&idBp=v0XvuFsrI%2BI%3D

2.2. PROTECCIÓN DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL

De conformidad con la normativa de Protección de Datos de Carácter Personal, el MDE almacenará en un fichero que será de su propiedad, los datos de contacto de los participantes en la consulta preliminar. Estos datos se mantendrán exclusivamente con el propósito exclusivo de facilitar el contacto durante el procedimiento de consulta.

3. CONCLUSIONES DE LA PRIMERA FASE

El cuestionario correspondiente a la primera fase de la consulta, se estructuró en los siguientes bloques de cuestiones:

- Bloque 0: Identificación del participante.
- Bloque 1: Experiencia y capacidad técnica.
- Bloque 2: Aspectos Generales. Lotes.
- Bloque 3: Ejecución.

A continuación se exponen las conclusiones de cada uno de estos bloques.

3.1. BLOQUE 0: IDENTIFICACIÓN DEL PARTICIPANTE

La siguiente tabla resume la información de participación en esta consulta preliminar, así como una caracterización básica de las empresas participantes.

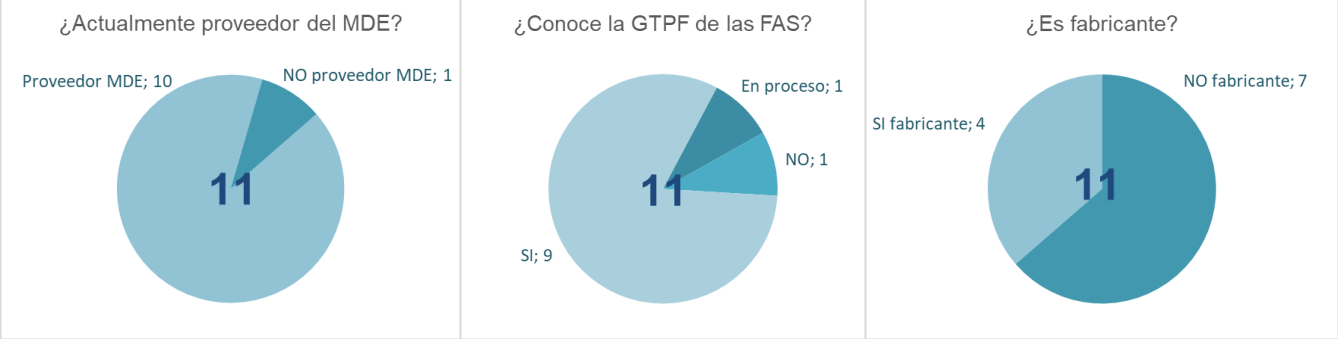
ALIAS	SEGUNDA FASE	TIPO DE EMPRESA	ÁMBITO GEOGRÁFICO	PRODUCTOS[2] SUMINISTRADOS
Empresa 01	Envía fase II	Distribuidor	Regional	O-G-H-C-S
Empresa 02	NO envía fase II	Distribuidor	Península	O-G- -C-
Empresa 03	NO envía fase II	Fabricante	Península e Islas	O-G-H-C-
Empresa 04	NO envía fase II	Distribuidor	Península e Islas	O-G-H- -S
Empresa 05	NO envía fase II	Fabricante	Península e Islas	O-G-H-C-S
Empresa 06	NO envía fase II	Distribuidor	Península e Islas Canarias	O-G- - -S
Empresa 07	NO envía fase II	Fabricante	Península e Islas	O-G-H-C-S
Empresa 08	NO envía fase II	Distribuidor	Península	O-G-H-C-S
Empresa 09	Envía fase II	Fabricante	Península e Islas	O-G-H-C-S
Empresa 10	Envía fase II	Distribuidor	Islas Canarias	- - - -S
Empresa 11	Envía fase II	Distribuidor	Península e Islas	O-G-H-C-S

[2] O-Aceites lubricantes; G-Grasas; H-Líquidos hidráulicos; C-Anti-corrosivos; S-Productos Especiales.

3.2. BLOQUE 1: EXPERIENCIA Y CAPACIDAD TÉCNICA

Del conjunto de empresas participantes, diez (10) manifiestan ser **actualmente proveedores del MDE**, y nueve (9) de ellas afirman conocer la *Guía Técnica de Productos Funcionales de las Fuerzas Armadas* (GTPF), que se utiliza como referencia para construir el catálogo de productos que formarán parte del futuro contrato. La única empresa que no la conoce es la que tampoco es actualmente proveedora del MDE.

