extenda
ANDALUCÍA EXPORTACIÓN
E INVERSIÓN EXTRANJERA

INFORME TÉCNICO SOBRE LA JUSTIFICACIÓN DE LAS OFERTAS ECONÓMICAS PARA LA CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS DE ASISTENCIATÉCNICA PARA EL PROGRAMA EMBAJADORES PARA LA PROMOCIÓN DE SECTORES ANDALUCES

Andalucía
se mueve con Europa

Informe técnico de consideración de ofertas desproporcionadas

Expediente: 2021-044

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 del LOTE 1 que continúan en el procedimiento como anormalmente desproporcionadas conforme a los valores que establecía el anexo XII del Pliego de Condiciones Particulares de la licitación:

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

3. Cuando concurran 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".

En el apartado 3.6.5 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 tres licitadores cuyas ofertas pueden ser consideradas desproporcionadas o anormales son los siguientes:

1. En la propuesta presentada por TRACK GLOBAL SOLUTIONS S.L. para los criterios:
   - CRITERIO 1 - Propuesta metodológica para la elaboración del informe de oportunidades del sector contract en Colombia
   - CRITERIO 3: Propuesta metodológica para la selección de las empresas andaluzas que incluya al menos información necesaria a requerir a las empresas andaluzas para contrastar su potencial
   - CRITERIO 4: Propuesta metodológica para la identificación de los contactos objetivo de interés: que incluya, al menos, variedad y tipología de los perfiles objetivo, criterios de selección, información necesaria a aportar sobre los perfiles extranjeros
   - CRITERIO 5: Propuesta de las 2 actuaciones y cronograma para la promoción de la oferta en general del Canal Contract de Andalucía en Colombia para el primer año y de las 2 actuaciones y país Latinoamérica para el posible año de prórroga

Al haber concurrido tres licitadoras, se ha aplicado el supuesto 3 del Anexo XII del Pliego de Condiciones Particulares siendo los cálculos de baja los siguientes:

CRITERIO	PRESUPUESTO LICITACION	OFERTA DE TRACK GLOBAL SOLUTIONS S.L.	BAJA TEMERARIA
CRITERIO 1	1.500 €	1.080 €	**1.125** €
CRITERIO 3	1.500 €	1.080 €	**1.125 €**
CRITERIO 4	2.500 €	1.450 €	**1.875 €**
CRITERIO 5	1.500 €	870 €	**1.125 €**

2. En la propuesta presentada por la empresa HOW2GO CONSULTORIA DE INTERNACIONALIZACION S.L. para el criterio:
   - CRITERIO 2: Propuesta justificada de un segundo país en Latinoamérica en el que se podría desarrollar el programa el segundo año

Al haber concurrido tres licitadoras, se ha aplicado el supuesto 3 del Anexo XII del Pliego de Condiciones Particulares siendo los cálculos de baja los siguientes:

CRITERIO	PRESUPUESTO LICITACION	OFERTA DE HOW2GO	BAJA TEMERARIA
CRITERIO 2	10.000 €	7.600 €	7.830 €

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 **21 al 25 de octubre de 2021 a las 14.00h.**, al objeto de que justificaran la valoración de la oferta 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 esta al equipo técnico competente.

1. Justificación recibida por TRACK GLOBAL SOLUTIONS S.L.:

Tras ser analizada técnicamente la justificación aportada por la empresa, se concluye que no queda suficientemente justificado que su oferta pueda ser ejecutada en los términos económicos ofertados en la licitación.

Empiezan su exposición para la justificación de los precios ofertados por Track con los siguientes argumentos en el apartado 2:

Track dispone una plantilla de profesionales muy especializados, realizan trabajos multisectoriales, aspectos que según exponen les permite beneficiarse de unas economías de escala. Añade además que disponen de filiales en Perú y Colombia.

Adicionalmente basan la determinación de su oferta en la importancia del contrato a efectos de crecimiento y expansión, tanto técnica como económica y aportan sus cifras de facturación de los últimos 6 años.

Otro de los argumentos para explicar este ajuste de precios, es que la empresa ha prestado servicios análogos en condiciones económicas similares o inferiores poniendo los ejemplos de las Antenas de Perú y Ecuador. Como veremos más adelante su justificación de precios se basa en las horas de consultoría dedicadas a cada criterio, tasando el precio hora en esta licitación en 40€/hora. No obstante, el precio actual de la hora de consultoría en uno de los contratos al que hacen referencia y vigente en la actualidad, la Antena de Perú, es de 52,50€/hora.

