

EXP: LICFP 23/31

ACTA DE LA MESA DE CONTRACTACIÓ PER L'ACCEPTACIÓ SOBRES LES OFERTES ECONÒMIQUES PRESUMPTAMENT TEMERÀRIES DELS LOTS 1, 3 I 5 DE LES EMPRESES LICITADORES "ECONOCOM PRODUCTS & SOLUTIONS SAU" I "SONO TECNOLOGIA AUDIOVISUAL, S.L." I DE L'EXCLUSIÓ DE L'EMPRESA "INUSUAL COMUNICACIÓ INNOVADORA SL" RESPECTE DEL LOT 5.

"Subministrament i instal·lació de material audiovisual per a la Fundació Privada de l'Hospital de la Santa Creu i Sant Pau Barcelona."

A Barcelona, 20 de juny de 2024 a les 12:00 hores es reuneix la Mesa de Contractació amb els següents assistents:

President: Sr. Jordi Bachs i Ferrer, Director Gerent la Fundació Privada de l'Hospital de la Santa Creu i Sant Pau.

Vocals: Sr. Xavier Mambrilla i Gramunt, Director d'Economia i Finances.
Sr. Joaquim Jornet i Porta, Director de l'Assessoria Jurídica.
Sr. Agustí Grau i Franquesa, Director d'Enginyeria i Obres.
Sr. Josep M^a. Coll i Arqué, Coordinador de la secció de dret públic.

Secretari: Sr. Xavier Borrat i Puig, lletrat de l'Assessoria Jurídica.

La reunió té per objecte procedir a valorar l'admissió o exclusió de l'oferta econòmica presumptament anormal o desproporcionada d'acord amb els criteris de presumpció de temeritat de l'Annex 3, de les empreses "ECONOCOM PRODUCTS & SOLUTIONS SAU", "SONO TECNOLOGIA AUDIOVISUAL S.L." i "INUSUAL COMUNICACIÓ INNOVADORA SL".

Concretament havien de justificar-se la viabilitat econòmica de les propostes objectives del següents lots, atès les mateixes han estat considerades com a presumptament temeràries:

1. "ECONOCOM PRODUCTS & SOLUTIONS SAU:

- LOT 1 "IMATGE": % de descompte sobre "altres equipaments".
- LOT 3 "SO": % de descompte sobre els "altres equipaments"

2. "SONO TECNOLOGIA AUDIOVISUAL, S.L.":

- LOT 1 "IMATGE": % de descompte sobre "altres equipaments".
- LOT 3 "SO": % de descompte sobre els "altres equipaments".
- LOT 5 "PANTALLES LED": % de descompte sobre els "altres equipaments" i l'oferta global del subministrament de les pantalles LED.

3. "INUSUAL COMUNICACIÓ INNOVADORA, SL":

- LOT 5 "PANTALLES LED": % de descompte sobre els "altres equipaments".

Després d'analitzar els motius al·legats per l'empresa licitadora, els diferents membres de la mesa de contractació, han decidit per unanimitat, admetre les propostes econòmiques de dues de les 3 empreses requerides, en el benentès que l'empresa "INUSUAL COMUNICACIÓN INNOVADORA, SL" no va atendre al requeriment de justificació de viabilitat de la seva proposta econòmica en temps i forma, resultant-ne exclosa del present procediment d'adjudicació, pels motius que es traslladaran a continuació.

Antecedents:

- Vist que en data 16 d'abril de 2024, a les 12:15 hores es va constituir la Mesa de Contractació, tenint lloc l'obertura privada de la documentació general continguda en el sobre número 1, on es constatà que totes les empreses presentades a la licitació van presentar correctament la documentació acreditativa.
- Que en data 18 d'abril de 2024, a les 12:00 hores, es va procedir a l'obertura pública del les ofertes tècniques (sobre número 2) de les empreses admeses a la licitació. L'obertura del sobre 2 es realitzà de forma telemàtica, assistint a la reunió alguns dels representants de les empreses licitadores. Un cop obert el contingut del sobre núm. 2 es va acordar donar trasllat del mateix al Departament d'Enginyeria i Serveis generals per tal que emetés el corresponent informe de valoració relatiu als criteris subjectius.
- Que en data 10 de juny de 2024, a les 12:00 hores, es va procedir a l'obertura pública de les ofertes econòmiques (sobre número 3) de la resta d'empreses admeses a la licitació. L'obertura del sobre 3 es va realitzar de forma telemàtica, assistint a la reunió els representants de les empreses admeses a la licitació. Prèviament a procedir a l'acte d'obertura pública de les propostes econòmiques, es va facilitar als membres de la Mesa, el resum dels resultats del sobre número 2 relatiu a les propostes tècniques, que es reproduïx a continuació:

QUADRE RESUM DE PUNTUACIONS LOT 1

	Equips	Servei tècnic	Mediambient	TOTAL
Oferta	1.1	1.2	1.3	
ECONOCOM	24,0	5,0	1,0	30,0
INS-DIGITAL	15,0	2,0	0,2	17,2
PROVITEC	21,0	2,0	0,1	23,1
RUYBESA	21,0	3,0	0,8	24,8
SONO	25,0	8,0	1,8	34,8

QUADRE RESUM DE PUNTUACIONS LOT 2

	Equips	Servei tècnic	Mediambient	TOTAL
Oferta	1.1	1.2	1.3	
RUYBESA	21,0	3,0	0,8	24,8
SONO	25,0	8,0	1,8	34,8

QUADRE RESUM DE PUNTUACIONS LOT 3

Oferta	Equips	Servei tecnic	Mediambient	TOTAL
	1.1	1.2	1.3	
ARQUITECTURA MULTIMEDIA	30,0	0,0	0,4	30,4
ECONOCOM	24,0	5,0	1,0	30,0
INS-DIGITAL	15,0	2,0	0,2	17,2
RUYBESA	21,0	3,0	0,8	24,8
SONO	25,0	8,0	1,8	34,8

QUADRE RESUM DE PUNTUACIONS LOT 4

Oferta	Equips	Servei tecnic	Mediambient	TOTAL
	1.1	1.2	1.3	
ARQUITECTURA MULTIMEDIA	30,0	5,0	0,4	35,4
SONO	25,0	8,0	1,8	34,8

QUADRE RESUM DE PUNTUACIONS LOT 5

Oferta	Equips	Servei tecnic	Mediambient	TOTAL
	1.1	1.2	1.3	
INS-DIGITAL	18,0	2,0	0,2	20,2
INUSUAL COMUNICACIÓN	19,0	2,0	0,7	21,7
RUYBESA	30,0	3,0	0,8	33,8
SONO	29,5	8,0	1,8	39,3
CODETIC	24,5	5,0	1,1	30,6

Posteriorment, es va procedir en acte públic telemàtic per part de la Mesa de Contractació, a l'obertura de les ofertes econòmiques (Sobre nº 3) de les empreses admeses a la licitació.

- Un cop estudiades totes les propostes del sobre 3, es va detectar que algunes de les propostes econòmiques de les empreses "ECONOCOM PRODUCTS & SOLUTIONS SAU", "SONO TECNOLOGIA AUDIOVISUAL, S.L" i "INUSUAL COMUNICACIÓN INNOVADORA, SL", van ostentar la consideració d'ofertes presumptament temeràries, requerint-se justificar la viabilitat econòmica de les propostes objectives en aplicació de l'establert a l'annex núm. 3 del PCP.



Per aquest motiu en data 12 de juny de 2024 es va procedir a l'enviament dels escrits de justificació de temeritat de cadascun dels lots afectats per cada empresa individual, per tal que justifiqués la viabilitat de la seva oferta.

En data 19 de juny de 2024, dues de les tres empreses requerides (ECONOCOM PRODUCTS & SOLUTIONS SAU", "SONO TECNOLOGIA AUDIOVISUAL S.L.") van aportar els seus escrits de justificació de viabilitat de la seva proposta econòmica.

