

EXP.23.0496.CA.SU

INFORME QUE EMITE EL TECNICO JURIDICO DE CANTUR S.A. CON EL VISTO BUENO DE LA DIRECTORA JURÍDICA DE CANTUR S.A. EN RELACIÓN CON LA JUSTIFICACIÓN PRESENTADA POR LA LICITADORA LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L., PARA EL LOTE 4 DEL CONTRATO DE SUMINISTRO PARA LA ADQUISICIÓN DE EQUIPAMIENTO TI PARA LAS INSTALACIONES DE CANTUR, S.A., A REQUERIMIENTO DE LA MESA DE CONTRATACION ANTE UNA POSIBLE OFERTA ANORMAL O DESPROPORCIONADA.

Visto el Informe justificativo de referencia, la documentación obrante en el expediente de contratación, la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 (en adelante LCSP), el Real Decreto 817/2009, de 8 de mayo, por el que se desarrolla parcialmente la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público, el Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley de Contratos de las Administraciones Publicas, y demás normativa de general aplicación, se emite el presente informe sobre la base de las siguientes

ANTECEDENTES DE HECHO

PRIMERO.- El 5 de julio de 2023 se publica en la Plataforma de Contratación del Sector Público y en el Perfil del Contratante de CANTUR, S.A., anuncio de licitación del contrato de suministro de equipamiento TI de las instalaciones de oficinas centrales, Hotel La Corza Blanca, Parque de la Naturaleza de Cabárceno, Golf de Nestares, Golf de Abra del Pas, Teleférico de Fuente Dé, Fontibre, Peñacabarga, Hotel Áliva y oficinas de turismo, finalizando el plazo de presentación de las solicitudes el día 20 de julio a las 14:00.

SEGUNDO. - En fecha 3 de agosto de 2023 se reúne la Mesa de Contratación, previa convocatoria realizada y publicada al efecto, para proceder a la apertura de las propuestas presentadas.

“La reunión tiene por objeto proceder a la constitución de la Mesa de Contratación y al examen de la documentación contenida en el sobre A) y en el sobre B), y propuesta de adjudicación, en su caso, conforme al PCAP del procedimiento abierto, tramitación ordinaria, del contrato.

Queda válidamente constituida la Mesa de Contratación, y por el Presidente se abre la sesión, e informa que las empresas que según el registro de entrada de la Sociedad Regional Cántabra de Promoción Turística S.A. (CANTUR) y de acuerdo a los efectos previstos en el PCAP, apartado III.4.A, han presentado su oferta dentro del plazo establecido en el PCAP y en el Anuncio de licitación, publicado en

EXP.23.0496.CA.SU

la Plataforma de Contratación del Sector Público y en el perfil del Contratante de Cantur, son las siguientes:

<i>Empresas</i>	<i>Fecha presentación</i>	<i>Nº registro</i>	<i>Hor a</i>
B2M ZONE S.L.	CANTUR 19/07/2023	16101	09:3 0
GRUPALIA INTERNET S.A.	CANTUR 19/07/2023	16102	11:0 0
LIDER TECHNOLOGY S.L. INTEGRATED CONSULTING S.L.	CANTUR 19/07/2023	16108	13:2 5
CUVICE INNOVA S.L.	CANTUR 20/07/2023	16117	12:4 0
SERVICIOS MICROINFORMATICA S.A.	CORREOS 20/07/2023 CANTUR 24/07/2023	16131	13:1 6 10:3 0
TEKNOSERVICE, S.L.	CANTUR 24/07/2023	16132	10:3 0
HERBECON SYSTEMS S.L.	CORREOS 20/07/2023 CANTUR 26/07/2023	16140	13:2 4 10:4 0

Expuesto lo anterior, el Presidente ordena la apertura del sobre A) que debe contener lo dispuesto en el PCAP apartado III. 4. B.

- El sobre A) de la licitadora **B2M ZONE S.L.** contiene Anexo VIII y Documento Europeo Único de Contratación (DEUC) ambos correctamente cumplimentados, indicando que presenta oferta para los Lotes 4 y 5.

EXP.23.0496.CA.SU

- El sobre A) de la licitadora **GRUPALIA INTERNET S.A.** contiene Declaración responsable, Anexo VIII y Documento Europeo Único de Contratación (DEUC), ambos correctamente cumplimentados, indicando en este último que presenta oferta para los Lotes 1 y 6.
- El sobre A) de la licitadora **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L.** contiene Anexo VIII y Documento Europeo Único de Contratación (DEUC), correctamente cumplimentados. Si bien en este último señala que presenta oferta para los 10 lotes, de la propia documentación aportada por la licitadora se desprende que presenta oferta únicamente para los Lotes 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 y 9.
- El sobre A) de la licitadora **CUVICE INNOVA S.L.** contiene Anexo VIII y Documento Europeo Único de Contratación (DEUC), correctamente cumplimentados. Si bien en este último no indica los Lotes a los que presenta oferta, en la caratula de los sobres A y B presentados por la licitadora se señala claramente que presenta oferta únicamente para el Lote 8.
- El sobre A) de la licitadora **SERVICIOS MICROINFORMATICA S.A.** contiene Anexo VIII y Documento Europeo Único de Contratación (DEUC), ambos correctamente cumplimentados, indicando en este último que presenta oferta para el Lote 10.
- El sobre A) de la licitadora **TEKNOSERVICE S.L.** contiene Declaración responsable, Anexo VIII y Documento Europeo Único de Contratación (DEUC), correctamente cumplimentados, indicando en este último que presenta oferta únicamente para el Lote 5.
- El sobre A) de la licitadora **HERBECON SYSTEMS S.L.** contiene Declaración responsable, Anexo VIII y Documento Europeo Único de Contratación (DEUC), correctamente cumplimentados, indicando en este último que presenta oferta para el Lote 5.