En cuarto lugar, hacen un balance de lo que supone el importe total de su reducción con respecto al precio, sin embargo, se debe analizar la reducción criterio a criterio, no como compensación de unos criterios por otros, especialmente cuando más adelante en su justificación, basan su oferta en el empleo de horas por criterio y el precio de la hora de consultoría.

Expone otros argumentos como la no existencia de precios estipulados en comercio exterior, si bien, apoya su argumentación en diversas comparativas económicas y cuantitativas para justificar que su oferta está alineada con los precios actuales de mercado, como lo expone en el apartado 2.2.

En el apartado 2.1) hacen un desglose de la estimación de las horas de dedicación necesarias para la ejecución de precios de los servicios vinculados a cada criterio:

Criterio	Servicio a prestar	Horas estimadas
1	Informe de oportunidades y definición del perfil de las empresas andaluzas del sector contract a seleccionar	27
2	Servicio de identificación de 20 contactos objetivo, celebración de reunión con cada uno de ellos y realización de informe	225
3	Preparación y participación de la presentación del Plan anual a las empresas andaluzas del sector contract participantes	27
4	Refuerzo a la organización con acompañamiento de dos acciones de promoción propuestas	36,25
5	Informe a los seis meses e informe final de evaluación	21,75

Del número de horas estimadas y el precio unitario considerado por la licitadora (40 €/hora), resulta el precio ofertado en cada criterio.

El equipo técnico, ateniéndose a los argumentos expuestos por el licitador, que se basan en las horas estimadas de dedicación y el precio/hora, considera que su estimación de horas de dedicación para el criterio 4: *Refuerzo a la organización con acompañamiento de dos acciones de promoción propuestas* es insuficiente según la siguiente justificación:

Según se establece en el apartado 4 del Pliego de Prescripciones Técnicas de este procedimiento, en el punto c) relativo a las actividades a realizar por el Embajador del Lote 1:

- *Colaborar con la antena de Extenda en Colombia y con la oficina o antena del país propuesto para el segundo año de la posible prórroga en el que se hayan propuesto las acciones de promoción aprobadas por Extenda para cerrar reuniones entre las empresas andaluzas y los contactos de interés en el país y en caso de celebrarse la acción en Andalucía en el refuerzo necesario para comprometer a un mínimo de TRES contactos de interés a viajar a Andalucía para conocer el sector y reunirse con las empresas andaluzas.* ***En ambos casos se deberá contar con la presencia del embajador.*** *En caso de ser necesario el desplazamiento del embajador y los contactos de interés a viajar a Andalucía, EXTENDA correrá con sus gastos de transporte, alojamiento y manutención durante su traslado y estancia.*

Es decir, se requiere la presencia física del Embajador en el desarrollo de estas acciones, además de su colaboración previa en la organización de cada una de las acciones en colaboración con la oficina o antena del país. Este acompañamiento puede suponer el desplazamiento del Embajador.

En una misión directa o inversa, de término medio, este acompañamiento puede suponer hasta 4 o 5 días de trabajo, con una dedicación de jornada completa, a las que hay que añadir las horas de desplazamiento del Embajador más las horas de trabajo previo para la organización de la misión directa o inversa según sea el caso.

Por otra parte, su estimación de horas por acción, también parece desproporcionada si se compara con las horas de dedicación que estima para la ejecución del Criterio 2: *Servicio de identificación de 20 contactos objetivo, celebración de reunión con cada uno de ellos y realización de informe,* cuyo cómputo, prorrateado por los 20 contactos objetivo, sería de 11,25 horas por contacto (identificación, reunión e informe), lo que igualmente resulta desproporcionado, por ser un tiempo excesivo por contacto, si se comparan las horas que estiman para elaborar los otros informes (criterios 1 y 5) y las horas dedicadas al criterio 4, siendo estos los incurridos en baja.

En el apartado 2.2. Precios de mercado, demuestran que el precio ofertado por el licitador para cada criterio está alineado con su estimación de horas de dedicación por criterio y el precio de la hora de consultoría planteado en su anterior apartado. Además, apoya su argumentación de este precio hora en diversas comparativas económicas y cuantitativas para justificar que su oferta está alineada con los precios actuales de mercado. Si bien queda suficientemente justificado el precio de la hora de consultoría planteado por el licitador, no aporta ninguna justificación ni razonamiento de las horas estimadas propuestas para cada servicio.

En referencia al procedimiento a las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para ejecutar la prestación, se basa en "*el alto conocimiento que la empresa Track Global Solutions, S.L. posee de los servicios solicitados por Extenda, así como de las empresas andaluzas a las que se le presta el servicio. Este aspecto aporta un conocimiento de los condicionantes y de la carga de trabajo que supone la realización de un trabajo de calidad para el trabajo de promoción de los productos y servicios de empresas del contract andaluzas en destino*". Exponen a continuación los trabajos realizados por Track para Extenda en los últimos años, todos ejecutados a plena satisfacción y sin ningún contratiempo en la calidad de los mismos.