Concretament, per part de l'empresa "ECONOCOM PRODUCTS & SOLUTIONS SAU", es va justificar la viabilitat del LOT 1 "IMATGE": % de descompte sobre "altres equipaments" i del LOT 3 "SO": % de descompte sobre els "altres equipaments. Respecte de l'empresa "SONO TECNOLOGIA AUDIOVISUAL, S.L.", es va justificar la viabilitat del LOT 1 "IMATGE": % de descompte sobre "altres equipaments", del LOT 3 "SO": % de descompte sobre els "altres equipaments" i finalment del LOT 5 "PANTALLES LED": % de descompte sobre els "altres equipaments" i l'oferta global del subministrament de les pantalles LED, donant-se trasllat de la resposta al departament responsable del contracte.

La motivació de la decisió adoptada per la mesa de contractació, es fonamenta en els següents arguments jurídics:

1. Consideracions de caràcter legal.

En primer lloc, s'han pres en consideració els pronunciaments emesos per part d'òrgans consultius de contractació administrativa entorn de la qüestió suscitada i la doctrina reiterada dels "Tribunals Administratius de Recursos Contractuals" en matèria d'ofertes presumptament temeràries o desproporcionades. En aquest sentit, han de citar-se expressament "**l'informe 4/2018 de la Junta Consultiva de Contractació Administrativa de Canàries**, on es conclou el següent:

1--Quan s'utilitzin una pluralitat de criteris d'adjudicació, s'estarà al que s'estableix en els plecs, els quals han d'establir els paràmetres objectius que permetin identificar els supòsits en els quals una oferta es presumeixi anormal o desproporcionada, referits a l'oferta considerada en el seu conjunt, per la qual cosa una proposició presentada per un operador econòmic pot determinar-se que és anormalment baixa per un criteri d'adjudicació diferent a l'import.

*2.- Correspon als òrgans de contractació l'acceptació o rebuig de l'oferta que no pot ser complerta a conseqüència de la inclusió de valors anormals, sent **funció de la mesa de contractació efectuar la corresponent proposta degudament fonamentada d'acceptació o exclusió.***

Del precitat informe, s'extreu la conclusió que és funció de la mesa de contractació, a la vista de la constatació en el present procediment que una oferta incorre en desproporció en un criteri d'adjudicació objectiu, proposar després de l'oportuna valoració a l'òrgan de contractació, la seva acceptació o exclusió ha de ser mitjançant una proposta tant jurídica com tècnicament fonamentada.

En el mateix sentit, es pronuncia l'**article 149** de la Llei de Contractes del Sector Públic, relatiu a les "**Ofertes anormalment baixes**", quan del seu apartat sisè es diu que "**La mesa de contractació, o en defecte d'això, l'òrgan de contractació avaluarà tota la informació i documentació proporcionada pel licitador en termini i, en el cas que es tracti de la mesa de contractació, elevarà de forma motivada la corresponent proposta d'acceptació o rebuig a l'òrgan de contractació.** En

cap cas s'acordarà l'acceptació d'una oferta, sense que la proposta de la mesa de contractació en aquest sentit estigui degudament motivada'.

Així doncs, l'article 149 de la LCSP, estableix la facultat a l'òrgan de contractació d'evitar que en l'execució del contracte es frustri com a conseqüència d'una proposició que en atenció als seus valors sigui desproporcionada no complint-se la finalitat institucional que es persegueix amb el contracte. Així doncs, s'entén com a doctrina consolidada del TJUE, que les Administracions contractants no poden excloure d'acord amb una fórmula matemàtica determinades proposicions dels licitadors sense verificar ho en un procediment contradictori la solidesa de la seva proposta, o sigui, s'exigeix un debat contradictori a fi que el licitador pugui provar que la seva oferta es viable i destinada a evitar la arbitrarietat del poder adjudicador als efectes de garantir una saludable competència entre les empreses.

En conseqüència, pel que a la decisió de fons, tal i com es desprèn de la **“Resolució 344/2015 del Tribunal Central de Recursos Contractuals”**, *“ La segona es refereix a la possibilitat que, fins i tot donant-se les circumstàncies previstes reglamentàriament o en els plecs, l'apreciació del caràcter anormal de la baixa o desproporcionat dels elements de l'oferta, no es produeixi de manera automàtica permetent, en tot cas, que les empreses afectades exposin les justificacions que considerin serveixen de fonament a les seves ofertes.*

“Finalment, constitueix també una limitació a la facultat que es reconeix als òrgans de contractació per a declarar que una oferta és anormalment baixa o desproporcionada el fet que, en tot cas, aquesta apreciació ha d'anar matisada per la consideració que tals circumstàncies la facin inviable de cara a l'execució del contracte. Per tant, no es tracta que una oferta pel mer fet de ser massa baixa o per contenir elements desproporcionats hagi de ser exclosa de l'adjudicació, sinó que aquesta exclusió només serà admissible en el cas que tals circumstàncies facin que el contracte no sigui executable...”

En conseqüència, el legislador ha atorgat total llibertat als poders adjudicadors perquè fixin via els plecs de clàusules particulars, quins son els paràmetres per determinar que una oferta pot ser considerada inicialment com a desproporcionada, però ja s'adverteix que en cap cas, la inicial apreciació d'una oferta com a presumptament desproporcionada, comporta automàticament l'exclusió del licitador que l'ha formulat, ans al contrari, s'inicia un procés contradictori de justificació de la seva oferta i de precisió de les condicions de la mateixa, per determinar si es viable o no.

Així es manifesta la **“Resolució 085/2018, del Tribunal Administratiu de Recursos Contractuals de la Comunitat Autònoma de Canàries”**, que va dictaminar que *“És doctrina reiterada dels Tribunals de Recursos Contractuals la que sosté que l'apreciació que l'oferta té valors anormals o desproporcionats no és una fi en si mateixa, sinó un indicatiu per a establir que la proposició no pot ser complerta a conseqüència d'això i que per tant no ha de fer-se l'adjudicació a qui l'hagués presentat. D'acord amb això, l'apreciació de si és possible el compliment de la proposició o no, ha de ser conseqüència d'una valoració dels diferents elements que concorren en l'oferta i de les característiques de la pròpia empresa licitadora no sent possible la seva aplicació automàtica (Resolució 257/2016, de 8 d'abril de 2016 del TACRC).*

L'apreciació de l'anormalitat o desproporció d'una proposició requereix la prèvia tramitació d'un procediment en el qual es doni oportunitat al licitador identificat perquè demostrï que la seva proposició pot ser complerta i se sol·liciti l'informe del servei tècnic corresponent. En aquest sentit,

la STJUE de 27 de novembre de 2001 (assumptes acumulats C-285/99 i C-286/99. ECLI:EU:C:2001:640), en el seu considerant 5, ve a assenyalar que la identificació d'una oferta desproporcionada exigeix al poder adjudicador que sol·liciti per escrit les «(...) precisions sobre els concrets elements de l'oferta sospitosa d'anomalia que li hagin fet tenir dubtes i valori després aquesta oferta a la llum de les justificacions facilitades pel licitador afectat en resposta a la referida petició.», i en el seu considerant 53 que és necessari que «(...) cada licitador sospitós d'haver presentat una oferta anormalment baixa disposi de la facultat d'aportar tot tipus de justificacions sobre els diferents components de la seva oferta en un moment –que necessàriament ha de ser posterior a l'obertura de totes les pliques– en el qual tingui coneixement no sols del llinar d'anomalia aplicable a la corresponent licitació i del fet que la seva oferta hagi perit anormalment baixa, sinó també dels punts precisos que hagin suscitat els dubtes de l'entitat adjudicadora.»”

