



Moll Vell, 3-5
07012 Palma

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

Fecha: 06 de julio de 2023 **Destinatario:** Presidencia de la mesa de contratación
S/R:

N/R: E20-0072-1
MVAR/ICL

Asunto: Informe de la comisión técnica sobre la baja temeraria de la empresa **Sonepar Spain S.A.U.** en la licitación del expediente E20-0072-1, relativo a “SUMINISTRO DE MATERIAL PARA LOS PUERTOS DE EIVISSA Y LA SAVINA, LOTE 1: SUMINISTROS DE MATERIAL ELÉCTRICO PARA EL PUERTO DE EIVISSA Y LA SAVINA”

En sesión celebrada por la mesa de contratación el 07 de junio de 2023 relativa al expediente E20-0072, 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 **Sonepar Spain S.A.U.** 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 13 de junio de 2023, a través de correo electrónico remitido a esta Autoridad portuaria, la empresa **Sonepar Spain S.A.U.** presenta 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. María Virginia D'Amico Rebord, Responsable de Infraestructuras, y por D. Íñigo Cánovas Losada, Responsable del Servicio de Mantenimiento, según lo dispuesto en el artículo 157 de la citada Ley 9/2017, para su análisis y emisión del siguiente

INFORME

1. Proposición económica de la empresa **Sonepar Spain S.A.U.**

En la apertura del SOBRE ECONÓMICO (SOBRE C) para el Lote 1, analizada la proposición económica, conforme a lo establecido en el Pliego de Condiciones de Contratación, para la



apreciación de las ofertas como temerarias o desproporcionadas, ha resultado incurso en presunción de anomalía por su bajo importe, en relación con la prestación, la oferta correspondiente a la siguiente empresa:

Lote 1: Suministros de material eléctrico para el puerto de Eivissa y La Savina		
Empresa	Proposición Económica [€ sin IVA]	Baja Oferta Económica [BO%]
SONEPAR SPAIN S.A.U.	124.503,04 €	37,75 %

En el cuadro de características del procedimiento, se definen los criterios de anomalía para las ofertas incursas en presunción de anomalía por su bajo importe. En el caso de concurrencia de un solo licitador, cuando “sea inferior al presupuesto base de licitación en más de 25 unidades porcentuales”.

A la vista de todo lo anterior, la Mesa de Contratación, conforme a la cláusula décima del Pliego de Condiciones de Contratación, solicitó a la empresa Sonepar Spain S.A.U. la información necesaria para que el Órgano de Contratación pueda estar en disposición de determinar si, efectivamente, su oferta resulta anormalmente baja en relación con la prestación y por ello debe ser rechazada o si, por el contrario, la citada oferta no resulta anormalmente baja, y por ello debe ser tomados en consideración para adjudicar el contrato.

La empresa Sonepar Spain S.A.U. presentó un documento de fecha 10 de junio de 2023, en el que se pretende justificar los motivos que le han llevado a presentar su proposición económica.

2. Justificación de Oferta Anormalmente Baja

En el documento presentado por la empresa, se señala lo siguiente (texto en cursiva):

En segundo lugar, procedemos a demostrar la viabilidad económica de nuestra oferta. A estos efectos, acompañamos el DETALLE DE MÁRGENES DE NUESTRA OFERTA, que indica las cantidades y los precios unitarios de licitación, ofertados y medios de compra, de los capítulos/referencias 1.1 a 6.18, el importe ofertado y el importe medio de compra en cada uno de los capítulos/referencias 1.1 a 6.18 de la oferta, el porcentaje de margen bruto o comercial y el importe en euros de dicho margen, que se obtiene en cada uno de los capítulos/referencias 1.1 a 6.18 de la oferta. SONEPAR ha confeccionado su proposición a partir de los precios unitarios medios de compra que indica su sistema ERP para cada uno de los capítulos/referencias 1.1 a 6.18 de la oferta, aplicando sobre éstos un margen bruto o comercial del 10% sobre precio unitario de venta ofertado, dando lugar a nuestra oferta económica de 72.624,40 EUR (65.359,04 EUR de compra) para los capítulos/referencias 1.1 a 6.18, no incluida la partida 7.1 de material diverso por importe 32.000,00 EUR, que se mantiene inalterable. En los precios unitarios ofertados se obtiene un margen bruto o comercial sobre precio unitario ofertado del



10%, alcanzando los 7.265,36 EUR en el importe total de la oferta de los capítulos/referencias 1.1 a 6.18, a los que tenemos que añadir el correspondiente porcentaje del 6% de gastos generales, y el 13% de beneficio industrial, total del 19% sobre precio final ofertado en los capítulos/referencias 1.1 a 6.18 de 72.624,40 EUR, y que asciende a 13.798,64 EUR, alcanzando un total precio de licitación para los capítulos/referencias 1.1 a 6.18 de 86.423,04 EUR, al que si añadimos los 32.000,00 EUR del capítulo/referencia 7.1 (material diverso) que se mantiene inalterable, resulta el total precio de licitación de 124.503,04 EUR ofertado por SONEPAR.

...

