

INFORME TÉCNICO RELATIVO A LA JUSTIFICACIÓN DE LA OFERTA INCURSA EN PRESUNCIÓN DE ANORMALIDAD POR EL LICITADOR JUMPERS COMUNICACIÓN S.L. CORRESPONDIENTE AL CONTRATO DE SERVICIOS DE SOCIAL MEDIA Y GESTIÓN DE APOYO AL DEPARTAMENTO DE COMUNICACIÓN DEL AYUNTAMIENTO DE ESPARTINAS. (Expediente 174/2024)

Atendiendo al encargo realizado por la Mesa de contratación respecto al expediente de referencia, con ocasión del contrato de asistencia jurídica en materia de contratación pública al Ayuntamiento de Espartinas, durante el procedimiento de licitación en lo que, respecto a la redacción de los documentos preparatorios del contrato de referencia, a través del presente, emite el siguiente **INFORME**:

De conformidad con lo establecido en las cláusulas 11.4 y 16.8. del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (en adelante, PCAP), la Mesa de Contratación requirió al licitador JUMPERS COMUNICACIÓN S.L. para que justificara los valores de su oferta presentada, al encontrarse la misma incurso en valores anormales o desproporcionados de conformidad al artículo 149 de la LCSP.

1. JUSTIFICACIÓN DEL LICITADOR

El presente documento tiene por objeto la valoración de la justificación realizada por la licitadora JUMPERS COMUNICACIÓN S.L. al haberse identificado su proposición presentada incurso en presunción de anomalía de conformidad con lo dispuesto en las cláusulas 11.4 y 16.8. del PCAP que rigen la licitación del contrato de SERVICIOS DE SOCIAL MEDIA Y GESTIÓN DE APOYO AL DEPARTAMENTO DE COMUNICACIÓN DEL AYUNTAMIENTO DE ESPARTINAS.

Que analizado el documento justificativo aportado por el licitador cabe identificar los siguientes aspectos más relevantes:

Por la licitadora JUMPERS COMUNICACIÓN S.L. y de forma resumida, se justifica la viabilidad de su oferta en los siguientes términos:

- I.* La empresa comienza su justificación presentando un cuadro donde se detallan los precios unitarios por hora para diferentes servicios que conforman el objeto de las prestaciones del contrato de social media, diferenciando entre conceptos como gestión interna, planificación estratégica, monitorización de redes sociales, creatividad, diseño gráfico, edición de video, entre otros. Estos costos se calculan sumando un porcentaje de gestión de agencia al coste base, dando lugar a un total mensual estimado de 1.217,85 euros.
- II.* Se detallan los perfiles y la experiencia de los miembros clave del equipo asignado al proyecto, junto con sus responsabilidades específicas y salarios brutos. Estos datos se proporcionan a fin de demostrar que el personal cuenta con la cualificación y experiencia necesarias para ejecutar el contrato eficientemente. Además, se proporciona una lista de los medios materiales y herramientas tecnológicas que la empresa empleará para la ejecución del proyecto, con la intención de garantizar así la capacidad operativa suficiente para prestar los servicios. Se hace referencia la metodología de trabajo empleada, basada en un enfoque estructurado y dinámico, que abarque desde la configuración y planificación, la ejecución y monitorización hasta la optimización y adaptación.
- III.* La empresa declara que acredita una solvencia económica de más de 120.000 euros (la cifra anual

de negocios de las cuentas presentadas ascendía, en el ejercicio 2019, a 382.167,15 euros), lo cual es sustancialmente superior al valor de la oferta presentada (14.880 euros), con el objetivo de justificar la capacidad financiera para absorber cualquier coste imprevisto sin comprometer su estabilidad económica. De cara a la solvencia técnica, se incluyen certificaciones de trabajos previos realizados con otros clientes, lo cual respalda la experiencia y la capacidad técnica de la empresa en proyectos similares.

