extenda
ANDALUCÍA EXPORTACIÓN
E INVERSIÓN EXTRANJERA

INFORME TÉCNICO SOBRE LA JUSTIFICACIÓN DE LAS OFERTAS ECONÓMICAS PARA LA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS RELACIONADOS CON LA INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS ANDALUZAS EN COLOMBIA

Andalucía
se mueve con Europa

Informe técnico de consideración de ofertas desproporcionadas

Expediente: 2020-056

Junta de Andalucía
Consejería de la Presidencia,
Administración Pública e Interior

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Analizadas las ofertas presentadas por las empresas licitantes, la mesa de Valoración identifica ofertas económicas de dos licitadoras que continúan en el procedimiento como anormalmente desproporcionadas conforme a los valores que establecía el anexo X del Pliego de Cláusulas Particulares de la licitación:

Se considerarán, en principio, desproporcionadas o temerarias las ofertas que se encuentren en los siguientes supuestos:

Se considerarán, en principio, desproporcionadas o temerarias las ofertas que se encuentren en los siguientes supuestos:

4. Cuando concurran 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.

En el apartado 3.8 del PCP se recogía que *"Caso de presumir que pueda existir una oferta anormalmente baja conforme a los valores estimados en el Anexo X, se dará plazo al licitador que la haya presentado para que justifique de forma plena la viabilidad de la oferta.*

Tras ello se elevará por parte de la mesa al órgano de contratación la propuesta de aceptación o rechazo, el cual determinará en base a la justificación e informes, la posible exclusión de la oferta. "

Los criterios de los dos licitadores cuyas ofertas pueden ser consideradas desproporcionadas o anormales son los siguientes:

1. En la propuesta presentada por **REDFLEXIÓN CONSULTORES** para el criterio:

- Porcentaje de descuento de agenda proveniente de sondeo

Al haber concurrido cinco licitadoras, se ha aplicado el supuesto 4 del Anexo X del Pliego de Cláusulas Particulares siendo los cálculos de baja los siguientes:

PRESUPUESTO LICITACION AGENDA PROVENIENTE DE SONDEO	REDFLEXION CONSULTORES S.L.			BAJA TEMERARIA
Precio agenda proveniente de sondeo	Oferta primera agenda	Porcentaje descuento ofertado	Precio agenda proveniente de sondeo	PRECIO BAJA AGENDA PROVENIENTE DE SONDEO
1.500 €	900 €	40%	540 €	552,60 €

2. En la propuesta presentada por la empresa **VSV Euroglobal España S.L.** para el criterio:

   - Horas de consultoría

Al haber concurrido cinco licitadoras, se ha aplicado el supuesto 4 del Anexo X del Pliego de Cláusulas Particulares siendo los cálculos de baja los siguientes:

CRITERIO	PRESUPUESTO LICITACION	OFERTA DE VSV EUROGLOBAL ESPAÑA S.L.	BAJA TEMERARIA
Horas de consultoría	50 €	25 €	26,78 €

Teniendo en cuenta el procedimiento establecido en el punto 4 del artículo 149 de la Ley de Contratos del Sector Público (LCSP), se les concedió plazo desde el **11 al 13 de enero de 2021 a las 14.00h.**, al objeto de que justificaran la valoración de las ofertan y precisaran 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 innovación y originalidad de las prestaciones propuestas para prestar el servicio, el respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, el de subcontratación, no siendo justificables precios por debajo de mercado o que incumplan lo establecido en el artículo 201, o la posible obtención de una ayuda de Estado.

Desde la Asesoría Jurídica y de Contratación de Extenda se remite comunicación a cada una de las empresas concediéndoles plazo al objeto de que justifiquen las valoraciones de las ofertas y precisen las condiciones de las mismas, a los efectos de lo dispuesto en el apartado 3, del artículo 152 del TRLCSP.

Recibidas las justificaciones de las dos empresas en tiempo y forma, se da traslado de la misma al equipo técnico competente.

1. Justificación recibida por REDFLEXIÓN CONSULTORES:

Tras ser analizada técnicamente la justificación aportada por la empresa, se concluye que queda suficientemente justificado que su oferta pueda ser ejecutada en los términos económicos ofertados en la licitación.

Dicha justificación se basa en los siguientes aspectos:

a) El servicio sondeo de mercado consiste en la prospección del mercado y localización de clientes potenciales mediante el envío de la información y documentación de la empresa andaluza a una selección de contactos que responden al perfil/perfiles solicitados por la empresa.
b) A continuación, exponen el contenido del servicio y la metodología que siguen en el mismo tal y como la han presentado en su oferta técnica.
c) Concluyen, afirmando que "dentro del servicio del sondeo ya estamos identificando qué potenciales clientes/partner interesados en mantener un posible encuentro con la empresa andaluza si decidiese visitar el país (o de forma online). Por lo que, si tras el sondeo la empresa decidiese contratar una agenda comercial en Colombia, podríamos aprovechar gran parte del trabajo previo realizado en el sondea, lo que hace que nuestros costes asociados destinados a realizar este servicio se reduzcan en un 40% y podamos ofrecer dicho servicio al precio indicado.

En conclusión, consideramos que el licitador justifica la valoración de la oferta y precisa las condiciones de la misma, tal y como se le ha requerido, en particular en lo que se refiere al desglose de los trabajos de consultoría comprendidos ya en el sondeo, como servicio previo en este supuesto de "agenda que proveniente de sondeo", entendiéndose que queda suficientemente justificado que su oferta pueda ser ejecutada en los términos económicos ofertados en la licitación.

Por todo ello, el precio de la propuesta de REDFLEXIÓN CONSULTORES está dentro el mercado actual y es perfectamente ejecutable con un grado alto de calidad.