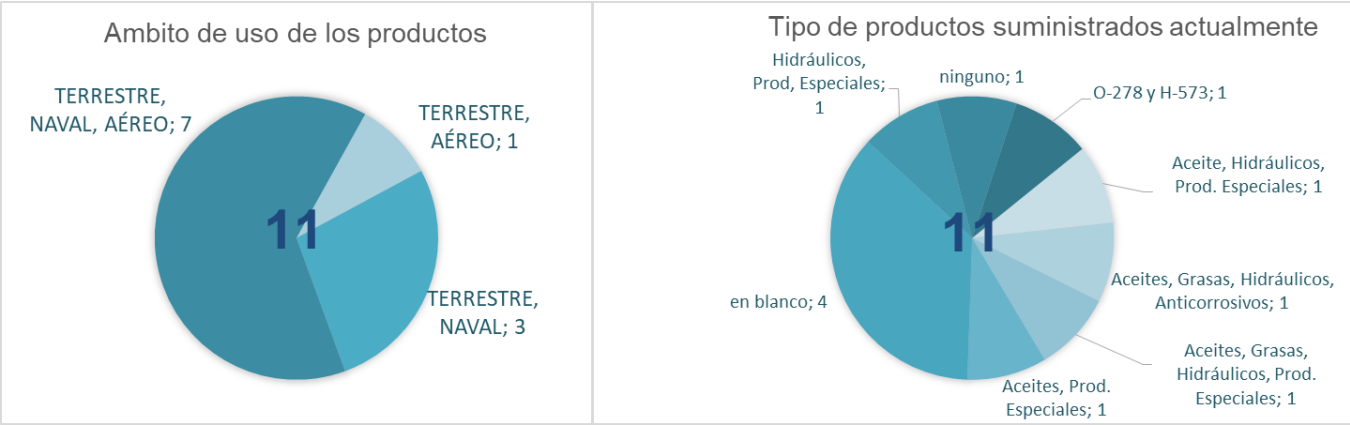
De la información proporcionada por las empresas participantes se observa que éstas pueden clasificarse entre empresas que fabrican sus propios productos (**fabricantes**) y empresas que distribuyen los productos de otros fabricantes (No fabricantes o **distribuidores**).



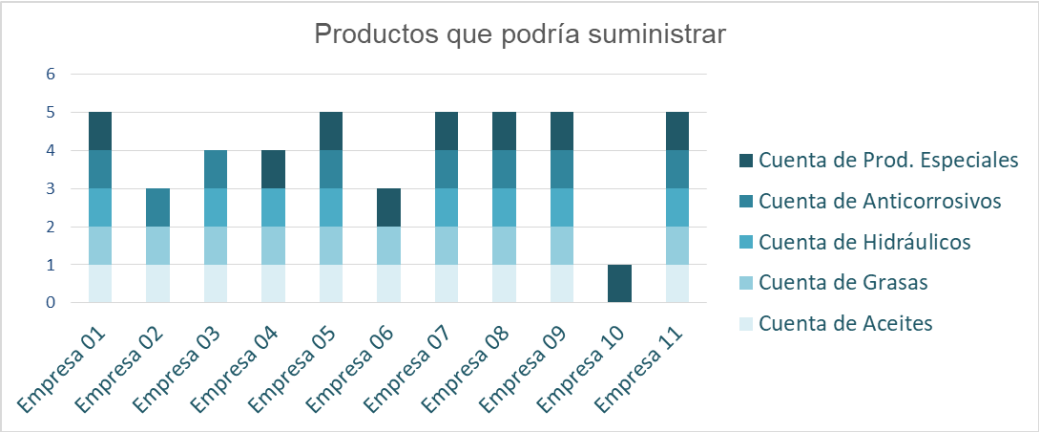
En relación al cumplimiento de las **normas homologación** exigidas en la GTPF, tres (3) empresas afirman que encontrarían dificultades para participar en una futura licitación, como consecuencia de dicha exigencia, debido al proceso de homologación de los productos o a la dificultad para conseguir dichas normas.

En cuanto al **ámbito de utilización** de los productos que actualmente suministran (terrestre, naval y aéreo) la mayoría de las empresas participantes manifiesta que actualmente suministran productos para los tres (3) ámbitos, y todas ellas afirman estar suministrando productos para, al menos, dos (2) de ellos.