En aquest sentit, el procés de verificació contradictori, es tractarà de comprovar per l'òrgan de contractació, la viabilitat i l'encert de la proposta en els termes en que fou presentada, consistint bàsicament en un aclariment dels elements que el licitador va fonamentar la seva oferta i amb la verificació que amb el precitat aclariment, la mateixa es viable conforme a l'execució de la prestació que constitueix l'objecte del contracte, quedant garantida amb la forma i les condicions establertes en els plec de condicions.

Aquest procés de verificació contradictòria, compren essencialment tres actuacions bàsiques, que son:

- Inicialment l'audiència del licitador, perquè justifiqui la seva oferta o proposició (requeriment enviat i ja aportat en data 12 i 19 de juny de 2024).
- Seguidament el contar amb un assessorament tècnic adequat per ajudi a acreditar el raonament i la racionalitat de quant s'ha justificat per part del licitador (esdevenint essencials per obtenir una correcta motivació i congruència en les decisions administratives).
- Finalment la resolució motivada de l'òrgan de contractació tant d'acceptació com d'exclusió, en base als raonaments dels assessors tècnics.

Es recorda que el concepte de temeritat, ha tenir-se present el tipus de contracte, la prestació amb la seva complexitat i les referències dels preus de mercat i convenis col·lectius d'aplicació, ja que la mera aplicació de topalls matemàtics, no permet la declaració de temeritat de forma automàtica, atès es una mera presumpció, que una vegada analitzats els informes justificatius de les empreses licitadores, s'exigeix d'una motivació concreta, suficient i raonada, on s'acrediti la impossibilitat de complir adequadament amb les prestacions del contracte i del risc conseqüent per l'interès públic.

Els principals aspectes a tenir en compte de l'article 149 de la LCSP, consisteixen en:

- L'obligatorietat d'establir paràmetres objectius que hauran de permetre o identificar els casos en que una oferta es considera anormal, sempre referits a la seva oferta en global.
- La necessitat que el licitador, justifiqui i especifiqui de forma raonada i detalla el baix nivell de preus o costos o qualsevol altre paràmetre en base al qual s'hagi definit la temeritat.
- L'obligació de l'òrgan de contractació, de refusar l'oferta si comprova que es anormalment baixa perquè vulnera la normativa sobre subcontractació o no compleix amb les obligacions aplicables en matèria mediambiental, social o laboral, nacional o



internacional, incloent-hi els incompliments dels convenis col·lectius sectorials vigents, en aplicació de lo establert en els articles 201 de la LCSP.

- La consideració de que la justificació no explica satisfactòriament el baix nivell de costos o preus proposats pel licitador, quan aquesta sigui incompleta o es fonamenti en hipòtesis o pràctiques inadequades des del punt de vista tècnic, jurídic o econòmic.
- La prohibició d'acceptar una oferta, sense la proposta de la mesa de contractació en aquets sentit degudament motivada.
- L'obligació de refusar les ofertes incurses en temeritat si estan basades en hipòtesis o en pràctiques inadequades des de una perspectiva tècnica, econòmica o jurídica.
- L'obligació de l'òrgan de contractació, d'establir els mecanismes adequats per realitzar un seguiment detallat de l'execució del contracte, quan l'empresa licitadora que hagués estat incursa en presumpció de temeritat, hagués resultat adjudicatària del contracte, amb l'objectiu de garantir la correcta execució del contracte sense que es produeixin una disminució en la qualitat dels serveis contractats.

D'acord amb l'escrit de temeritat enviat el dia 12 de juny de 2024 a les empreses licitadores de l'àmbit del subministrament dels materials audiovisuals, els elements que seran objecte d'anàlisi tant des del punt de vista jurídic com tècnic, seran els següents:

- *L'estalvi que suposa a l'empresa el procediment triat per a l'execució del contracte de serveis de seguretat, aportant-se l'anàlisi del procediment de la prestació del servei per unitats o conceptes, on consti:*
 - o *El desglossament de l'oferta, que especifiqui l'import de cada unitat o concepte necessari per a la prestació del servei. Atenció amb els costos salarials que no han de ser inferiors als que constin en el conveni d'aplicació corresponent.*
 - o *Càlcul dels costos mitjans auxiliars i indirectes, si n'hi ha o estalvis en aquests conceptes.*
 - o *Aportar pressupostos o compromisos de proveïdors o de col·laboradors externs dels treballs que justifiquin el preu ofert.*
 - o *Anàlisi detallada d'unitats i conceptes que componen el servei.*
 - o *Despeses generals, benefici industrial o despeses en seguretat i salut.*
- *Les solucions tècniques adoptades o les condicions excepcionalment favorables de que disposa l'empresa licitadora per a prestar els serveis.*
- *L'originalitat dels serveis proposats per l'empresa licitadora.*
- *El compliment de les obligacions aplicables en matèria ambiental, social i laboral establertes en el dret de la Unió, el dret nacional, els convenis col·lectius o per les disposicions de dret internacional medi ambiental, social i laboral que vinculen a l'Estat i en particular les enumerades en l'Annex V de la LCSP.*
- *El Compliment de les condicions de treball vigents, condicions salarials, d'horaris i de seguretat i salut en el treball.*
- *El compliment de les obligacions en matèria de subcontractació.*
- *La possible obtenció d'una ajuda estatal per part de l'empresa licitadora.*

2. Consideracions en relació amb l'oferta presentada per l'empresa licitadora "ECONOCOM PRODUCTS & SOLUTIONS SAU".

El requeriment enviat a l'empresa de subministrament s'enfocava essencialment en la justificació de la viabilitat econòmica dels següents dos lots, concretament del:

- LOT 1 "IMATGE": % de descompte sobre "altres equipaments"
- LOT 3 "SO": % de descompte sobre els "altres equipaments"

D'acord amb els criteris objectius establerts en el Plec de clàusules particulars per al càlcul d'ofertes anormals o desproporcionades (annex núm. 3), aquestes dues propostes van estar considerades com a presumptament anormals o desproporcionades, d'acord als càlculs que es reproduïxen a continuació:

LOT 1 "IMATGE": % de descompte sobre "altres equipaments".

1.2.- Descompte sobre "altres" equipaments: 10 punts.

El licitador presentarà oferta pel descomptes sobre PVP, per sobre del descompte de licitació. S'assignarà la màxima puntuació al licitador, que ofereixi el descomptes més elevat i a la resta d'ofertes s'assignaran proporcionalment aplicant la següent fórmula:

$$Pv = \left[1 - \left(\frac{Om - Ov}{IL} \right) \times \left(\frac{1}{VP} \right) \right] \times P$$

On:

- Pv: Puntuació de l'oferta a valorar
P: Punts criteri (10 punts)
Om: Oferta més econòmica
Ov: Oferta més a valorar
IL: Descompte de licitació (10%)
VP: Valor de Ponderació = 3

Criteris per apreciar la presumpció d'oferta anormal o desproporcionada

Per determinar aquelles ofertes que puguin ser presumptament anormal o desproporcionades es calcularà la Om (Oferta mitja) com la suma de totes les ofertes dividit pel numero d'ofertes presentades i es calcularà la desviació de l'oferta de la següent forma:

$$di = - \frac{Oi - Om}{OT}$$

On:

- di : Desviació de l'oferta analitzada
Oi: Oferta analitzada
Om: Oferta mitja

Si d_i es inferior a - 0,35 serà considerada anormal o desproporcionada.

LOT 1: IMATGE				
Descompte			10%	
	Punts		10	
	VP		3	
	Valor ofertat		Punts	di
ECONOCOM	20,00%		8,33	- 0,47
INS-DIGITAL	10,00%		5,00	0,53
PROVITEC	10,00%		5,00	0,53
RUYBESA	11,67%		5,56	0,37
SONO	25,00%		10,00	- 0,97
Mitja	15,33%			inferior a -0,35

La seva proposta de descompte sobre “altres materials”, va ser per valor de **20%** el que suposa que ha obtingut una desviació de l’oferta “ $d_i = 0,47$ ”. Aquest valor va superar el màxim de 0,35 prefixat en el criteri per apreciar la presumpta temeritat, de forma es va requerir per justificar la viabilitat de la seva proposta econòmica i que al mateix temps s’acredités que es respectaven, totes les obligacions socials i laborals establertes en el conveni col·lectiu d’aplicació.

