

INFORME SOBRE JUSTIFICACIÓN DE OFERTA CON VALORES ANORMALES O DESPROPORCIONADOS DE LA EMPRESA TEKNO SERVICE S.L. PARA EL CONTRATO A/SUM-021577/2024 “SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE EQUIPAMIENTOS AUDIOVISUALES EN CENTROS ADSCRITOS A LA AGENCIA MADRILEÑA DE ATENCIÓN SOCIAL (8 LOTES)”

Requerida la empresa TEKNO SERVICE S.L. para que justifique la oferta incurso en presunción de anormalidad para el lote 2 del contrato “SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE EQUIPAMIENTOS AUDIOVISUALES EN CENTROS ADSCRITOS A LA AGENCIA MADRILEÑA DE ATENCIÓN SOCIAL (8 LOTES)” A/SUM-021577/2024 y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 149.4 de la LCSP, se le concedió plazo, para que justificara y desglosara razonada y detalladamente el bajo nivel de los precios, o de costes, o cualquier otro parámetro en base al cual se haya definido la oferta, mediante la presentación de aquella información y documentos que resulten pertinentes a estos efectos.

CONTESTACIÓN AL REQUERIMIENTO DE LA EMPRESA

D. Manuel Jesús Ibañez Caballero con DNI 28.437.499-T, actuando en nombre y representación de la Empresa TEKNO SERVICE S.L., con CIF B41485228, presenta escrito, en tiempo y forma, en el que expone:

“1ª Que la empresa, TEKNO SERVICE S.L. ratifica su oferta económica para el Lote 2 por importe de **diez mil quinientos ochenta y uno con setenta y seis euros (10.581,76 EUROS) (impuestos no incluidos)**, una vez revisada la misma, Asimismo, se ratifica en la capacidad técnica para ejecutar dicho suministro e instalación, en base a los siguientes aspectos:

1. Para dar respuesta a las demandas de los clientes, TEKNO SERVICE S.L. cuenta con varias plantas de fabricación y almacenamiento con más de 3.500 m2 de superficie. Esto ha posibilitado que hoy, TEKNOSERVICE, sea una empresa y fabricante altamente competitiva al eliminar los costes derivados de intermediarios (distribuidores o mayoristas intermedios, gastos de transporte, etc.), con un evidente beneficio para nuestros clientes al poder adquirir nuestros productos a un menor precio, lo que nos ha convertido en un referente tecnológico tanto en el sector público como en el privado.

2. Además, TEKNOSERVICE cuenta con la ventaja competitiva de la economía de escala, ya que el volumen de equipos que fabricamos y suministramos a nuestros clientes nos posibilita reducir, aún más, los costes de producción y personal asociados a cada proyecto.

Nuestro alto volumen de negocio y competitividad nos ha permitido, además, formalizar acuerdos con importantes fabricantes, que nos permiten adquirir y suministrar sus equipos a un precio muy competitivo



3. Para la participación en esta concreta licitación, TEKNOSERVICE ha elaborado su oferta en base a un acuerdo particular con CHARMEX INTERNACIONAL, S.A.U. y ESPIRINET IBÉRICA, S.L.U., distribuidores oficiales de las marcas de los productos ofertados, que garantizan la adecuada ejecución del contrato
4. En cuanto a los precios ofertados, los mismos comprenden tanto los costes de distribución y entrega como los costes de la garantía de los suministros, puesto que somos fabricantes. En particular, la mayoría de los componentes de nuestros equipos cuentan, además de con la garantía ofrecida directamente por TEKNOSERVICE como fabricante, con la garantía de nuestros proveedores vinculada al plazo de tiempo exigido en los pliegos, en virtud de los acuerdos comerciales alcanzados con cada uno de ellos.
5. Además, en cuanto a la gestión del mantenimiento y servicio técnico TEKNOSERVICE cuenta con una red de más de 250 puntos de suministro y servicio (PDS) distribuidos por todo el territorio nacional, aportando cercanía y agilidad de cara al servicio. Obviamente, ello conlleva soluciones mucho más económicas al no depender de terceros ajenos a TEKNOSERVICE.
6. La gran ventaja competitiva que supone para TEKNOSERVICE el hecho de ser fabricantes y beneficiarse de la economía de escala, ha permitido realizar una oferta económica, en el marco de este expediente, conforme a los siguientes costes:

Desglose precio LOTE 2	
Costes directos	8.526,57 €
Proveedor Charmex AV	4.512,23 €
Proveedor Esprinet Ibérica	3.927,46 €
Resto de costes indirectos (logística, etc.)	86,88 €
Costes indirectos	103,98 €
Gastos generales y beneficio industrial	1.951,21
Total sin IVA	10.581,76 €

”

ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN APORTADA POR LA EMPRESA

Una vez analizada la información y datos aportados por la empresa se observa y determina lo siguiente:

La empresa manifiesta que tiene distribución propia eliminando así costes derivados de intermediarios (distribuidores o mayoristas intermedios, gastos de transporte etc..), pudiendo así reducir los precios de los productos que ofertan.

Asimismo, dado el gran volumen de equipos que fabrican y suministran a sus clientes posibilita la reducción de los costes de producción y personal asociados en los proyectos redundando un menor precio de sus productos.



Dado que tiene un acuerdo particular con CHARMEX INTERNACIONAL S.A.U y ESPIRINET IBÉRICA S.L.U distribuidores oficiales de los productos ofertados, garantizan una ejecución correcta del contrato.

Igualmente hace un desglose de los precios del LOTE 2:

Costes directos: 8.526,57 Euros.

Costes Indirectos: 103,98 Euros.

Gastos Generales y beneficio industrial: 1.951,21 Euros.

Total sin IVA: 10.581,76 Euros.

Una vez realizado un estudio de los costes directos de personal, costes indirectos y gastos generales y del beneficio industrial que han estimado para su oferta se ajusta a los márgenes que tienen establecidos la empresa.

Por todo lo anteriormente expuesto se puede concluir que:

La oferta incurso en presunción de anormalidad de la empresa TEKNO SERVICE S.L. para el **lote 2** del contrato "SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE EQUIPAMIENTOS AUDIOVISUALES EN CENTROS ADSCRITOS A LA AGENCIA MADRILEÑA DE ATENCIÓN SOCIAL (8 LOTES)" A/SUM-021577/2024, queda suficientemente justificada.

JEFE DE SERVICIO GESTIÓN ADMINISTRATIVA.

Firmado digitalmente por: MARTIN REBOLLEDA JOAQUIN MATEO
Fecha: 2024.09.25 13:32

