

INFORME DE EVALUACIÓN TÉCNICA DE LA JUSTIFICACIÓN DE OFERTAS CON VALORES ANORMALMENTE BAJOS PRESENTADA POR “LUCAS ROJAS S.L.”, EN EL EXPEDIENTE SUMINISTRO DE MATERIAL DE OFICINA PARA DISTINTOS CENTROS DE TRABAJO DE SOCIEDAD ARAGONESA DE GESTIÓN AGROAMBIENTAL, S.L.U. (SARGA)

N/Ref. 2025/A-SU-0238

Zaragoza, diciembre de 2025.

ÍNDICE

1. ANTECEDENTES Y OBJETO DEL INFORME.....	3
2. DESCRIPCIÓN Y EVALUACIÓN DE LA JUSTIFICACIÓN DE LA OFERTA .	3
3. CONCLUSIONES.....	7

1. ANTECEDENTES Y OBJETO DEL INFORME

Dentro del procedimiento de del expediente de referencia 2025/A-SU-0238 de la licitación del “SUMINISTRO DE MATERIAL DE OFICINA PARA LA SOCIEDAD ARAGONESA DE GESTIÓN AGROAMBIENTAL, S.L.U. (SARGA)” el día 28 de noviembre de 2025, se traslada a la empresa LUCAS ROJAS S.L., trámite de justificación de la oferta, al presentar su propuesta valores anormalmente bajos.

El licitador LUCAS ROJAS S.L., cumple con el trámite de subsanación en tiempo y forma.

Este informe describe y evalúa técnicamente la justificación presentada.

2. DESCRIPCIÓN Y EVALUACIÓN DE LA JUSTIFICACIÓN DE LA OFERTA

El licitador LUCAS ROJAS S.L. presenta un informe justificativo de la oferta formulada basándose en varios aspectos, que desglosa y detalla.

Parte de los materiales solicitados como por ejemplo, archivadores AZ, archivos definitivos, fundas y otros son de fabricación propia, sin casa comercial intermediaria pudiendo aportar mejor precio y beneficio propio, dice tener en estos productos un beneficio después de venta de un 70,80%de media ponderada por volúmenes de compra.

Procesos mecanizados en el que sus departamentos de compras y contratación analizan los costes tanto directos como indirectos, los productos adquiridos de fábrica y los distribuidos, los volúmenes y rotación de los productos objeto de licitación.

Por volumen de ventas también dicen contar con una serie de ventajas en puntos porcentuales, por conseguir mejores condiciones y precios, que se aplican en favor del cliente. Junto con precios especiales por ser Partners o colaboradores de primeras marcas como STAEDLER, ANAYA, ESSELTE, PARDO, HP, BROTHER y XEROX. Respecto a este punto presenta en anejos certificados de la Agencia Tributaria que confirma el Importe neto de la cifra de negocios.

Técnicamente LUCAS ROJAS cuenta con una página web de venta al público a nivel general, y también dispone de una plataforma adaptable al usuario (Central de Compras Digital) para las entidades y empresas que requieren de un control total de sus compras y/o gastos ya sea de forma centralizada o por delegaciones, con gestión interna de sus pedidos,

albaranes y facturas. Toda petición de material a través de estos medios supone un importante ahorro tanto de tramitación, como de manipulación como de tiempo.

En materia medioambiental LUCAS ROJAS cuenta con la norma ISO 14001 cumpliendo con todos los requisitos para establecer un Sistema de Gestión Ambiental eficiente. Presenta certificado en anejos.

Así mismo cuenta con certificación ISO 9001 cumpliendo con las expectativas en materia de calidad que una empresa debe tener en cuenta para satisfacer a sus clientes. Presenta certificado en anejos.

Respecto a la justificación para esta oferta en concreto, además de lo anteriormente señalado comenta que:

Que, para la justificación de todo lo descrito, aporta diversa documentación que justifica que la oferta se ha realizado con unos márgenes normales para nuestra actividad, ya que su potencial de compra hace que estas mejoras en los costos puedan ser aplicadas directamente al cliente.