Una vegada acreditat el càlcul que va portar a requerir a l’empresa, es procedeix a valorar la justificació individual aportada:

Per part de l’empresa licitadora “**ECONOCOM PRODUCTS & SOLUTIONS SAU**”, manifesten en el seu escrit de justificació de temeritat que gaudeixen d’un acord comercial amb diferents fabricants rellevants que els permeten oferir uns preus altament competitius i especials, així com estan exempts de costos d’enviament per tots els subministraments vinculats a la licitació. A continuació, detallen que treballen amb recursos propis de personal per les tasques vinculades a les instal·lacions dels diferents productes, no requerint tenir que subcontractar i assumir els costos derivats d’una tercera empresa instal·ladora. Finalment, fan menció a una política d’empresa molt competitiva respecte dels marges comercials a aplicar en relació als contractes de subministraments derivats de les Administracions Públiques.

En aquest sentit, atenent les explicacions i justificacions aportades per l’empresa i tenint present que el marge de temeritat no és excessiu, queda acreditada la viabilitat econòmica de la proposta econòmica de l’empresa.

LOT 3 “SO”: % de descompte sobre els “altres equipaments”.

1.2.- Descompte sobre “altres” equipaments: (màxim de 10 punts)

El licitador presentarà oferta pel descomptes sobre PVP, per sobre del descompte de licitació. S'assignarà la màxima puntuació al licitador, que ofereixi el descomptes més elevat i a la resta d'ofertes s'assignaran proporcionalment aplicant la següent fórmula:

$$Pv = \left[1 - \left(\frac{Om - Ov}{IL} \right) \times \left(\frac{1}{VP} \right) \right] \times P$$

On:

- Pv: Puntuació de l'oferta a valorar
P: Punts criteri (10 punts)
Om: Oferta més econòmica.
Ov: Oferta més a valorar.
IL: Descompte de licitació (10%)
VP: Valor de Ponderació = 3

Criteris per apreciar la presumpció d'oferta anormal o desproporcionada

Per determinar aquelles ofertes que puguin ser presumptament anormal o desproporcionades es calcularà la Om (Oferta mitja) com la suma de totes les ofertes dividit pel numero d'ofertes presentades i es calcularà la desviació de l'oferta de la següent forma:

$$di = - \frac{Oi - Om}{OT}$$

On:

- di : Desviació de l'oferta analitzada
Oi: Oferta analitzada
Om: Oferta mitja
OT: Valor de licitació

Si di es inferior a - 0,3 serà considerada anormal o desproporcionada

Del valor econòmic presentat per l'empresa licitadora en ambdós lots, es van dur a terme per els tècnics responsables de la valoració, els següents càlculs d'acord amb les formules i condicions transcrits prèviament:

LOT 3: SO				
Descompte			10%	
	Punts	10		
	VP	3		
	Valor ofertat	Punts		di
ARQUITECTURA MULTIMEDIA	4%	3,00		0,76
ECONOCOM	17%	7,33	-	0,54
INS-DIGITAL	10%	5,00		0,16
RUYBESA	1,8%	2,26		0,98
SONO	25%	10,00	-	1,34
Mitja	11,56%			inferior a -0,3

Com es va poder comprovar dels càlculs exposats, la proposta de descompte sobre "altres materials" del LOT 3 va ser per valor de **17%**, el que suposava que havia obtingut una desviació

de l'oferta de "di= -0,54". Aquest valor superava el màxim de 0,3 prefixat en el criteri per apreciar la presumpta temeritat, de forma que es va requerir la justificació la viabilitat de la seva proposta econòmica i que al mateix temps s'acrediti respectar, totes les obligacions socials i laborals establertes en el conveni col·lectiu d'aplicació.

Una vegada acreditat el càlcul que va portar a requerir a l'empresa, es procedeix a valorar la justificació individual aportada:

Per part de l'empresa licitadora "ECONOCOM PRODUCTS & SOLUTIONS SAU", manifesten en el seu escrit de justificació de temeritat que gaudeixen d'un acord comercial amb diferents fabricants rellevants que els permeten oferir uns preus altament competitius i especials, així com estan exempts de costos d'enviament per tots els subministraments vinculats a la licitació. A continuació, detallen que treballen amb recursos propis de personal per les tasques vinculades a les instal·lacions dels diferents productes, no requerint tenir que subcontractar i assumir els costos derivats d'una tercera empresa instal·ladora. Finalment, fan menció a una política d'empresa molt competitiva respecte dels marges comercials a aplicar en relació als contractes de subministraments derivats de les Administracions Públiques.

En conclusió i d'acord amb totes les circumstàncies concurrents, i estimant que es tracta d'una empresa de provada solvència tècnica com econòmica amb multitud de serveis similars al que es licita, la mesa de contractació estima que manquen elements de judici objectius, que li permetessin concloure que aquesta oferta fos inviable per l'execució del contracte.

Per això, sobre la base del principi que els contractes han de ser adjudicats a l'oferta més avantatjosa per a l'Administració, i que aquest principi només hauria de cedir en el cas d'una oferta econòmica que incompleixi els plecs (cosa que no succeeix en aquest cas) o que, per incórrer en desproporció en algun dels seus elements, fes inviable l'execució del contracte (qüestió que aquesta mesa de contractació considera que no queda acreditat en la present licitació), es proposa admetre l'oferta econòmica de l'empresa de subministrament i en conseqüència, es tingui en compte per la valoració definitiva de tots els criteris d'adjudicació juntament amb la resta d'ofertes admeses.

3. Consideracions en relació amb les ofertes econòmiques presentades per l'empresa licitadora "SONO TECNOLOGIA AUDIOVISUAL, S.L" en relació als LOTS 1, 3 i 5.

El requeriment enviat a l'empresa de subministrament s'enfocava essencialment en la justificació de la viabilitat econòmica dels següents tres lots, concretament del:

- **LOT 1 "IMATGE"**: % de descompte sobre "*altres equipaments*".
- **LOT 3 "SO"**: % de descompte sobre els "*altres equipaments*".
- **LOT 5 "PANTALLES LED"**:
 - o % de descompte sobre els "*altres equipaments*"
 - o l'oferta global del subministrament de les pantalles LED.

Es reproduïx a continuació l'aplicació dels càlculs establerts al PCP per identificar les ofertes anormalment baixes, en relació amb les seves propostes econòmiques:

LOT 1 "IMATGE": % de descompte sobre "altres equipaments".

1.2.- Descompte sobre "altres" equipaments: 10 punts.

El licitador presentarà oferta pel descomptes sobre PVP, per sobre del descompte de licitació. S'assignarà la màxima puntuació al licitador, que ofereixi el descomptes més elevat i a la resta d'ofertes s'assignaran proporcionalment aplicant la següent fórmula:

$$Pv = \left[1 - \left(\frac{Om - Ov}{IL} \right) \times \left(\frac{1}{VP} \right) \right] \times P$$

On:

Pv: Puntuació de l'oferta a valorar

P: Punts criteri (10 punts)

Om: Oferta més econòmica

Ov: Oferta més a valorar

IL: Descompte de licitació (10%)

VP: Valor de Ponderació = 3

Criteris per apreciar la presumpció d'oferta anormal o desproporcionada

Per determinar aquelles ofertes que puguin ser presumptament anormal o desproporcionades es calcularà la Om (Oferta mitja) com la suma de totes les ofertes dividit pel numero d'ofertes presentades i es calcularà la desviació de l'oferta de la següent forma:

$$di = - \frac{Oi - Om}{OT}$$

On:

di : Desviació de l'oferta analitzada

Oi: Oferta analitzada

Om: Oferta mitja

OT: Valor de licitació

Si di es inferior a - 0,35 serà considerada anormal o desproporcionada.