A tenor de lo anterior, los miembros de la mesa acuerdan por unanimidad admitir al procedimiento a las licitadoras **B2M ZONE S.L.** para los Lotes 4 y 5; **GRUPALIA INTERNET S.A.** para los Lotes 1 y 6; **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L.** para los Lotes 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 y 9; **CUVICE INNOVA S.L.** para el Lote 8; **SERVICIOS MICROINFORMATICA S.A.** para el Lote 10; **TEKNOSERVICE S.L.** para el Lote 5; y **HERBECON SYSTEMS S.L.** para el Lote 5.

A continuación, el Presidente ordena la apertura del sobre B)-Oferta económica, según el PCAP apartado I.N.

EXP.23.0496.CA.SU

Seguidamente, al tratarse de la apertura del sobre B) de un acto público, el presidente invita a incorporarse a la reunión de la mesa, a los representantes de las empresas licitadoras que hubieran acudido al acto, no compareciendo nadie.

El resultado de la apertura del sobre B), de conformidad con lo establecido en el PCAP, es el siguiente:

LOTE 1:

- ✓ El sobre B) de la licitadora **GRUPALIA INTERNET S.A.** contiene lo siguiente:
 - Oferta económica: **4.900,00.-€ IVA no incluido**
 - Cuadro plazos de entrega
 - Fichas técnicas

- ✓ El sobre B) de la licitadora **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L.** contiene lo siguiente
Oferta económica:
 - Oferta económica: **5.976,20.-€ IVA no incluido**
 - Cuadro plazos de entrega

LOTE 2:

- ✓ El sobre B) de la licitadora **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L.** contiene lo siguiente:
 - Oferta económica: **13.183,54.-€ IVA no incluido**
 - Cuadro plazos de entrega

LOTE 3:

- ✓ El sobre B) de la licitadora **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L.** contiene lo siguiente:
 - Oferta económica: **24.709,06.-€ IVA no incluido**
 - Cuadro plazos de entrega

EXP.23.0496.CA.SU

LOTE 4:

✓ El sobre B) de la licitadora **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L.** contiene lo siguiente:

- Oferta económica: **854,73.-€ IVA no incluido**
- Cuadro plazos de entrega

✓ El sobre B) de la licitadora **B2M ZONE S.L.** contiene lo siguiente:

- Oferta económica: **1.160,00.-€ IVA no incluido**
- Cuadro plazos de entrega
- Fichas técnicas

LOTE 5:

✓ El sobre B) de la licitadora **B2M ZONE S.L.** contiene lo siguiente:

- Oferta económica: **35.494,69.-€ IVA no incluido**
- Cuadro plazos de entrega
- Fichas técnicas

✓ El sobre B) de la licitadora **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L.** contiene lo siguiente:

- Oferta económica: **70.310,66.-€ IVA no incluido**
- Cuadro plazos de entrega

✓ El sobre B) de la licitadora **TEKNOSERVICE S.L.** contiene lo siguiente:

- Oferta económica: **61.778,60.-€ IVA no incluido**
- Cuadro plazos de entrega
- Fichas técnicas

✓ El sobre B) de la licitadora **HERBECON SYSTEMS S.L.** contiene lo siguiente:

- Oferta económica: **48.310,00.-€ IVA no incluido**
- Fichas técnicas

EXP.23.0496.CA.SU

LOTE 6:

- ✓ El sobre B) de la licitadora **GRUPALIA INTERNET S.A.** contiene lo siguiente:

- Oferta económica: **17.260,00.-€ IVA no incluido**
- Cuadro plazos de entrega
- Fichas técnicas

- ✓ El sobre B) de la licitadora **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L.** contiene lo siguiente
Oferta económica:

- Oferta económica: **16.374,48.-€ IVA no incluido**
- Cuadro plazos de entrega

LOTE 7:

- ✓ El sobre B) de la licitadora **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L.** contiene lo siguiente
Oferta económica:

- Oferta económica: **10.251,17.-€ IVA no incluido**
- Cuadro plazos de entrega

LOTE 8:

- ✓ El sobre B) de la licitadora **CUVICE INNOVA S.L.** contiene lo siguiente:

- Oferta económica: **15.876,99.-€ IVA no incluido**
- Cuadro plazos de entrega
- Fichas técnicas

LOTE 9:

- ✓ El sobre B) de la licitadora **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L.** contiene lo siguiente
Oferta económica:

- Oferta económica: **1.980,00.-€ IVA no incluido**
- Cuadro plazos de entrega

LOTE 10:

- ✓ El sobre B) de la licitadora **SERVICIOS MICROINFORMATICA S.A.** contiene lo siguiente:

EXP.23.0496.CA.SU

- *Oferta económica:* **2.142,00.-€ IVA no incluido**
- *Cuadro plazos de entrega*
- *Fichas técnicas*

A continuación, por los miembros de la mesa de contratación, se procede a comprobar los precios unitarios de los productos contenidos en cada uno de los lotes ofertados por las licitadoras. Revisadas las ofertas se comprueba lo siguiente:

- La oferta económica presentada por la mercantil **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L.** supera el precio unitario del artículo 1.2 del Lote 1, del artículo 2.6 del Lote 2, y de los artículos 5.7 y 5.9 del Lote 5. En concreto:
 - ✓ **Lote 1:** Artículo 1.2 NAS 8TB. El valor unitario máximo establecido en el informe de Necesidad es de 715,75 € IVA excluido, habiendo ofertado la licitadora el precio de 745,99 € IVA excluido.
 - ✓ **Lote 2:** Artículo 2.6 Armario Rack 19 pulgadas (12 U). El valor unitario máximo establecido en el informe de Necesidad es de 88,00 € IVA excluido, habiendo ofertado la licitadora el precio de 135,43 € IVA excluido.
 - ✓ **Lote 5:** Artículo 5.7 Ordenador portátil modelo 2 teclado y ratón y licencia Windows 10 Professional (i5, 8Gb RAM, 512Gb SSD). El valor unitario máximo establecido en el informe de Necesidad es de 850,00 € IVA excluido, habiendo ofertado la licitadora el precio de 935,27 € IVA excluido. Y el Artículo 5.9 Auriculares con micrófono. El valor unitario máximo establecido en el informe de Necesidad es de 33,00 € IVA excluido, habiendo ofertado la licitadora el precio de 37,72 € IVA excluido
- La oferta económica presentada por la mercantil **GRUPALIA INTERNET S.A.** supera el precio unitario del artículo "Windows Server 2022 Standard – 16 Core License Pack" del Lote 6. En concreto el Artículo 6.2 Licencias Windows Server 2021 Standard o superior OEM, cuyo valor unitario máximo establecido en el informe de Necesidad es de 1.100,00 € IVA excluido, habiendo ofertado la licitadora el precio de 1.280,00 € IVA excluido

