



Moll Vell, 3-5
07012 Palma

Tel.: 971 22 81 50
Fax: 971 72 69 48

Fecha: La de la firma **Destinatario:** Presidencia de la mesa de contratación
S/R:

N/R: PO 23.24
JMLP

Asunto: Informe de la comisión técnica sobre la baja temeraria de la empresa **DOUBLET IBÉRICA, S.A.**, en la licitación del expediente **PO 23.24**, relativo al “**ADQUISICIÓN DE CAJETINES MURALES DE CINTA EXTENSIBLE PARA EL PUERTO DE PALMA**”.

En sesión celebrada por la mesa de contratación el 6 de mayo de 2024 relativa al expediente PO 23.24 se procedió a la apertura de los sobres C con las proposiciones económicas de las empresas admitidas.

La mesa de contratación determinó que la oferta económica de la empresa **DOUBLET IBÉRICA, S.A. (en adelante Doublet)** está incurso en presunción de anormalidad, de acuerdo a lo establecido en el pliego de condiciones del presente expediente y el artículo 149 de la *Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014.*

La mesa de contratación acordó recabar la información necesaria del licitador para que el órgano de contratación determine si la oferta resulta anormalmente baja y debe ser rechazada o si, por el contrario, no es anormalmente baja y debe ser tomada en consideración para la licitación.

En fecha 8 de mayo de 2024, la empresa **Doublet** presenta un escrito de justificación de su oferta económica en respuesta a la aclaración solicitada sobre la presunción de anormalidad.

El escrito ha sido remitido a la comisión técnica del expediente, constituida por D. Joan M. Llaneras Pascual, Jefe de Departamento de Conservación y Señales Marítimas, según lo dispuesto en el artículo 157 de la citada Ley 9/2017, para su análisis y emisión del siguiente



INFORME

Análisis de la Justificación presentada por la empresa DOUBLET

La documentación de la justificación presentada por DOUBLET consta de los siguientes apartados:

CONTENIDO

2. ALEGACIONES

3. COSTES Y PRECIOS DE LA OFERTA (Justificación precios)

3.1 PRECIOS PRESENTADOS

3.2 JUSTIFICACION DE PRECIOS

3.3 COSTE DE LOS MATERIALES, MANO DE OBRA, ETC.

3.4 PRODUCTOS OFRECIDOS

4. CONDICIONES EXCEPCIONALMENTE FAVORABLES

5. CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES MEDIOAMBIENTALES, SOCIALES O LABORALES

6. ANEXO 1

- FACTURAS DE COMPRA DE LOS MATERIALES
- PRESUPUESTO DE LAS CINTAS PERSONALIZADAS
- TABLA EXCEL CALCULO DE COSTES
- FICHA TÉCNICA

7. ANEXO 2

- ISO 9001/14001 - SISTEMA DE GESTIÓN DOUBLET

8. ANEXO 3

- CERTIFICADO SEG. SOCIAL

JUSTIFICACIÓN

3. COSTES Y PRECIOS DE LA OFERTA

Estudio económico y desglose presupuestario (justificación objetiva, directa y detalladamente)



3.1. PRECIOS PRESENTADOS:

En el **ANEXO 1** podrán encontrar tabla excel donde exponemos todos los costes para esta licitación.

En la tabla podrán encontrar, desglosado por producto, el precio máximo que indicaban en el anuncio de la licitación, el coste que tiene para DOUBLET IBÉRICA cada referencia, el precio que hemos ofrecido en nuestra oferta y el coeficiente resultante.

La suma de todos los factores conllevan un coste para DOUBLET IBÉRICA de 4.118,00€.

Nuestra oferta es de 6.732,78 € teniendo DOUBLET IBÉRICA un beneficio comercial de 2.614,78€

Coeficiente de 1.63 global, lo cual nos deja un margen neto de 38,65%,

Suficiente para este tipo de operación y que la convierte en totalmente viable.

ANÁLISIS

En la justificación presentada aporta en el Anexo I facturas de precios de las unidades del pliego. Disponer de facturas con precios similares les confiere credibilidad en la justificación de su oferta.

Indica que sus costes son de 4.118,00 €, pero al presentar una oferta de 6.732,78 €, dispone de un margen de 2.614,78 € de beneficio comercial. Sin duda disponer de este margen les confiere un colchón de seguridad en caso de imprevistos.

CONTINÚA LA JUSTIFICACIÓN

3.2. JUSTIFICACIÓN DE PRECIOS:

- En este proyecto, los materiales ofertados son productos de gran rotación. DOUBLET IBÉRICA adquiere un gran volumen de unidades debido a la demanda habitual de Aeropuertos, Centros Comerciales, Puertos, etc...., siendo productos estratégicos para todo el grupo DOUBLET y obteniendo unas condiciones excepcionales y pudiendo ofrecer unos precios competitivos.
- Para estos proyectos, DOUBLET IBÉRICA, como estrategia empresarial y de posicionamiento en el entorno del cliente y para que los productos suministrados estén en los lugares de mayor visibilidad, ofrecemos las mejores condiciones económicas, ya que para DOUBLET IBÉRICA no solo es importante el margen comercial, sino también la calidad de los productos e imagen de marca que genera.
- En ningún momento DOUBLET IBÉRICA presenta en la presente licitación precios por



debajo de coste real tal y como justificamos en el siguiente punto, coste de materiales y personalización.

3.3 COSTES DE LOS MATERIALES, PERSONALIZACIÓN Y TRANSPORTE

ANEXO 1;

- Facturas del material ofertado
- Presupuesto de las cintas personalizadas.
- Tabla excel explicativa con la valoración de los costes para Doublet, margen aplicado y precio final ofertado.
- Fichas técnicas de los productos ofertados.

