Informe Técnico de consideración de ofertas desproporcionadas

DENOMINACIÓN: SERVICIOS A DEMANDA RELACIONADOS CON LA INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS ANDALUZAS EN CHILE.

Nº DE EXPEDIENTE: CONTR_2024_879525

Tras la apertura del sobre 3 por la Mesa de Valoración y analizadas las ofertas económicas presentadas por las empresas que continúan en la licitación, es considerada desproporcionadas conforme a los valores estimados en el Anexo XII del PCP, respecto de los conceptos que en dicho Anexo se recogen, las siguientes ofertas:

TRACK GLOBAL SOLUTIONS SA

La oferta de la entidad TRACK GLOBAL SOLUTIONS SA que asciende a 96.300€, y presenta valores anormales o desproporcionados, a tenor de lo previsto en los pliegos que rigen la contratación, por presentar un porcentaje de 37,98% sobre el presupuesto de licitación.

Teniendo en cuenta que la oferta económica presentada por Track Gloabl Solutions SA presentaba valores anormales o desproporcionados, a tenor de lo previsto en los pliegos que rigen la contratación, la Mesa acordó que, de conformidad con lo previsto en el art. 149.4 del LCSP, se diera audiencia a la empresa licitadora Track Global Solutions SA para que justificara la valoración de su oferta y precisara las condiciones de esta.

Se concedió para ello un plazo de cinco días hábiles contados desde el envío de la comunicación, para que aportara la documentación pertinente a través de SIREC-Portal de licitación electrónica, con apercibimiento de que la no justificación de la viabilidad económica de sus ofertas en tiempo y forma adecuada tendría la consideración de retirada injustificada de la proposición. Se les concede este plazo, desde la Asesoría Jurídica y de Contratación al objeto de que justifique la valoración de la oferta y precise 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.

Con fecha 10 de febrero de 2025 se recibe la respuesta de la empresa Track Global Solutions SA, en tiempo y forma y se da traslado de las mismas al equipo técnico competente.

A continuación, resumimos la justificación de la oferta realizada por la empresa licitadora Track Global Solutions SA:

Es copia auténtica de documento electrónico

Puede verificar la integridad de una copia de este documento mediante la lectura del código QR adjunto o mediante el acceso a la dirección https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma indicando el código de VERIFICACIÓN

FIRMADO POR	BENITO MARQUEZ RODRIGUEZ	20/02/2025
VERIFICACIÓN	Pk2jm5JSEHCD8KS2XGNRDV23NTVGQU	PÁG. 1/6

1.En líneas generales indican:

-Cuenta con una plantilla de profesiones muy especializados en comercio exterior.
-Ha ponderado la importancia de este contrato a efectos de expansión, tanto técnica como económica de su actividad. Presenta su crecimiento en cuanto a volumen de negocios superando una cartera actual superior a 2 millones de euros.
-Ha prestado y ya presta servicios análogos en condiciones económicas similares lo que le permite hacer cálculos exactos.
-La oferta presentada se aproxima al umbral de temeridad. Analizando la duración del contrato, la diferencia no es sustancial por tratarse solo de 839,40 euros al mes. Esta diferencia no es sustancial en función del volumen de negocio de Track, el cual tiene cifras mucho mayores y no comparables con esta diferencia, que pueden suplirse por la economía de escala y los ahorros en gastos generales de la empresa.
-Es adjudicataria de las antenas de Andalucia Trade en Perú y Uruguay.
-No existen precios estipulados en el sector de la consultoría internacional.
-Ajusta la dimensión de la plantilla y el margen de beneficio que se quiere obtener.
-Los precios unitarios ofertados son similares, tienen poca diferencia o incluso son superiores en anteriores contratos o contratos similares.
-La oferta no restringe la libre competencia ni incurre en dumping y son acordes al mercado.
-Expresa su absoluta certeza para acometer el cumplimiento del contrato en los térmicos ofertados.

