

ACTA IV: CONTRATACIÓN SUMINISTRO E INSTALACION DE EQUIPOS INDUSTRIALES DE HOSTELERIA PARA LAS ESCUELAS INFANTILES 2024.

=====

En Tudela, a 17 de abril de 2024, en la Casa Consistorial, siendo las ocho horas y cuarenta y cinco minutos, se procede por parte del Unidad Gestora de Educación, con la presencia del Sr. Jesús Zubieta Mozaz (Director de Área de Promoción de la Ciudad) y de la Sra. Aurora Miranda Latorre (Técnica de educación), al examen de la documentación justificativa presentada por ANAIM MAPHO, S.L., URBANO TAJAFUERTE, S.I. y NAVARRA DE HOSTELERIA Y HOSPITALES, S.L.L. para el lote 1 y FRIGORIFICOS MALLORQUINES FRISA, S.A. para el lote 3, valoración del sobre C y requerimiento de documentación administrativa a los licitadores mejor clasificados, asistiendo como Secretaria, la Técnico de Grado Medio de Promoción a la Ciudad, Piedad Cacho Nuño. Iniciada la reunión, la Secretaría de la Unidad Gestora da cuenta de los siguientes antecedentes:

Que, reunida la Unidad Gestora el pasado 3 de abril de 2024 y examinada la documentación relativa a los criterios cuantificables mediante fórmulas, se advirtió que ANAIM MAPHO, S.L., URBANO TAJAFUERTE, S.I. y NAVARRA DE HOSTELERIA Y HOSPITALES, S.L.L. para el lote 1 y FRIGORIFICOS MALLORQUINES FRISA, S.A. para el lote 3, habían presentado oferta anormalmente baja, al suponer una baja superior a 25 puntos porcentuales:

LOTE 1. LAVAVAJILLAS SANTA ANA

LICITADOR	% BAJA
ANAIM MAPHO, S.L.	43,11
URBANO TAJAFUERTE, S.I.	30,47
NAVARRA DE HOSTELERIA Y HOSPITALES, S.L.L.	32,11

LOTE 3. LAVADORA SANTA ANA

LICITADOR	% BAJA
FRIGORIFICOS MALLORQUINES FRISA, S.A.	33,69

Por ello, conforme a lo dispuesto en la cláusula 14 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.I. 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.

Que, tal y como se recoge en el artículo 98 LFCP, *"una vez presentada la documentación justificativa por parte del licitador, se solicitará el asesoramiento técnico de las personas cuyo conocimiento sea*

apropiado para valorar los extremos contemplados en la justificación, para que se realicen todas aquellas precisiones que se consideren oportunas sobre la estimación de la oferta incursa y sobre si la misma pudiera ser cumplida regularmente."

Que, con fecha de 12 de abril de 2024, la Técnico de Educación emitió informe en el que concluía que las mercantiles habían precisado adecuadamente las condiciones de su oferta en concordancia con lo establecido en el artículo 98.2 de la LFCP en base a los siguientes argumentos:

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 04677364S) 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 cuento 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, envolvente 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:

OF1-004234



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”

Conforme a lo dispuesto en el artículo 98.3 LFCP, la Unidad Gestora procede a evaluar la información proporcionada por quien licita, teniendo en cuenta que solo podrá rechazarla en el caso de que los documentos aportados no justifiquen satisfactoriamente el precio o los costes propuestos.

En relación con lo mismo, el Tribunal Administrativo de Contratos Públicos de Navarra, ya recoge en su ACUERDO 100/2022, de 28 octubre, que “no podemos perder de vista que la concurrencia de valores anormales en una oferta supone una presunción iuris tantum de que la oferta puede no ser cumplida, que puede ser destruida mediante prueba en contrario; correspondiendo al licitador cuya oferta está incurso en presunción de anormalidad la carga de justificar debidamente su viabilidad, lo que en ocasiones puede requerir la aportación de documentación justificativa de los precios ofertados.

Justificación cuya finalidad no es otra que demostrar de modo satisfactorio que no corre peligro la futura ejecución del contrato y que consiste en explicar, aduciendo razones convincentes o alegando otros medios, la viabilidad y acierto de una proposición, en los términos en que fue presentada al procedimiento de licitación.

Consiste pues, en la aclaración de los elementos en que el licitador fundamentó su oferta y en la verificación de que, conforme a dicha aclaración, la misma es viable de forma tal que la ejecución de la prestación que constituye el objeto del contrato queda garantizada, en el modo y manera establecidos en el pliego.”

Por otro lado, el ACUERDO 47/2022, de 25 mayo, del Tribunal Administrativo de Contratos Públicos de Navarra, recoge que *"la información justificativa, tal como está diseñado el procedimiento contradictorio de verificación de la oferta anormalmente baja va dirigida a convencer a la Mesa de Contratación de que con la oferta formulada, anormalmente más baja en comparación con las demás del mismo procedimiento competitivo, y con la justificación de su desglose, se pueden cumplir las prestaciones objeto del contrato, de manera que si la justificación es insuficiente o motivadamente no garantiza adecuadamente la ejecución del contrato, atendiendo a la inicial presunción y para preservar el interés público de la licitación la oferta ha de ser rechazada."*

Finalmente, el ACUERDO 73/2022, de 6 de julio, del Tribunal Administrativo de Contratos Públicos de Navarra, recoge que *"De este modo, la apreciación de si es posible el cumplimiento de la proposición o no debe ser consecuencia de una valoración de los diferentes elementos que concurren en la oferta y de las características de la propia empresa licitadora, no siendo posible su aplicación automática. (....) Tal decisión sobre si la oferta puede cumplirse o no corresponde al órgano de contratación sopesando las alegaciones formuladas por la empresa licitadora y los informes emitidos por los servicios técnicos, no teniendo ninguno de ellos carácter vinculante."*

En virtud de lo expuesto y a la vista del informe de la Técnica de Educación, la Unidad Gestora considera suficiente la justificación presentada por ANAIM MAPHO, S.L., URBANO TAJAFUERTE, S.I. y NAVARRA DE HOSTELERIA Y HOSPITALES, S.L.L. para el lote 1 y FRIGORIFICOS MALLORQUINES FRISA, S.A. para el lote 3, con respecto a los precios propuestos.

