

INFORME SOBRE JUSTIFICACIÓN DE OFERTA CON VALORES ANORMALES O DESPROPORCIONADOS DE LA EMPRESA GRUPO COSTA BLANCA HTS, S.L., DEL CONTRATO A/SUM-008683/2025 “SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE TOLDOS Y PÉRGOLAS PARA VARIOS CENTROS DE LA AGENCIA MADRILEÑA DE ATENCIÓN SOCIAL DE LA COMUNIDAD DE MADRID (4 LOTES)”.

Requerida la empresa GRUPO COSTA BLANCA HTS, S.L, para que justificase la oferta incurso en presunción de anormalidad para el lote 4 del contrato “SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE TOLDOS Y PÉRGOLAS PARA VARIOS CENTROS DE LA AGENCIA MADRILEÑA DE ATENCIÓN SOCIAL DE LA COMUNIDAD DE MADRID (4 LOTES)” A/SUM-008683/2025 y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 149.4 de la LCSP, se le concedió plazo, para que justificara y desglosara razonada y detalladamente el bajo nivel de los precios, o de costes, o cualquier otro parámetro en base al cual se haya definido la oferta, mediante la presentación de aquella información y documentos que resulten pertinentes a estos efectos.

CONTESTACIÓN AL REQUERIMIENTO DE LA EMPRESA

D. Khalil Bouzidi Alia, con DNI 51254112S, en nombre y representación de la empresa GRUPO COSTA BLANCA HTS, S.L, con CIF B72900723 presenta escrito, en tiempo y forma, en el que expone, en síntesis:

“Grupo Costa Blanca HTS cuenta con más de 40 años de experiencia en protección solar, con una instalación de 8,000 m² dedicada a la fabricación, diseño e instalación [...]

Contamos con recursos propios:

- Instalaciones amplias
- Maquinaria de última generación
- Recursos humanos profesionales, con experiencia y formación continua
- Vehículos propios
- Herramientas y medios auxiliares para el desarrollo de nuestra actividad

Nuestro “core” de negocio se basa principalmente en los sistemas de sombra que ofrecemos a clientes privados y entidades públicas gestionando con recursos propios el 90% de las fases productivas, lo cual nos permite optimizar costes y ser mucho más competitivo que buena parte del mercado.

Por nuestra especialización, elevado volumen de negocio y experiencia en el sector, contamos con compromisos confidenciales de suministro de materias primas en condiciones especialmente ventajosas [...]

Adjuntamos certificados de compromiso de venta en condiciones preferentes por parte de nuestros proveedores singulares: [...]

Nuestra política de precios se basa en establecer modestos porcentajes de beneficio sobre nuestros precios de venta, sabiendo que el elevado volumen de negocio que soportamos, nos permitirá alcanzar cotas razonables de beneficio a final de cada anualidad.

Esta circunstancia ya constatada con el paso de los años, nos permite permanecer en una espiral de: *“Vendemos mucho porque ofrecemos buen precio, y podemos ofrecer buen precio porque vendemos mucho”*. Todo ello al margen de la calidad del servicio, la atención personalizada y el exigente servicio postventa.

Nuestros procesos de producción optimizan plazos y costes de forma eficiente, lo que redundará en un ahorro significativo de mermas en materiales, tiempos muertos y fallos en los parámetros técnicos autoexigidos. [...]

La oficina técnica cuenta con un departamento de estudios que analiza el proyecto al detalle para conocer el alcance de las unidades de obra demandadas por nuestro cliente. [...]

Conclusiones

Ya hemos podido demostrar la viabilidad de la propuesta, en recientes trabajos realizados en los últimos 3 años, donde hemos aplicado la misma política de precios.

- Contamos con una dilatada experiencia de más de 40 años en el sector, lo que nos permite anticiparnos al mercado y disponer de un saber hacer (know/how) con un equilibrio entre calidad, costes, tradición e innovación
- Contamos con más de 60 profesionales a disposición de las necesidades de nuestro cliente, tanto en la fase de diseño, cálculo, ejecución y servicio post venta
- Disponemos de nuestra sede central e instalaciones de fabricación propia con una amplia superficie de más de 8.000m²
- Al absorber numerosos eslabones de la cadena de valor productiva, podemos ofrecer las siguientes ventajas competitivas:

- Precio mucho más ventajoso que la inmensa mayoría de competidores
- Independencia estratégica respecto a otras empresas y proveedores singulares
- Aseguramos la entrega en los plazos acordados

- Disponibilidad para diseñar, producir y comercializar de forma innovadora
 - Posibilidad de fabricación de soluciones a medida contextualizadas a las
 - necesidades del cliente
 - La garantía de ofrecer soluciones integrales
- Al disponer de un exigente proceso productivo dotado de 8 prestigiosos sellos de calidad,
- podemos garantizar:
- La calidad de los productos o servicios contratados
 - La trazabilidad de los procesos productivos
 - La optimización de costes
 - La integración de los procesos
- Utilizamos un preciso sistema de control económico y de los procesos de fabricación y montaje, analizando los resultados con Microsoft Dynamics NAV (Navision)
- El alcance de detalle de nuestro cálculo de costes económicos nos permite minimizar las contingencias para las que también realizamos reservas adecuadas.
- Por todo lo cual podemos mantener nuestra oferta en el precio ventajoso ofertado, sin ningún riesgo para nuestros clientes y agradeciendo su confianza.”

B.- ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN APORTADA POR LA EMPRESA

Una vez analizada la información y datos aportados por la empresa se observa y determina lo siguiente:

El representante manifiesta que cuenta con instalaciones dedicadas a la fabricación, diseño e instalación. Cuentan con recursos propios, tanto instalaciones, maquinaria, recursos humanos, vehículos, herramientas y medios auxiliares para el desarrollo de su actividad. Manifiesta que gestionan con esos recursos propios el 90% de las fases productivas, lo que les permite optimizar costes y ser competitivos. Manifiesta también que por su elevado volumen de negocio y experiencia en el sector cuentan con suministro de materias primas en condiciones especialmente ventajosas.

Adjunta certificados de compromiso de venta en condiciones preferentes por parte de algunos proveedores. Argumenta también que establecen modestos porcentajes de beneficio sobre los precios de venta y debido al elevado volumen de negocio les permite alcanzar cotas razonables de beneficio al final de cada anualidad.

Por todo lo expuesto la oferta de la empresa GRUPO COSTA BLANCA HTS, S.L para el lote 4 del contrato A/SUM-008683/2025 “SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE TOLDOS Y PÉRGOLAS PARA VARIOS CENTROS DE LA AGENCIA MADRILEÑA DE ATENCIÓN SOCIAL DE LA COMUNIDAD DE MADRID (4 LOTES)” se considera que queda suficientemente justificada con los datos que han sido aportados.

LA JEFA DE ÁREA DE APOYO TÉCNICO