ANÁLISIS

Respecto a las Justificación de precios indican que se trata de productos de gran rotación, y que adquiere grandes volúmenes de unidades por la gran demanda. También indica que dispone de condiciones excepcionales y precios competitivos, debido a que lo considera un producto estratégico. Sin duda, es una ventaja disponer de buenas condiciones de compra de materiales.

Además, considera este proyecto como estratégico y de posicionamiento para una mayor visibilidad, por tanto, sacrifica el margen comercial a cambio de una mejora en la calidad del producto. La estrategia empresarial les da una visión global que les permite sacrificar beneficios en actuaciones, con la intención de introducirse en un mercado.

Por último, menciona que en el punto siguiente justifican los precios de su oferta e indican que no están por debajo del precio real. Aspecto que se comprobará más adelante en el Anexo 1, donde indican que incluyen facturas, presupuesto, valoración de costes y fichas técnicas de los productos ofertados.

CONTINÚA LA JUSTIFICACIÓN

4. CONDICIONES EXCEPCIONALMENTE FAVORABLES

4.1. DOUBLET IBÉRICA es el suministrador de estos elementos tanto para AEROPUERTOS, PUERTOS, CENTROS COMERCIALES, ADMINISTRACION PÚBLICA Y EMPRESAS PRIVADAS desde el 1992.

Esta relación comercial habitual hace que los márgenes en la operación sean más reducidos debido a la confianza en la solvencia y seriedad del cliente final.



5. CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES MEDIOAMBIENTALES, SOCIALES O LABORALES

1. DOUBLET IBÉRICA, desde el 2011, tiene las certificaciones ISO-9001 que determina los requisitos para un sistema de gestión de la calidad e ISO-14001 relativas a certificación de la gestión ambiental. La optimización de los procesos y los controles de calidad nos permiten ser más eficientes y a la vez más competitivos.
2. Adjunto en ANEXO 2
3. También adjuntamos en este anexo nuestro plan de gestión de la calidad.
4. Adjunto ANEXO 3 Certificado de estar al corriente en las obligaciones de Seguridad Social.

ANÁLISIS

Incide en su condición de suministradora de este tipo de elementos para Aeropuertos, Puertos, Centros Comerciales, Administraciones Públicas y empresas privadas desde 1992. Sin duda esta experiencia le otorgaría una condición excepcionalmente favorable, sin embargo no aporta ningún certificado de buena ejecución expedido por alguna de las entidades de las que hace referencia para justificar su oferta.

Dispone de los certificados Calidad y Gestión Medioambiental, lo que le da una fiabilidad como empresa, sin embargo, no indica cómo afecta a la justificación de su oferta. Sucede lo mismo con el certificado de estar al corriente del pago en las obligaciones de la Seguridad Social.

CONTINÚA LA JUSTIFICACIÓN

ANEXO 1

- FACTURAS DE MATERIAL
- PRESUPUESTO PERSONALIZACIÓN CINTAS
- TABLA EXCEL CALCULO DE COSTES
- FICHA TÉCNICA



ANÁLISIS

Aporta facturas de compra de carcasas, elementos y fijaciones, subrayando en amarillo los correspondientes a los precios (en \$) que aplica en su oferta.

Al estar los precios en dólares adjunta presupuesto en euros incluyendo los gastos de importación.

Incluye mail con presupuesto para 200 cintas personalizadas de 3,5 metros incluyendo todos los costes.

Se ha realizado una comprobación en la página web de DOUBLET donde se constata que el precio del pack está en torno a 29 €/ud. En su oferta considera 20 €, teniendo en cuenta que dispone de acuerdos ventajosos, que son 200 uds, y que aporta factura con precios y presupuesto, se considera un precio adecuado a mercado, incluso dispone de un margen comercial de 2.614,78 €, se considera un precio razonable para su oferta.

CONCLUSIONES A LA JUSTIFICACIÓN DE DOUBLET

- Dispone de facturas con precios similares les confiere credibilidad en la justificación de su oferta.
- Contempla un margen comercial que les confiere un colchón de seguridad en caso de imprevistos.
- Argumenta que, al tratarse de productos de gran rotación, y del que compra grandes volúmenes de unidades por la gran demanda, dispone de condiciones excepcionales y precios competitivos, además lo considera un producto estratégico.
- La estrategia empresarial les da una visión global que les permite sacrificar beneficios en actuaciones, con la intención de introducirse en un mercado.
- Fiabilidad empresarial por el hecho de poseer los certificados de Calidad y Medioambiente y disponer de certificado de estar al corriente del pago en las obligaciones de la Seguridad Social.
- Se ha comprobado en su página web el precio unitario pudiéndose verificar que los precios de la oferta se encuentran por debajo de mercado, pero en un rango coherente a su posición de mercado.



Estudiadas y analizadas las argumentaciones expuestas por la empresa **Doublet**, la comisión técnica considera que, al **SÍ** aportarse un desglose completo y exhaustivo de los costes teniendo en cuenta los medios personales y técnicos establecidos en el pliego de prescripciones técnicas del expediente, **SÍ** pueden comprobarse los costes derivados de la propuesta económica. Además, Por todo ello y, en consecuencia,

LA COMISIÓN ACUERDA

Que **SÍ** ha quedado demostrado que los trabajos se pueden llevar a cabo por el precio ofertado.

La comisión técnica,

Jefe de Departamento de Conservación y
Señales Marítimas ,

Firmado digitalmente por
D. Joan M. Llaneras Pascual