

INFORME DE LA TÉCNICA DE EDUCACIÓN DEL ÁREA DE PROMOCIÓN DE LA CIUDAD CON RESPECTO A LA JUSTIFICACIÓN DE PROPUESTAS ECONÓMICAS DE LAS EMPRESAS ANAIM MAPHO, S.L., URBANO TAJAFUERTE, S.L., NAVARRA DE HOSTELERIA Y HOSPITALES, S.L.L y FRIGORIFICOS MALLORQUINES FRISA, S.A. EN EL EXPEDIENTE DE CONTRATACIÓN DEL SUMINISTRO DE EQUIPOS INDUSTRIALES PARA LAS ESCUELAS INFANTILES MUNICIPALES DE TUDELA.

=====

Expediente 26/2024/CONAD.

Con fecha 3 de abril de 2024, la Unidad Gestora del expediente de referencia, procedió a la apertura del sobre C de las ofertas admitidas en el procedimiento y que corresponden a las mercantiles ANAIM MAPHO, S.L., URBANO TAJAFUERTE, S.L., NAVARRA DE HOSTELERIA Y HOSPITALES, S.L.L y FRIGORÍFICOS MALLORQUINES, S.A. y, examinada la documentación presentada relativa a los criterios cuantificables mediante fórmula, advirtió que se habían cursado varias ofertas anormalmente bajas, al suponer bajas superiores al veinticinco puntos porcentuales respecto al importe máximo de licitación.

Por otro lado, resulta conveniente señalar que la cláusula 13 del pliego establece que, en el caso de que se admita una oferta anormalmente baja, a la vista de las justificaciones que pudiera presentar el licitador, se le requerirá al licitador una fianza de hasta el 50 por 100 del precio, sin perjuicio de su devolución o cancelación parcial antes de la recepción del contrato, previo informe de la unidad gestora del contrato.

Por ello, conforme a lo dispuesto en la cláusula 13 del pliego y el artículo 98 de la Ley Foral 2/2018, de 13 de abril, de Contratos Públicos(en adelante, LFCP), la Mesa de Contratación acordó solicitar a ANAIM MAPHO, S.L., URBANO TAJAFUERTE, S.L. y NAVARRA DE HOSTELERIA Y HOSPITALES, S.L.L. para el lote 1 y FRIGORIFICOS MALLORQUINES FRISA, S.A. para el lote 3 **la presentación en un plazo de cinco días naturales de la justificación que considere oportuna sobre la viabilidad de la oferta, precisando las condiciones de la misma que sean susceptibles de determinar el bajo nivel de precio o costes y, en particular, atendiendo a los parámetros recogidos en el artículo 98.2 de la Ley Foral 2/2018, de 13 de abril de Contratos.**

Que la notificación se realizó a través de la Plataforma de Licitación Electrónica, con fecha de 4 de abril de 2024 y que, debido a problemas técnicos en la Plataforma, se amplió el plazo de presentación hasta el 13 de abril.

Que las empresas ANAIM MAPHO, S.L., URBANO TAJAFUERTE, S.L., NAVARRA DE HOSTELERIA Y HOSPITALES, S.L.L y FRIGORIFICOS MALLORQUINES FRISA, S.A., presentan dentro de plazo la documentación justificativa de su oferta con las especificaciones siguientes:

1.- Jesús Urbano Forcada (DNI 78.744.697B) en representación de URBANO TAJAFUERTE, S.L. (E31806474) ha presentado un escrito suscrito con fecha 5 de abril de 2024 en el que dice:

"- Que el equipo ofertado para suministrar en la E.I Santa Ana cumple con todas las características exigidas en el pliego de condiciones.

- Que es un equipo de calidad con todos los certificados. Que el precio de tarifa de este equipo P.V.P está en 2.692,00.

- Que debido a la cantidad de equipos que mi empresa compra a lo largo del año podemos conseguir unas muy buenas condiciones comerciales y podemos aplicar un 20% de descuento sobre el precio de tarifa siendo el resultante el importe ofertado.

- Que debido al conocimiento de la instalación y por deferencia al cliente podemos ajustar el precio de oferta."