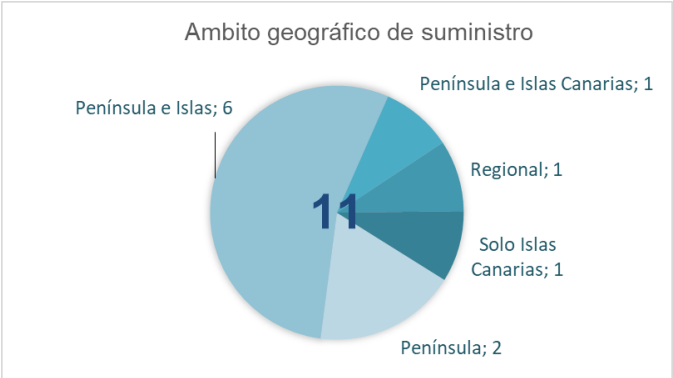
En lo que se refiere a la **tipología de productos** que están suministrando actualmente (O-Aceites lubricantes, G-Grasas, H-Líquidos hidráulicos, C-Anti-corrosivos, S-Productos especiales) los resultados son más dispares. Ninguna de las empresas participantes está actualmente suministrando los cinco (5) tipos de productos; dos (2) empresas están suministrando cuatro (4) tipos. Es destacable que cuatro (4) empresas no han cumplimentado este apartado de la consulta.

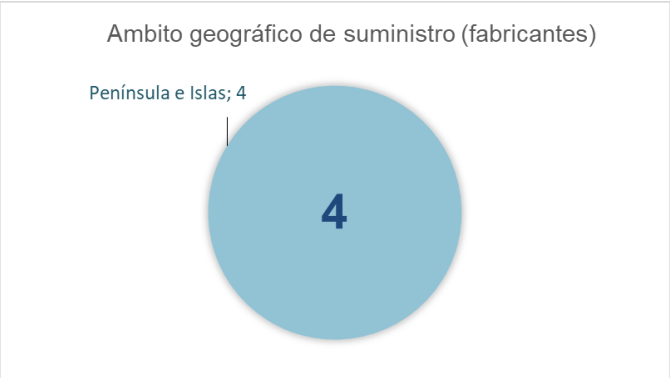


Los resultados son diferentes en cuanto a la capacidad manifestada por las empresas para suministrar dichos productos, ya que una mayoría de empresas afirman poder suministrar toda la tipología de productos, o la mayor parte de ellos, como se muestra en el siguiente gráfico. Solo la Empresa 10 manifiesta estar especializada exclusivamente en Productos Especiales.



En relación a su **ámbito geográfico de suministro** la mayor parte de empresas participantes afirman suministrar en todo el territorio nacional (Península e Islas Baleares y Canarias). Sólo dos (2) empresas limitan su actuación a regiones concretas de España. Todas las empresas que son fabricantes afirman suministrar en todo el territorio nacional.





3.3. BLOQUE 2: ASPECTOS GENERALES. LOTES

Previsiblemente, la futura licitación se estructurará en lotes. En la consulta preliminar de mercado se ha preguntado a las empresas por su opinión acerca de tres posibles opciones de loteado: por ámbito geográfico de suministro, por ámbito de uso de los productos o por tipología de los productos a suministrar.

Loteado según ámbito geográfico de suministro. Cinco (5) empresas no consideran necesario realizar los lotes según este criterio. Cuatro (4) empresas se manifiestan favorables a este tipo de loteado, argumentando, principalmente, motivos relacionados con el transporte: mejor cálculo de los costes o una mayor rapidez en las entregas.

Loteado según el uso de los productos suministrados. Las respuestas son equilibradas entre las empresas que se manifiestan a favor (*SI* y *Preferible*) y las que se manifiestan en contra. Los argumentos con los que se sustentan estas respuestas son, en ocasiones, contradictorios. Entre las empresas en contra de este tipo de loteado se argumenta que no es necesario, ya que tienen capacidad para suministrar productos de todos los ámbitos de uso, y que de hecho muchos de los productos son comunes para los tres usos. Por otra parte entre las empresas que sí prefieren este tipo de loteado, se argumenta precisamente que es conveniente debido a la especificidad de algunos de los productos para ciertos usos concretos.

Loteado según la tipología de los productos. La mayoría de las empresas participantes no es partidaria de este tipo de loteado. Algunas de ellas argumentan, como en el caso anterior, que no lo consideran necesario ya que tienen capacidad para suministrar productos de cualquiera de los tipos. Las que se muestran favorables a este tipo de loteado utilizan el mismo argumento que en el loteado por ámbito de uso, basado en la especificidad de algunos de los productos a suministrar.