Para estos precios de venta SONEPAR dispone de los precios medios de compra que indica nuestro sistema ERP **-sin tener en cuenta rappels, descuentos por pronto pago y de otro tipo que nos aplican los fabricantes y proveedores, los cuales mejoran nuestros precios de reposición e incrementan finalmente el margen bruto o comercial obtenido en las operaciones-**. Estos singulares rappels y mejoras de las condiciones de compra que disfruta SONEPAR están en consonancia con la dimensión del grupo multinacional francés al que pertenece, cuya actividad es la comercialización de material eléctrico e industrial. El Grupo está presente en 40 países, cuenta con 44.000 empleados y facturó 32.400 millones de EUR en 2022. En España opera el mercado a través de la mercantil SONEPAR SPAIN, S.A.U. -licitador en este procedimiento-, cuenta con 158 delegaciones, 2.200 empleados y facturó 779 millones EUR en 2022. Se respetan todas las normas sociales y laborales, entre ellas, la de tener más de un 2% de empleados con discapacidad en plantilla, así como se cuenta en la empresa con Plan de Igualdad. Acompañamos presentación oficial de SONEPAR.

Del texto anterior se infiere lo siguiente:

- i. En relación con el “DETALLE DE MÁRGENES DE NUESTRA OFERTA” que se acompaña en el documento, entre la páginas 6 y 8 del archivo PDF se desglosa este detalle, con todas las partidas consideradas del capítulo 1 al 6 (De la partida 1.1 a la partida 6.18), que incluye las siguientes columnas:
 - Columna 1: ID
 - Columna 2: UNIDAD
 - Columna 3: DESCRIPCIÓN
 - Columna 4: PRECIO UNITARIO DE LICITACIÓN
 - Columna 5: MEDICIÓN DE LICITACIÓN
 - Columna 6: IMPORTE DE LICITACIÓN
 - Columna 7: PRECIO UNITARIO OFERTADO
 - Columna 8: PRECIO UNITARIO MEDIO COMPRA
 - Columna 9: IMPORTE OFERTADO
 - Columna 10: IMPORTE MEDIO COMPRA
 - Columna 11: % MARGEN
 - Columna 12: MARGEN BRUTO EUR



Se tiene que la columna 8 del detalle corresponden a *“los precios unitarios medios de compra que indica su sistema ERP para cada uno de los capítulos/referencias 1.1 a 6.18 de la oferta, aplicando sobre éstos un margen bruto o comercial del 10% (Columna 11) sobre precio unitario de venta ofertado (Columna 7).*

- ii. En su justificación, no se detalla ni se entrega ningún documento de respaldo que acredite el origen de los valores de “Precio Unitario Medio Compra” de la Columna 8, por tanto, no se puede verificar en el presente análisis que lo argumentado constituya ninguna situación de ventaja respecto de los precios unitarios de la licitación o una condición excepcional o favorable que contribuya a la viabilidad de la baja oferta presentada.

El documento de respaldo que señala esta Comisión Técnica, se refiere a aquel que aporte información sobre el origen de los valores de la Columna 8 (Documento de tipo oferta, compromiso firmado o acuerdo marco, entre otros) que constituya un ejemplo claro y unívoco por parte del fabricante o proveedor y que; confirme que el valor del “Precio Unitario Medio Compra” de la Columna 8, corresponde a precios actuales de mercado. En el documento de justificación entregado por la empresa, no se puede saber el origen de los precios unitarios de compra. El hecho de que no se aporte información objetiva sobre el origen de los precios unitarios medios de compra que sustentan los precios unitarios ofertados, hace que la justificación que aporta el licitador no se sustente.

El sentido principal de la justificación que solicita esta Comisión Técnica es que el licitador pueda informar y demostrar cómo ha llegado al precio de su oferta, por lo que no basta con mostrar únicamente el precio unitario ofertado del material, si no se puede corroborar con ningún documento comercial que tenga base legal.

- iii. Por otro lado, tampoco se sustenta justificadamente el uso uniforme de un margen bruto o comercial del 10% (Columna 11) para todas las partidas del Lote 1.

Teniendo en cuenta que, desde la partida 1.1 a la partida 6.18 hay un total de 209 partidas diversas en tipo, marca, tamaño, embalaje, lugar de origen y, por lo mismo, con costes de fabricación, manipulación, logística y transporte que se entienden diferentes, esta Comisión Técnica no considera que se sustente, sin documento de respaldo, el origen de un único margen comercial para 209 partidas diversas.

3. Otros aspectos a considerar en la justificación

El informe de justificación de oferta anormalmente baja presentado, no incluye más apartados o aspectos susceptibles de ser analizados y tomados en cuenta para la demostración y justificación de los precios presentados, por lo que se procede a detallar las conclusiones.

4. Conclusiones



Estudiadas y analizadas las argumentaciones expuestas por la empresa **Sonepar Spain S.A.U.**, la comisión técnica considera que, **NO** pueden comprobarse los costes derivados de la propuesta económica. Además, **NO** se aporta acreditación documental de las afirmaciones recogidas por el licitador para poder desarrollar el contrato. Por todo ello y en consecuencia,

LA COMISIÓN ACUERDA

Que **NO** ha quedado demostrado que los trabajos se pueden llevar a cabo por el precio ofertado.

En Eivissa, a 06 de julio de 2023.

La comisión técnica,

El Responsable del Servicio de Mantenimiento,

Firmado digitalmente por
D. Íñigo Cánovas Losada

El Responsable de Infraestructuras,

Firmado digitalmente por
D. María Virginia D'Amico Rebord