La empresa LUCAS ROJAS, SL tiene una trayectoria laboral de más de 50 años, concretamente, desde el año 1961. Es desde hace 10 años que se han especializado en el sector de las licitaciones y tienen una gran capacidad de respuesta y experiencia en el sector. Es por ello por lo que dicen poder garantizar sus marcas, productos y proveedores con ventas en todo el territorio nacional, tanto en organismos públicos como en empresas privadas. Siendo numerosos sus clientes, como Ayuntamientos, Diputaciones, Entidades Públicas, Aeropuertos, Ministerios, etc. En loa anejos presenta numerosa documentación que lo acredita, aunque no pueda tenerse en cuenta o se relacione a los precios presentados en esta oferta.

Son importadores directos de numerosos artículos, lo que les permite ofrecer unos precios competitivos e inferiores a otros competidores. Su personal está formado por una amplia variedad de categorías, desde ingenieros informáticos y licenciados en finanzas y derecho, como mozos de almacén y técnicos.

LUCAS ROJAS, S.L., en su estrategia de Ventas, se dirige a clientes de Administración Pública (local, regional y estatal) y Empresa Privada (desde autónomos hasta multinacionales). Que en la Administración Pública presta sus servicios 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, etc....

LUCAS ROJAS, S.L. facturó durante el ejercicio del **2024 un importe de 3.072.929,66 €** siendo el volumen de este contrato/lote (importe anual **30.263,04 €**), **tan sólo un 0,98% de**

dicha cifra facturada. Por consiguiente, según lo que reportan, este concurso es de un importe que en ningún caso afecta a la capacidad de atención del mismo por parte de LUCAS ROJAS, S.L. ni cuya ejecución pueda suponer riesgo a la viabilidad económica de la empresa. Ni tampoco supone un importe o volumen de difícil gestión comercial y/o logístico.

LUCAS ROJAS, S.L. tiene más de 6.000 clientes activos y con alta rotación de pedidos mensual. Lógicamente estas cifras suponen un elemento diferenciador.

Que, por volumen de compras, como ya ha indicado anteriormente LUCAS ROJAS, S.L., obtiene una serie de ventajas en puntos porcentuales, desde el **2,00% hasta el 13%** en concepto de RAPPELS, CONTRIBUCIONES AL MARKETING, DESCUENTOS POR PRONTO PAGO, ETC..., que se aplican en favor del cliente. Aporta un ejemplo de Rappels en el anejo aunque su cuantía sea en porcentaje muy inferior al Importe neto de la cifra de negocios anual.

En términos operativos, LUCAS ROJAS, S.L., cuenta con una plataforma online de compras y un catálogo físico completo que optimiza la gestión de pedidos, facturación y entregas. Esto no solo reduce significativamente los tiempos de respuesta, sino también los costes administrativos. Debido a que participa en una red de compras, es posible realizar entregas directamente desde el fabricante al cliente, logrando una optimización de los costes logísticos.

LUCAS ROJAS, S.L. tiene una amplia experiencia en la gestión de contratos similares con el Sector Público, prestando servicio de suministro como a los contratados en este procedimiento, siendo adjudicatario en la actualidad de contratos similares en cuanto a contenido, alcance y condiciones, detallando organismos, expedientes y su cuantía anual.

LUCAS ROJAS, S.L. para determinados concursos, por estrategia comercial, al tratarse de clientes especiales, con unos periodos de ejecución prorrogables o dilatados, etc..., acuerda con los fabricantes unos precios aun mejores que los que son establecidos en tarifa.

LUCAS ROJAS, S.L. declara su respeto, cumpliendo la legislación y disposiciones relativas a la Protección del Empleo y las condiciones de trabajo vigentes en sus Centros de Trabajo.

Toda su gestión comercial, técnica y administrativa es realizada por un conjunto de 22 personas, sus empleados, el mayor activo que se acredita en el adjunto TC-2. Aunque no detalla los porcentajes de costes del personal que se aplicarían a este contrato. Dice que la contratación laboral de toda su plantilla se realiza conforme convenio colectivo de aplicación (CONVENIO PROVINCIAL DEL CICLO DE COMERCIO DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA, Código 14000025011981).