A la vista de lo anterior por la Directora jurídica se informa que, en el apartado I.N. del PCAP (pág. 14) se establece lo siguiente:

"(...)

EXP.23.0496.CA.SU

Se excluirán del procedimiento a aquellos licitadores que presenten ofertas económicas por importe superior al valor estimado del contrato, o a los precios unitarios máximos de cada producto, en su caso.”

A tenor de lo anterior, los miembros de la mesa por unanimidad adoptan los siguientes acuerdos:

- **Excluir** del procedimiento a la mercantil **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L** para los **Lotes 1, 2 y 5** por superar la oferta económica presentada el precio unitario máximo de algunos de los artículos relacionados en citados Lotes.
- **Excluir** del procedimiento a la mercantil **GRUPALIA INTERNET S.A.** para el **Lote 6** al superar su oferta económica el precio unitario máximo de uno de los artículos relacionados en citado Lote.

Habida cuenta de que la única oferta presentada para el LOTE 2 ha sido la presentada por la licitadora **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L** y teniendo en cuenta que la misma ha sido excluida del procedimiento para citado Lote, no existe oferta válida presentada para el mismo por lo que los miembros de la mesa acuerdan por unanimidad **eleva al órgano de contratación propuesta de Declaración de desierto del Lote 2.**

Seguidamente se comprueba que la mercantil **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L** no incluye en el sobre B) las fichas técnicas de los productos de los Lotes a los que ha presentado su oferta y respecto de los que continua en el procedimiento (Lotes 3, 4, 6, 7 y 9), y la mercantil **HERBECON SYSTEMS S.L** no ha incluido en la oferta presentada para el Lote 5 el cuadro indicando los plazos de entrega de los productos.

Conforme lo anterior, los miembros de la mesa acuerdan por unanimidad, al tratarse de documentación no valorable:

- **Requerir** a la licitadora **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L** para que en el plazo de tres (3) días hábiles aporte las fichas técnicas de los productos incluidos en los Lotes 3, 4, 6, 7 y 9.
- **Requerir** a la mercantil **HERBECON SYSTEMS S.L** para que en el plazo de tres (3) días hábiles aporte el cuadro indicando el plazo de entrega de los productos incluidos en el Lote 5.

EXP.23.0496.CA.SU

A continuación, por el Director Financiero de Cantur, S.A. se procede a puntuar la oferta económica presentada por las licitadoras que continúan en el procedimiento de acuerdo con los Criterios de adjudicación indicados en el apartado I.N. del PCAP, resultando lo siguiente:

LOTE 1

<u>CRITERIO 1</u>	<u>OFERTA ECONOMICA</u>		
		IMPORTE BAJO	MAS 4.900,00
<u>LICITADOR</u>	<u>PUNTUACION DEL LICITADOR</u>		
-		IMPORTE	PUNTOS
			DIFERENCIA
LIDER INT. TEC. CONSULTING S.L.	EXCLUIDO		
GRUPALIA INTERNET SA	4.900,00	100,00	

LOTE 3

<u>CRITERIO 1</u>	<u>OFERTA ECONOMICA</u>		
		IMPORTE BAJO	MAS 24.709,06
<u>LICITADOR</u>	<u>PUNTUACION DEL LICITADOR</u>		
-		IMPORTE	PUNTOS
			DIFERENCIA
LIDER INT. TEC. CONSULTING S.L.	24.709,06	100,00	

EXP.23.0496.CA.SU

LOTE 4

<u>CRITERIO 1</u>	<u>OFERTA ECONOMICA</u>		
		<u>IMPORTE MAS BAJO</u>	854,73
<u>LICITADOR</u>	<u>PUNTUACION DEL LICITADOR</u>		
-			
	<u>IMPORTE</u>	<u>PUNTOS</u>	<u>DIFERENCIA</u>
LIDER INT. TEC. CONSULTING S.L.	854,73	100,00	
B2M ZONE SL	1.160,00	73,68	

En este lote existe una baja desproporcionada al ser la oferta de LIDER INT. TEC. CONSULTING S.L., un 26,32% inferior a la del otro licitador.

LOTE 5

<u>CRITERIO 1</u>	<u>OFERTA ECONOMICA</u>		
	<u>IMPORTE</u>	<u>MAS</u>	35.494,6
	<u>BAJO</u>	<u>9</u>	
<u>LICITADOR</u>	<u>PUNTUACION DEL LICITADOR</u>		
-			
	<u>IMPORTE</u>	<u>PUNTOS</u>	
HERBECOM SYSTEM S.L.	48.310,00	73,47	

EXP.23.0496.CA.SU

TEKNOSERVICES SL	61.778,60	57,45
LIDER INT. TEC. CONSULTING S.L.	EXCLUIDO	
B2M ZONE SL	35.494,69	100,00

En este lote existe una baja desproporcionada al ser la oferta de B2M ZONE SL, un 26,86% inferior a la media de las ofertas.

Eliminada la oferta de los licitadores que superan el 10% a la media de las ofertas, se vuelve a recalcular la baja, resultando una baja desproporcionada del 15,30%.