- IV. Por último, el documento argumenta que la ejecución de este proyecto ofrece beneficios intangibles como la mejora de la visibilidad y reputación de la empresa, al colaborar con una entidad pública. Señalan que la baja efectuada en la oferta viene dada por la intención de la misma de ser una inversión en términos de expansión de su marca de cara a lograr mayor presencia en el mercado para futuras oportunidades comerciales.

El informe justificativo de la oferta contiene los siguientes documentos:

- Desglose por conceptos, coste de hora, y demás datos de los costes mensuales totales.
- Relación de medios personales y documentación acreditativa de su titulación.
- Certificado expedido por el Registro Mercantil de las cuentas anuales aprobadas y depositadas (en relación a los ejercicios de 2019 y 2018).
- Declaraciones responsables de clientes de la empresa para certificar trabajos prestados.
- Documentación acreditativa de contar con las herramientas MetriCool y Asana.

2. PROCEDIMIENTO PARA SU EVALUACIÓN

De conformidad con lo dispuesto en las cláusulas 11.4 y 16.8. del PCAP, en aplicación de lo establecido en el artículo 149.2 de la LCSP, será considerado que, en principio, es desproporcionada o anormal, en relación con el artículo 85 del RD 1098/2001 de 12 de octubre, toda oferta que esté dentro de los supuestos siguientes:

“1. Cuando, concurriendo un solo licitador, sea inferior al presupuesto base de licitación en más de 25 unidades porcentuales.

2. Cuando concurren dos licitadores, la que sea inferior en más de 20 unidades porcentuales a la otra oferta.

3. Cuando concurren tres licitadores, las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales al promedio aritmético de las ofertas presentadas. No obstante, se excluirá para el cómputo del dicho promedio a oferta de cuantía más elevada cuando sea superior en más de 10 unidades porcentuales al dicho promedio. En cualquiera caso, se considerará desproporcionada la baja superior a 25 unidades porcentuales.

4. Cuando concurren cuatro o más licitadores, las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales al promedio aritmético de las ofertas presentadas. No obstante, se entre ellas existen ofertas que sean superiores al dicho promedio en más de 10 unidades porcentuales, se procederá al cálculo de un nuevo promedio sólo con las ofertas que no se encuentren en el supuesto indicado. En todo caso, si el número de las restantes o ofertas es inferior a tres, el nuevo promedio se calculará sobre las tres ofertas de menor cuantía

De conformidad con el artículo 149.4 de LCSP, cuando el Órgano de Asistencia identifique una proposición que pueda ser considerada incurso en presunción de anormalmente, dará audiencia al licitador que la había presentado para que justifique, en el plazo de **CINCO (5) DÍAS HÁBILES**, la valoración de la oferta y precise las condiciones de la misma, en particular en lo que se refiere al ahorro que permita el procedimiento de ejecución del contrato, las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para ejecutar la prestación, la originalidad de las prestaciones propuestas, el respeto de las disposiciones relativas a la protección del empleo y las condiciones de trabajo vigentes en el lugar en que se va a realizar la prestación, o la posible obtención de una ayuda del Estado.

Si el Órgano de Contratación, considerando la justificación efectuada por el licitador y los informes técnicos preceptivos, estimara que la oferta no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales o desproporcionados, excluirá a misma de la clasificación y acordará la adjudicación a favor de la proposición económicamente más ventajosa, de acuerdo con lo orden en que fueran clasificadas.