2.- José Rodríguez Fernández (DNI 24298050-E) en representación de NAVARRA DE HOSTELERIA Y HOSPITALES, S.L.L (B31687619) presenta un escrito suscrito con fecha 8 de abril de 2024 en el que dice:

"Este importe es un 32,11% más bajo al indicado en la licitación, debido a las siguientes causas:

- Debido a nuestro volumen de ventas, el proveedor de este tipo de maquinaria nos aplica un descuento más elevado al habitual.

- Dada la cercanía entre nuestra empresa y el punto de suministro nuestros costes de instalación son más ajustados."

3.- Ángel Rodolfo Tovar (DNI 046773645) en representación de ANAIM MAPHO, S.L. (B01657741) presenta un escrito suscrito con fecha 8 de abril de 2024 en el que dice:

"En este sentido y como primer punto debemos señalar.

Para el lote en cuestión hemos presentado, una oferta por un lavavajillas industrial, marca Adler, fabricante europeo, este con el cual mi representada, maneja un altísimo volumen de compra, siendo un representante mayorista premium volumen para la Península Ibérica.

Siendo esto así, Podemos acceder, a un margen de descuento superior al de la gran mayoría de los distribuidores de lavavajillas en la Península Ibérica, esto motivado principalmente a que manejamos como ya señalé, un altísimo volumen de compra de estos productos con la marca Adler, lo cual nos hace acreedores de descuento de hasta 65 %, en los márgenes de comercialización otorgados a los distribuidores comunes en la península.

Es por esta razón por la cual nuestro precio, es ostensiblemente menor al que pueden presentar otras empresas que comercialicen de manera indirecta los productos de la marca Adler.

Asimismo, es importante señalar que gracias a este acuerdo que mantenemos con la empresa trasladamos al usuario final, en este caso el Ayuntamiento de Tudela, el precio que podrían obtener los demás distribuidores para comercializar este tipo de productos.

Además de lo anterior es importante señalar, que tanto las extensiones en el lapso de garantía, posibilidad de mantener siempre stock repuestos y nuestra asistencia directa con el fabricante para el equipo que han adquirido se encuentra garantizada sin tener que efectuar cargos adicionales al precio final de venta.

Segundo punto.

Estructura de Comercialización y costes de Anaim Mapho sl,

Nuestra estructura de comercialización para el sector público, es sumamente efectiva y hemos logrado tener una estructura de muy bajo coste lo cual nos garantiza poder lograr precios sumamente competitivos sobre las demás empresas competidoras.

Esta estructura de costos nos permite trasladar al usuario final dentro del sector público el descuento que nos otorga el fabricante, sin recargos adicionales para el área de comercialización, siendo esto así, ese ente ha recibido un precio similar al que recibiría cualquier distribuidor en España, es decir hemos trasladado el descuento general al precio ofertado a ese ente, sin menoscabo del lógico margen de ganancia que debe percibir nuestra empresa.

Tercer Punto.-

Coste de transporte asociados a la orden, siendo mi representada, como señalamos anteriormente, representante Premium, al mayor, de la marca Adler, nos permite poder ofrecer entregas a nivel nacional, sin coste adicional del producto.

Cuarto Punto;

Anaim mapho, posee un cuerpo técnico altamente especializado, el cual forma parte de nuestra plantilla regular de personal, razón por la cual no es necesario el efectuar un cargo adicional al precio por concepto de instalación de los equipos ofertados y en cuenta al traslado del personal al lugar que ustedes designen para la instalación de los equipos, es preciso señalar que poseemos una flota de vehículos, con etiquetas ambientales 0, lo cual redunda un mínimo coste de transporte para el personal involucrado en desinstalación, instalación y retiro de la maquinaria actual.

Por todo lo anterior es por lo cual nos ha sido posible el otorgar un excelente precio final para esa institución con basamento en los acuerdos de comercialización que mantenemos con el fabricante.

Del mismo modo las soluciones de carácter técnico y logístico que serán aplicadas a este procedimiento de contratación, nos permiten lograr unos costes mínimos asociados al producto final, el cual como es lógico se refleja en el precio de cotización.

Es por todo lo anterior por lo cual hemos podido presentar esta oferta en los términos expresados en la misma, siendo que los márgenes de comercialización en esta operación son los habituales para ANAIM MAPHO SL, en sus operaciones comerciales en el sector Publico."