Es reproduïxen a continuació els càlculs justificatius:

El % del descompte de "altres equipaments" va quedar fixat en 15,33%. Segons l'establert al PCP, es considerarien ofertes presumptament desproporcionades o anormals aquelles que "di" sigui inferior a -0,35%.

Descompte		10%	
	Punts	10	
	VP	3	
	Punts		di
ECONOCOM	20,00%	8,33	-0,47

INS-DIGITAL	10,00%	5,00	0,53
PROVITEC	10,00%	5,00	0,53
RUYBESA	11,67%	5,56	0,37
SONO	25,00%	10,00	-0,97
Mitja	15,33%		inferior a -0,35

La proposta de descompte sobre “altres equipaments”, va ser per valor de **25%** el que suposava que havia obtingut una desviació de l’oferta “**di= -0,97**”. Aquest valor superava el màxim de 0,35 prefixat en el criteri per apreciar la presumpta temeritat, de forma es va requerir per justificar la viabilitat de la seva proposta econòmica, i que al mateix temps s’acredités respectar, totes les obligacions socials i laborals establertes en el conveni col·lectiu d’aplicació.

Una vegada acreditat el càlcul que va portar a requerir a l’empresa, es procedeix a valorar la justificació individual aportada:

L’empresa “**SONO TECNOLOGIA AUDIOVISUAL, S.L**” ha justificat el descompte ofertat en relació als “altres equipaments” aportant i acreditant de forma detallada unes condicions de preus i de pressupostos (Charmex) que gaudeix amb diferents proveïdors gràcies a la llarga experiència en el sector de les audiovisuals, que els permeten disposar d’unes condicions comercials i de descomptes excepcionals, que han donat lloc a una baixa del 25% de descompte.

Adjunten un resum econòmic dels marges empresarials aplicats, i el pressupost on es detallen els costos directes d’equipaments de vídeo representatius i el detall del PVP dels equips proposats. De l’anàlisi del document de justificació de la temeritat, es conclou que tenint en compte els preus oferts per part del seu proveïdor, i després de l’aplicació del marge de benefici corresponent a l’empresa, es respecten uns marges de benefici industrial que oscil·len entre el 12% i el 19% segons els productes.

Atenent a les explicacions, els pressupostos, quadres explicatius i justificacions econòmiques aportades per l’empresa licitadora, queda acreditada la viabilitat econòmica de la proposta en relació als “altres equipaments”.

LOT 3 “SO”: % de descompte sobre els “altres equipaments”.

1.2.- Descompte sobre “altres” equipaments: (màxim de 10 punts)

El licitador presentarà oferta pel descomptes sobre PVP, per sobre del descompte de licitació. S’assignarà la màxima puntuació al licitador, que ofereixi el descomptes més elevat i a la resta d’ofertes s’assignaran proporcionalment aplicant la següent fórmula:

$$Pv = \left[1 - \left(\frac{Om - Ov}{IL} \right) \times \left(\frac{1}{VP} \right) \right] \times P$$

On:

Pv: Puntuació de l’oferta a valorar

P: Punts criteri (10 punts)

Om: Oferta més econòmica.

Ov: Oferta més a valorar.

IL: Descompte de licitació (10%)



Criteris per apreciar la presumpció d'oferta anormal o desproporcionada

Per determinar aquelles ofertes que puguin ser presumptament anormal o desproporcionades es calcularà la Om (Oferta mitja) com la suma de totes les ofertes dividit pel numero d'ofertes presentades i es calcularà la desviació de l'oferta de la següent forma:

$$di = -\frac{Oi - Om}{OT}$$

On:

di : Desviació de l'oferta analitzada

Oi: Oferta analitzada

Om: Oferta mitja

OT: Valor de licitació

Si di es inferior a - 0,3 serà considerada anormal o desproporcionada

Es reproduïxen a continuació els càlculs justificatius:

El % del descompte de "altres equipaments" va quedar fixat en 11,56%. Segons l'establert al PCP, es considerarien ofertes presumptament desproporcionades o anormals aquelles que "di" sigui inferior a -0,3%.

Descompte		10%		
	Punts	10		
	VP	3		
		Punts	di	
ARQUITECTURA MULTIMEDIA	4%	3,00		0,76
ECONOCOM	17%	7,33		-0,54
INS-DIGITAL	10%	5,00		0,16
RUYBESA	1,8%	2,26		0,98
SONO	25%	10,00		-1,34
Mitja	11,56%			inferior a -0,3

La proposta de descompte sobre "altres equipaments", va ser per valor de **25%** el que suposava que havia obtingut una desviació de l'oferta "**di= -1,34**". Aquest valor superava el màxim de 0,3 prefixat en el criteri per apreciar la presumpta temeritat, de forma es va requerir justificar-se la viabilitat de la seva proposta econòmica, i que al mateix temps s'acredités respectar totes les obligacions socials i laborals establertes en el conveni col·lectiu d'aplicació.

L'empresa "**SONO TECNOLOGIA AUDIOVISUAL, S.L**" ha justificat el descompte ofertat en relació als "altres equipaments" aportant i acreditant de forma detallada unes condicions de preus i de pressupostos (Earpro) que gaudeix amb diferents proveïdors gràcies a la llarga experiència en el sector de les audiovisuals, que els permeten disposar d'unes condicions comercials i de descomptes excepcionals, que han donat lloc a una baixa del 25% de descompte.

Adjunten un resum econòmic dels marges empresarials aplicats, i el pressupost on es detallen els costos directes d'equipaments de vídeo representatius i el detall del PVP dels equips proposats.

De l'anàlisi del document de justificació de la temeritat, es conclou que tenint en compte els preus ofertats per part del seu proveïdor, i després de l'aplicació del marge de benefici corresponent a l'empresa, es respecten uns marges de benefici industrial que oscil·len entre el 10%.

Atenent a les explicacions, els pressupostos, quadres explicatius i justificacions econòmiques aportades per l'empresa licitadora, queda acreditada la viabilitat econòmica de la proposta en relació als "altres equipaments".

LOT 5 "PANTALLES LED": % de descompte sobre els altres materials i l'oferta global del subministrament de les pantalles LED.

1.1.- Proposta econòmica: (màxim de 35 punts)

El licitador presentarà oferta pel preu base de licitació del lot. Els preus individuals de cada equip del lot s'obtinran aplicant la baixa de l'oferta a cada preu individual. S'assignarà la màxima puntuació al licitador, que ofereixi el preu més baix i a la resta d'ofertes s'assignaran proporcionalment aplicant la següent fórmula:

$$Pv = \left[1 - \left(\frac{Ov - Om}{IL} \right) \times \left(\frac{1}{VP} \right) \right] \times P$$

On:

Pv: Puntuació de l'oferta a valorar

P: Punts criteri (35 punts)

Om: Oferta més econòmica

Ov: Oferta a Valorar

IL: Import de licitació (121.597,51.-€)

VP: Valor de Ponderació = 2

La proposta econòmica es fa sobre el total del Lot corresponent. A partir d'aquesta oferta es calcularà el % de baixa sobre el preu licitat i aquest valor serà el que s'utilitzarà per calcular el valor individual de cada equipament ofertat

Criteris per apreciar la presumpció d'oferta anormal o desproporcionada

Per determinar aquelles ofertes que puguin ser presumptament anormal o desproporcionades es calcularà la Om (Oferta mitja) com la suma de totes les ofertes dividit pel numero d'ofertes presentades i es calcularà la desviació de l'oferta de la següent forma:

$$di = - \frac{Oi - Om}{OT}$$

On:

di : Desviació de l'oferta analitzada

Oi: Oferta analitzada

Om: Oferta mitja

OT: Valor de licitació

Si di es superior a **0,1** serà considerada anormal o desproporcionada

Es reproduïxen a continuació els càlculs justificatius:

El preu mig de les pantalles LED, va quedar fixat en 96.556,4.-€. Segons l'establert al PCP, es considerarien ofertes presumptament desproporcionades o anormals aquelles que el "di" sigui superior a 0,1.

