

Exp: 02SE/2024 Serveis de protecció d'immobles, mitjançant el lloguer, instal·lació, manteniment i retirada de portes (lot 2)

INFORME TÈCNIC SOBRE OFERTA ANORMALMENT BAIXA

ANTECEDENTS

En data 25 d'abril de 2024, el Consell d'Administració de SMHAUSA, va acordar l'inici de l'expedient de contractació per l'adjudicació del servei de protecció d'immobles, mitjançant el lloguer, instal·lació, manteniment i retirada de portes (lot 2) per procediment obert.

Dins el termini fixat en l'anunci de licitació (que finalitzava el 10/06/2024, a les 14:00 hores) i en la forma indicada en el Plec de Clàusules Administratives Particulars (en endavant, PCAP), mitjançant sobre digital ha estat presentada la següent proposició en la present licitació, en els termes que s'exposen a continuació:

Empresa licitadora: Jupe Sistemas, SL

NIF: B627594721

Data de presentació: 10/06/2024

Hora entrada: 10:24:00

Registre entrada: E2024000111

En data 18 de juny de 2024, es va procedir a l'obertura de les proposicions presentades en el Sobre Digital i, en la referida sessió i revisades les ofertes presentades, es va constatar l'existència d'una oferta que incorre en valors anormals o desproporcionats:

- L'oferta de Jupe Sistemas, SL, que ascendeix a 33.750,00 € i suposa una baixa del 36,0432% sobre el PBL.

En data 1 de juliol de 2024, es va notificar electrònicament a l'empresa el requeriment, conferint-li un termini de tres dies hàbils a comptar des de l'endemà de la notificació, per a que justificqués de forma raonada i detallada el baix nivell de la seva oferta econòmica.

El dia 3 de juliol de 2024, dins del termini conferit a tal efecte, l'empresa ha remès escrit justificatiu de la possible temeritat.

Vista la documentació rebuda de la mercantil JUPE SISTEMAS, SL s'informa el següent als efectes previstos a l'article 149.4 de la LCSP:

L'empresa estableix els motius o raons que serien les que haurien de justificar la seva no temeritat de l'oferta realitzada i que, es reproduïxen a continuació:

1. Introducció d'innovacions tecnològiques que les empreses competidores no tenen i que permet optimitzar els processos a mesura que es té experiència amb un client o zona determinada. Per exemple, el programari de seguiment de les tasques (workforce), que permet saber el cost de cada servei i aprendre a millorar contínuament.
2. Disposar d'un centre de servei obert amb personal suficient, la qual cosa ha permès guanyar una experiència de més de vint anys. Tenir un grup format i experimentat garanteix el millor servei a millor cost.
3. Disposar d'altres clients a Catalunya als que es presta serveis similars i poder repercutir els costos aprofitant les rutes dels vehicles.
4. No tenir la necessitat d'invertir en estructura ni la necessitat d'invertir en equips d'alarma al tenir stock suficient amortitzat per assolir els serveis. Això suposa un estalvi que es pot repercutir en el preu al preu de la licitació.
5. Disposar del coneixement dels temps efectius en què queden instal·lats els elements al habitatges a partir de l'experiència de més de vint anys, el que permet conèixer amb més precisió l'amortització dels recursos materials.
6. Sacrificar un percentatge de la rentabilitat a curt termini a canvi d'un contracte de dos anys amb possibilitat d'ampliació.

En aquest informe s'estudia la documentació aportada pel licitador, segons els paràmetres de la Llei 9/2017 de 8 de novembre, de Contractes del Sector Públic, tenint en compte l'establert a l'art. 149.4:

“Ofertas anormalmente bajas. (...) Concretamente, la mesa de contratación o en su defecto el órgano de contratación podrá pedir justificación a estos licitadores sobre aquellas condiciones de la oferta que sean susceptibles de determinar el bajo nivel del precio o costes de la misma y, en particular, en lo que se refiere a los siguientes valores:

- a) El ahorro que permita el procedimiento de fabricación, los servicios prestados o el método de construcción.*
- b) Las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras,*
- c) La innovación y originalidad de las soluciones propuestas, para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras.*

d) El respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, y de subcontratación, no siendo justificables precios por debajo de mercado o que incumplan lo establecido en el artículo 201.

e) O la posible obtención de una ayuda de Estado.

En el procedimiento deberá solicitarse el asesoramiento técnico del servicio correspondiente. En todo caso, los órganos de contratación rechazarán las ofertas si comprueban que son anormalmente bajas porque vulneran la normativa sobre subcontratación o no cumplen las obligaciones aplicables en materia medioambiental, social o laboral, nacional o internacional, incluyendo el incumplimiento de los convenios colectivos sectoriales vigentes, en aplicación de lo establecido en el artículo 201. Se entenderá en todo caso que la justificación no explica satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos por el licitador cuando esta sea incompleta o se fundamente en hipótesis o prácticas inadecuadas desde el punto de vista técnico, jurídico o económico.”

A la pretesa motivació o justificació efectuada, cap de les al·legacions efectuades per l'empresa conté un mínim esforç d'acreditació del seu contingut, ans al contrari, totes estan orfes de qualsevol acreditació documental o dotades d'una major narrativa que permetés la seva valoració. Cap de les raons que l'empresa utilitza per tal de intentar justificar que la seva oferta de baixa del 36,0432% resta mínimament justificada ja no amb documentació sinó tan sols amb informació més precisa que simples manifestacions genèriques.

Així doncs considerem que la present acreditació no resulta suficient com per a justificar el baix nivell de preus ofert per la empresa JUPE SISTEMAS, SL.

Tal com estableix el Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales (resolució 188/2018), entre d'altres: “La justificación del licitador temerario debe concretar, con el debido detalle, los términos económicos y técnicos de la misma, en aras a demostrar de modo satisfactorio que, pese al ahorro que entraña su oferta, ésta no pone en peligro la futura ejecución del contrato con arreglo a la oferta aceptada y en los propios términos de la misma. Ello exige **demostrar** que, gracias a las especiales soluciones técnicas, a las condiciones especialmente favorables de que disponga para ejecutar las prestaciones del contrato, a la originalidad de la forma de ejecución de las mismas que se proponga aplicar o a la posible obtención de ayudas, el licitador está en condiciones de asumir, al precio ofertado, las obligaciones contractuales que se propone asumir, con pleno respeto de las disposiciones relativas a la protección del medio ambiente y de las condiciones de trabajo vigentes en el lugar en que deba realizarse la prestación, todo lo cual en aras a demostrar que su oferta, pese a ser sensiblemente más baja que la de los demás licitadores, permite la futura viabilidad técnica y económica del contrato.”

D'acord amb tot l'exposat, s'exposen les següents CONCLUSIONS

De l'anàlisi de la documentació aportada per l'empresa licitadora com a justificació del baix cost de la seva oferta presentada per a la licitació de referència de conformitat amb els criteris fixats per l'article 149.4 LCSP, es considera que: A la vista de les al·legacions efectuades per l'empresa, es considera que la seva oferta NO es viable, en tant no



existeix justificació objectiva i exhaustiva que permeti constatar que l'oferta pugui complir-se, més enllà d'una hipotètica capacitat de portar a bon terme el preu anormalment baix ofertat.

Tarragona, a la data de la signatura electrònica

Responsable del contracte