Se procede, por tanto, al examen y valoración de las propuestas económicas, resultando lo siguiente:

LOTE 1. LAVAVAJILLAS MARIA REINA		VALORACION CRITERIOS CUANTITATIVOS (hasta 70 puntos)	
LICITADOR	OFERTA ECONOMICA (MÁX. 60 PTOS)	CRITEROS SOCIALES (MÁX. 10 PTOS)	TOTAL
NASHITEL, S.L.	40,01	10,00	50,01
ANAIM MAPHO, S.L.	60,00	10,00	70,00
URBANO TAJAFUERTE, S.I.	49,10		49,10
NAVARRA DE HOSTELERIA Y HOSPITALES, S.L.L.	50,28		50,28

LOTE 2. HORNO SANTA ANA		VALORACION CRITERIOS CUANTITATIVOS (hasta 70 puntos)		
LICITADOR	OFERTA ECONOMICA (MÁX. 60 PTOS)	CRITEROS SOCIALES (MÁX. 10 PTOS)	TOTAL	
NASHITEL, S.L.	55,96	10,00	65,96	
URBANO TAJAFUERTE, S.I.	60,00		60,00	
NAVARRA DE HOSTELERIA Y HOSPITALES, S.L.L.	59,96		59,96	

LOTE 3. LAVADORA SANTA ANA		VALORACION CRITERIOS CUANTITATIVOS (hasta 70 puntos)	
LICITADOR	OFERTA ECONOMICA (MÁX. 60 PTOS)	CRITERIOS SOCIALES (MÁX. 10 PTOS)	TOTAL
NASHITEL, S.L.	51,18	10,00	61,18
ANAIM MAPHO, S.L.	47,52	10,00	57,52
URBANO TAJAFUERTE, S.I.	43,59		43,59
NAVARRA DE HOSTELERIA Y HOSPITALES, S.L.L.	43,56		43,56
FRIGORIFICOS MALLORQUINES FRISA, S.A.	60,00		60,00

Valoradas las propuestas relativas a criterios cuantificables mediante fórmulas, se procede a realizar el recuento total de puntuaciones, resultante de sumar las puntuaciones obtenidas de los criterios cuantitativos mediante fórmulas a las obtenidas de los criterios cualitativos. Siendo este el resultado:

LOTE 1. LAVAVAJILLAS MARIA REINA		VALORACION CRITERIOS CUALITATIVOS (hasta 30 puntos)	VALORACION CRITERIOS CUANTITATIVOS (hasta 70 puntos)	TOTAL PUNTOS
LICITADOR				
NASHITEL, S.L.		23,00	50,01	73,01
ANAIM MAPHO, S.L.		6,30	70,00	76,30
URBANO TAJAFUERTE, S.I.		30,00	49,10	79,10
NAVARRA DE HOSTELERIA Y HOSPITALES, S.L.L.		13,00	50,28	63,28

LOTE 2. HORNO SANTA ANA		VALORACION CRITERIOS CUALITATIVOS (hasta 30 puntos)	VALORACION CRITERIOS CUANTITATIVOS (hasta 70 puntos)	TOTAL PUNTOS
LICITADOR				
NASHITEL, S.L.		10,00	65,96	75,96
URBANO TAJAFUERTE, S.I.		30,00	60,00	90,00
NAVARRA DE HOSTELERIA Y HOSPITALES, S.L.L.		19,00	59,96	78,96

LOTE 3. LAVADORA SANTA ANA	VALORACION CRITERIOS	VALORACION CRITERIOS	TOTAL PUNTOS
	CUALITATIVOS (hasta 30 puntos)	CUANTITATIVOS (hasta 70 puntos)	
LICITADOR			
NASHITEL, S.L.	21,00	61,18	82,18
ANAIM MAPHO, S.L.	21,00	57,52	78,52
URBANO TAJAFUERTE, S.I.	26,00	43,59	69,59
NAVARRA DE HOSTELERIA Y HOSPITALES, S.L.L.	24,00	43,56	67,56
FRIGORIFICOS MALLORQUINES FRISA, S.A.	13,00	60,00	73,00

Visto el estado de las actuaciones y con carácter previo a realizar la propuesta de adjudicación se les requiere a las ofertas con mayor puntuación para que presenten en el plazo de 7 días naturales la documentación contenida en la Base 14, a los efectos de su revisión y valoración:

Lote 1.- URBANO TAJAFUERTE, S.I. (NIF E31806474)

Lote 2.- URBANO TAJAFUERTE, S.I. (NIF E31806474)

Lote 3.- NASHITEL, S.L. (CIF B31065048)

No habiendo más asuntos que tratar, se levanta la reunión, siendo las nueve horas, levantándose acta, que firman los presentes en la reunión, y conmigo la Secretaria, de que certifico.