PANTALLES LED		121.597,51 €		
	Punts			
	VP			
		Punts		di
INS-DIGITAL	88.637,98 €	34,02		0,07
INUSUAL COMUNICACIONES	99.731,99 €	32,43		-0,03
RUYBESA	109.718,89 €	30,99		-0,11
SONO	81.846,61 €	35,00		0,12
TECNOPERPAL	102.846,86 €	31,98		-0,05
Mitja	96.556,47 €			major que 0,1

La proposta econòmica de preu per les pantalles LED, va ser per valor de **81.846,61.-€**, el que suposava que havia obtingut una desviació de l'oferta "**di= 0,12**". Aquest valor superava el màxim de 0,1 prefixat en el criteri per apreciar la presumpta temeritat, de forma es requeria justificar la viabilitat de la seva proposta econòmica, i que al mateix temps s'acredités respectar totes les obligacions socials i laborals establertes en el conveni col·lectiu d'aplicació.

L'empresa "**SONO TECNOLOGIA AUDIOVISUAL, S.L**" ha justificat la seva oferta econòmica global, aportant un llistat de pressupostos de les empreses CHARMEX, EQC i IMAGINART, que configuren el conjunt d'equipaments per a "**PANTALLES LED**" i el cost real per l'empresa.

De l'anàlisi de la documental aportada, s'observa que dels documents adjunts de resum econòmic dels marges empresarials aplicats a l'oferta global sobre les pantalles LED, els pressupostos detallen els costos directes dels equipaments i que una vegada aplicat el marge de benefici empresarial corresponent, queda palès que l'empresa licitadora pot oferir uns preus molt competius, sempre respectant els marges de benefici mínim, que en el cas que ens ocupa es per valor del 19%. Així mateix, s'aporta addicionalment les ofertes de fabricants on es pot corroborar els valors del cost real per l'empresa.

Atenent a les explicacions, els pressupostos, quadres explicatius i justificacions econòmiques aportades per l'empresa licitadora, queda acreditada la viabilitat econòmica de la proposta global en relació a l'adquisició de pantalles LED.

1.2.- Descompte sobre "altres" equipaments: (màxim de 10 punts)

El licitador presentarà oferta pel descomptes sobre PVP, per sobre del descompte de licitació. S'assignarà la màxima puntuació al licitador, que ofereixi el descomptes més elevat i a la resta d'ofertes s'assignaran proporcionalment aplicant la següent fórmula:

$$Pv = \left[1 - \left(\frac{Om - Ov}{IL} \right) \times \left(\frac{1}{VP} \right) \right] \times P$$

On:

Pv: Puntuació de l'oferta a valorar

P: Punts criteri (10 punts)

Om: Oferta més econòmica

Ov: Oferta més a valorar

IL: Descompte de licitació (10%)

VP: Valor de Ponderació = 3

Criteris per apreciar la presumpció d'oferta anormal o desproporcionada

Per determinar aquelles ofertes que puguin ser presumptament anormal o desproporcionades es calcularà la Om (Oferta mitja) com la suma de totes les ofertes dividit pel numero d'ofertes presentades i es calcularà la desviació de l'oferta de la següent forma:

$$di = - \frac{Oi - Om}{OT}$$

On:

di : Desviació de l'oferta analitzada

Oi: Oferta analitzada

Om: Oferta mitja

OT: Valor de licitació

Si di es inferior a - 0,3 serà considerada anormal o desproporcionada

Es reproduïxen a continuació els càlculs justificatius:

El % de descompte sobre els "altres equipaments", va quedar fixat en 25%. Segons l'establert al PCP, es considerarien ofertes presumptament desproporcionades o anormals aquelles que presentessin un "di" inferior a -0,3.

Altres		10%		
	Punts	10		
	VP	3		
		Punts	di	
INS-DIGITAL	10%	5,00	0,56	
INUSUAL COMUNICACIONES	22,98%	9,33	-0,74	
RUYBESA	9,77%	4,92	0,58	
SONO	25%	10,00	-0,95	
TECNOOPERPAL	10%	5,00	0,56	
Mitja	15,55%			inferior a -0,3

La proposta de % de descompte "d'altres equipaments" va ser per valor del 25%, el que suposava que havien obtingut una desviació de l'oferta "di= -0,95". Aquest valor superava el màxim de 0,3 prefixat en el criteri per apreciar la presumpcia temeritat, de forma es requeria justificar la viabilitat de la seva proposta econòmica i que al mateix temps s'acredités respectar, totes les obligacions socials i laborals establertes en el conveni col·lectiu d'aplicació.

L'empresa "SONO TECNOLOGIA AUDIOVISUAL, S.L" ha justificat el seu descompte sobre els "altres equipaments", acreditant unes condicions de preus que disposa amb diferents proveïdors del mercat, en gran mesura a la llarga experiència en el sector de les audiovisuals. Aporta addicionalment en format de documental acreditativa, un conjunt de pressupostos de proveïdors (Charmex), on es deixa constància dels descomptes econòmics que justifiquen que malgrat puguin oferir un descompte del 25%, encara els hi queda un marge de benefici industrial del 15%.

Acte seguit en l'escrit de justificació de la temeritat es deixa constància d'altres aspectes que també ajuden en global a poder oferir aquets preus tan competitius, com serien els aspectes relacionats amb el "Servei Tècnic i transports", consistents essencialment en:

- El coneixement previ que ja es disposa de l'entitat, ha permès adquirir una àmplia experiència en relació al coneixement de l'activitat empresarial desenvolupada a les seves instal·lacions, el que ha facilitat dimensionar i optimitzar els recursos i l'equip de treball de forma completament ajustada a les necessitats de la instal·lació, reduint així els costos directes, ja que el personal tècnic intern no depèn dels preus de tercers.
- Pel que respecta al servei de transports dels equipaments audiovisuals, el mateix també serà dut a terme per vehicles propis de l'empresa licitadora, optimitzant així els recursos interns i no dependent dels preus de tercers. La utilització de furgonetes elèctriques també redunda positivament en la minimització dels costos derivats del transport.

En conclusió i d'acord amb totes les circumstàncies concurrents, i estimant que es tracta d'una empresa de provada solvència tècnica com econòmica amb multitud de serveis similars al que es licita, la mesa de contractació estima que manquen elements de judici objectius, que li permetessin concloure que aquesta oferta fos inviable per l'execució del contracte. Essencialment es pot afirmar que:

- L'oferta de compleix tots els paràmetres tècnics requerits en els plecs de prescripcions tècniques.
- Tot i la baixa presentada, l'oferta manté els nivells de qualitat del servei requerits per la FP.
- L'empresa licitadora ha contemplat unes necessitats de personal i recursos adequades a les exigències del subministrament, i a més ha fet una previsió de costos per cobrir qualsevol eventualitat que pogués sorgir durant l'execució del mateix.
- El personal tècnic dedicat per l'empresa realitzarà aquest subministrament segons les disposicions relatives a la protecció de l'ocupació i les condicions de treball vigents, o inclús superiors.
- El personal tècnic de l'empresa licitadora està plenament capacitat i qualificat i amb l'experiència necessària per a l'execució d'un projecte d'aquestes característiques, en el temps i forma que es requereixen.

Per això, sobre la base del principi que els contractes han de ser adjudicats a l'oferta més avantatjosa per a l'Administració, i que aquest principi només hauria de cedir en el cas d'una oferta econòmica que incompleixi els plecs (cosa que no succeeix en aquest cas) o que, per incórrer en desproporció en algun dels seus elements, fes inviable l'execució del contracte

(qüestió que aquesta mesa de contractació considera que no queda acreditat en la present licitació), es proposa admetre l'oferta econòmica de l'empresa de subministrament i en conseqüència, es tingui en compte per la valoració definitiva de tots els criteris d'adjudicació juntament amb la resta d'ofertes admeses.