LOTE 6

<u>CRITERIO 1</u>	<u>OFERTA ECONOMICA</u>		
		<u>IMPORTE</u> <u>BAJO</u>	<u>MAS</u> <u>16.374,48</u>
<u>LICITADOR</u>	<u>PUNTUACION DEL LICITADOR</u>		
	<u>IMPORTE</u>	<u>PUNTOS</u>	<u>DIFERENCI</u> <u>A</u>
LIDER INT. TEC. CONSULTING S.L.	16.374,48	100,00	
GRUPALIA INTERNET SA	EXCLUIDO		

LOTE 7

<u>CRITERIO 1</u>	<u>OFERTA ECONOMICA</u>
-------------------	-------------------------

EXP.23.0496.CA.SU

		<i>IMPORTE MAS BAJO</i>		<i>10.251,17</i>
<u>LICITADOR</u>	<u>PUNTUACION DEL LICITADOR</u>			
-	<u>IMPORTE</u>	<u>PUNTOS</u>	<u>DIFERENCIA</u>	
<i>LIDER INT. TEC. CONSULTING S.L.</i>	<i>10.251,17</i>	<i>100,00</i>		

LOTE 8

<u>CRITERIO 1</u>	OFERTA ECONOMICA			
	<i>IMPORTE MAS BAJO</i>		<i>15.876,99</i>	
<u>LICITADOR</u>	<u>PUNTUACION DEL LICITADOR</u>			
-	<u>IMPORTE</u>	<u>PUNTOS</u>	<u>DIFERENCIA</u>	
<i>CUBICE INNOVA SL</i>	<i>15.876,99</i>	<i>100,00</i>		

LOTE 9

<u>CRITERIO 1</u>	OFERTA ECONOMICA			
-------------------	-------------------------	--	--	--

EXP.23.0496.CA.SU

		<i>IMPORTE MAS BAJO</i>		<i>1.980,00</i>
<u>LICITADOR</u>	<u>PUNTUACION DEL LICITADOR</u>			
-	<u>IMPORTE</u>	<u>PUNTOS</u>	<u>DIFERENCIA</u>	
<i>LIDER INT. TEC. CONSULTING S.L.</i>	<i>1.980,00</i>	<i>100,00</i>		

LOTE 10

<u>CRITERIO 1</u>	<u>OFERTA ECONOMICA</u>			
	<i>IMPORTE MAS BAJO</i>		<i>2.142,58</i>	
<u>LICITADOR</u>	<u>PUNTUACION DEL LICITADOR</u>			
-	<u>IMPORTE</u>	<u>PUNTOS</u>	<u>DIFERENCIA</u>	
<i>SERV. MICROINFORMATICA S.A.</i>	<i>2.142,58</i>	<i>100,00</i>		

En este lote existe una baja desproporcionada al ser la oferta de SERV. MICROINFORMATICA S.A. un 70% inferior al valor estimado.

EXP.23.0496.CA.SU

A la vista del informe elaborado por el Director Financiero de Cantur, S.A. identificando la existencia de **presentación de ofertas que se presumen anormalmente bajas en los Lotes 4, 5 y 10**, de conformidad con los parámetros objetivos establecidos en el PCAP, por la Directora Jurídica se informa que detectada la presunción de anormalidad de las ofertas presentadas procede la tramitación del procedimiento establecido en el artículo 149 LCSP según el cual:

“Artículo 149. Ofertas anormalmente bajas.

1. En los casos en que el órgano de contratación presuma que una oferta resulta inviable por haber sido formulada en términos que la hacen anormalmente baja, solo podrá excluirla del procedimiento de licitación previa tramitación del procedimiento que establece este artículo.

(...)

4. Cuando la mesa de contratación, o en su defecto el órgano de contratación hubiere identificado una o varias ofertas incursas en presunción de anormalidad, deberá requerir al licitador o licitadores que las hubieren presentado dándoles plazo suficiente para que justifiquen y desglosen razonada y detalladamente el bajo nivel de los precios, o de costes, o cualquier otro parámetro en base al cual se haya definido la anormalidad de la oferta, mediante la presentación de aquella información y documentos que resulten pertinentes a estos efectos.

La petición de información que la mesa de contratación o, en su defecto, el órgano de contratación dirija al licitador deberá formularse con claridad de manera que estos estén en condiciones de justificar plena y oportunamente la viabilidad de la oferta.

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.

EXP.23.0496.CA.SU

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.

5. En los casos en que se compruebe que una oferta es anormalmente baja debido a que el licitador ha obtenido una ayuda de Estado, solo podrá rechazarse la proposición por esta única causa si aquel no puede acreditar que tal ayuda se ha concedido sin contravenir las disposiciones comunitarias en materia de ayudas públicas. El órgano de contratación que rechace una oferta por esta razón deberá informar de ello a la Comisión Europea, cuando el procedimiento de adjudicación se refiera a un contrato sujeto a regulación armonizada.

6. La mesa de contratación, o en su defecto, el órgano de contratación evaluará toda la información y documentación proporcionada por el licitador en plazo y, en el caso de que se trate de la mesa de contratación, elevará de forma motivada la correspondiente propuesta de aceptación o rechazo al órgano de contratación. En ningún caso se acordará la aceptación de una oferta sin que la propuesta de la mesa de contratación en este sentido esté debidamente motivada.

Si el órgano de contratación, considerando la justificación efectuada por el licitador y los informes mencionados en el apartado cuatro, estimase que la información recabada no explica satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos por el licitador y que, por lo tanto, la oferta no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales, la excluirá de la clasificación y acordará la adjudicación a favor de la mejor oferta, de acuerdo con el orden en que hayan sido clasificadas conforme a lo señalado en el apartado 1 del artículo 150. En general se rechazarán las ofertas incursas en presunción de anormalidad si están basadas en hipótesis o prácticas inadecuadas desde una perspectiva técnica, económica o jurídica.