Además, los criterios objetivos a emplear para apreciar o no el carácter desproporcionado o anormal de la oferta, en función de la documentación que presente la empresa en el trámite de justificación de su oferta identificada como desproporcionada o anormal o bien ya presentada por los licitadores e incorporada al expediente, serán los siguientes:

- a) Idónea justificación de los precios ofertados, que comprenderá, por lo menos, una explicación detallada y pormenorizada de los mismos en relación con los bienes que constituyen la prestación objeto de contratación.**
- b) Medios personales y materiales de que disponga la empresa, además de los adscritos al contrato, en relación con el volumen del suministro contratado y cuya ejecución resulte coetánea en el tiempo a la prestación rectora de este contrato.**
- c) Estructura organizativa de la empresa, sistemas y técnicas de trabajo implantados, protocolos operativos que permitan conseguir el resultado perseguido (prestaciones contractuales dentro del plazo establecido) al precio ofertado.**
- d) Relación entre la solvencia acreditada de la empresa y la oferta presentada.**

En todo caso, el órgano de contratación, previo informe de los servicios técnicos y la propuesta del Órgano de Asistencia rechazará las ofertas se comprueba que son anormalmente bajas porque vulneran la normativa sobre subcontratación o no cumplen las obligaciones aplicables en materia ambiental, social o laboral, nacional o internacional, incluyendo el incumplimiento de los convenios colectivos sectoriales vigentes, en aplicación del establecido en el artículo 201 LCSP.

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”

3. ANÁLISIS DE LA JUSTIFICACIÓN REALIZADA

Con carácter previo, debe indicarse que el licitador al presentar oferta acepta incondicionalmente el contenido de los pliegos, los cuales se consideran como la “ley del contrato” y de ahí el deber de su efectivo cumplimiento

Dicho esto, de acuerdo con la cláusula 5.1. del PCAP el presupuesto base de licitación asciende a la cantidad de e TREINTA MIL EUROS (30.000,00 €) más IVA al 21% por cuantía de SEIS MIL

TRESCIENTOS EUROS (6.300,00 €) lo que hace un total TREINTA Y SEIS MIL TRESCIENTOS EUROS (36.300,00 €). El desglose del citado presupuesto se detalla en la cláusula mencionada del PCAP.

Por su parte, la oferta realizada por el licitador JUMPERS COMUNICACIÓN S.L. asciende a un importe de CATORCE MIL OCHOCIENTOS OCHENTA EUROS (14.880,00 €) más IVA al 21% por cuantía de TRES MIL CIENTO VEINTICUATRO EUROS CON OCHENTA CÉNTIMOS (3.124,80 €), lo que hace un total de DIECIOCHO MIL CUATRO EUROS CON OCHENTA CÉNTIMOS (18.004,80 €)

En vista de todo lo anterior, se proceden a analizar los argumentos esgrimidos por la licitador para justificar el importe de su oferta:

- I. Si bien la empresa ha proporcionado un desglose de precios unitarios por servicio, la justificación no ha sido suficiente para demostrar cómo estos precios se ajustan de manera sostenible a los costos operativos reales, incluidas las remuneraciones del personal especializado y los costos de los materiales y herramientas necesarias para el servicio. La ausencia de una explicación detallada sobre cómo estos precios permiten mantener la calidad del servicio y cumplir con todas las obligaciones contractuales sin incurrir en pérdidas o comprometer la viabilidad económica de la empresa genera incertidumbre, ya que el total anual ofertado representa aproximadamente un 50,4% menos que el presupuesto base de licitación de 30.000 euros (IVA excluido).

Además, ha de destacarse que la justificación presentada indica en el desglose referido un coste mensual de 1.217,85 euros, lo que proyectaría un total anual de 14.614,20 euros. Sin embargo, la oferta total anual presentada en la licitación es de 14.880 euros, IVA excluido. Esta discrepancia podría ser una errata o un error en la justificación proporcionada (en tanto que en el propio documento se menciona el importe de 14.880,00 euros de la oferta), pero, en cualquier caso, no se ha proporcionado una explicación suficiente en la documentación presentada para aclarar esta diferencia.

En definitiva, la falta de justificación para la totalidad de los costes asociados con el servicio plantea serias dudas sobre la viabilidad de la oferta, ya que no se ha demostrado de manera convincente cómo se puede prestar el servicio completo dentro de los límites de costes indicados (sin mencionar, por otro lado, las discrepancias detectadas).