4.Sobre l'exclusió de l'empresa licitadora "INUSUAL COMUNICACIÓN INNOVADORA, SL" per manca de presentació del requeriment de justificació de la temeritat relativa al LOT 5.

Una vegada transcorregut el termini màxim del dia 19 de juny de 2024 i havent-se constatat que no hi ha constància de recepció en la plataforma de contractació pública de la Generalitat de Catalunya de la seva justificació de la temeritat requerida en data 12 de juny de 2024, es determina per part dels membres de la mesa de contractació **l'exclusió del procediment de licitació**, en base a la facultat que es deriva de l'article 149.6 de la LCSP i l'apartat desè de la clàusula dotzena del PCP. Acte seguit, es procedeix a justificar les causes que motiven l'exclusió de la licitació:

Única.- Manca de contestació a l'aclariment que se li va formular:

En data 12 de juny de 2024 se'ls va requerir per justificar la viabilitat de la seva proposta econòmica del descompte de altres equipaments, el qual es transcriu a continuació:

Notificació electrònica ● Finalitzada Accions ▾

Dades de l'emissor		Tipus	Notificació
Entitat	GDI388001	Títol de la notificació	Sol·licitud de justificació
Aplicació	eLicitat	Referència base	LICFP 23/31

1. Detall contingut

2. Documents adjunts

3. Destinataris

Referència base	Expedient
LICFP 23/31	LICFP 23/31

* Dies expiració: Dies recordatori: Tipus d'accés per defecte:

* Idioma

Català
 * Títol

 * Text

Castellà

Anglès

Aranès

Dades de l'emissor		Tipus	Notificació
Entitat	GDI388001	Títol de la notificació	Sol·licitud de justificació
Aplicació	eLlicita	Referència base	LICFP 23/31

1. Detall contingut	2. Documents adjunts	3. Destinataris
---------------------	----------------------	-----------------

Cal adjuntar obligatòriament el document principal de la notificació, amb una mida màxima de 5MB (.pdf, .zip)

* Document

Annexos

Es permet adjuntar fins a 4 documents annexos opcionals, amb una mida màxima de 5MB cadascun (.pdf, .zip)

Annex 1

Dades de l'emissor		Tipus	Notificació
Entitat	GDI388001	Títol de la notificació	Sol·licitud de justificació
Aplicació	eLlicita	Referència base	LICFP 23/31

1. Detall contingut	2. Documents adjunts	3. Destinataris
---------------------	----------------------	-----------------

Llistat de destinataris que rebran una còpia separada i independent de la notificació

Referència Notificació	Nom/Raó social	Identificació	Idioma	Adreces correu	Persona vinculada	Persones de contacte	Estat
LICFP 23/31	INUSUAL COMUNICACIÓN INNOVADORA, SL	NIF: B84008259	Català	1	No	0	● Acceptada 

LOT 5 "PANTALLES LED": % de descompte sobre els "altres equipaments".

1.2.- Descompte sobre "altres equipaments": (màxim de 10 punts)

El licitador presentarà oferta pel descomptes sobre PVP, per sobre del descompte de licitació. S'assignarà la màxima puntuació al licitador, que ofereixi el descomptes més elevat i a la resta d'ofertes s'assignaran proporcionalment aplicant la següent fórmula:

$$Pv = \left[1 - \left(\frac{Om - Ov}{IL} \right) \times \left(\frac{1}{VP} \right) \right] \times P$$

On:

Pv: Puntuació de l'oferta a valorar

P: Punts criteri (10 punts)

Om: Oferta més econòmica

Ov: Oferta més a valorar

IL: Descompte de licitació (10%)

VP: Valor de Ponderació = 3

Criteris per apreciar la presumpció d'oferta anormal o desproporcionada

Per determinar aquelles ofertes que puguin ser presumptament anormal o desproporcionades es calcularà la O_m (Oferta mitja) com la suma de totes les ofertes dividit pel número d'ofertes presentades i es calcularà la desviació de l'oferta de la següent forma:

$$d_i = -\frac{O_i - O_m}{OT}$$

O_n :

d_i : Desviació de l'oferta analitzada

O_i : Oferta analitzada

O_m : Oferta mitja

OT : Valor de licitació

Si d_i es inferior a - 0,3 serà considerada anormal o desproporcionada

Es reproduïxen a continuació els càlculs justificatius:

El % de descompte sobre els "altres equipaments", va quedar fixat en 25%. Segons l'establert al PCP, es considerarien ofertes presumptament desproporcionades o anormals aquelles que presentessin un "di" inferior a -0,3.

Altres		Punts	VP	Punts	di
				10	
				3	
INS-DIGITAL	10%	5,00			0,56
INUSUAL COMUNICACIONES	22,98%	9,33			-0,74
RUYBESA	9,77%	4,92			0,58
SONO	25%	10,00			-0,95
TECNOPERPAL	10%	5,00			0,56
Mitja	15,55%				inferior a -0,3

La seva proposta de % de descompte "d'altres equipaments" va ser per valor del **22,98%**, el que suposa que ha obtingut una desviació de l'oferta "**di= -0,74**". Aquest valor supera el màxim de 0,3 prefixat en el criteri per apreciar la presumpta temeritat, de forma es requereix justificar la viabilitat de la seva proposta econòmica i que al mateix temps s'acrediti respectar, totes les obligacions socials i laborals establertes en el conveni col·lectiu d'aplicació.

Per les raons indicades anteriorment, s'acorda l'enviament del present requeriment per tal que justifiquin i desglossin raonada i detalladament el baix nivell dels preus, o de costos, o qualsevol altre paràmetre sobre la base del qual s'haq definit l'anormalitat de l'oferta, mitjançant la presentació d'aquella informació i documents que acreditin, entre altres, els següents aspectes:

- L'estalvi que suposa a l'empresa el procediment triat per a l'execució del contracte de serveis de seguretat, aportant-se l'anàlisi del procediment de la prestació del servei per unitats o conceptes, on consti:
 - o El desglossament de l'oferta, que especifiqui l'import de cada unitat o concepte necessari per a la prestació del servei. Atenció amb els costos salarials que no han de ser inferiors als que constin en el conveni d'aplicació corresponent.



- Càlcul dels costos mitjans auxiliars i indirectes, si n'hi ha o estalvis en aquests conceptes.
 - Aportar pressupostos o compromisos de proveïdors o de col·laboradors externs dels treballs que justifiquin el preu ofert.
 - Anàlisi detallada d'unitats i conceptes que componen el servei.
 - Despeses generals, benefici industrial o despeses en seguretat i salut.
-
- Les solucions tècniques adoptades o les condicions excepcionalment favorables de que disposa l'empresa licitadora per a prestar els serveis.
 - L'originalitat dels serveis proposats per l'empresa licitadora.
 - El compliment de les obligacions aplicables en matèria ambiental, social i laboral establertes en el dret de la Unió, el dret nacional, els convenis col·lectius o per les disposicions de dret internacional medi ambiental, social i laboral que vinculen a l'Estat i en particular les enumerades en l'Annex V de la LCSP.
 - El Compliment de les condicions de treball vigents, condicions salarials, d'horaris i de seguretat i salut en el treball.
 - El compliment de les obligacions en matèria de subcontractació.
 - La possible obtenció d'una ajuda estatal per part de l'empresa licitadora.


