

INFORME SOBRE LA JUSTIFICACIÓN DE OFERTA CON VALORES ANORMALES O DESPROPORCIONADOS DE LA EMPRESA “D.S. LINEA VERDE, S.L.”, PARA EL LOTE 3 DEL EXPEDIENTE A/SUM-007248/2026, DENOMINADO SUMINISTRO DE CARROS DE LIMPIEZA, LAVANDERÍA Y RESTAURACIÓN, DE CUBOS Y CONTENEDORES DE RESIDUOS Y FREGADORAS MECÁNICAS DE LIMPIEZA PARA CENTROS ADSCRITOS A LA AGENCIA MADRILEÑA DE ATENCIÓN SOCIAL (3 LOTES)

Requerida la empresa D.S. LINEA VERDE, S.L. con NIF XXXXXXXXXXXX con fecha 02/07/2026 para que en referencia al conjunto de ofertas validas del EXPEDIENTE A/SUM-007248/2026, denominado SUMINISTRO DE CARROS DE LIMPIEZA, LAVANDERÍA Y RESTAURACIÓN, DE CUBOS Y CONTENEDORES DE RESIDUOS Y FREGADORAS MECÁNICAS DE LIMPIEZA PARA CENTROS ADSCRITOS A LA AGENCIA MADRILEÑA DE ATENCIÓN SOCIAL (3 LOTES), 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 a estos efectos., al estar incurso en presunción de desproporcionalidad o anormalidad.

1.Respuesta al requerimiento de la empresa

Dña. XXXXXXXXXXXX con D.N.I. nº XXXXXXXXXXXX en representación de la empresa D.S. Línea Verde, S.L. NIF: XXXXXXXXXXXXy domicilio en C/ Cádiz, nº 4, Pol. Ind. Valdemoro, 28340 Valdemoro (Madrid), para dar cumplimiento con lo requerido en notificación, en plazo, declara:

RESPECTO A LA JUSTIFICACIÓN Y DESGLOSE RAZONADO Y DETALLADO DEL BAJO NIVEL DE LOS PRECIOS, O DE COSTES, O CUALQUIER OTRO PARÁMETRO EN BASE AL CUAL SE HAYA DEFINIDO LA OFERTA DECLARA:

...Que nuestra empresa mantiene y renueva periódicamente condiciones de compra con un porcentaje muy alto de los principales proveedores con los que trabajamos, lo cual nos permite comprar a precios muy competitivos, a poder aplicarnos grandes descuentos por volúmenes de compra, por pronto pago, rappel anual y por objetivos cumplidos...

...En el caso de algunas referencias tenemos pactados acuerdos puntuales con los fabricantes obteniendo un compromiso por su parte de un precio cerrado, con un descuento máximo que nos aplican por cliente con gran volumen...

...Con la mayoría de nuestros proveedores llevamos muchos años trabajando, manejamos unos volúmenes de compra muy competitivos y nos beneficiarnos de precios más bajos...

... Como consecuencia de esta gestión positiva, podemos realizar acopios de material en nuestros almacenes, beneficiándonos de promociones añadidas y precios muy competitivos, lo que nos permite trasladarlo a nuestro cliente final, proporcionándole a su vez también un ahorro considerable en las compras...

EN RELACIÓN A LA DOCUMENTACIÓN ACREDITATIVA:

Junto con el informe se adjunta la siguiente documentación:

- ☐ Declaración del responsable de la empresa licitadora

CONCLUSIONES:

A la vista de la respuesta dada en declaración de la responsable de la empresa licitadora se propone que se estime que la justificación no es suficiente para considerar, de forma razonada y detallada, la viabilidad de la oferta ante los precios bajos ofertados para el lote 3 del EXPEDIENTE A/SUM-007248/2026, denominado SUMINISTRO DE CARROS DE LIMPIEZA, LAVANDERÍA Y RESTAURACIÓN, DE CUBOS Y CONTENEDORES DE RESIDUOS Y FREGADORAS MECÁNICAS DE LIMPIEZA PARA CENTROS ADSCRITOS A LA AGENCIA MADRILEÑA DE ATENCIÓN SOCIAL (3 LOTES),

La empresa realiza una explicación, sin cuantificar, de carácter general, pero no aporta un análisis específico de la motivación de la oferta económica presentada ni aporta documento alguno que permita comprobar que los precios ofertados son viables.

No se identifican operadores económicos sectoriales con los cuales mantiene relación y tampoco se detallan otras razones logísticas y de transporte que permitan concluir que es viable la ejecución del contrato en las condiciones económicas ofertadas para su valoración (precio y plazo de entrega)

En Madrid

EL TECNICO DE APOYO