



INFORME DE VALORACIÓN DE LA JUSTIFICACIÓN DE LA OFERTA CON VALORES DESPROPORCIONADOS O ANORMALES DE LA EMPRESA MAXELGA 93, S.L. DEL LOTE 1 PARA EL CONTRATO “CONCESION DE SERVICIOS DE INSTALACIÓN, EXPLOTACIÓN Y MANTENIMIENTO DE MÁQUINAS EXPENDEDORAS DE BEBIDAS Y PRODUCTOS DE ALIMENTACIÓN PARA CENTROS Y SEDE DE LA AGENCIA MADRILEÑA DE ATENCIÓN SOCIAL (4 LOTES)”.

Con fecha 6 de octubre de 2025 se procedió a la apertura de las ofertas de los licitadores admitidos en el procedimiento de licitación “CONCESION DE SERVICIOS DE INSTALACIÓN, EXPLOTACIÓN Y MANTENIMIENTO DE MÁQUINAS EXPENDEDORAS DE BEBIDAS Y PRODUCTOS DE ALIMENTACIÓN PARA CENTROS Y SEDE DE LA AGENCIA MADRILEÑA DE ATENCIÓN SOCIAL (4 LOTES)”.

A la vista de la proposición formulada al lote 1 y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 149 de la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público (LCSP), y la cláusula 1 del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, se considera que la oferta presentada por la empresa Maxelga 93, S.L., siendo la única oferta presentada, puede ser desproporcionada o anormal.

Con fecha 9 de octubre de 2025 se requirió a la empresa Maxelga 93, S.L., para que justifique y desglose 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 POR PARTE DE LA EMPRESA

D. [REDACTED] actuando en nombre y representación de Maxelga 93, S.L. presenta –en tiempo y forma– dos documentos de fecha: 14 y 15 de octubre de 2025 en los que expone en síntesis lo siguiente:

Maxelga 93 S.L. es una empresa con 29 delegaciones repartidas por el territorio de España y que cuenta con una plantilla de 500 trabajadores de los que más de 100 pertenecen a la delegación de Madrid.

Cuenta con quince mil máquinas con las que suministran a 1.700 clientes y 400.000 usuarios lo que deriva en consumos superiores a los noventa millones anuales.

La logística de la empresa en cuanto a gestores, técnicos de mantenimiento y técnicos de instalación con 40 rutas en el interior de la Comunidad de Madrid permiten una organización a pie de máquina óptima.



La autenticidad de este documento se puede comprobar en
<https://gestiona.comunidad.madrid/csv>
mediante el siguiente código seguro de verificación: **0927324717217495545911**

Poseen acuerdos de suministro de productos con en empresas relevantes [REDACTED] [REDACTED] en base al alto volumen de ventas por lo que obtienen descuentos comerciales. Tienen más de 688 proveedores entre los que se encuentran, [REDACTED]

Todos los productos frescos que sirven son de elaboración propia y se prepara en sus dos obradores. Cuentan con la certificación de calidad ISO 22000 de Seguridad Alimentaria.

Por otro lado, dan servicio con más de 400 máquinas a centros como residencias de mayores, comedores de empleados y otros que permiten tener experiencia en el sector social a la hora de establecer los productos de menos demanda a los que se reduce el precio para abaratar el coste, entre los que se cuentan los productos sin gluten.

Adjuntan gráficos de las dotaciones de máquinas, de rutas, servicios al año, clientes y equipo humano.

Es por todo lo anterior que la propuesta de precios se ha realizado mediante la estimación de cada centro junto al coste que permita mayores ventas.

La distribución y gestión administrativa se hace con personal propio de la empresa.

Se adjunta la memoria de resultados de 2024 donde se observa el mporte neto de la cifra de negocios por valor de 54.918.686,81 euros que junto al conocimiento del sector social podemos inferir que faculta a Maxelga 93 S.L. a fijar los precios ofertados, lo que determina la viabilidad de la oferta.

Por otro lado en esta memoria se especifica que la Cifra de negocios se incrementó un 12,0% y los costes de aprovisionamiento se incrementaron un 11,8% ambos respecto al ejercicio anterior, como consecuencia el margen bruto se incrementó un 12,1%. El incremento de la cifra de negocios es consecuencia tanto del incremento de la actividad productiva como de la inversión realizada por la empresa para la captación de nuevos clientes. No obstante, lo anterior, la inversión que se realiza en tecnología se centra fundamentalmente en mejorar los sistemas de pago, de forma que cualquier usuario pueda utilizar el servicio dispensado en los diferentes puntos de venta a través de pagos digitales. Una muestra de esto es que la utilización de la App Delikia, como medio de pago, se ha incrementado en un 14,91 % respecto al año anterior. La estrategia comercial que se ha venido desarrollando durante este ejercicio ha sido la de captar clientes encuadrados dentro de los sectores logísticos, gran distribución, farmacéuticas, sanitario y tecnológico de forma que su actividad no se vea afectada por las diferentes situaciones económicas dentro de la UE. — El resultado de explotación se incrementó 244,0m/€ respecto al del 2023, lo que representa un 16,0%. Analizando las partidas más significativas que lo componen, vemos que los gastos de personal se incrementaron un 16,2%; los gastos de explotación se incrementaron un 3,4%; y las dotaciones para la



amortización del inmovilizado se incrementaron un 11,0%. Por otro lado, el resultado financiero tuvo una variación de 246,2m/€ respecto al del 2023.