7. Cuando una empresa que hubiese estado incurso en presunción de anormalidad hubiera resultado adjudicataria del contrato, el órgano de contratación establecerá mecanismos adecuados para realizar un seguimiento pormenorizado de la ejecución del mismo, con el objetivo de garantizar la correcta ejecución del contrato sin que se produzca una merma en la calidad de los servicios, las obras o los suministros contratados."

A la vista de lo anterior, los miembros de la mesa adoptan por unanimidad los siguientes acuerdos:

(...)

EXP.23.0496.CA.SU

Cuarto. - A la vista de lo expuesto y conforme a lo establecido en el pliego de condiciones particulares y en el artículo 149 de la LCSP, se acuerda requerir a las empresas **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L. (Lote 4); B2M ZONE S.L. (Lote 5) y SERVICIOS MICROINFORMATICA S.A. (Lote 10)** a fin de que en el plazo de cinco (5) días hábiles proceda a justificar la valoración de la oferta y precise las condiciones de la mismas para los Lotes indicados, 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 suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras, la innovación y originalidad de las soluciones propuestas, para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras, el respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, y de subcontratación, o la posible obtención de una ayuda de Estado.

Una vez recibida la documentación presentada por las licitadoras, en su caso, la mesa acuerda encargar al Director económico financiero de Cantur, S.A. y a la Responsable del Departamento de T.I. de Cantur, S.A., como responsable del contrato, respectivos informes técnicos que se remitirán al departamento jurídico para la elaboración de informe jurídico.

Seguidamente, al tratarse de un procedimiento abierto, la Mesa acuerda reunirse próximamente, para la valoración de la justificación aportada y elevar propuesta de aceptación o rechazo de las ofertas al órgano de contratación y, a continuación, proceder a la puntuación del resultado del sobre "B)" de los lotes 4, 5 y 10, en su caso, y elevar propuesta de adjudicación al órgano de contratación para los precitados lotes, debiendo darse publicidad en el perfil del Contratante e invitando a los licitadores a participar en el acto. (...)

CUARTO.- Conforme a lo acordado por la Mesa de contratación con fecha 14 de agosto de 2023, se notifica a la mercantil **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L. (Lote 4)** a fin de que en el plazo de cinco días hábiles, a contar desde el día siguiente a la presente comunicación, proceda a justificar las condiciones de su oferta susceptibles de determinar el bajo nivel de 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.

EXP.23.0496.CA.SU

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 fecha 21 de agosto de 2023, la licitadora **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L (LIDERIT)**, remite correo adjuntando informe de justificación de presunta anormalidad del Lote 4 del contrato.

En fecha 22 de agosto de 2023, la Directora del Departamento de Informática de Cantur S.A., remite el informe técnico sobre justificación de oferta de la empresa **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L (LIDERIT)**, en relación con la presunción de baja desproporcionada para el lote 4 del contrato, concluyendo que se estima que no hay incertidumbres o circunstancias que a priori puedan influir en un anómalo cumplimiento del contrato respecto a las características técnicas del equipamiento objeto de suministro.

Así mismo, con fecha 12 de enero de 2024, el Director Económico Financiero de Cantur S.A. emite informe por el que se estima justificada la oferta realizada por la empresa **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L (LIDERIT)**

Finalmente, con fecha 29 de noviembre de 2023, la Directora del Departamento de Informática de Cantur S.A., remite el informe técnico sobre las proposiciones presentadas, entre otras, al lote 4 del contrato, concluyendo respecto a la adecuación de las fichas técnicas presentadas por los licitadores, lo siguiente:

Lote 4: Impresoras

- Descripción técnica Líder Integrated Technology Consulting, S.L.: Sí cumple.

A la vista de los antecedentes se procede a la emisión de informe jurídico,

CONSIDERACIONES

PRIMERA.- OBJETO EL PRESENTE INFORME

El presente informe se emite a la vista de la justificación realizada por **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L (LIDERIT)** para el lote 4 y su contenido comprende el análisis jurídico de las alegaciones presentadas por la citada licitadora para justificar su oferta, por estimarse que pudiera

EXP.23.0496.CA.SU

tratase de una oferta anormal o desproporcionada. Todo ello, sin perjuicio de las consideraciones técnicas y económicas que pudieran realizarse por los técnicos correspondientes.

SEGUNDA.- NORMATIVA APLICABLE

La normativa aplicable en el caso que nos ocupa es la contenida en los Pliegos de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP) y Prescripciones Técnicas Particulares (PPTP) que rigen la contratación, la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 (en adelante LCSP), el Real Decreto 817/2009, de 8 de mayo, por el que se desarrolla parcialmente la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público, el Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, y demás normativa de general y pertinente aplicación.

El contrato de referencia no se encuentra sujeto a regulación armonizada en virtud de lo establecido en los artículos 19 y siguientes de la LCSP.

TERCERA.- PROCEDIMIENTO Y COMPETENCIA PARA RESOLVER LA CUESTIÓN

Con fecha 3 de agosto de 2023, la Mesa de Contratación del expediente de referencia, detecta que la oferta de **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L (LIDERIT)** para el lote 4, pudiera estar incurso en el supuesto de oferta con presunción de anormalidad, por lo que según lo establecido en el PCAP (apartado N del Cuadro de Características Específicas), se tramitará el procedimiento indicado en el artículo 149 de la LCSP. En este sentido, la Mesa acuerda requerir a la empresa licitadora **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L (LIDERIT)**, a fin de que en el plazo de cinco (5) días hábiles proceda a justificar la valoración de la oferta y precise las condiciones de la misma para el lote 4; igualmente la Mesa acuerda solicitar, una vez recibida la justificación de la empresa requerida, solicitar informes técnicos al Departamento de Informática y al Departamento Económico-financiero sobre la justificación de la oferta; dando cuenta a continuación al órgano de contratación para su resolución.

