

INFORME FINAL RELATIVO AL EXPEDIENTE DEL CONTR 2025/376914 “SUMINISTRO DE MATERIAL DE OFICINA CONSUMIBLE, NO INVENTARIABLE Y NO HOMOLOGADO CON DESTINO A LOS SERVICIOS CENTRALES DE LA CONSEJERÍA DE CULTURA Y DEPORTE”, LOTE 3 “PAPEL IMPRESIÓN A4 Y A3”.

1. ANTECEDENTES

Con fecha 3 de diciembre de 2025 se celebró el acto de apertura del sobre 1 y 3 en su caso, relativo al expediente de referencia en el asunto.

Una vez examinada la documentación administrativa de las empresas participantes en la licitación presentes en el sobre 1, la mesa acordó admitir a cada una las empresas licitadoras presentadas en el procedimiento, procediéndose posteriormente a la apertura del sobre 3 y al examen de la documentación relativa a los criterios de adjudicación mediante aplicación de fórmulas. En el mismo acto la mesa acordó solicitar a los vocales técnicos la emisión del presente informe, siendo las sociedades participantes las siguientes:

1. - DIA CASH, S.L.
2. - VISTALEGRE SOLUTIONS S.L.
3. - MIGUELL ÁNGEL ABAD RUBIO
4. - LUCAS ROJAS S.L.
5. - PEDREGOSA S.L.

2. CÁLCULO DE LA OFERTA ANORMALMENTE BAJA

De acuerdo con el epígrafe 8.D. del Anexo I del PCAP, donde se indican los parámetros utilizados para valorar la anormalidad de la oferta que en nuestro caso responden al concepto del precio, reproduciendo los supuestos establecidos en el artículo 85 del Reglamento de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, aprobado por Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre. En concreto, en este caso tomamos como referencia el párrafo 3.

En el caso que nos ocupa, estamos en la situación correspondiente a cuando concurren tres o más licitadores se considerará anormalmente baja cuando la oferta económica sea inferior en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, se excluirá para el cómputo de dicha media la oferta de cuantía más elevada cuando sea superior en más de 10 unidades porcentuales a dicha media.

En cualquier caso, se considerará desproporcionada la baja superior a 25 unidades porcentuales.

Siendo los datos los siguientes, según las ofertas económicas presentadas por cada una de ellas:

Licitador	Proposición económica (IVA excluido)	Importe de diferencia con PBL	Baja respecto resto PBL %
DIA CASH S.L.	5.625,30	-3.583,19	-38,91 %
VISTALEGRE SOLUTIONS S.L.	4.840,25	-4.368,24	-47,44 %
MIGUEL ÁNGEL ABAD RUBIO	5.155,88	-4.052,61	-44,01 %
LUCAS ROJAS S.L.	5.541,78	-3.666,71	-39,82 %
PEDREGOSA S.L.	6.447,24	-2.761,25	-29,99 %





	% sobre el 25 %	Importe de diferencia (€)
DIA CASH S.L.	13,91	1.280,90
VISTALEGRE SOLUTIONS S.L.	22,44	2.066,39
MIGUEL ÁNGEL ABAD RUBIO	19,01	1.750,53
LUCAS ROJAS S.L.	14,82	1.364,70
PEDREGOSA S.L.	4,99	459,50

En base a lo anterior, puede comprobarse que todas las licitadoras incurren en baja anormal o desproporcionada.

Según lo establecido en la cláusula nº 10.5 del PCAP, se ha procedido a dar audiencia a las licitadoras incursas en presunción de baja anormal o desproporcionada señalada en la tabla anterior, para que pudieran justificar la viabilidad de sus ofertas de acuerdo con lo establecido en el art. 149 de la LCSP. Se les ha otorgado un plazo de 5 días hábiles para que justificaran y desglosaran razonada y detalladamente el bajo nivel de los precios, o de costes, o cualquier otro parámetro en base al cual se hubiera definido la oferta, mediante la presentación de aquella información y documentos que resultaran pertinentes a estos efectos.

3. INFORME TÉCNICO SOBRE LA VIABILIDAD DE LAS OFERTAS ANORMALMENTE BAJAS

En cumplimiento de lo dispuesto en el art. 149 de la LCSP, se remitió escrito a los siguientes licitadores con ofertas consideradas anormalmente bajas, con el fin de que pudieran justificar y desglosar razonada y detalladamente el bajo nivel del precio o costes de la misma.

- DIA CASH, S.L.
- VISTALEGRE SOLUTIONS S.L.
- MIGUEL ÁNGEL ABAD RUBIO
- LUCAS ROJAS S.L.
- PEDREGOSA S.L.

Dentro del plazo establecido para ello, se han recibido las respuestas. A continuación se procede a evaluar la justificación presentada:

DIA CASH, S.L.

Primero.- De la documentación aportada por la empresa se desprende que la oferta supone una minoración, respecto al precio base de licitación, de un total de 3.583,19 €, siendo la oferta de la misma de 5.625,30 €, lo que se traduce en una baja del 38,91 %; es decir, 13,91 puntos porcentuales por debajo del 25% respecto al precio base de licitación, correspondiendo dicho porcentaje a la cantidad de 1.280,90 € por debajo del umbral para considerar dicha oferta como anormalmente baja.

Segundo.- De la información facilitada, basan la oferta enviada en varios parámetros, los cuales de forma resumida son los siguientes:

- 1- Ahorro procedimientos de fabricación.





Se mantendrán stocks para mejorar los plazos de entrega, así como tienen grandes volúmenes de compra. Se dispone almacén en Granada y transporte propio.

2- Volumen de producción y soluciones técnicas. Empresa con amplia experiencia en el sector e importante cifra de negocios. Se disponen de almacenes robotizados para disminución de costes.

3- Principales clientes. Se relacionan clientes, indicándose que al ser suministro similar, les permite acumular descuentos de los proveedores.

4- Innovación y originalidad de soluciones propuestas. Equipo comercial podría entregar material solicitado en vehículos privados en caso de necesidad.

Se indica que no se justifica la información facilitada con documentación alguna, limitándose únicamente a una exposición de argumentos.

VISTALEGRE SOLUTIONS S.L.

Primero.- De la documentación aportada por la empresa se desprende que la oferta supone una minoración, respecto al precio base de licitación, de un total de 4.368,24 €, siendo la oferta de la misma de 4.840,25 €, lo que se traduce en una baja del 47,44 %; es decir, 22,44 puntos porcentuales por debajo del 25% respecto al precio base de licitación, correspondiendo dicho porcentaje a la cantidad de 2.066,39 € por debajo del umbral para considerar dicha oferta como anormalmente baja.

Segundo.- De la información facilitada, basan la oferta enviada en varios parámetros, los cuales de forma resumida son los siguientes:

1- Ahorro procedimientos de fabricación.

Gran volumen de ventas y rotación, con distribución directa desde fábrica, sin intermediarios. Importantes márgenes de beneficios medios sobre las ventas de los artículos incluidos en el lote. Además se indica la existencia de descuentos por rappels, pronto pago, etc.

Se ofrece información sobre artículos no incluidos en el presente Lote.

2- Soluciones técnicas y condiciones favorables.

Existencia de ahorros en tramitación por la existencia de plataformas digitales para los pedidos.

3- Materia medioambiental, social y laboral.

La empresa cuenta con certificación medioambiental ISO 14001, de calidad ISO 9001 y de sistemas de gestión y seguridad y salud en el trabajo ISO 45001

Se indica que no se justifica la información facilitada con documentación alguna, limitándose únicamente a una exposición de argumentos. Además se incluye datos sobre artículos a suministrar que no son objeto del presente Lote.

MIGUEL ÁNGEL ABAD RUBIO

Primero.- De la documentación aportada por la empresa se desprende que la oferta supone una minoración, respecto al precio base de licitación, de un total de 4.052,61 €, siendo la oferta de la misma de 5.155,88 €, lo que se traduce en una baja del 44,01 %; es decir 19,01 puntos porcentuales por debajo del 25%

JOSE PEDRO CABELLO DEL VALLE		19/12/2025	PÁGINA 3/7
VERIFICACIÓN	BndJA8Q4UXPWYR87QC4KTRGL8N4GC7	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



respecto al precio base de licitación, correspondiendo dicho porcentaje a la cantidad de 1.750,53 € por debajo del umbral para considerar dicha oferta como anormalmente baja.

Segundo.- De la información facilitada, basan la oferta enviada en varios parámetros, los cuales de forma resumida son los siguientes:

1- Importantes descuentos realizados por el proveedor.

Se adjunta únicamente un presupuesto de compra de unos de los tipos de papel a supuesto proveedor. Asimismo se indica que los gastos de transporte serán mínimos, y que poseen un porcentaje de beneficio sobre los productos ofertados que les permite llevar a cabo la oferta presentada.

LUCAS ROJAS S.L.

Primero.- De la documentación aportada por la empresa se desprende que la oferta supone una minoración, respecto al precio base de licitación, de un total de 3.666,71 €, siendo la oferta de la misma de 5.541,78 €, lo que se traduce en una baja del 39,82 %; es decir, 14,82 puntos porcentuales por debajo del 25% respecto al precio base de licitación, correspondiendo dicho porcentaje a la cantidad de 1.364,70 € por debajo del umbral para considerar dicha oferta como anormalmente baja.

Segundo.- De la información facilitada, basan la oferta enviada en varios parámetros, los cuales de forma resumida son los siguientes:

1- Ahorro procedimientos de fabricación.

Gran volumen de ventas y rotación, con distribución directa desde fábrica, sin intermediarios. Existencia de importantes porcentajes de beneficio en los productos.

Se ofrece información sobre artículos no incluidos en el presente Lote.

2- Soluciones técnicas y condiciones favorables.

Se adjunta numerosa documentación de apoyo a la información facilitada, asimismo hay que indicar que en la justificación se incluyen datos de artículos que no son objeto de suministro en el presente Lote.

PEDREGOSA S.L.

Primero.- De la documentación aportada por la empresa se desprende que la oferta supone una minoración, respecto al precio base de licitación, de un total de 2.761,25 €, siendo la oferta de la misma de 6.447,24 €, lo que se traduce en una baja del 29,99 %; es decir, 4,99 puntos porcentuales por debajo del 25% respecto al precio base de licitación, correspondiendo dicho porcentaje a la cantidad de 459,50 € por debajo del umbral para considerar dicha oferta como anormalmente baja.

Segundo.- De la información facilitada, basan la oferta enviada en varios parámetros, los cuales de forma resumida son los siguientes:

- Optimización de la cadena de suministro: Han establecido acuerdos estratégicos con proveedores clave, lo que permite obtener materiales a precios más bajos sin afectar la calidad.

JOSE PEDRO CABELLO DEL VALLE		19/12/2025	PÁGINA 4/7
VERIFICACIÓN	BndJA8Q4UXPWYR87QC4KTRGL8N4GC7	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



- Economías de escala: Existencia en contratos similares, han establecido economías de escala para reducir costos fijos y variables.

- Experiencia en proyectos similares: Amplia experiencia en la ejecución de contratos similares, lo que permite optimizar los recursos y minimizar errores y sobrecostos.

Se indica que no se justifica la información facilitada con documentación alguna, limitándose únicamente a una exposición de argumentos.

4. OBSERVACIONES REALIZADAS POR LA VOCALÍA TÉCNICA A LAS JUSTIFICACIONES PRESENTADAS:

En primer lugar y a la vista de las ofertas realizadas y de las justificaciones recibidas por parte de las empresas licitadoras al haber incurrido en baja anormal, se indica lo siguiente:

1. DIA CASH, S.L.: Se considera que no justifica suficientemente la baja anormal de su oferta, al no presentar justificación alguna de la información que ofrece en el escrito de respuesta.
2. VISTALEGRE SOLUTIONS S.L.: Se considera que no justifica suficientemente la baja anormal de su oferta, al no presentar justificación alguna de la información que ofrece en el escrito de respuesta.
3. MIGUEL ÁNGEL ABAD RUBIO: Se considera que no justifica suficientemente la baja anormal de su oferta, al no presentar justificación alguna de la información que ofrece en el escrito de respuesta.
4. PEDREGOSA S.L.: Se considera que no justifica suficientemente la baja anormal de su oferta, al no presentar justificación alguna de la información que ofrece en el escrito de respuesta.
5. LUCAS ROJAS S.L.: La documentación presentada por esta licitadora sí se compone de escrito de justificación y documentación acreditativa del volumen de negocio, detalle de rappels, justificantes de contratos suscritos con entidades públicas y acreditación de cumplimiento de normas de calidad en la actividad, condiciones laborales de la plantilla y en la gestión medioambiental.

La licitadora argumenta en su justificación que su potencial de compra le permite realizar la oferta presentada dentro de unos márgenes normales para su actividad, repercutiendo directamente en el cliente las mejoras en los costos. El importe que supone el contrato objeto de su oferta representa un volumen que no llegaría al 0,6 % de su facturación anual, por lo que la oferta presentada no compromete la capacidad de atención del mismo por parte de la empresa ni su ejecución puede suponer riesgo a la viabilidad económica de la misma, sin que constituya un importe de difícil gestión comercial o logística.

La empresa, conforme a la justificación presentada, obtiene una serie de ventajas en concepto de rappels, contribuciones al marketing, descuentos por pronto pago, que son aplicadas al cliente. La ejecución de numerosos contratos le permite acordar con los fabricantes condiciones y precios ventajosos. Esto se refleja también en los costes de transporte, que se ven reducidos al realizar su distribución con agencias líderes y operadores logísticos del sector.

Por otra parte, justifica que su actividad se ajusta a las normas de calidad en la distribución de los productos, en la gestión medioambiental y en el respeto a las condiciones laborales de sus empleados, cuya contratación se ciñe en toda la extensión de su plantilla a la norma convencional que resulta de aplicación, el Convenio Provincial del Ciclo de Comercio de la Provincia de Córdoba.

Con la justificación aportada y la documentación que se acompaña, se puede comprobar que la licitadora está en condiciones de suministrar los productos objeto del Lote 3 del contrato al precio ofertado sin comprometer

JOSE PEDRO CABELLO DEL VALLE		19/12/2025	PÁGINA 5/7
VERIFICACIÓN	BndJA8Q4UXPWYR87QC4KTRGL8N4GC7	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



con ello la correcta ejecución del contrato, dada la reducción proporcional en los costes que resulta de su volumen de actividad.

Ha quedado justificado con la documentación que aporta que en el ejercicio de su actividad cumple las obligaciones aplicables en materia medioambiental, social o laboral, nacional o internacional, incluyendo el incumplimiento de los convenios colectivos sectoriales vigentes. Asimismo, la justificación presentada no se fundamenta en hipótesis o prácticas inadecuadas desde el punto de vista técnico, jurídico o económico.

Por tanto, se considera que ha quedado justificada la viabilidad de la oferta presentada por la empresa LUCAS ROJAS, S.L., para el Lote 3 del contrato.

5. VALORACIÓN FINAL DE LAS PROPUESTAS.

De acuerdo con lo establecido en el apartado 8 del Anexo I del PCAP, los criterios de adjudicación mediante aplicación de fórmulas son los siguientes:

1. Proposición económica (máximo 90 puntos)

La máxima puntuación (90 puntos) la obtendrá la oferta económica mas baja de las admitidas, y la mínima puntuación (0 puntos) la obtendrá la oferta económica que coincida con el presupuesto de licitación. Las ofertas intermedias tendrán la puntuación que les corresponda de acuerdo con un criterio de proporcionalidad lineal entre los valores máximos (máxima puntuación), y mínimos (mínima puntuación) indicados anteriormente.

Se aplicará la siguiente formula para la obtención de la puntuación (X) de cada oferta económica (Of) admitida:

$$X = \frac{Max \times (PL - Of)}{PL - OMB}$$

siendo,

PL= Presupuesto de Licitación (en euros) Max= Puntuación máxima de la proposición económica OMB= Oferta Más Baja (en euros) Of= Oferta económica de la empresa (en euros).

2. Mejora. Compromiso de mejora del plazo de entrega previsto en el PPT (10 puntos).

Para el calculo de la puntuación obtenida se tendrá en cuenta el numero de días hábiles ofrecidos para mejorar el plazo de entrega de los pedidos realizados.

Para el lote 3:

- Entrega en el plazo de siete días hábiles siguientes a la fecha de realización del pedido: 0 puntos.
- Entrega en el plazo de seis días hábiles siguientes a la fecha de realización del pedido: 2 puntos.
- Entrega en el plazo de cinco días hábiles siguientes a la fecha de realización del pedido: 4 puntos.
- Entrega en el plazo de cuatro días hábiles siguientes a la fecha de realización del pedido: 8 puntos.
- Entrega en el plazo de tres días hábiles siguientes a la fecha de realización del pedido: 10 puntos

JOSE PEDRO CABELLO DEL VALLE		19/12/2025	PÁGINA 6/7
VERIFICACIÓN	BndJA8Q4UXPWYR87QC4KTRGL8N4GC7	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



Por lo que según las ofertas recibidas y la valoración de las justificaciones enviadas por parte de los licitadores admitidos, las puntuaciones obtenidas por cada una de ellas, son las siguientes:

Licitador	Proposición económica (IVA excluido)	Puntuación proposición económica	Mejora reducción tiempo suministro (días)	Puntuación reducción tiempo suministro	TOTAL PUNTOS
DIA CASH S.L.	5.625,30	0,00			0,00
VISTALEGRE SOLUTIONS S.L.	4.840,25	0,00			0,00
MIGUEL ÁNGEL ABAD RUBIO	5.155,88	0,00			0,00
LUCAS ROJAS S.L.	5.541,78	90,00	3	10	100,00
PEDREGOSA S.L.	6.447,24	0,00			0,00

A la vista del resultado y de la puntuación obtenida, se propone la adjudicación a la licitadora LUCAS ROJAS S.L.

EL JEFE DE SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN GENERAL