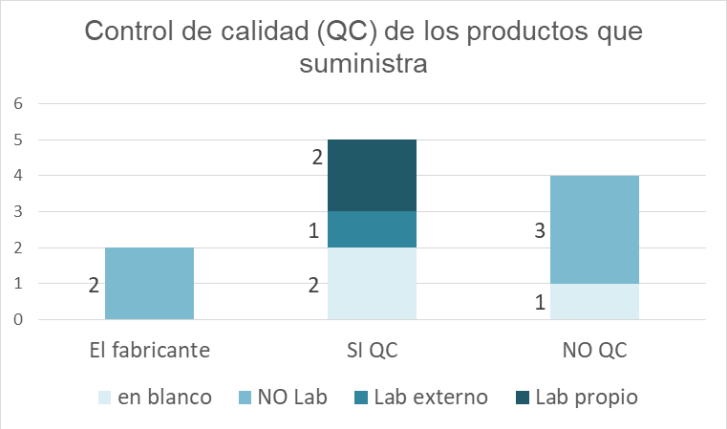
Se considera necesario destacar que, entre las **empresas que no son favorables a estas dos últimas opciones de loteado** (por ámbito de uso y por tipología de los productos) se encuentran **proposiciones en sentidos opuestos**:

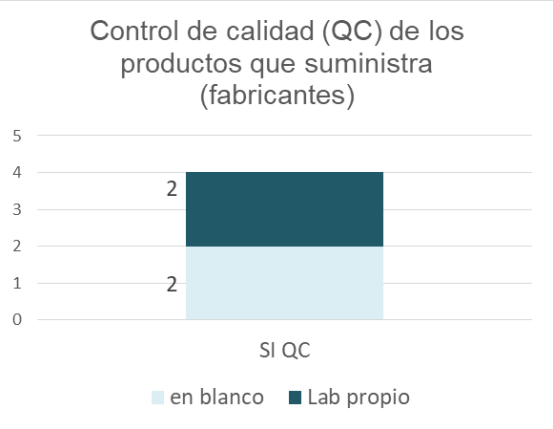
Por un lado las empresas que afirman tener capacidad para suministrar productos para todos los usos y de todos los tipos, y por tanto parecen preferir que el contrato no se divida en lotes.

Por otro lado las empresas que afirman que ambas propuestas de loteado son insuficientes, debido a la gran especificidad de los productos a suministrar, y que lo óptimo sería dividir en un mayor número de lotes. En este sentido varias de las empresas argumentan que lo óptimo sería establecer un lote por producto, de forma que cada empresa pueda hacer su mejor oferta a aquellos productos en los que están especializados.

3.4. BLOQUE 3: EJECUCIÓN

Uno de los aspectos más importantes para este contrato es la calidad de los productos suministrados. Se ha preguntado a las empresas acerca de si hacen **control de calidad a los productos suministrados** y, en relación al mismo, si disponen de **laboratorios propios** para realizar dichos controles. En los siguientes gráficos se muestran las respuestas globales y las proporcionadas por las empresas que son fabricantes (gráfico de la derecha).





Se observa que cinco (5) de las empresas realizan controles de calidad a los productos que suministran, y sólo dos (2) de ellas (que son fabricantes) manifiestan disponer de su propio laboratorio. Dos (2) de las empresas fabricantes no han respondido a la pregunta de si disponen o no de laboratorios propios.

Cuatro (4) empresas, todas ellas no fabricantes, responden que no realizan controles de calidad a los productos que suministran y, en caso de ser necesario realizarlo (solicitado por el cliente), se realiza en laboratorios externos. Dos (2) empresas, no fabricantes, confían en los controles de calidad del fabricante de los productos que distribuyen.

En relación a los **plazos de suministro** a los que se pueden comprometer, las respuestas son dispares ya que éstos dependen de que haya o no existencias del producto solicitado. En el caso de que el producto esté en existencias en el almacén se dan plazos entre veinticuatro a setenta y dos (24-72) horas, mientras que en caso de no haber existencias, se dan plazos entre tres y cuatro (3-4) semanas.

