

**INFORME RELATIVO A LA OFERTA ANORMALMENTE BAJA PRESENTADA EN EL CONTRATO 2021/1025304 DENOMINADO “SUMINISTRO DE MATERIAL DE OFICINA, TRABAJOS DE IMPRENTA, PAPEL Y CONSUMIBLES DE IMPRESORAS PARA LA DELEGACIÓN TERRITORIAL DE EMPLEO, FORMACIÓN, TRABAJO AUTÓNOMO, TRANSFORMACIÓN ECONÓMICA, INDUSTRIA, CONOCIMIENTO Y UNIVERSIDADES EN CÓRDOBA” - LOTE 4**

Habiéndose detectado que la oferta presentada por VISTALEGRE SOLUTIONS S.L. para el lote 4 “CONSUMIBLES IMPRESORAS 1”, se encuentra incurso en presunción de anormalidad, según los parámetros objetivos recogidos en el Anexo XI del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, se requirió justificación sobre el precio ofertado, de conformidad con lo establecido en los artículos 149 y 159 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.

En el plazo concedido se recibe respuesta a dicho requerimiento. Entre la documentación presentada para justificar la oferta económica, se encuentra :

1. Justificación sobre Oferta Desproporcionada en el Expediente de Contratación.
2. Documentación de argumentación de beneficios estimados conforme a la oferta realizada

En el primer documento, la empresa VISTALEGRE SOLUTIONS S.L. argumenta los siguientes puntos aplicables al citado lote :

- Que su estrategia de ventas se dirige a clientes de Administración Pública (local, regional y estatal) y Empresa Privada (desde autónomos hasta multinacionales), y que presta servicios en la Administración Pública a través de todos los medios posibles, ya sean Suministros Menores (pedidos directos), Concursos Públicos, Acuerdos Marco, Concursos Abiertos, Procedimientos Negociados con y sin Publicidad, Expedientes de Homologación en la Junta de Andalucía, en la Junta de Extremadura, en la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia, en la Junta de Comunidades de Castilla - La Mancha, etc.... En base a lo anterior, argumenta que el potencial de compra es superior a algunos de sus competidores, lo que hace que estas mejoras en los costos sean aplicadas directamente al cliente.





- Que por volumen de compras, VISTALEGRE SOLUTIONS S.L. obtiene una serie de ventajas en puntos porcentuales, desde el 2,00% hasta el 15,00% en concepto de RAPPELS, CONTRIBUCIONES AL MARKETING, DESCUENTOS POR PRONTO PAGO, ETC..., que se aplican en favor del cliente.
- Que VISTALEGRE SOLUTIONS S.L. tiene más de 15.000 clientes activos y con rotación de pedidos mensual, argumentando que estas cifras son otro elemento diferenciador con sus competidores.
- Que en todo el territorio nacional, VISTALEGRE SOLUTIONS S.L. realiza su distribución a través de agencias de transporte y operadores logísticos líderes en el sector, lo cual les hace tener unas tarifas de transporte optimas para todo el territorio nacional, incluidas las Islas Baleares.  
El importe logístico supone un 4% sobre la venta en Península y de un 7% en Islas Baleares, lo que hace que estas mejoras en los costos sean aplicadas directamente al cliente.
- Que VISTALEGRE SOLUTIONS S.L. para determinados Concursos, por estrategia comercial y al tratarse de un cliente especial, acuerda con los fabricantes unos precios aun mejores que los que son establecidos en tarifa, lo que hace que estas mejoras en los costos sean aplicadas directamente al cliente.

En el segundo documento, argumenta los siguientes puntos aplicables al citado lote :

- Que VISTALEGRE SOLUTIONS S.L. para indicar la veracidad de su oferta, adjunta una relación de los artículos presentados en este lote, en la cual, indican su precio de compra, el precio ofertado en el Expediente y el Beneficio que obtiene en su venta, para que se puedan comprobar los datos expuestos.

## **CONCLUSIÓN :**

Sobre la diferencia de precio ofertado por la empresa VISTALEGRE SOLUTIONS S.L. en el lote 4 respecto al presupuesto de licitación estimado para dicho lote en el contrato, hay que reseñar que el precio estimado para la licitación de este lote en el contrato se hizo teniendo en cuenta que los consumibles suministrados fuesen originales.

VISTALEGRE SOLUTIONS S.L. es el único licitador que en su oferta para dicho lote ha presenta-



do el suministro de tóneres compatibles. Teniendo en cuenta tal circunstancia, el importe de su oferta realizada en base a cálculos con los precios de mercado para dicho tipo de suministros, conjuntamente con las condiciones de mejora en sus costos aplicadas directamente al cliente por parte de la empresa, justifican de forma natural la significativa desviación económica respecto al presupuesto de licitación estimado para dicho lote.

Respecto a tal circunstancia, es necesario reseñar que en ningún documento relativo al presente contrato de suministro se indica que los tóneres a suministrar en el presente lote por parte de los potenciales licitadores deberán ser originales, lo que hace que la oferta presentada por VISTALEGRE SOLUTIONS S.L. sea perfectamente válida.

A la vista de lo anterior, se considera que ha quedado justificada la viabilidad de la oferta presentada por VISTALEGRE SOLUTIONS S.L. para este lote.

EL JEFE DE DEPARTAMENTO DE INFORMÁTICA

Fdo.: Felipe Alberto Jurado Díaz