2. Ahorro derivado del procedimiento de prestación del servicio:

-Experiencia y conocimiento de la metodología a aplicar: menciona la experiencia con Andalucia Trade y otros organismos en Chile y en otros mercados de la región (indica al menos 10 contratos similares).
-Experiencia y conocimiento del mercado chileno: menciona la experiencia y proyectos realizados en Chile para Andalucía Trade y otros organismos. Indica los contratos referidos al mercado de Chile en los últimos 4 años, no sólo con Andalucía Trade sino además con ProChile y Subsecretaría de Desarrollo Regional.
-Precios viable y de mercado: en este apartado desarrolla la licitadora el cálculo del umbral de baja teniendo en cuenta el criterio de medias de las ofertas, comprobando que la licitadora no estaría en baja por este criterio y que por tanto su oferta está en precio de mercado, ya que la misma incurre en baja sólo cuando se le compara con el presupuesto de licitación. A continuación, hace una comparativa con los precios ofertados para Perú en una licitación de Andalucía Trade adjudicada en noviembre de 2024 sin incurrir en baja, y se establece en ese análisis que la diferencia de precios ofertados en su conjunto supondría 2.200 € para un contrato de dos años, cantidad no significativa.

3. Las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones favorables de que disponga para suministra productos, presentar los servicios objeto de la siguiente contratación: no existe curva de aprendizaje, la experiencia adquirida permite evitar errores y agilizar los procesos, profundo conocimiento del mercado chileno metodología y herramientas de trabajo ya operativos.

Es copia auténtica de documento electrónico

4. La innovación y originalidad de las soluciones propuestas para suministrar los productos o prestar los servicios objeto de la presente contratación: uso de una metodología de proyectos y recursos basada en la herramienta Zoho Project (registro e imputación de horas, sistema de control, fuerte de información) y uso de un CRM (automatización de tareas, reducción de costes).

5. El respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, y de subcontratación, no siendo justificables precios por debajo de mercado o que incumplan lo establecido en el artículo 201 LCSP: ha implantado una política de responsabilidad ambiental para reducir uso de consumibles, ahorro en medios de transporte y uso de nuevas tecnologías.

6.La posible obtención de una ayuda de Estado: no ha recibido ninguna ayuda estatal o autonómica con relación a la ejecución de este contrato.

Entre los argumentos de mayor peso destaca la trayectoria de Track en Chile además de otros mercados en la región como Perú (con área de influencia Ecuador) y Uruguay (con área de influencia, Argentina y Paraguay), no solo como antena de Andalucía Trade sino también con otros organismos de promoción. Toda esta experiencia acumulada hace que la licitadora conozca muy bien los costes de sus servicios, así como el precio al que puede ofrecer los mismos.

Por otra parte, esa amplia experiencia convierte a Track en experta conocedora de la metodología aplicar en la prestación de los servicios solicitados, contando ya en la actualidad con una metodología propia ajustada a los requerimientos reales para garantizar la correcta consecución de los objetivos. La experiencia en los contratos previos similares hace que disponga de herramientas ya diseñadas y utilizadas en los anteriores contratos y que serán reutilizables en el presente. Esto conlleva a la reducción de tiempo de ejecución y por lo tanto ayuda a la justificación de la propuesta realizada al reducir los costes.

Además, la experiencia específica en el mercado chileno dota a Track de una importantísima red de contactos en todos los sectores de interés para las empresas andaluzas que pone ahora a disposición de este contrato, con el consecuente ahorro de costes que le permite ofertar precios más ajustados.

En relación a la viabilidad de los precios, realiza un análisis de sus precios en otras licitaciones de las que ha sido adjudicatario, así como de precios de otras empresas que han sido adjudicatarias de otros contratos concluyendo que, las empresas de la competencia se encuentran realizando trabajos similares por precios bastante más reducidos, luego se deduce que los precios ofertados por Track, no solo son de mercados, sino que incluso se encuentran por encima del mismo y consecuentemente son precios perfectamente viables para la ejecución del contrato.

Como muestra de la expansión de la empresa adjunta el volumen de negocio en los últimos ocho años cerrados y se observa el crecimiento exponencial que les permite hacer realidad la economía de escala, al igual que a disminuir gastos generales. A esto se suma, la experiencia

Es copia auténtica de documento electrónico

del equipo y el uso de la herramienta Zoho Project y de un CRM.

El único punto de desacuerdo con la licitadora es en relación con su afirmación a que solo se aproxima al umbral de temeridad. Si bien esa diferencia es de 839,4 €, se entiende que esa cantidad sí sería asumible por economía de escala teniendo en cuenta el volumen de negocios de la empresa.

Por todo ello, y tras ser analizadas técnicamente las justificaciones aportadas por la empresa Track Global Solutions SA, se concluye que la empresa ha justificado suficientemente la oferta económica presentada, entendiéndose que queda correctamente justificado que su oferta pueda ser ejecutada en los términos económicos ofertados en la licitación.

