

Informe técnico sobre la justificación de la viabilidad de la oferta incurrida en valores que la hacen presuntamente anormal o desproporcionada, presentada por NOWORDLOST SL en el procedimiento de contratación relativo al "Acuerdo Marco relativo al servicio de producción multimedia de recursos de aprendizaje para UOC Corporate"

Expediente HSE00027/2022

En fecha 21 de octubre de 2022, el director de la Universitat Oberta de Catalunya, el Sr. D. Antoni Cahner Monzó, en su condición de Órgano de Contratación, acordó iniciar el procedimiento de contratación de referencia.

La convocatoria de este procedimiento se publicó en fecha 24 de octubre de 2022 en el Perfil del Contratante de esta entidad. El plazo fijado para la presentación de las proposiciones era el día 28 de noviembre de 2022 a las 10:00 h.

La empresa que ha sido admitida en el presente procedimiento es:

Lotes	Empresa admitida
LOTE 3	NOWORDLOST SL

En fecha 12 de enero de 2023, se procedió a la apertura del Sobre n.º 3 de la oferta presentada y admitida para el Lote 3, el cual comprende la propuesta evaluable mediante la aplicación de fórmulas.

Aplicados los parámetros recogidos en el Apartado Y del Cuadro de referencias del Pliego de Cláusulas Particulares para declarar que una oferta contiene valores anormales o desproporcionados, se ha detectado que la oferta presentada por la siguiente empresa presenta valores que la hacen presuntamente anormal o desproporcionada:

Lotes	Empresa cuya oferta presenta valores que la
-------	---

	hacen presuntamente anormal o desproporcionada
LOTE 3	NOWORDLOST SL

En concreto, el Anexo 3.1 del Pliego de Cláusulas de Establecimiento del Acuerdo Marco establece los siguientes criterios para determinar si una oferta contiene valores anormales o desproporcionados:

La determinació de les ofertes que presentin uns valors anormals o temeraris s'ha de dur a terme en funció dels límits i els paràmetres objectius establerts a continuació:

a. Si concorre una empresa licitadora, es considera que l'oferta és anormal si compleix els dos criteris següents:

1. Que l'oferta econòmica sigui un 25% més baixa que el pressupost de licitació.
2. Que la puntuació que li correspongui en la resta de criteris d'adjudicació, avaluables de forma automàtica diferents del preu, sigui superior al 80% de la puntuació màxima assolible amb aquests criteris.

b. Si concorren dues empreses licitadores, es considera oferta anormal la que compleixi el criteri següent:

1. Que la puntuació total que li correspongui en la suma de punts de tots els criteris d'adjudicació avaluables de forma automàtica sigui superior en més d'un 20% a la puntuació total més baixa.

c. Si concorren tres o més empreses licitadores, es considera oferta anormal la que compleixi un dels dos criteris següents:

1. Quan no hi ha cap puntuació per sota del 90% de la mitjana aritmètica de totes les puntuacions de criteris avaluables de forma automàtica:
 - Que la puntuació de la oferta sigui superior en més d'un 10% a la mitjana aritmètica de totes les puntuacions.
2. Quan hi ha puntuacions per sota del 90% de la mitjana aritmètica de totes les puntuacions de criteris avaluables de forma automàtica:
 - Que, un cop excloses les puntuacions inferiors al 90% de la mitjana aritmètica de totes les puntuacions, la puntuació de la oferta sigui superior en més d'un 10% a la mitjana aritmètica de les puntuacions que no han estat excloses.

Por este motivo, fue necesario proceder según se determina en la cláusula 14 del Pliego de Cláusulas de Establecimiento del Acuerdo Marco, en el sentido de efectuar el correspondiente requerimiento para que se justificara y desglosara razonadamente y detalladamente el bajo nivel de precios y se justificara la viabilidad de la oferta, mediante la presentación de aquella información y documentos que resulten pertinentes a estos efectos.

Una vez recibida la justificación por parte de la empresa dentro del plazo conferido al efecto, se procede a su análisis mediante el presente informe, partiendo de que la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público y la doctrina no parten de que el licitador deba justificar exhaustivamente la oferta que presente valores desproporcionados, sino de argumentar de forma convincente que la oferta es viable, permitiendo al órgano de contratación llegar a la convicción de que la misma se puede cumplir (Resoluciones 488/2015, de 22 de mayo de 2015, y 683/2014, de

17 de septiembre de 2014). Además, la justificación debe ser mayor a mayor desproporción. Se pronuncia el TACRC, entre otros, en sus Resoluciones 541/2014, de 11 de julio de 2014, 1005/15, de 30 de octubre de 2015, y 433/2014, de 30 de mayo de 2014, al sostener, en todas ellas, que:

"(...) no se trata de justificar exhaustivamente la oferta desproporcionada, sino de proveer de argumentos que permitan al órgano de contratación llegar a la convicción de que se puede llevar a cabo; obviamente, tales argumentos o justificaciones deberán ser más profundos cuanto mayor sea la desproporción de la oferta"

A) NOWORDLOST

En primer lugar, Nowordlost SL justifica y avala su oferta destacando que se trata de una empresa de traducción on-line. Debido a los cambios a nivel digital que han aparecido durante la última década, junto con la globalización económica, en la mayoría de empresas surgió la necesidad de comunicarse de forma multilingüe y de manera inmediata.

En segundo lugar, la empresa señala que detectó un *gap* en el mercado en el sentido de que las agencias de traducción convencionales tienen establecidos procesos que retrasan el inicio de los proyectos de sus clientes, y no les permiten ofrecer una velocidad satisfactoria a la hora de comunicarse con su audiencia internacional. Por ello, Nowordlost decidió apostar por la tecnología, y encontrar sistemas que permitieran automatizar las tareas administrativas que no aportan valor a la traducción. Así, según indica la empresa, mediante el uso de su plataforma, consigue:

- 1- Reducir la carga administrativa de las personas solicitantes de servicios de traducción.
- 2- Mejorar los plazos de entrega y, consecuentemente, ayudar a sus clientes a reducir el time-to-market de sus productos/servicios/comunicaciones.
- 3- Reducir el coste de la traducción.

En tercer lugar, el licitador alega que gracias a la digitalización de procesos administrativos como la solicitud, la cotización, el encargo, la facturación, el envío de ficheros traducidos o la asignación de proyectos a sus lingüistas (entre muchos otros), Nowordlost consigue reducir sus costes operativos y, consecuentemente, es capaz de ofrecer tarifas muy competitivas en el mercado español sin que suponga un empeoramiento de la calidad ofrecida en nuestras traducciones.

En cuarto y último, menciona que los traductores con los que colabora son lingüistas profesionales, nativos del idioma de destino y especializados en distintos ámbitos a los que se prohíbe hacer uso de traductores automáticos lo que permite respetar su política de calidad.

En definitiva, la justificación aportada por la empresa es completa y no se desprende que se fundamente en hipótesis o prácticas inadecuadas desde el punto de vista técnico, jurídico o económico. Además, no se infiere que se vulnere la normativa sobre subcontratación, que se incumplan las obligaciones aplicables en materia medioambiental, social o laboral, nacional o internacional.

Por todo lo expuesto, se considera que la empresa NOWORDLOST SL ha justificado suficientemente la viabilidad de su oferta y, por tanto, que puede ejecutar el servicio según las circunstancias habituales de mercado y dando cumplimiento a las condiciones y requerimientos

previstos en la documentación contractual.

En Barcelona,

Firmado,

Jordi Gutierrez Conca
Director del Área Corporate Consulting