extenda
AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

INMFORME TÉNICO SOBRE LA JUSTIFICACIÓN DE LA OFERTA ECONÓMICA DE LA EMPRESA TRACK GLOBAL SOLUTIONS S.L. PARA LA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS REALACIONADOS CON LA INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS ANDALUZAS EN PERÚ Y ECUADOR

Andalucía se mueve con Europa

Informe técnico de consideración de ofertas desproporcionadas

Expediente: 2020-001

JUNTA DE ANDALUCIA
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 una oferta económica como anormalmente desproporcionada 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: Cuando concurran dos licitadores, la que sea inferior en más de 20 unidades porcentuales a la otra oferta.

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. "

Teniendo en cuenta el procedimiento establecido en el punto 4 del artículo 149 de la Ley de Contratos del Sector Público (LCSP), se le concedió plazo desde el **14 al 17 de septiembre de 2020 a las 14.00h.**, al objeto de que justificara la valoración de la oferta y precisara 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.

Tras la revisión de las propuestas económicas presentadas, se identifica una proposición que puede ser considerada desproporcionada o anormal, se trata de la propuesta presentada por la empresa **TRACK GLOBAL SOLUTIONS S.L.** para el concepto "Porcentaje descuento de agenda proveniente de sondeo":

OPERA BUSINESS DREAMS S.L.U.			**TRACK GLOBAL SOLUTIONS S.L.,**			**BAJA TEMERARIA**
Oferta primera agenda	Porcentaje ofertado	Precio segunda agenda	Oferta primera agenda	Porcentaje ofertado	Precio segunda agenda	PRECIO SEGUNDA AGENDA
1.550 €	25%	1.162,50 €	1.650 €	50%	825 €	930,00 €

Desde la Asesoría Jurídica y de Contratación de Extenda se remite comunicación a dicha empresa concediéndole plazo al objeto de que justifique la valoración de la oferta y precise las condiciones de la misma, a los efectos de lo dispuesto en el apartado 3, del artículo 152 del TRLCSP.

Recibida dicha justificación por la empresa **TRACK GLOBAL SOLUTIONS S.L.** en tiempo y forma, se da traslado de la misma al equipo técnico competente.

En dicha justificación, la empresa licitadora expone que el cálculo de la baja temeraria debería realizarse sobre el "Porcentaje descuento de agenda proveniente de sondeo" y no el precio de agenda proveniente de sondeo.

En este sentido, tal y como indica el Anexo X del Pliego de Cláusulas Particulares, se considerará que las proposiciones tienen carácter desproporcionado o anormal y, en consecuencia, no pueden ser cumplidas si se encuentra en el siguiente caso:

- "cuando concurran dos licitadores, la que sea inferior en más de 20 unidades porcentuales a la otra oferta"

Por tanto, para poder aplicar de forma escrupulosa los cálculos para comprobar las posibles ofertas desproporcionadas, sólo puede hacerse en términos absolutos, es decir,

ofertas en euros y no porcentajes y más cuando estos son porcentajes de descuentos y se daría la paradoja que la oferta en baja sería la que ha ofertado un porcentaje menor.

Por otro lado, el cálculo que realiza la empresa licitadora para el "porcentaje descuento en baja temeraria" no sería correcto en caso de poder hacerse así, ya que el 20% que suma al porcentaje de la otra licitadora (25%) debería ser, en todo caso, el 20% del 25%, es decir, el 5%, por lo que daría un porcentaje en baja temeraria del 30% y no del 45% como ellos exponen.

Por tanto, Extenda considera que los cálculos realizados para determinar la baja temeraria deben realizarse transformando los porcentajes en cifras absolutas ya que el precio de la segunda agenda depende del precio de la primera y no sólo del porcentaje de descuento.

A continuación resumimos la justificación de la oferta realizada por la licitadora:

1. Disponibilidad de una plantilla de profesionales muy especializados y coordinados, que le hace no incurrir en mayores gastos (ni medios personales ni materiales).
2. Crecimiento y expansión, tanto técnica como económica, en los últimos 5 años, que les ha permitido realizar economías de escala y disminuir gastos generales. Su cartera de negocios actual es de 1.5 millones de euros.
3. Gran especialización en el mercado peruano y ecuatoriano, lo que le ha permitido trabajar, no solo para Extenda, sino también otras agencias públicas de promoción exterior como IPEX, IGAPE, ASTUREX o SPRI.
4. Además del equipo situado en Sevilla, Track cuenta con cuatro técnicos en la oficina de Lima, por lo que puede asegurar la calidad de los trabajos en las condiciones económicas ofertadas.
5. No existen precios estipulados de los servicios de consultoría en el mercado dado el carácter tan heterogéneo de los actores del sector (autónomos consultores individuales, micropymes, empresas con un volumen medio). Esto dificulta la

comparativa de precios ya que la estructura de coste es muy diferente en función del actor.

6. Se considera a Extenda un cliente clave para el plan estratégico de Track.
7. La oferta no restringe la libre competencia ni incurre en dumping ya que los precios ofertados son acordes al mercado y Track obtiene un resultado económico positivo con la realización del servicio en cuestión.
8. Absoluta certeza por parte Track de que puede ofrecer el servicio en las condiciones ofertadas.
9. Track ha prestado servicios análogos en condiciones económicas similares ya que está gestionando la Antena de Perú para Extenda desde septiembre de 2014 hasta la actualidad. También fue la adjudicataria del contrato de la Antena de Ecuador para Extenda desde febrero de 2015 hasta agosto de 2019.
10. Track ha realizado un gran número de proyectos (incluido sondeos y agendas) en Perú y Ecuador, y conoce perfectamente los tiempos de cada una de las actividades que componen los dos servicios, permitiéndole realizar una oferta adecuada a mercado.
11. Track conoce perfectamente que el número de empresas que solicitan una agenda después de un sondeo es muy bajo. Como Antena de Extenda en Perú, desde el 2016 solo existe el caso de una empresa. Si se hace una previsión de un caso al año teniendo en cuenta la diferencia entre lo ofertado por Track y el umbral de temeridad, el resultado es 95 euros anuales (930 euros - 835 euros). Esta cantidad es insignificante en el volumen total del contrato.
12. Al realizar Track la oferta del 50% de descuento para agenda provenientes de un sondeo, está igualando el precio a la agenda en un segundo país, entendiendo así que este precio está dentro de los precios de mercado ya que el porcentaje de descuento ha sido estimado por Extenda

Hace un desglose del precio de una agenda comercial reflejando los costes directos, gastos generales y el beneficio industrial. La valoración del precio de consultoría reflejada en la propuesta es de 52,50€/hora. El coste total del trabajo es 1.650 €.

También hace un desglose de una agenda comercial tras un sondeo reflejando los costes directos, gastos generales y el beneficio industrial. La valoración del precio de consultoría reflejada en la propuesta es naturalmente la misma (52,50€/hora). El coste total del trabajo es 825 €.

El sondeo requiere una serie de tareas muy similares a la ejecución de una agenda comercial. Por lo tanto, estas tareas que se enumeran a continuación no son necesarias realizarlas o se realizan de forma parcial en una agenda comercial tras un sondeo y suponen un importante ahorro:

-Envío de información: no es necesario realizar esta actividad
-Examen de mercado: no es necesario realizar esta actividad
-Estudio de canales: no es necesario realizar esta actividad
-Información sectorial: no es necesario realizar esta actividad
-Listados: realizar parcialmente ya que hay que actualizar los listados con el posible nuevo enfoque de la empresa. El tiempo de la tarea pasa de 4.5 horas a 1.5 horas.
-Selección de contactos: realizar parcialmente ya que algunos contactos fueron realizados en el sondeo. El tiempo de la tarea pasa de 1 hora a 0.5 hora.
-Solicitud de reuniones: realizar parcialmente porque ya se tienen los contactos de las empresas interesadas en reunirse con la empresa andaluza. El tiempo de la tarea pasa de 7.19 horas a 3.60 horas.

Por lo tanto, el precio de la agenda comercial en el caso que provenga de un sondeo es de 825€, que sobre los 1.650€ supone un ahorro de 825€, es decir, un descuento del 50% sobre el precio de la agenda comercial.

Tras ser analizada técnicamente la justificación aportada por la empresa, y atendiendo al desglose de costes y su justificación sobre las tareas similares de un sondeo y de una segunda agenda, se concluye la aceptación de la justificación, 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 Track está dentro el mercado actual y es perfectamente ejecutable con un grado alto de calidad, no debiendo ser considerada desproporcionada.

En Sevilla, a 18 de septiembre de 2020

Jefe Departamento Desarrollo de Mercado en América

Benito Márquez Rodríguez