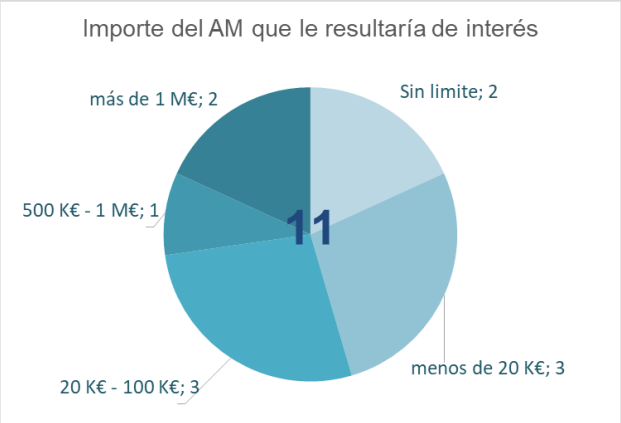
La mayor parte de empresas se muestran partidarias de **establecer un importe mínimo de los pedidos**, aunque sólo tres (3) de ellas proponen una cifra económica, que está entre los 200€ y los 1000€. El resto de empresas prefiere no indicar ninguna cifra, argumentando que ésta dependería de cada producto a suministrar. Una de las empresas propone como pedido mínimo un pallet, en lugar de una cifra económica.

De las empresas que han respondido a esta consulta, cinco (5) afirman disponer de algún **sistema informático para la gestión de los pedidos**, aunque teniendo en cuenta las explicaciones que las empresas han aportado sobre los

mismos, sólo dos (2) de ellos podrían considerarse como herramientas informáticas de comercio on-line, que permitan acceder al catálogo de productos, realizar los pedidos y hacer el seguimiento de las entregas y facturación.

Sólo una (1) de las empresas ha reconocido **limitaciones en cuanto a los productos que podría suministrar**, o su ámbito geográfico de actuación.

En relación a la cuestión sobre cuál sería **el importe del futuro sistema de racionalización de la contratación** que se licite para que a las empresas les resulte de interés, se encuentra una gran dispersión de las respuestas recibidas. Tres (3) empresas establecen un valor superior a 500 K€ mientras el mismo número establecen un valor inferior a los 20 K€. En este aspecto, se encuentran intereses contrapuestos entre las empresas de mayor tamaño, a las que un importe más bajo no les resultaría interesante, y las más pequeñas, que no tendrán suficiente solvencia económica para participar en una licitación con un importe más elevado.



3.5. OTRAS OBSERVACIONES Y SUGERENCIAS

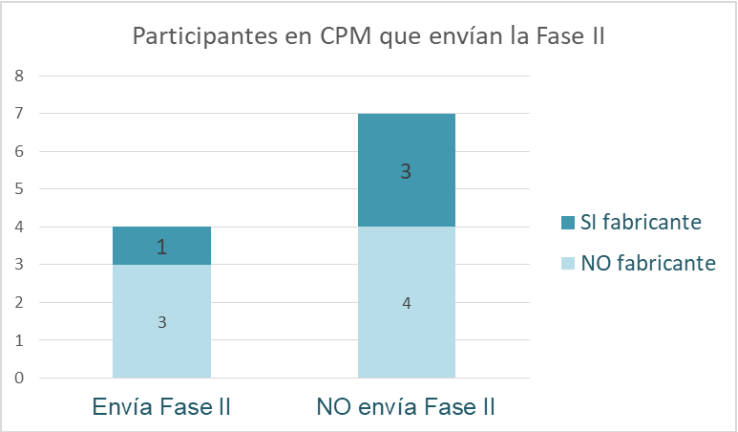
Sólo tres (3) empresas incluyen comentarios adicionales, y todos ellos proponen nuevas opciones de loteado. Dos (2) de ellas vuelven a insistir en utilizar un sistema en el cada producto se constituya como un lote independiente.

La tercera propone un loteado alternativo, por familias de lubricantes, aunque no es seguro que incluya a todos los productos del catálogo:

- Aceite de motor.
- Aceite de caja de cambio.
- Aceite hidráulico.
- Aceites navales.
- Anticongelantes.
- Grasas.
- Productos de mantenimiento.
- Etc.

4. CONCLUSIONES DE LA SEGUNDA FASE

Se invitó a participar en la segunda fase de esta consulta preliminar a las once (11) empresas que respondieron a la primera fase de la misma. Como se muestra en la siguiente figura, sólo cuatro (4) empresas han respondido a la segunda fase. De éstas, sólo una (1) es fabricante de los productos que suministra, siendo las otras empresas distribuidoras (no fabricantes).