Otros argumentos expuestos en este apartado son los siguientes:

- *Track ha sido adjudicataria y ejecutora de los contratos de Antena de Extenda en Perú (donde dispone también de compañía filial) desde el año 2014, además de prestar servicios equivalentes también para IVACE, IGAPE y Basque Trade & Investment, lo que le da un profundo conocimiento del mercado y facilita las sinergias y reducción de gastos asociados a la prestación del servicio.*
- *Track dispone de compañía filial en Colombia donde desarrolla un importante proyecto para Colombia Productiva denominado "Programa de Encadenamientos Productivos de empresas de Servicios Basados en Conocimiento (SBC)" y diversos trabajos con ProColombia con los que ha adquirido un profundo conocimiento del mercado colombiano lo que le facilitará prestar los servicios requeridos al Embajador del Contract en este país además de aprovechar sinergias con los mismos para la reducción de gastos asociados.*

Estos argumentos no están directamente relacionados con el sector objeto del contrato por lo que no se pueden considerar que sean condiciones excepcionalmente favorables.

En referencia a la innovación y originalidad de las prestaciones propuestas para prestar el servicio, Track Global Solutions, S.L. argumenta que ha implantado en la organización de su producción una metodología de gestión de proyectos y recursos basada en la herramienta ZOHO PROJECT que redunda en una mejor organización de los trabajos y recursos disponibles, permitiendo optimizar sus asignaciones y planificaciones, lo que se traduce en una ejecución de los trabajos más eficiente y como consecuencia, en la posibilidad de ofrecer precios más reducidos a sus clientes.

Este argumento no guarda relación con los de innovación y originalidad de las prestaciones propuestas pues no está incluido en su oferta técnica, en todo caso se correspondería con el apartado anterior: soluciones técnicas propuestas.

En referencia al respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, y de subcontratación el licitador afirma lo siguiente*: la oferta de Track Global Solutions, S.L. cumple con todas las obligaciones en materia medioambiental, social o laboral, y de subcontratación que exigen la actual normativa, así*
como las condiciones particulares de los Pliegos.
La política de responsabilidad medioambiental implantada por Track Global Solutions, s.l., 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 contribuye a la reducción de costes incurridos en la prestación de servicios y, como consecuencia, a la reducción de los precios ofertados.

En referencia a la posible obtención de una ayuda de Estado, declara que en *este aspecto no se ofrecen ahorros ya que Track Global Solutions, S.L. no ha recibido ninguna ayuda*
estatal o autonómica con relación a la ejecución de este contrato.

En conclusión, y vista la justificación realizada por la empresa consideramos que no justifica la oferta y las condiciones de la misma, siendo determinante para ello el número de horas estimadas tenidas en cuenta a la hora de la conformación del precio. Este equipo técnico considera que si bien el precio de hora de consultoría sí está correctamente argumentado, entiende que la propuesta del licitador en cuanto a horas estimadas para la prestación del servicio contempladas en el criterio 4, no es correcta ni está debidamente justificada por lo que no garantiza una correcta ejecución del servicio.

extenda
ANDALUCÍA EXPORTACIÓN
E INVERSIÓN EXTRANJERA

2. Justificación recibida por la empresa HOW2GO CONSULTORIA DE INTERNACIONALIZACION 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.

En su informe justificativo presentan estos dos argumentos:

- *Que el importe para dicho servicio se ha configurado en base a la experiencia de la compañía en la realización del mismo en el mercado colombiano, donde lleva operando desde 2014.*
- *Es por ello que How2Go cuenta con bases de datos alimentadas y conocimiento profundo del sector tal que nos permite ejecutar el servicio por el citado importe, reduciendo costes iniciales que aumentan su cotización.*

How2Go ha incurrido en baja temeraria en tan sólo uno de los cinco criterios de la oferta económica a presentar, suponiendo su oferta una diferencia mínima con respecto al valor que determina el umbral de anormalidad para dicho criterio.

En conclusión, se considera que su oferta pueda ser ejecutada en los términos económicos ofertados en la licitación.

En Sevilla, a 10 de noviembre de 2021

Fdo.: Benito Márquez
Jefe de Departamento Departamento
Desarrollo de Mercado en América

Fdo.: Sol Luengo Morales
Técnica del Departamento
Desarrollo de Mercado en América

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

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional