

INFORME DE VALORACION SOBRE 3 “OFERTA RELATIVA A LOS CRITERIOS CUANTIFICABLES MEDIANTE FÓRMULA – Mejores precios al público conforme al modelo oficial que figura como Anexo IV.

EXPEDIENTE Nº 35/2026/CONAD

Es objeto del presente informe la valoración de la oferta presentada por D. Ramón Lázaro Martínez, en el presente procedimiento, para la adjudicación del contrato de concesión de servicios, mediante arrendamiento, para la gestión y explotación del lote 1- Bar de los campos de fútbol del C.D.M. Clara Campoamor.

En el pliego de condiciones que nos ocupa, podemos ver dentro del artículo 9, contenido del sobre 3 “oferta relativa a los criterios cuantificables mediante fórmula”:

- *que debe de presentar los mejores precios al público conforme al modelo oficial que figura como Anexo IV, debiendo de cumplimentar todas las categorías de precios que figuran en el mismo, con el fin de poder aplicar el correspondiente criterio de adjudicación.*
- *La carta de precios que regirá durante el primer año de arrendamiento con especificación de todos los productos que se pondrán a la venta, respetando los precios ofertados recogidos en los criterios de adjudicación.*
- *Reiteramos que se trata de dos cartas de precios a presentar. La 1ª conforme al modelo del anexo IV y la 2ª conforme al modelo que aporte el licitador, que debe incluir la totalidad de productos que se pondrán a la venta. **No presentar ambas cartas de precios será motivo de inadmisión de la oferta.***

Pues bien, analizada la documentación aportada por el licitador, dentro de este sobre 3, figuran los dos modelos de carta de precios presentados por D. Ramón Lázaro Martínez, uno, el que hace referencia al modelo exigido en pliego conforme al anexo IV y, otro, conforme al modelo que aporte el licitador, en el que se deben de incluir la totalidad de los productos que se pondrán a la venta. Al respecto, observamos que:

1. En cinco de los productos que se tienen en cuenta dentro del anexo IV, correspondientes a los criterios de adjudicación y valorados en su conjunto con hasta 40 puntos, los precios recogidos no son los mismos, que los que presenta en el modelo que aporta el licitador, en el que se deben de incluir la totalidad de los productos, es decir, para los mismos productos oferta un precio diferente, concretamente:

Producto	Precio según anexo IV	Precio según carta completa
Cola-Cao en taza	1,20 €	1,50 €
Lata cerveza de 33 cc (con o sin alcohol)	2,30 €	0,50 €
Botellín de agua 125 cc	0,10 €	0,05 €
Menú del día adultos (mínimo 2 primeros, 2 segundos, 2 postres a elegir, café, pan y bebida –agua o vino de mesa/gaseosa- incluidos	0,05 €	0,20 €
Menú del día infantil (mínimo 2 platos combinados a elegir, pan y bebida incluidos)	0,05 €	0,20 €

2. Observamos, asimismo, dentro del anexo IV que, dentro de la relación de los bienes y maquinaria que va a colocar en el Bar no aparece ningún tipo de electrodoméstico, cocina, placa vitrocerámica, freidora, o similar en el que elaborar los menús exigidos por pliego y aquellos otros productos como (panini pizza, mini bocadillo variado, bocadillo grande variado, ración de croquetas, nuggets o bravas) que aparecen dentro de su carta completa para la explotación futura del bar.
3. Podemos ver, dentro del anexo IV presentado, que el número de puestos de trabajo que se van a crear, además del personal con derecho a subrogación, es de una cocinera, una ayudante de cocina y 3 camareras, es decir 5 empleados por encima de los que actualmente tienen derecho a subrogación.
4. Con estos tres puntos anteriores, poder valorar de forma positiva la viabilidad económica del negocio del bar es altamente complicado, por no decir que imposible. En España, el coste mínimo aproximado por trabajador (incluyendo salario y cotizaciones) ronda entre 1.300 y 1600 € mínimo por empleado. Si a esto le sumamos un coste de ingredientes por menú (siendo muy conservadores) estaría entre 1 y 3 euros por menú y los costes operativos como el canon de la concesión, suministros de luz, agua, seguros, mantenimiento, limpieza,... el negocio puede generar pérdidas masivas incluso en un escenario de alta demanda. Si bien es cierto que de lunes a viernes la apertura del bar es de 17h. a 21,30 horas y en esta franja horaria no precisa dar servicio de comidas/cenas, esto no es igual los fines de semana y en aquellas fechas en que se celebren en la instalación torneos, campeonatos o eventos deportivos, en cuyo caso es previsible que su apertura sea la misma que sábados y domingos es decir de 9,00h. a 21,00 horas. Si analizamos su carta de precios y el proyecto comercial presentado dentro del sobre 2 no vemos recogido cómo va a elaborar ni a qué precio va a cobrar los platos combinados, almuerzos, servicios de cenas que en dicho proyecto comercial se describen.

CONCLUSIONES

- **Sobre la validez formal de la oferta:**

El pliego de condiciones tiene carácter vinculante, constituyendo la ley del contrato. En este sentido, el artículo 9 establece que las proposiciones económicas deben presentarse de forma clara, sin errores ni contradicciones.

Las discrepancias detectadas en los precios de los productos señalados generan una falta de claridad en la oferta, impidiendo determinar con certeza la voluntad del licitador. En consecuencia, se considera que concurre causa suficiente para la inadmisión de la oferta.

- **Sobre la viabilidad técnica y económica, la oferta presenta:**

1. Falta de medios materiales adecuados.
2. Incongruencias entre el proyecto comercial y la oferta económica.

3. Elevados costes estructurales no compensados por los precios ofertados.
Todo ello conduce a considerar el proyecto como inviable tanto desde el punto de vista económico como operativo.

Cabe señalar que el licitador tuvo conocimiento directo de las instalaciones y su equipamiento durante la visita organizada por el Ayuntamiento, por lo que debía ser plenamente consciente de las necesidades reales del servicio.

- **Sobre el principio de igualdad:**

La presentación de precios manifiestamente inferiores a los costes reales de mercado puede suponer una alteración del principio de igualdad entre licitadores, al permitir obtener una mayor puntuación en criterios evaluables automáticamente sin que dicha oferta sea viable en la práctica.

Esta circunstancia podría derivar en una adjudicación basada en parámetros irreales, desvirtuando el proceso de licitación.

Es lo que tengo a bien informar, supeditando el mismo a otro mejor fundado

Firmado por SANGÜESA OCHOA
JOSE LUIS - DNI ***2113**
el día 14/04/2026 con un
certificado emitido por AC
Sector Público