La siguiente tabla muestra la proporción de respuestas que las empresas han cumplimentado, por tipología de producto:

	ACEITES	GRASAS	HIDRÁULICOS	ANTI-CORROSIVOS	PRODUCTOS ESPECIALES	TOTAL
TOTAL LISTADO	95	60	55	22	77	309
Empresa 01	36%	37%	38%	32%	25%	33%
Empresa 09	44%	13%	58%	14%	10%	30%
Empresa 10	0%	0%	0%	5%	0%	0%
Empresa 11	98%	98%	100%	100%	97%	98%

Como puede observarse, solo una de las empresas ha proporcionado precios orientativos para una alta proporción (98%) del listado de productos contemplado.

Otras dos (2) empresas han proporcionado precios para un tercio (~30%) del listado propuesto, aproximadamente.

Tras analizar la información enviada, se ha comprobado que los datos proporcionados por la empresa 10 no resultan utilizables, ya que los precios proporcionados no se corresponden con el envasado indicado en la consulta.

En cuanto la información obtenida para aquellos productos en los que se ha recibido más de un precio orientativo, su utilidad se estudiará caso a caso, debido a la gran dispersión entre los precios proporcionados, que en algunos casos supera el 100% sobre la media. Esto, unido a la escasez de datos, impide un tratamiento estadístico de los mismos.

Debido a la sensibilidad de la información proporcionada y a la poca concurrencia de empresas a esta segunda fase de la consulta se considera que no puede publicarse el detalle de los mismos con garantías de que éstos sean suficientemente anónimos.

5. RESUMEN EJECUTIVO

5.1. RESUMEN DE CONCLUSIONES DE LA PRIMERA FASE

Los principales resultados obtenidos en la primera fase de esta consulta preliminar de mercado son los siguientes:

En la primera fase de la consulta han participado once (11) empresas, de las cuales cuatro (4) son fabricantes y siete (7) son distribuidores (no fabricantes) de los productos que suministran. Diez (10) de ellas son actualmente proveedores del MDE y nueve (9) conocen la Guía Técnica de Productos Funcionales (GTPF) de las FAS.

En la actualidad solo una (1) empresa afirma estar suministrando toda la tipología de productos contemplados, el resto se limita a uno, dos (2) o tres (3) tipos de productos. Cuatro (4) de ellas no han respondido a esta cuestión.

En cambio la mayoría de ellas (7) afirma tener capacidad para suministrar todos ellos. Sólo una (1) de las empresas está especializada en un único tipo de productos.

El ámbito geográfico de suministro de la mayoría de empresas se extiende a todo el territorio nacional. Dos (2) de las empresas se limitan únicamente al territorio peninsular y otras dos (2) limitan sus suministros a regiones concretas.

En relación a las preferencias para establecer lotes según ámbito geográfico de suministro, tipología de los productos o uso de los productos, los resultados de la consulta no se decantan por ninguno de ellos, y se encuentran similar número de respuestas a favor y en contra.

Con carácter general, las respuestas desfavorables a los tres tipos de loteados afirman que no lo consideran necesario, puesto que manifiestan tener capacidad para suministrar todos los productos en todo el territorio nacional. Las respuestas a favor de los loteados por tipología de productos o por uso de los mismos, se apoyan en la especificidad de muchos de los productos.

Como aspecto más relevante para este contrato se ha destacado la importancia de la calidad de los productos suministrados. Cinco (5) de las empresas realizan controles de calidad a los productos que suministran, y dos (2) confían en el control de calidad del fabricante del producto. Cuatro (4) de las empresas, afirman no realizar control de calidad a los productos suministrados.

5.2. RESUMEN DE CONCLUSIONES DE LA SEGUNDA FASE

De las once (11) empresas participantes en la primera fase de la consulta preliminar, solo cuatro (4) han participado en la segunda. De ellas sólo una de ellas es fabricante.

Sólo una de las empresas ha proporcionado precios orientativos para una alta proporción (98%) de los productos del listado. Otras dos (2) empresas han proporcionado precios para un tercio del listado propuesto, aproximadamente.

Los precios proporcionados por la cuarta empresa no resultan válidos, al no corresponderse con los envasados solicitados.

La utilidad de los datos recibidos se estudiará caso por caso, debido a la gran dispersión de precios obtenidos para aquellos productos en los que existe más de una propuesta.