2. Justificación recibida por la empresa VSV EUROGLOBAL ESPAÑA S.L.:

Tras ser analizada técnicamente la justificación aportada por la empresa, se concluye que queda suficientemente justificado que su oferta pueda ser ejecutada en los términos económicos ofertados en la licitación.

Dicha justificación se basa en los siguientes aspectos:

a) En referencia al ahorro que permita la ejecución de los procedimientos del contrato, son cuatro los argumentos presentados:
    1. el precio del espacio donde se ubican las instalaciones, cuyo precio real está por debajo de la estimación actual de ICEX
    2. la política de responsabilidad medioambiental implantada, para reducir al mínimo el uso de consumibles en la oficina y el ahorro en medios de transportes, así como el uso de las nuevas tecnologías en las comunicaciones
    3. la nacionalidad de la jefa de proyecto, que no es un expatriada, lo que reduce desplazamientos intercontinentales
    4. la disposición de una amplia Bade de Datos multisectorial que reduce el tiempo de trabajo

b) En referencia las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que dispone la empresa para prestar el servicio, su justificación se resume en estos puntos:
    1. *La jefe de proyecto dispone de una gran trayectoria profesional en Colombia y España*
    2. *VSV y así también, la delegación de la misma en Bogotá, está compuesta en la actualidad por un equipo de 3 profesionales con larga trayectoria en el Comercio Internacional, lo que hace que el grado de implicación y preocupación con cada servicio sea muy alto, y de ahí los resultados obtenidos desde la creación de la sociedad*

3. *El equipo de profesionales que se encuentra en la delegación y que también colaborará en las materias en las que se precise durante la ejecución del contrato, son un apoyo fundamental para el coordinador y con ello para la propia EXTENDA, dado que al proceder de distintos ámbitos del mercado, como las finanzas, comercio, ingeniería, construcción, energías, agronegocio, etc., aúnan unas condiciones difícilmente igualables para llevar a cabo un servicio relacionado con el asesoramiento de cara a la internacionalización, a empresas de una comunidad tan diversa y con un potencial como el que posee Andalucía.*
4. *VSV conoce y ha desarrollado en más ocasiones las actividades que componen el contrato con EXTENDA, por lo que se dispone de gran agilidad a la hora de proceder a su desarrollo ya que conocemos perfectamente los procedimientos exigidos por EXTENDA.*
5. *Equipo con una gran experiencia y con una amplia red de contactos estratégicos*
6. *El tipo de contrato de Antena nos permite ser delegados en Colombia a su vez de otras entidades a las que prestamos servicios continuados en la actualidad* [redacted]*, por lo que, entre otros argumentos, menciona que por este hecho tienen cubiertos todos los gastos y a su vez asegura un alto conocimiento tanto de las empresas españolas como de posibles compradores de los distintos sectores españoles en Colombia. Además, permite que ya tengamos todos los contactos institucionales trabajados con buena y continuada relación.*
7. Gran variedad y cantidad de clientes además de los contratos públicos: [redacted] y empresas privadas
8. Red de 11 oficinas en el mundo que les permite nutrirse de trabajos y proyectos cruzados

c) En referencia a la innovación y originalidad de las prestaciones propuestas, destacan, destacan los siguientes argumentos:

1. El proceso de [redacted] encaminado a definir las mejores herramientas y tecnologías disponibles para [redacted] servicios a la internacionalización que aumenten la satisfacción de sus clientes y, además, están desarrollando una herramienta para [redacted] para poder encontrar la información de manera rápida y fiable. De esta manera el cliente puede tomar una decisión rápida sobre si abordar un mercado internacional o no.
2. Disponen de [redacted].

El resto de argumentos presentados en este apartado se enmarcarían dentro de los apartados previos a) y b).

d) En referencia al respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, el de subcontratación, sus argumentos se basan en:
   1. La mayoría de miembros del equipo son socios de la mercantil
   2. Plan de Igualdad implementado
   3. Fidelidad de los profesionales que pertenecen a la empresa y grado de satisfacción de pertenencia a la misma, lo que redunda a su vez en la calidad de sus trabajos
   4. Aplicación de teletrabajo y servicios virtuales que producen un ahorro de costes considerable

Finalmente entran en la justificación económica, con la siguiente línea de argumentación:

Solo estimando una facturación pesimista de un 40% sobre el valor total del contrato de 66.600,00€ se ingresarían 26.520,00 € en un solo año equivale a 2.210,00 €/mes. Más que suficiente para que la jefa de proyecto de Colombia mantenga una buena remuneración y se pueda cubrir además los gastos

estructurales con los servicios de Extenda teniendo en cuenta la no exclusividad para mantener realizar otros servicios adicionales.

Suponiendo que el salario es de 1.500,00 € al mes siendo unas 160 horas/mes el coste por hora sería 9,38 € que al cambio supone COP $39.771,58 la hora muy por encima de la media salarial. Aun así, la realidad es que la oficina de Bogotá no depende económicamente para su sostenibilidad del contrato de Extenda, pero si la hace crecer.

En conclusión, consideramos que el licitador justifica la oferta y precisa las condiciones de la misma, tal y como se le ha requerido, en particular en lo que se refiere a la conformación del precio en relación con los precios actuales del mercado colombiano, a las causas internas referidas a la amortización de costes en otros trabajos similares y a sus soluciones en referencia a la innovación y originalidad de las prestaciones propuestas.

Por todo ello, el precio de la propuesta de VSV Euroglobal España S.L. está dentro el mercado actual y es perfectamente ejecutable con un grado alto de calidad.

En Sevilla, a 19 de enero de 2021

Departamento Desarrollo de Mercado en América

Benito Márquez
Jefe de Departamento

Sol Luengo Morales
Técnico