

INFORME SOBRE JUSTIFICACIÓN DE LA BAJA PRESENTADA POR EL LICITADOR AYMING ESPAÑA S.A.U. EN EL EXPEDIENTE DE CONTRATACIÓN DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE CAPTACIÓN DE INVERSIONES ESTRATÉGICAS EN CEUTA (57/2018).

ANTECEDENTES

La Mesa de Contratación de PROCESA, reunida el día 21 de marzo de 2019, en relación con el expediente 57/2018, estimó que la única oferta presentada a la licitación, la de la empresa AYMING ESPAÑA S.A., se encuentra incurso en presunta desproporcionalidad o anormalidad, abriéndose el procedimiento de verificación contradictoria establecido en el Artículo 149 de la LCSP.

Tras la concesión de un plazo de cinco días, la citada empresa presenta dentro del plazo establecido justificación de la valoración de la oferta, que es remitida por la Mesa a este técnico para que emita informe al respecto.

ANÁLISIS DE LA JUSTIFICACIÓN

Conforme a lo dispuesto en el Artículo 149 de la LCSP, en el punto 3 de la Cláusula 20.2 del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares del expediente 57/2018, y en el artículo 85 del Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas aprobado por Real Decreto 1098/2001, se considera una oferta anormalmente baja cuando, concurriendo un solo licitador, la oferta sea inferior al presupuesto base de licitación en más de 25 unidades porcentuales.

La oferta presentada asciende, antes de la aplicación del IPSI, a 70.776 €, lo que supone una baja del 28% en relación al valor estimado del contrato, fijado en 98.300,30 €.

Las alegaciones que el licitador presenta están basadas en los dos componentes del precio ofertado: el número de horas por cada perfil de trabajador, y el precio facturado por cada perfil de trabajador.

Desde el punto de vista del número de horas por cada perfil de trabajador, la empresa argumenta que su actividad previa en materia de análisis, difusión y divulgación de los diferentes elementos del sistema nacional de innovación y de inversión empresarial, le permite tener adelantadas algunas de las tareas recogidas en la oferta y por tanto no repercutir al contrato esas horas incurridas. Para detallar cuáles son esas tareas adelantadas, dividen el trabajo ofertado en cinco fases (0, I, II, III y IV), y especifican los siguientes ahorros:

- En la Fase 0 (Desarrollo Metodológico), la empresa tiene concebida y contrastada una metodología de trabajo que ya ha probado con éxito en otros contratos similares, lo que le permite tener conocimientos, plantillas, herramientas, sistemas e indicadores para ofrecer un precio competitivo, y en concreto un panel propio que permite su uso en los fines del contrato que se detallan en el documento de alegaciones. El disponer de dicho desarrollo metodológico supone un ahorro, en forma de precio no repercutido, de 5.833,33 €
- En la Fase I (Contextualización), señala que, para el análisis del régimen económico y fiscal especial de Ceuta, cuentan con consultores especializados con experiencia contrastada, que han desarrollado estudios de impacto económico y fiscal con foco en la inversión y el fomento de la innovación, lo que le supone una base de conocimiento previo en la materia que le permite un ahorro, en forma de precio no repercutido, de 3.811,11 €. Igualmente, en la tarea relativa al análisis de factores macroeconómicos decisivos en la atracción de inversión, ponen de manifiesto que la empresa ya ha realizado previamente varios estudios de los principales indicadores en materia de I+D+i, así como de diversos pilares estadísticos del INE, llevando a cabo tareas de procesamiento de datos de las actividades de I+D+i en empresas, tanto a nivel sectorial como tecnológico, para cada CC.AA. Dicha extracción y manejo previos de bases de datos, permiten un ahorro, en forma de precio no repercutido, de 4.044,44 €.
- En el resto de las fases (II Identificación de Oportunidades, III Análisis de Oportunidades, y IV Plan de Captación de Inversiones Estratégicas en Ceuta) se repercute totalmente el coste en el precio del proyecto.

Por consiguiente, la empresa argumenta que su experiencia en las tareas objeto del contrato permite que existan tareas previamente desarrolladas, que en su conjunto tienen un valor de 13.688,88 €, cantidad que no se ha repercutido en el precio ofertado. Dicha cantidad, sumada a la ofertada (70.776 €) alcanzaría la cifra de 84.464,88 €, y supondría sobre el valor estimado del contrato (98.300,30 €) una baja del 14,07%, que no sería considerada anormal.

Desde el punto de vista del precio facturado por cada perfil de trabajador, la empresa defiende la rentabilidad del precio unitario ofertado en relación con el coste de cada uno de los niveles de trabajador que va a intervenir en el contrato, y asimismo que dicho precio es de mercado.

Para ello, en primer lugar, desglosa en una tabla el coste de los distintos perfiles de trabajador que van a intervenir en el contrato, a cada uno de los cuales asigna una retribución media, añadiendo el coste de la seguridad social y unos costes indirectos del 19,5%, dividiendo el resultado por 1.800 horas anuales, y hallando así el coste medio horario por perfil, que resulta entre 19,93 € y 34,33 €.

En cuanto al precio ofertado, el mismo oscila entre 24 € y 39 € por hora para los distintos perfiles.

A efectos de calcular la rentabilidad y compararla, utiliza el parámetro FCMU (Full Cost Mark Up) que es el margen operativo (beneficio antes de intereses e impuestos) dividido por los costes operativos totales. Con ese método obtiene una rentabilidad por perfil que oscila entre el 13,60% y el 20,42%.

Para establecer una comparación con el mercado ha utilizado la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos), de la editorial Bureau Van Dijk, seleccionando rentabilidades de empresas que trabajan en el mismo sector (código CNAE 7022), constituidas antes de 2010, con un mínimo de 10 trabajadores, y un importe neto de cifra de ventas entre 100 mil y 10 millones de euros, obteniendo un total de 65 empresas que cumplen dichos requisitos.

Los parámetros FCMU de las mismas se han analizado para el periodo 2013-2015 (siendo 2015 el último año disponible para una muestra completa). El análisis se ha realizado utilizando cuartiles (división ordenada de menor a mayor del conjunto de datos en cuatro partes con el mismo número de componentes cada una; la mediana y el rango o recorrido intercuartílico, o distancia entre el primer cuartil y el tercero, constituyen una mejor medida de la tendencia central y la dispersión de conjuntos de datos altamente asimétricos, en comparación con la media y la desviación estándar). Del mismo se deduce que las rentabilidades antes calculadas (del 13,60% al 20,42%) están dentro o por encima del recorrido intercuartílico (que supone el 50% de la valores centrales de la muestra, excluyendo los valores menores, que suponen un 25% y los mayores, que suponen el 25% restante, y que oscila en los tres años examinados entre un mínimo del -3,83% y un máximo del 15,15%), lo que permite concluir que las rentabilidades corresponden a valores del mercado, y por tanto el precio ofertado permite la ejecución del contrato en condiciones de normalidad. Por otra parte, para 2015 se incluye en el informe el dato de la rentabilidad media, que es del 19,44%, en línea, como puede comprobarse, con la ofertada.

Por último, la empresa insiste en su respeto de la legalidad laboral, por lo que en ningún caso los precios competitivos se repercuten en una mala calidad de las condiciones de trabajo de los empleados.

CONCLUSIÓN

En cuanto a la justificación del número de horas por perfil de trabajador, hay que decir que el procedimiento buscaba la selección de una empresa con experiencia en trabajos similares al objeto de la licitación, por lo que parece razonable que dicha experiencia previa pueda suponer ahorros de costes en las tareas señaladas en las alegaciones del licitador: metodología, análisis de impacto, estudio de factores macroeconómicos y procesado previo de datos. Lógicamente, no se dispone de datos para informar sobre el cálculo del importe exacto de dichos ahorros contenido en las alegaciones (13.688,88 €), pero parece razonable que la ventaja de contar con esos conocimientos y trabajos previos derivados de la experiencia en la elaboración de planes estratégicos suponga una

reducción del 16,21% sobre el precio (84.464,88 €), para dejarlo en el que figura en la oferta antes de impuestos (70.776 €). Como se ha dicho previamente, sin dichos ahorros, el precio ascendería a 84.464,88 €, lo que supondría una baja sobre el valor estimado del contrato (98.300,30 €) del 14,07%, inferior al 25% que la situaría como baja anormal.

En cuanto a la justificación de la rentabilidad del precio horario ofertado y su consideración como de mercado, el cálculo de la rentabilidad por perfil de trabajador es consistente, las cifras se ajustan a parámetros normales, y el método comparativo a efectos de analizar su consideración o no como de mercado es plenamente válido, por lo que pueden entenderse debidamente justificados ambos extremos: el precio ofertado incluye una rentabilidad razonable para la empresa que se encuadra en los valores del mercado, por lo que puede llevar a cabo los trabajos que constituyen la finalidad del contrato.

En consecuencia con lo expuesto, en opinión del técnico que suscribe, las alegaciones presentadas en tiempo y forma por la empresa AYMING ESPAÑA S.A.U. en el procedimiento de verificación contradictoria por incurrir en presunta baja anormal, en el marco del expediente de contratación 57/2018, justifican y desglosan razonada y detalladamente el precio ofertado, sin evidencias de vulneración de obligaciones en materia medioambiental, social o laboral ni de prácticas inadecuadas desde el punto de vista técnico, jurídico o económico.

El Subdirector

FERNANDEZ
CUCURULL
NICOLAS -
45068602X

Firmado digitalmente por
FERNANDEZ
CUCURULL NICOLAS
- 45068602X
Fecha: 2019.04.02
13:30:26 +02'00'