Como se acaba de indicar, el acuerdo adoptado por la mesa de contratación se basa en lo dispuesto en el artículo 149 de la LCSP, en relación con el procedimiento a seguir en caso de que alguna oferta pudiera encontrarse incurso en el supuesto de oferta anormalmente baja o con presunción de anormalidad, en concreto, con lo establecido en el apartado 4:

EXP.23.0496.CA.SU

“4. Cuando la mesa de contratación, o en su defecto el órgano de contratación hubiere identificado una o varias ofertas incursas en presunción de anormalidad, deberá requerir al licitador o licitadores que las hubieren presentado dándoles plazo suficiente para que justifiquen y desglosen razonada y detalladamente el bajo nivel de los precios, o de costes, o cualquier otro parámetro en base al cual se haya definido la anormalidad de la oferta, mediante la presentación de aquella información y documentos que resulten pertinentes a estos efectos.

La petición de información que la mesa de contratación o, en su defecto, el órgano de contratación dirija al licitador deberá formularse con claridad de manera que estos estén en condiciones de justificar plena y oportunamente la viabilidad de la oferta.

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.”

Seguidamente, el precitado artículo, en su apartado 6 establece lo siguiente:

EXP.23.0496.CA.SU

“6. La mesa de contratación, o en su defecto, el órgano de contratación evaluará toda la información y documentación proporcionada por el licitador en plazo y, en el caso de que se trate de la mesa de contratación, elevará de forma motivada la correspondiente propuesta de aceptación o rechazo al órgano de contratación. En ningún caso se acordará la aceptación de una oferta sin que la propuesta de la mesa de contratación en este sentido esté debidamente motivada.

Si el órgano de contratación, considerando la justificación efectuada por el licitador y los informes mencionados en el apartado cuatro, estimase que la información recabada no explica satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos por el licitador y que, por lo tanto, la oferta no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales, la excluirá de la clasificación y acordará la adjudicación a favor de la mejor oferta, de acuerdo con el orden en que hayan sido clasificadas conforme a lo señalado en el apartado 1 del artículo 150. En general se rechazarán las ofertas incursas en presunción de anormalidad si están basadas en hipótesis o prácticas inadecuadas desde una perspectiva técnica, económica o jurídica.”

Por tanto, una vez recibida la justificación por parte de la licitadora requerida dentro del plazo establecido al efecto y emitidos los informes técnicos oportunos, corresponderá a la Mesa evaluar toda la documentación y formular la correspondiente propuesta de aceptación o rechazo al órgano de contratación para que resuelva, de acuerdo con lo antedicho y que establece el artículo 149 de la LCSP.

CUARTA.- ALEGACIONES DE LA LICITADORA LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L (LIDERIT).

Sentado lo anterior, procede en este punto analizar la justificación presentada por la empresa **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L (LIDERIT)**, a la vista de lo dispuesto en la LCSP, en el PCAP y de la doctrina y jurisprudencia emitida al respecto por los distintos operadores jurídicos.

En cuanto a la normativa aplicable, ya se ha hecho referida a lo dispuesto en el artículo 149 de la LCSP, procediendo a continuación transcribir lo dispuesto por el PCAP que rige la contratación. Concretamente el apartado N del Cuadro de Características Específicas establece en cuanto a las ofertas anormalmente bajas lo siguiente:

“OFERTAS ANORMALMENTE BAJAS

EXP.23.0496.CA.SU

1. Se considera un parámetro objetivo para apreciar que las proposiciones no pueden ser cumplidas como consecuencia de la inclusión de valores anormales o desproporcionados, la indicación de un precio inferior a los costes salariales mínimos por categoría profesional, según el convenio laboral vigente.

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

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

4. Cuando concurren tres licitadores, las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, se excluirá para el cómputo de dicha media la oferta de cuantía más elevada cuando sea superior en más de 10 unidades porcentuales a dicha media. En cualquier caso, se considerará desproporcionada la baja superior a 25 unidades porcentuales del presupuesto máximo de licitación.

5. Cuando concurren cuatro o más licitadores, las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, si entre ellas existen ofertas que sean superiores a dicha media en más de 10 unidades porcentuales, se procederá al cálculo de una nueva media sólo con las ofertas que no se encuentren en el supuesto indicado. En todo caso, si el número de las restantes ofertas es inferior a tres, la nueva media se calculará sobre las tres ofertas de menor cuantía.

6. Para la valoración de las ofertas como desproporcionadas, la mesa de contratación podrá considerar la relación entre la solvencia de la empresa y la oferta presentada.

En los casos en los que el órgano de contratación presuma que una oferta está incurso en presunción de anormalidad, se tramitará el procedimiento indicado en el artículo 149 de la LCSP."

En el caso que nos ocupa, sería aplicable lo dispuesto en el apartado 3, al haber en el procedimiento dos licitadores que han presentado oferta para el Lote 4, además de lo dispuesto en el apartado 6 y en el precitado artículo 149.

Por otra parte, y con carácter previo al análisis de la justificación aportada por la licitadora, conviene determinar el contenido de dicha justificación:

- a) El Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales (TACRC) ha señalado en numerosas resoluciones cual debe ser la justificación de una baja presuntamente anormal o desproporcionada, así en la Resolución 303/2013 señala que:

EXP.23.0496.CA.SU

“(…) La justificación de una baja presuntamente anormal o desproporcionada debe entenderse encaminada a explicar que se puede cumplir la proposición, en particular, en este caso por las condiciones excepcionalmente favorables de que dispone el licitador: por una parte, la experiencia en la gestión de un contrato similar que le permite un mejor dimensionamiento de la plantilla y ajustar los costes de repuestos y consumibles; por otra parte, el disponer de personal especializado que le permite reducir al máximo los costes en subcontratación.

