INFORME TÉCNICO DE VALORACIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN JUSTIFICATIVA DE LA OFERTA ECONÓMICA PRESENTADA POR LA EMPRESA E-HUMAN TECH S.L. CON VALORES ANORMALES O DESPROPORCIONADOS EN APLICACIÓN DEL ARTICULO 149 DE LA LEY DE CONTRATOS DEL SECTOR PÚBLICO.

DENOMINACIÓN EXPEDIENTE: CONTRATO DE SEIS ACCIONES DE FORMACIÓN PROFESIONAL EN EL CENTRO FIJO REMEDIOS ROJO DE MÁLAGA. LOTE Nº2 . "ATENCIÓN SOCIO SANITARIA A PERSONAS EN DOMICILIO".

Nº EXPEDIENTE: MA-F-01-20 CFRS (CONTR 2019/655322).

Antecedentes de Hecho

Primero.- La Delegación Territorial de Málaga de la Consejería de Empleo, Formación y Trabajo Autónomo, Transformación Económica, Industria, Conocimiento y Universidades de Málaga convoca, mediante anuncio la licitación del contrato de seis acciones de formación profesionales el centro Fijo Remedios Rojo de Málaga , para adjudicar el LOTE 2, por procedimiento abierto, con un presupuesto de licitación de 71.797,00 euros (IVA excluido).

Segundo.- A la mencionada licitación concurre la empresa, E-Human Tech S.L. Se advierte que la oferta presentada por E-Human Tech S.L. incurre en "valor anormal o desproporcionado" a la vista de lo establecido en el Anexo VII del PCAP de la licitación, por superar en 10 puntos porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. Por tal motivo, la Mesa acuerda evacuar trámite de audiencia a dicha empresa para que, de conformidad con lo establecido en el artículo 149 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, por el que se aprueba la Ley de Contratos del Sector Público, aporte documentación que justifique la valoración de su oferta y precise las condiciones de la misma, otorgándole un plazo para que presente dicha documentación.

Tercero.- Con fecha de 4 de septiembre de 2020 se recepciona documentación por parte de E-Human Tech S.L, con objeto de justificar la oferta anormalmente baja. De la documentación presentada se manifiesta la necesidad de aclaraciones respecto de su justificación.

Cuarto. Con fecha 9 de octubre de 2020, grupo E-Human Tech S.L presenta aclaración de la documentación de justificación ya presentada.

Fundamentos de Derecho

Primero. - Este asesoramiento ha procedido a analizar si la justificación efectuada por el licitador explica satisfactoriamente el bajo nivel de los precios propuestos, sin perjuicio de que, como señala la Resolución 30/2017, de 20 de enero, del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales (en adelante, TACRC), "la decisión sobre si la oferta puede cumplirse o no corresponde al órgano de contratación sopesando las alegaciones formuladas por la empresa licitadora y los informes emitidos por los servicios técnicos. Evidentemente ni las alegaciones mencionadas ni los informes tienen carácter vinculante para el órgano de contratación, que debe sopesar adecuadamente ambos y adoptar su decisión en base a ello" (Véanse también las Resoluciones 24/2011, de 9 de febrero, 72/2012, de 21 de marzo, 121/2012, de 23 de mayo, o 1453/2019, de 11 de diciembre).

Segundo. - Se analiza si dicha justificación se fundamenta en alguna de las condiciones previstas en el considerando 103 y en el artículo 69 de la Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública, y más específicamente, en el artículo 149 de la LCSP que motivarían el rechazo de la oferta:

- Que se fundamente en hipótesis o prácticas inadecuadas desde el punto de vista técnico, jurídico o económico.
- Si la justificación es incompleta.
- Que vulnere la normativa sobre subcontratación.
- No cumpla las obligaciones aplicables en materia medioambiental, social o laboral, nacional o internacional, incluyendo el incumplimiento de los convenios colectivos sectoriales vigentes, siendo de especial interés la Resolución 145/2019, de 22 de febrero, del TACRC.
- En el caso en que se fundamente en que el licitador ha obtenido una ayuda de Estado, que no se acredite que tal ayuda se ha concedido sin contravenir las disposiciones comunitarias en materia de ayudas públicas.

Además, conviene traer a colación la doctrina del TACRC sobre la acreditación de la justificación de las ofertas incursas en baja anormal o desproporcionada que, doctrina que habiendo sido tenida en cuenta para la emisión del presente informe, se ha interpretado de conformidad con la normativa contractual vigente (véase en este sentido la Resolución n.º 1453/2019 de 11 diciembre del TACRC). Así las cosas, puede citarse la Resolución 30/2017, de 20 de enero, en la que el Tribunal sostiene que "la apreciación de que la oferta tiene valores anormales o desproporcionados no es un fin en sí misma, sino un indicio para establecer que la proposición no puede ser cumplida como consecuencia de ello, y que, por tanto, no debe hacerse la adjudicación a quien la hubiere presentado. De acuerdo con ello, la apreciación de si es posible el cumplimiento de la proposición o no,

debe ser consecuencia de una valoración de los diferentes elementos que concurren en la oferta y de las características de la propia empresa licitadora, no siendo posible su aplicación automática".

Por su parte, la Resolución 149/2016 de 19 de febrero del TACRC, señala que "no resulta necesario que por parte del licitador se proceda al desglose de la oferta económica, ni a una acreditación exhaustiva de los distintos componentes de la misma, sino que basta con que ofrezca al órgano de contratación argumentos que permitan explicar la viabilidad y seriedad de la oferta".