Comenta que todos los pedidos formalizados antes de las 12:00 horas son preparados por nuestro equipo de almacén en el mismo día y quedan entregados a través de nuestras agencias en un plazo no superior a 24 horas.

Respecto a estocaje, comenta que tienen en stock más de 20.000 referencias totalmente ubicadas en una superficie de más de 2000 metros cuadrados, dándoles una capacidad de respuesta de servicio muy alta, contando con instalaciones propias tecnificadas y automatizadas, gestión logística, gestión de proveedores, maximización de rappels por volumen de compra, gestión óptima de costes...

No subcontratan servicios, siendo totalmente autónomos e independientes para obrar por cuenta propia sin necesidad de formalizar ninguna UTE y/o depender de terceras personas o sociedades.

Comentan también que ni se han pedido ni se van a pedir ayudas al estado por la realización y formalización de nuestros servicios.

LUCAS ROJAS, S.L. pertenece a un grupo de compras consolidadas, permitiéndole acceder a productos con precios más competitivos. Esto está respaldado por un alto volumen de transacciones, obteniendo incentivos comerciales desde el 0,5% hasta el 7%, los cuales se reflejan en mejores precios para los clientes.

En cuanto a transporte y su coste comentan que, en todo el territorio nacional, la distribución se realiza a través de agencias de transporte líderes en el sector como son DHL, CORREOS EXPRESS... así como con Operadores Logísticos como CBL y REDUX, lo cual les hace tener unas tarifas de transporte óptimas para todo el territorio nacional, incluidas las Islas Baleares. El importe logístico supone tan sólo un 4% sobre la venta en Península, como es el caso de esta oferta o licitación en concreto.

Comenta que justificaciones parecidas han sido tenidas en cuenta y se han valorado como justificativas en otros requerimientos anteriores de bajas temerarias en otros organismos aunque esto no puede ser tenido en consideración, puesto que ignoramos si los precios, condiciones, pliegos eran los mismos o similares.

Según su criterio con la documentación aportada se acredita que LUCAS ROJAS, S.L. está perfectamente capacitada profesional y técnicamente para la ejecución del contrato en las condiciones ofertadas, y certifica el cumplimiento y pleno respeto de todas las obligaciones previstas en el este contrato.

La propuesta comercial la definen a partir de un sistema que analiza múltiples variables (costes operativos, rotación del inventario, rentabilidad individual de los productos...). y LUCAS ROJAS, S.L. se compromete a la ejecución del contrato aportando y presentando toda aquella

información y documentación que resulten pertinentes a tal efecto a requerimiento del órgano de contratación.

Adicionalmente aporta en Anejos numerosa documentación que aunque no pueda relacionarse con esta oferta concreta, ni por lo tanto valorarse, si demuestra su elevado nivel de contratación, presentando certificados de ejecución de muchas empresas u otros procesos de bajas temerarias superados.

En su conjunto la justificación, esta detallada, de todo lo expuesto pueden sacarse datos que justifican su elevado número de negocio, su experiencia, su buen sistema de gestión, sus descuentos tanto de fabricantes como de transportistas por volúmenes de compras, teniendo en cuenta su gestión y beneficios aportados en lo que realiza con fabricación propia, su bajo nivel de contratación de personal para el elevado volumen de negocio, aunque no concrete en este caso de esta oferta, si relaciona en su momento el importe anual de este contrato con su volumen de negocio anual, aportando documentación que lo acredita.

Tras el análisis de todos los datos mencionados **se entiende justificada** la oferta económica realizada por **LUCAS ROJAS S.L.**

3. CONCLUSIONES

Expuesto cuanto antecede, se procede mediante el presente informe a elevar a la Mesa de Contratación designada por el órgano de contratación para la valoración de las ofertas en este procedimiento la propuesta de **admisión** en la clasificación de ofertas de la proposición formulada por el licitador **LUCAS ROJAS S.L.**

En Zaragoza, a la fecha de la firma electrónica.

El promotor del contrato

Fdo.: D. Luis E. Ribot Gómez de Salazar
Jefe del Área de Soporte General de SARGA