VALORACIÓN DE LA INFORMACIÓN APORTADA POR LA EMPRESA

Una vez analizada la información y documentación aportada por la empresa Maxelga 93, S.L., se observa y determina lo siguiente:

a) La entidad Maxelga 93, S.L. es una sociedad mercantil consolidada en el sector de las máquinas de vending, con una destacada posición económica y una estructura organizativa de gran capacidad. Dispone de una plantilla estable de aproximadamente **500 trabajadores**, entre los que se incluyen personal de distribución, técnicos de instalación y mantenimiento, así como personal adscrito a sus dos obradores de elaboración propia. La empresa ha acreditado una **estrategia de optimización de recursos humanos y materiales**, mediante la reasignación interna de personal y la racionalización de rutas logísticas y de mantenimiento. Actualmente, gestiona un parque de aproximadamente **15.000 máquinas** operativas y cuenta con **40 rutas de distribución en la Comunidad de Madrid**, lo que le permite aprovechar economías de escala significativas y reducir costes unitarios de operación y mantenimiento.

b) En materia de aprovisionamiento, la empresa mantiene **acuerdos estables de suministro** con proveedores de reconocido prestigio y solvencia en el sector de alimentación y bebidas, tales como [REDACTED], lo que garantiza tanto la **calidad del producto ofertado** como condiciones económicas preferentes derivadas del volumen de compra y de la fidelidad comercial.

c) Asimismo, Maxelga 93, S.L. dispone de una amplia red de **más de 668 proveedores** activos, entre los que se incluyen fabricantes líderes como [REDACTED] lo que refuerza su capacidad de negociación y diversificación de fuentes de suministro, minimizando riesgos y asegurando la continuidad del servicio en condiciones competitivas.

En consecuencia, las diferencias económicas detectadas respecto al precio de licitación se justifica principalmente por la optimización de los recursos humanos y logísticos, la reorganización de personal operativo, la integración vertical de procesos de elaboración y los acuerdos preferentes con proveedores, todo lo cual se traduce en una reducción de costes sin merma de la calidad del servicio ni afectación a la viabilidad económica de la propuesta. Asimismo en los mismos términos podrá cumplir con los criterios cualitativos evaluables de forma automática por aplicación de fórmulas ya que implican recursos de gestion y optimización de recursos humanos en cuanto a la Memoria técnica sobre el servicio prestado y el Sistema de gestión de las incidencias del servicio y a la calidad del producto ofertado y la experiencia en centros sociales: inclusión de productos sin gluten adecuados para personas con intolerancia al gluten y sistema de gestión de seguridad alimentaria al poseer la certificación de calidad ISO 22000 de Seguridad Alimentaria.



Por tanto, se concluye que la oferta presentada por Maxelga 93, S.L. explica satisfactoriamente el bajo nivel de los precios propuestos por el licitador y el cumplimiento de los criterios evaluables a través de fórmulas ya que se fundamenta en prácticas adecuadas desde el punto de vista técnico y jurídico, en los términos establecidos por el artículo 149 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP), al derivar dicha reducción de precios y cumplimiento de los criterios evaluables de una gestión eficiente y una estructura empresarial optimizada.

Del análisis efectuado de la justificación presentada por MAXELGA 93, S.L., relativa a la determinación de la oferta formulada para el lote 1 del contrato: **“CONCESION DE SERVICIOS DE INSTALACIÓN, EXPLOTACIÓN Y MANTENIMIENTO DE MÁQUINAS EXPENDEDORAS DE BEBIDAS Y PRODUCTOS DE ALIMENTACIÓN PARA CENTROS Y SEDE DE LA AGENCIA MADRILEÑA DE ATENCIÓN SOCIAL (4 LOTES)”**, se informa que la empresa, dentro del trámite de audiencia concedido al efecto, ha presentado documentación y explicaciones complementarias suficientes y adecuadas para acreditar que la oferta puede ser cumplida de conformidad con las condiciones establecidas en el Pliego de Prescripciones Técnicas (PPT) y en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP).

A la fecha de la firma

LA JEFA DE DIVISIÓN DE PROMOCIÓN Y SEGUIMIENTO DE PROGRAMAS