En lo que respecta al estudio de la estructura de costes presentada por los licitadores, se ha tenido en consideración, igualmente, la doctrina del TACRC, al señalarse en sucesivas ocasiones la posible reducción del beneficio e incluso la inexistencia del mismo por razones de estrategia comercial, pudiéndose citar al efecto, entre otras, la Resolución del TACRC número 379/2014, de 9 de mayo, al disponer que: "(...) En este sentido, no vulnera las normas sobre temeridad el que se adjudique el contrato a una empresa que va a ejecutarlo disminuyendo sus beneficios por debajo de lo que sería esperable o incluso a pérdidas o porque pueden existir muchas y muy diferentes motivaciones para ejecutar el contrato en esas condiciones. Las normas sobre temeridad no imponen de manera absoluta la necesidad de valorar la congruencia económica de la oferta en sí misma, sino si es viable que la empresa licitadora la ejecute. En este punto, cobran especial importancia las condiciones de la propia empresa licitadora".

Tercero.- Antes de proceder a analizar cada una de las justificaciones presentadas, se pone de manifiesto que los costes que soportará el adjudicatario del expediente que se licita serán principalmente directos, asociados al personal (sueldos y salarios y cotizaciones a la Seguridad Social), así como los costes de materiales.

Por lo que, a la vista de los informes de justificación de los valores económicos ofertados, considerando los preceptos legales y doctrina aplicable, se realiza el siguiente análisis por el abajo firmante.

Análisis de la Documentación Presentada

1. CONDICIONES GENERALES

El licitador justifica el bajo nivel de los precios propuestos por el cual su oferta se encuentra incursa en presunción de anormalidad en los siguientes aspectos:

- Reducción de costes laborales y materiales.
- Experiencia de la empresa en contratos relacionados con el objeto de esta licitación.

2. COSTE DE PERSONAL

Del estudio presentado por la empresa, se manifiesta que el coste de personal (basado en la Tablas Salariales vigentes y actualizadas de la Resolución de 14 de junio de 2017, de la Dirección General de Empleo, por la que se registra y publica el VIII Convenio colectivo de enseñanza y formación no reglada, de BOE» núm. 157, de 3 de julio de 2017) presenta un coste hora por trabajador "Profesor titular" por encima de convenio, recogiendo tanto el coste del sueldo del trabajador según el Convenio colectivo en vigor, como el coste de Seguridad Social, y demás costes.

El coste total de personal del curso de formación es inferior al recogido en la memoria de costes elaborada por el órgano de contratación, pero está cumpliendo con la normativa laboral a nivel retributivo, según se recoge en el Convenio colectivo en vigor, incluso con mejora por objetivos, por lo que resulta conforme.

Se ha verificado que el total de horas de trabajo estimadas se corresponden, al menos, con el cómputo incluido en la oferta técnica presentada con anterioridad por el licitador y con la previsión recogida en el Anexo I del PCAP.

3. COSTE DE MATERIAL

La empresa realiza una valoración detallada de los distintos componentes de material necesarios durante la ejecución del curso, incluyendo el coste del seguro resultando una reducción de hasta el 44% de los recogidos en la memoria.

Para justificar el importe presenta una serie de presupuestos y facturas proformas detalladas que cubren, según la empresa, el contenido del curso. Solicitado Informe al respecto a la Dirección del Centro Público de FPE Remedios Rojo, ésta se manifiesta en el sentido de que los mismos no aparecen especificados, indicando que, por ejemplo, no aparecen desglosados los materiales fungibles necesarios para impartir, por ejemplo, los módulos de cocina, limpieza, atención sanitaria y sociosanitaria.

Del estudio detallado de la oferta, podemos observar que la misma se desglosa en distintas clases de materiales, conforme a lo recogido en el Real Decreto 1379/2008 de 1 de agosto, modificado por el Real Decreto 721/2011, por el que se regula esta especialidad formativa, de tal manera aparece: manual del alumnado, carpetas, cuaderno de trabajo, fichas de actividades, uniformes y demás, apareciendo en último lugar una partida de material fungible no desglosado para la formación por un importe total de seis mil euros, que puede considerarse suficiente para la compra de este tipo de materiales, tales como productos de limpiezas varios para las prácticas, productos básicos de cocina, y material sociosanitario básico como vendas, pañales, tiras reactivas, etc..

4. RESTO DE COSTES

La empresa asume un 4,04 % de beneficio industrial, que según indica es el beneficio medio de mercado en la impartición de estos cursos. La empresa no presenta gastos generales, para el mismo.

5. EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS PREVIOS

Experiencia y conocimientos previos de la empresa en proyectos similares, que además de especialización técnica, permite a priori, disponer un conocimiento cabal de los costes y gastos (Criterio Permitido por los Tribunales Administrativos de Recursos Contractuales, así la Resolución 385/2015 del TARC de Extremadura).

La empresa acredita experiencia en proyectos previos formativos en entidades públicas y privadas, así como convenios con universidades de referencia, que pueden permitirle un know-how adecuado, y que podrían redundar en su estructura de costes positivamente para la empresa.

En consecuencia, a juicio de quien suscribe, se considera suficiente la información facilitada, por lo que se considera posible la ejecución satisfactoria del objeto del contrato con el bajo nivel de los precios propuestos por E-HUMAN TECH S.L. en el lote 2 de dicha licitación.

En Málaga, a 26 de Octubre de 2020

LA D.T. DE EMPLEO, FORMACIÓN, TRABAJO AUTÓNOMO,
TRANSFORMACIÓN ECONÓMICA, INDUSTRIA, CONOCIMIENTO Y UNIVERSIDADES

Fdo.. ANTONIO PÉREZ LUQUE
Jefe Sc Gestión Económica