No se trata de justificar exhaustivamente la oferta desproporcionada, sino de proveer de argumentos que permitan al órgano de contratación llegar a la convicción de que se puede llevar a cabo; obviamente, tales argumentos o justificaciones deberán ser más profundos cuanto mayor sea la desproporción de la oferta. (…)

Por tanto, lo primero a tener en cuenta sobre el contenido de la justificación de una baja presuntamente anormal de la oferta es que debe encaminarse a explicar que se puede cumplir la proposición presentada, no siendo necesario que se justifique exhaustivamente la oferta desproporcionada, sino que se trata de permitir al órgano de contratación llegar a la convicción de que se puede llevar a cabo, si bien tales argumentos deberán ser más profundos cuanto mayor sea la desproporción.

- b) Una vez realizada la justificación con el contenido indicado en el apartado anterior, la cuestión de fondo consiste en determinar si la oferta es realmente desproporcionada o anormal o no y, por tanto, si se puede cumplir o no por resultar inviable, en cuyo caso procedería su exclusión del licitador del procedimiento de contratación. El TACRC ha reiterado en numerosas ocasiones (entre ellas en la citada resolución 303/2013 o la Resolución 329/2014, de 25 de abril) que no se puede rechazar una oferta sin comprobar si es posible su cumplimiento, lo cual exige una resolución reforzada que desmonte las justificaciones aducidas por el licitador.

Sentado lo anterior, procede a continuación entrar en materia y analizar el **fondo del asunto**, esto es, los argumentos concretos que expone el licitador para determinar si es posible que este cumpla con la oferta presentada en relación con la doctrina y jurisprudencia de los distintos operadores jurídicos sobre los criterios a tener en cuenta.

Conviene traer a colación la Resolución nº 1018/2018, de 12 de noviembre, del TACRC que resume la doctrina consolidada del citado órgano disponiendo en su fundamento de derecho séptimo lo siguiente:

“(…) Podemos citar al respecto, la Resolución nº 884/2018, de 5 de octubre, del Recurso 892/2018, dijimos:

EXP.23.0496.CA.SU

“También hemos de recordar aquí la doctrina constante de este Tribunal sobre las llamadas justificaciones de bajas pudiendo citar a modo de resumen, la Resolución nº 671/2018, de 14 de septiembre, del Recurso 678/2018, en la que se determina lo siguiente:

“En la Resolución nº 863/2017 de 6 de octubre, del Recurso nº 783/2017, dijimos:

“El examen del primer motivo impugnatorio debe partir de la doctrina, que, de forma ya consolidada, ha sido elaborada por este Tribunal en relación con la aceptación o rechazo de las ofertas incursas en presunción de anormalidad o desproporcionalidad de la baja.

Así, se ha indicado que la presunción de que una oferta es anormalmente baja o desproporcionada tiene por finalidad que, ante la desconfianza sobre su normal cumplimiento en sus propios términos, se siga un procedimiento contradictorio para evitar que tales ofertas se puedan rechazar sin comprobar que sí existen circunstancias objetivas que explican los bajos precios o costes ofertados y, por ello, que sí se puede cumplir normalmente en sus propios términos. Por la misma razón de evitar la discriminación y garantizar la igualdad de trato entre los licitadores, también los supuestos para poder calificar como desproporcionada una oferta deben estar tasados y previamente determinados. Y si a la vista de una justificación insatisfactoria de dicho bajo nivel de precios o de costes ofertados no destruye dicha presunción y, por ello, se considera que la oferta no se puede cumplir en sus propios términos, cabe su rechazo y la exclusión del licitador”.

En el mismo sentido, nos pronunciamos en la Resolución 82/2018”. Y, en la misma resolución 863/2017, en cuanto al alcance de dicha justificación, dijimos: “...el Tribunal viene entendiendo que la finalidad de las Directivas comunitarias sobre contratación pública y la legislación de contratos del sector público es que se siga un procedimiento contradictorio, para evitar rechazar las ofertas con valores anormales o desproporcionados sin explicar antes de forma satisfactoria el bajo nivel de precios o de costes propuestos y que, por tanto, es susceptible de normal cumplimiento en sus propios términos. No se trata de justificar exhaustivamente la oferta desproporcionada, sino de dar explicaciones que justifiquen de forma satisfactoria el citado bajo nivel de precios o de costes propuestos y, por tanto, despejen la presunción inicial de anormalidad de la baja ofertada, de forma que permitan al órgano de contratación llegar a la convicción de que se puede cumplir normalmente la oferta en sus propios términos. Y obviamente, tales argumentos o justificaciones deberán ser, en su caso, más profundos, sólidos, detallados o extensos cuanto mayor sea la anormalidad de la baja.

La decisión sobre la aceptación o no de la oferta debe atender a los elementos de la proposición y a la valoración de las alegaciones del contratista y las concretas circunstancias de la empresa licitadora”.

Y respecto de la motivación del criterio del órgano de contratación sobre que la justificación del licitador incurso en temeridad no explica satisfactoriamente el bajo nivel de precios propuesto o costes ofertados, dijimos: “Por lo tanto, es necesaria una motivación suficiente en los casos en los que se considere que las explicaciones dadas no son satisfactorias respecto del bajo nivel de precios o de costes

EXP.23.0496.CA.SU

ofertados y, por ello, acuerde la exclusión del licitador por no considerar susceptible de normal cumplimiento en sus propios términos la oferta, ...”.

Esta doctrina 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, así como que es susceptible de normal cumplimiento en sus propios términos.”

Por tanto, según la doctrina trascrita, hay que analizar si con la justificación presentada por **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L.** se puede entender que esta empresa puede cumplir la oferta presentada en sus propios términos, teniendo en cuenta además las circunstancias de la empresa.