4.- Miguel Ángel Nieto Gomila (DNI 43097786H) en representación de la Entidad Mercantil FRIGORÍFICOS MALLORQUINES FRIMA S.A., (CIF A07134315) ha presentado un escrito suscrito con fecha 11 de abril de 2024 en el que dice:

"PRIMERO.- La entidad FRIGORÍFICOS MALLORQUINES FRIMA S.A ha sido requerida por el Ayuntamiento de Tudela para justificar una oferta anormalmente baja del expediente 3058_26/2024/CONAD Lote 3 Lavadora Santa Ana.

SEGUNDO.- FRIGORÍFICOS MALLORQUINES FRIMA S.A lleva desde 1984 dedicada a la venta de maquinaria de hostelería y tenemos los mayores descuentos por parte de los fabricantes. Como mucho, los competidores nos igualan pero nunca nos superan.

TERCERO.- Fruto de esa longevidad empresarial, nos ha permitido estrechar relaciones y llegar a acuerdos comerciales con carácter de exclusividad con muchos proveedores. Ese es el caso con el fabricante catalán de maquinaria y productos de lavandería PRIMER, que pertenece al grupo empresarial internacional ONNERA GROUP.

CUARTO.- Para el tema de licitaciones, PRIMER ha elegido a FRIGORÍFICOS MALLORQUINES FRIMA S.A como empresa colaboradora para presentarse conjuntamente a los contratos públicos, ya que la política de Onnera Group no deja que sus filiales se presenten directamente a dichas ofertas públicas, para que el resto de distribuidores/clientes no se puedan quejar El acuerdo entre partes no es de exclusividad, pudiendo otros distribuidor ofertar productos de Primer, pero si que tenemos condiciones más ventajosas en descuentos, mano de obra de instalación de máquinas y formación del personal gratuita y una ampliación considerable del periodo de garantía, llegando a 5 años en cesto, envoltorio y mueble, que al final son de las piezas de más uso.

QUINTO.- La maquinaria solicitada se envía directamente desde las fábricas pertinentes por lo que el coste de transporte es 0. Se ha dotado un importe de 300 euros para retirada de maquinaria vieja si la hubiera ya que los trabajos del Servicio Técnico corren a cargo del fabricante, incluyendo desmontaje maquinaria vieja, e instalación y adecuación de la nueva

SEXTO.- En los casos de maquinaria es muy difícil de justificar el coste y precio ofertado, porque no hay nada más que PVP y descuento del proveedor. Intentaremos mostrar cuanto nos cuesta y que margen de Bºs tenemos sobre la operación, intentando mostrar los descuentos que nos aplican los proveedores. La lavadora tiene un PVP de 9.230 euros del cual nos hacen un descuento del 40% para quedarnos en un coste de 5.534 euros tal y como se puede observar en el presupuesto de PRIMER:



Oferta	Código	Descripción	Cantidad	PVP	Descuento	Neto	Neto Total
 	19062039	LS-14 T2 E	1	9.230,00 EUR	- 40,00%	5.538,00 EUR	5.538,00 EUR
Subtotal							5.538,00 EUR

SEPTIMO.- La oferta presentada es de 6.900 lo que nos da un margen de beneficios neto del 15,4% (1.000 euros netos aprox) incluyendo la dotación para la retirada de la máquina vieja arriba mencionado, superior al 15% de media que solemos ofrecer en las licitaciones Y no se incluye el descuento por pronto pago del 2% adicional que obtenemos de los proveedores"

Por lo tanto, vistos los requerimientos realizados por la Unidad Gestora del contrato y los informes justificativos presentados por las mercantiles, entiendo que han precisado adecuadamente las condiciones de su oferta (descuentos aplicados por volumen de ventas, cercanía, logística, etc) relacionado directamente los argumentos de las empresas con al menos dos de los argumentos recogidos en el apartado 2 del artículo 98 de la Ley Foral 2/2018, de 13 de abril, de Contratos Públicos y que hacen referencia al procedimiento de ejecución de los trabajos.

Es informe que se somete a otro mejor fundado, en Tudela a 12 de abril de 2024.