Tenint en compte l'anterior i de conformitat amb el procediment establert en **l'article 149** de la Llei 9/2017 de 8 de novembre, de Contractes del Sector Públic, i conforme als criteris definits en l'article 85 del Reial decret 1098/2001, pel qual s'aprova el Reglament de la Llei de Contractes de les Administracions Públiques, **"quan la Mesa de Contractació hagués identificat una o diverses ofertes econòmiques en presumpció d'anormalitat, haurà de concedir als licitadors tràmit d'audiència suficient perquè, justifiquin i argumentin les condicions excepcionals o particulars que els permeten proposar aquests preus, no podent proposar a l'Òrgan de Contractació l'exclusió d'aquelles ofertes, sense la prèvia tramitació d'aquest procediment."**

D'acord amb l'exposició anterior, i amb la regulació de la clàusula 12.10 "Obertura i examen de les ofertes", es concedeix un termini de **cinc (5) dies hàbils** per a contestar al present requeriment per justificar i acreditar la viabilitat de la seva proposta econòmica en relació als serveis extraordinaris. El termini comptarà a partir de l'endemà de la publicació i comunicació del present requeriment al perfil del contractant de la Fundació privada de l'Hospital de la Santa Creu i Sant Pau a la plataforma de Contractació Pública de la Generalitat de Catalunya; d'acord amb la Disposició addicional quinzena de la LCSP que la tramitació de la licitació comporta la pràctica de les notificacions i comunicacions que en derivin per mitjans exclusivament electrònics.





De ser atès el present requeriment dins del termini i en la forma escaient, la Mesa de Contractació procedirà a remetre als serveis tècnics la informació i documentació presentada per vostès, per la seva avaluació, recaptant els informes oportuns a l'efecte d'elevat la proposta d'acceptació de la baixa temerària o rebuig de la mateixa a l'Òrgan de Contractació."

Requeriments									
Empresa ^	Títol	Tipus	Estat	Data de sol·licitud	Termini de presentació	Estat petició	Data de recepció	Estat notificació	Accions
ECONOCOM PRODUCTS & SOLUTIONS SAU	Sol·licitud de justificació	Altres	Rebut/da	12/06/2024 16:21	19/06/2024 14:00	Enviat	13/06/2024 13:45	Acceptada	
INUSUAL COMUNICACIÓN INNOVADORA, SL	Sol·licitud de justificació	Altres	Fora de termini	12/06/2024 16:27	19/06/2024 14:00	Enviat		Acceptada	
SONO TECNOLOGIA AUDIOVISUAL, S.L.	Sol·licitud de justificació	Altres	Rebut/da	12/06/2024 16:24	19/06/2024 14:00	Enviat	19/06/2024 10:35	Acceptada	

Notificació a destinatari

Destinatari	INUSUAL COMUNICACIÓN INNOVADORA, SL	
Títol de la notificació	Sol·licitud de justificació	
Referència	LICFP 23/31	

1. Contingut notificació	2. Dades destinatari	3. Persones de contacte	4. Seguiment
--------------------------	----------------------	-------------------------	--------------

Informació generada		Historial de canvis d'estat	
Registre:	12/06/2024 16:28:07	Estat	Data / Hora
Número de Registre de Sortida:	9020/17631/2024		Acceptada 17/06/2024 09:17:42
Posada a disposició:	12/06/2024 16:28:14		Dipositada 12/06/2024 16:28:14
Acceptació / Rebuig:	17/06/2024 09:17:42		Registrada 12/06/2024 16:28:07
 Descàrrega de l'evidència del dipòsit (XML)			Pendent de Processar 12/06/2024 16:27:57
 Descàrrega de l'evidència d'acceptació/rebuig (XML)			En edició 12/06/2024 16:27:52
 Descàrrega del justificant del procés de notificació (PDF)			

Incidències d'enviament i de processament de la notificació			
Data / Hora	Tipus	Codi	Descripció
No hi ha elements.			

Havent transcorregut el termini atorgat per justificar la seva oferta sense haver rebut cap mena d'informació al respecte, la Mesa de Contractació, en atenció a l'article 149.6 i en relació amb el que es disposa a l'apartat desè de la clàusula dotzena del PCP "Transcorregut aquest termini, si la Mesa de contractació no rep la informació i la documentació justificativa sol·licitada, ho posarà en coneixement de l'òrgan de contractació i es considerarà que la proposició no podrà ser completa, quedant l'empresa licitadora exclosa del procediment", es proposa l'exclusió de la seva proposta per ostentar la consideració de "temerària".

Transcripció del paràgraf sobre l'exclusió en el casos d'ofertes anormals o desproporcionades:

10. Ofertes amb valors anormals o desproporcionats.

La determinació de les ofertes que presentin uns valors anormals s'ha de dur a terme en funció dels límits i els paràmetres objectius establerts en l'Annex 3 dels criteris de valoració objectius.

En el supòsit que una o diverses de les ofertes presentades incorrin en presumpció d'anormalitat, la Mesa de contractació requerirà a l'/les empresa/es licitadora/es que l'/les hagi/n presentat perquè les justifiquin i desglossin raonadament i detalladament el baix nivell dels preus, o de costos, o qualsevol altre paràmetre sobre la base del qual s'hagi definit la anormalitat de l'oferta.

Per aquest motiu, la Mesa requerirà a l'/les empresa/es licitadora/es, les precisions que consideri oportunes sobre la viabilitat de l'oferta i les pertinents justificacions. L'empresa licitadora disposarà d'un termini de 5 dies hàbils per presentar la informació i els documents que siguin pertinents a aquests efectes.

Les sol·licituds de justificació es duran a terme a través de la funcionalitat que a aquest efecte té l'eina de Sobre Digital, mitjançant la qual s'adreçarà un correu electrònic a l'adreça o les adreces assenyalades per les empreses licitadores en el formulari d'inscripció, amb l'enllaç per a què accedeixin a l'espai de l'eina en què han d'aportar la documentació corresponent.

Aquest requeriment es comunicarà a l'empresa mitjançant comunicació electrònica a través de l'e-NOTUM, integrat amb la Plataforma de Serveis de Contractació Pública.

Transcorregut aquest termini, si la Mesa de contractació no rep la informació i la documentació justificativa sol·licitada, ho posarà en coneixement de l'òrgan de contractació i es considerarà que la proposició no podrà ser complerta, quedant l'empresa licitadora exclosa del procediment.

Si la Mesa de contractació rep la informació i la documentació justificativa sol·licitada dins de termini, l'avaluarà i elevarà la corresponent proposta d'acceptació o rebuig de la proposició, degudament motivada, a l'òrgan de contractació, per tal que aquest decideixi, previ l'assessorament tècnic del servei corresponent, o bé l'acceptació de l'oferta, perquè considera acreditada la seva viabilitat, o bé, en cas contrari, el seu rebuig.

Així doncs, una vegada determinada l'exclusió de l'empresa licitadora "INUSUAL COMUNICACIÓN INNOVADORA, SL" i admeses les ofertes de les empreses licitadores "ECONOCOM PRODUCTS & SOLUTIONS SAU" i "SONO TECNOLOGIA AUDIOVISUAL, S.L", es sol·licita al departament "d'Enginyeria i Obres de la Fundació Privada", que emeti el corresponent informe de valoració global de les ofertes presentades.

VISTIPLAU

EL PRESIDENT

DIRECTOR D'ECONOMIA I
FINANCES

Sr. Jordi Bachs i Ferrer

Sr. Xavier Mambrilla i Gramunt

DIRECTOR DE L'ASSESSORIA
JURÍDICA

Sr. Joaquim Jornet i Porta

DIRECTOR D'ENGINYERIA I
OBRES

Sr. Agustí Grau i Franquesa

COORDINADOR DE LA SECCIÓ
DE DRET PÚBLIC

Sr. Josep Maria Coll i Arqué

EL SECRETARI

Sr. Xavier Borrat i Puig

"NOTA: Aquest document s'incorpora per duplicat a l'expedient electrònic: d'una banda, s'incorpora el document signat electrònicament per la persona competent i, d'altra banda en atenció al que es disposa a l'article 5.1.c del Reglament General de Protecció de Dades, el document anonimitzat per tal que amb la seva publicació no es vulneri el dret a la protecció de les dades de caràcter personal que hi pugui contenir".