Para ello acudimos a la justificación aportada **LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L.** sobre la oferta presentada para el Lote 4, en la cual se alega que la justificación del precio ofertado no es otra que el modelo de impresora propuesta (Brother DCP-L2550DN) fue encontrada en uno de los mayoristas con los que LIDER IT suele trabajar y que, por lo tanto, es de confianza, por un precio de ciento veintiocho euros con veintidós céntimos (128,21 €). A este margen se le aplica el margen comercial de LIDER IT que es del 25%, resultando un precio unitario de ciento setenta euros con noventa y cinco céntimos (170,95 €).

“De este modo, los ochocientos cincuenta y cuatro euros con setenta y tres céntimos (854,73€) que se ofertan por LIDER IT, son el resultado de aplicar al precio unitario el margen comercial y multiplicarlo por el número de unidades, en este caso cinco.

Según lo previsto en el PCP, para el LOTE 4 no se incluye ningún servicio de instalación ni mantenimiento, por lo que no se necesita externalizar ningún servicio ya que no conlleva contratación de personal alguno, ni desplazamiento ni, por tanto, obligación alguna social o laboral, sino que el coste únicamente está compuesto por el suministro de las impresoras. Por este motivo, no se produce el incremento del coste en ningún otro aspecto que el coste de la propia impresora. Asimismo, no se vulnera ninguna norma en materia medioambiental.

Por otro lado, para justificar que el precio ofertado es un precio de mercado, cabe mencionar que dicha impresora Brother DCP-L2550DN, se encuentra a la venta al público en distintas tiendas informáticas por un precio similar. Al efecto de acreditar que se trata de un precio de mercado se

EXP.23.0496.CA.SU

acompaña captura de pantalla de la tienda PC COMPONENTES en la que aparece a dicha impresora a la venta por el precio de ciento ochenta y dos euros con noventa y nueve céntimos (182,99€).”

En cuanto a los argumentos expuestos, el informe técnico de 22 de agosto de 2023, señala lo siguiente:

“2. VALORACION TÉCNICA. De la lectura de la justificación aportada por el licitador, no se observan circunstancias que pudieran generar incertidumbres o dificultades a la hora de suministrar las impresoras objeto el contrato ya que el modelo ofertado cumple con las características técnicas detalladas en el pliego de prescripciones técnicas”.

3. CONCLUSIÓN TÉCNICA. Teniendo en cuenta todo lo anterior se estima que no existen incertidumbres o circunstancias que a priori puedan influir en un anómalo cumplimiento del contrato respecto a las características técnicas de equipamiento objeto de suministro”

En virtud de lo expuesto, cabe señalar que como indica el informe técnico transcrito los precios presentados son acordes a los precios de mercado, con un margen comercial razonable, cuenta con precios competitivos debido a las buenas condiciones de compra y trabajan con proveedores de confianza y a precios de mercado lo que les permite ser competitivos, por lo que no se observan circunstancias que pudieran generar incertidumbres o dificultades a la hora de proporcionar todos los servicios.

Asimismo, el informe de 12 de enero de 2024, emitido por el Director Económico-Financiero de CANTUR, S.A. señala que:

“El 17/08/23 la empresa licitadora presenta informe justificativo sobre dicha oferta económica en base a los siguientes motivos:

La empresa licitadora presenta una serie de razones de adquisición a su proveedor por lo que muestra un margen comercial justificado por los costes de los equipos, así que se considera suficiente para la realización de este contrato.

CONCLUSIÓN

Por todo lo anterior, se estima JUSTIFICADA la oferta realizada por el licitador LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L.”

Por tanto, en virtud de lo expuesto, se considera que la baja presentada en la oferta económica de LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L. para el Lote 4 del **CONTRATO DE DE SUMINISTRO PARA LA ADQUISICIÓN DE EQUIPAMIENTO TI PARA LAS INSTALACIONES DE CANTUR, S.A.**, está justificada entendiéndose que la misma puede ser cumplida en sus términos por la licitadora.

EXP.23.0496.CA.SU

No obstante, habrá de tenerse en cuenta lo dispuesto en el apartado 7 del artículo 149 de la LCSP: *“El artículo 149.7 de la LCSP establece que “7. Cuando una empresa que hubiese estado incurso en presunción de anormalidad hubiera resultado adjudicataria del contrato, el órgano de contratación establecerá mecanismos adecuados para realizar un seguimiento pormenorizado de la ejecución del mismo, con el objetivo de garantizar la correcta ejecución del contrato sin que se produzca una merma en la calidad de los servicios, las obras o los suministros contratados”.*

En virtud de lo expuesto se llega a las siguientes,

CONCLUSIONES

Primera.- Se estiman los argumentos expuestos en el informe de justificación de la oferta presentada por la empresa LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L.

Segunda.- En cuanto al procedimiento llevado a cabo en caso de oferta con presunción de anormalidad, se han cumplido los trámites procedimentales establecidos en el artículo 149 de la LCSP.

Tercera.- En cuanto al fondo del asunto, la justificación de la baja presentada por LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L., debe considerarse adecuada según lo dispuesto en el artículo 149 de la LCSP, ya que ha justificado el bajo nivel de los precios y que está en disposición de cumplir con los términos de su oferta.

Cuarta.- Por todo ello y habiéndose cumplido con el procedimiento establecido en la legislación vigente, se considera que procede la ADMISIÓN de la oferta de la licitadora LIDER INTEGRATED TECHNOLOGY CONSULTING S.L. para el LOTE 4, en el procedimiento de licitación relativo al **CONTRATO DE SUMINISTRO PARA LA ADQUISICIÓN DE EQUIPAMIENTO TI PARA LAS INSTALACIONES DE CANTUR, S.A.**

Lo que se informa a los efectos de que se tenga en consideración en la resolución que se dicte por el órgano de contratación.

En Santander, a la fecha de la firma.

EL TECNICO JURIDICO DE CANTUR S.A. LA DIRECTORA JURÍDICA DE CANTUR, S.A.

Fdo. Rodrigo Sáez Bereciartu

Fdo. Laura Gutiérrez Bustamante