- II. La documentación presentada detalla los medios personales disponibles, incluyendo una lista de personal con la titulación correspondiente y experiencia relevante en el sector, lo que asegura una capacidad técnica del personal adscrito adecuada para la prestación del servicio. Sin embargo, la justificación presentada carece de documentación acreditativa suficiente que demuestre la disposición y accesibilidad de los medios materiales adscritos para el proyecto. Esta falta de evidencia sobre la disponibilidad de herramientas, equipos y tecnología especificada genera dudas sobre la capacidad real de la empresa para cumplir con las obligaciones del contrato dentro de los términos económicos ofertados. La ausencia de esta documentación es especialmente preocupante dado el bajo nivel de precios propuesto, lo cual podría comprometer la calidad del servicio si la empresa no dispone de los recursos materiales adecuados.

Si bien se hace referencia a la metodología de trabajo empleada, no se detalla en grado suficiente como la misma se reflejará en los costes del servicio de manera que tenga un impacto considerable en el ahorro de costes de los mismos.

- III. La solvencia técnica puede considerarse adecuadamente acreditada con la documentación presentada, la cual demuestra experiencia en proyectos similares y la capacidad de la empresa

para ejecutar los servicios ofertados. Sin embargo, la solvencia económica presentada por la empresa se basa en las cuentas correspondientes a los ejercicios 2018 y 2019, sin incluir información financiera más reciente que refleje la situación económica actual de la empresa (téngase en cuenta que la cláusula 9.3.1. del PCAP hace referencia al volumen anual de negocios referido al mejor ejercicio dentro de los últimos tres disponibles). La ausencia de datos financieros actualizados impide evaluar de manera más precisa la capacidad económica de la empresa para afrontar posibles imprevistos o costes adicionales que pudieran surgir durante la ejecución del contrato. Esta cuestión incertidumbre sobre la estabilidad financiera de la empresa en el contexto económico actual. Pese a lo dicho, se tiene en cuenta la presentación de la documentación acreditativa del seguro de indemnización por riesgos profesionales.

- IV. La argumentación de que la oferta más baja es justificada como una estrategia para mejorar la visibilidad y reputación de la empresa se considera válida. Sin embargo, estos argumentos deben ser considerados en conjunto con todos los demás aspectos de la oferta, incluyendo la viabilidad financiera y operativa. La simple búsqueda de una mayor visibilidad no puede justificar por sí sola una desviación tan significativa respecto al presupuesto base, sin un respaldo económico tangible y comprobable que asegure que el servicio se pueda prestar de manera adecuada y sostenible.

4. CONCLUSIÓN

A la vista del contenido de la justificación realizada por la licitadora licitador JUMPERS COMUNICACIÓN S.L. al haber identificado su oferta la cual se encuentra incurso en presunción de anormalidad de conformidad con lo establecido en las cláusulas 11.4 y 16.8. podemos indicar que la justificación aportada por la misma no explica satisfactoriamente el bajo nivel de los precios ofertados, en tanto en cuanto muchos de los argumentos esgrimidos por el licitador para justificar el importe de su oferta carecen de la exhaustividad, profundidad y acreditación apropiadas para poder ser efectivamente valorados a la hora de considerar la viabilidad de la oferta económica presentada, aun más teniendo en cuenta el volumen de la bajada realizada con su oferta.

Es por ello, que tomando en consideración lo anterior, se entiende que la misma DEBE SER RECHAZADA, toda vez que la misma, a mi juicio, no explica satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos.

Este, es mi informe, que elevo a la mesa de contratación, en relación con el procedimiento de contratación del contrato de SERVICIOS DE SOCIAL MEDIA Y GESTIÓN DE APOYO AL DEPARTAMENTO DE COMUNICACIÓN DEL AYUNTAMIENTO DE ESPARTINAS.

En Espartinas a 25 de julio de 2024

Departamento de Contratación Pública de Gextiona

Aldo Hernández Hernández