

INFORME TÉCNICO DE VALORACIÓN DE LA JUSTIFICACIÓN DE BAJA TEMERARIA PRESENTADA POR EL LICITADOR TELEFÓNICA SOLUCIONES DE INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES DE ESPAÑA S.A.U.

EXPTE. A/SUM-015797/2024

Este documento se ha obtenido directamente del original que contenía la firma auténtica y, para evitar el acceso a datos personales protegidos, se ha ocultado el código que permitiría comprobar el original

1. ANTECEDENTES

El objeto de este informe es el análisis de la justificación y consideraciones de la oferta de valor anormal o desproporcionado presentada por la empresa licitadora TELEFÓNICA SOLUCIONES DE INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES DE ESPAÑA S.A.U. de acuerdo con lo preceptuado en la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, (LCSP en adelante) a los efectos de determinar si es conveniente adjudicar a la misma el citado contrato de suministro, a pesar de incurrir en valores anormales o desproporcionados.

Conforme a lo acordado en la mesa de contratación del día 11 de septiembre de 2024, mediante el cual se solicitaría justificación por presunta baja temeraria a la empresa TELEFÓNICA SOLUCIONES DE INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES DE ESPAÑA S.A.U., el licitador ha presentado un documento con la justificación de la valoración de su oferta y condiciones para el mencionado contrato de suministro.

2. ANÁLISIS DE LA DOCUMENTACIÓN JUSTIFICATIVA PRESENTADA POR EL LICITADOR

Se emite el presente informe para valorar el informe presentado por TELEFÓNICA SOLUCIONES DE INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES DE ESPAÑA S.A.U., en contestación al trámite de audiencia concedido para la justificación de su oferta económica, que se encuentra en baja anormalmente baja.

El licitador se ratifica en la oferta presentada y alude a una serie de justificaciones de manera genérica como se explica a continuación.

En el primer apartado en el que se refiere al ahorro en los dispositivos ofertados se presentan argumentos cualitativos sobre el ahorro conseguido por la oferta en relación con el importe de licitación, basándose en argumentos como que el uso extendido de hologramas ha abaratado los costes y que la empresa en cuestión, debido al gran número de elementos de este tipo que ha desarrollado a nivel interno y para otras empresas, así como la enorme cantidad de instalaciones que dispone puede conseguir un precio menor en el mercado

En el siguiente apartado “condiciones favorables e innovación”, se presentan una serie de argumentos cualitativos sobre los recursos y capacidad del licitador como empresa, indicando diversas unidades como una dedicada a la creación de contenidos y avatares, almacenes, número de técnicos, mesa de compras, procesos de compras y concluyendo que el licitador por ello se encuentra en una posición de conseguir una eficiencia de costes.

Después, se presenta una tabla cuantificando los costes, separando en costes de suministros, costes internos, y el margen del licitador. Los costes de suministros están separados en varios elementos: holograma, sensor de movimiento, carcasa cilíndrica y su instalación y puesta en

marcha. Para los costes internos del licitador, se separan en la creación del avatar digital 3D y en la jefatura de proyecto. No se ha presentado ninguna justificación correspondiente a estos costes, ni presupuestos de los suministradores con fecha anterior a la fecha tope para presentar documentación de la oferta, ni se han justificado los costes internos presentando número de horas de trabajo ni de los técnicos ni de la jefatura de proyecto, ni presentando el coste por hora del diverso personal.

Por último, se indica de una forma genérica que el licitador dispone una unidad de Soluciones Multimedia y es por ello por lo que seleccionan los equipos más robustos del mercado lo que disminuye en costes adicionales de mantenimiento, sin justificar cuantitativamente el ahorro para el importe económico de la oferta.

3. CONCLUSIÓN

Considerando lo anteriormente expuesto, se estima que, tras haberse procedido a un análisis exhaustivo y detallado de la justificación aportada por el licitador, los argumentos esgrimidos en su documento no demuestran las circunstancias, cálculos, precios, costes, cumplimiento del plazo de entrega, etc., que le permitirían afrontar el suministro con plena solvencia y capacidad por el precio ofertado.

Se ha hecho referencia en el presente informe, a la utilización de argumentos generales en la justificación aportada por el licitador, sin aportar documentación que permita contrastar los costes presentados por el licitador.

Por todo cuanto antecede, dado que los argumentos valorados por esta Área Técnica generan incertidumbre y no permiten clarificar y acreditar la oferta económica anormalmente baja a los efectos de la LCSP, se propone desestimar la propuesta de la empresa **TELFÓNICA SOLUCIONES DE INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES DE ESPAÑA S.A.U.** por estar incurso en temeridad en relación con el expediente de contratación referenciado.

EL JEFE DE ÁREA DE INFRAESTRUCTURAS DE OFICINAS DE EMPLEO

IGNACIO
BELMONTE
PEREZ -

[Redacted signature]

Firmado digitalmente
por IGNACIO BELMONTE
PEREZ - [Redacted]
Fecha: 2024.09.27
12:37:27 +02'00'