VSV EUROGLOBAL ESPAÑA SL

La oferta de la entidad VSV Euroglobal España SL que asciende a 78.000€, y presenta valores anormales o desproporcionados, a tenor de lo previsto en los pliegos que rigen la contratación, por presentar un porcentaje de 49,76% sobre el presupuesto de licitación.

Teniendo en cuenta que la oferta económica presentada por VSV Euroglobal España SL presentaba valores anormales o desproporcionados, a tenor de lo previsto en los pliegos que rigen la contratación, la Mesa acordó que, de conformidad con lo previsto en el art. 149.4 del LCSP, se diera audiencia a la empresa licitadora VSV EUROGLOBAL ESPAÑA SL para que justificara la valoración de su oferta y precisara las condiciones de esta.

Se concedió para ello un plazo de cinco días hábiles contados desde el envío de la comunicación, para que aportara la documentación pertinente a través de SIREC-Portal de licitación electrónica, con apercibimiento de que la no justificación de la viabilidad económica de sus ofertas en tiempo y forma adecuada tendría la consideración de retirada injustificada de la proposición. Se les concede este plazo, desde la Asesoría Jurídica y de Contratación al objeto de que justifique la valoración de la oferta y precise 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.

Con fecha 10 de febrero de 2025 se recibe la respuesta de la empresa VSV Euroglobal España SL, en tiempo y forma y se da traslado de las mismas al equipo técnico competente.

A continuación, resumimos la justificación de la oferta realizada por la empresa licitadora VSV Euroglobal España SL:

-Ahorro que permite la ejecución de los procedimientos del contrato: precio del alquiler de su

Es copia auténtica de documento electrónico

oficina en Santiago de Chile (250euros/mes en lugar de 300 euros/mes que es el precio de mercado), optimización de recursos (uso de tecnologías de comunicación digital), personal local y sin desplazamientos internacionales (jefe de proyecto y socio ubicados en Chile) y base de datos actualizada (acceso rápido a información).

-Soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de las que se dispone la empresa para prestar el servicio: gran trayectoria profesional del jefe de proyecto, gran equipo de profesionales, trayectoria y experiencia en Chile, capacidad de ofrecer servicios desde Chile en otros mercados de la región, y son delegación de Ivace y Procomer en Chile desde 2017 y 2022 respectivamente.

-Innovación y originalidad de las prestaciones propuestas: equipo multidisciplinar, apoyo continuo a profesionales en formación, ubicación estratégica de la oficina en Santiago de Chile, y apoyo de su oficina central en España.

-Respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social, laboral y de subcontratación: entorno social y laboral positivo, responsabilidad ambiental con teletrabajo y servicios virtuales, subcontratación responsable y sostenibilidad financiera (con una estimación de ejecución del 50% del contrato de Andalucia Trade haría viable el proyecto). A continuación, hace una comparativa de los precios ofertados en el 2019 para un contrato similar con la extinta Extenda y con los ofertados ahora, asegurando que el contrato se desarrolló con normalidad.

Con respecto a lo que indica la licitadora que el jefe de proyecto está instalado en Chile, se recuerda que es una obligación establecida en el PCAP que en fase de ejecución la persona que ejerza de jefe de proyecto esté ubicado en Santiago de Chile, por lo que no se tiene en cuenta este aspecto para considerarlo como un ahorro que haya permitido realizar la oferta.

El ahorro de 50 euros al mes en el alquiler de la oficina en Santiago de Chile con respecto al precio medio de mercado no se puede considerar un ahorro significativo que permita a la licitadora ofrecer precios más económicos en su oferta.

La licitadora explica la forma de facturar de las diferentes oficinas que tiene en el país, indicando que VSV Chile unas veces factura como captador de servicios para otros países y otras veces factura como receptor ejecutor de los servicios que le envían otros países procedentes de la matriz. Esto crea una fuente de ingresos adicional para la VSV Chile. Sin embargo, los ingresos adicionales que obtenga VSV Chile no pueden tenerse en cuenta ya que la licitadora es VSV Euroglobal España SL.

Con respecto a la afirmación de que todos los gastos están cubiertos al ser delegados de Ivace y Procomer, no está suficientemente justificado. En el Portal de contratación de Ivace aparece que el contrato para el servicio de asesoramiento y apoyo en destino a las empresas de la Comunidad Valenciana para su internacionalización en Chile con VSV Euroglobal España SL finaliza en noviembre de 2025. Y en cuanto a Procomer, no se aporta suficiente información para valorar si es posible cubrir gastos con este contrato. Por lo tanto, este argumento tampoco se puede considerar válido.

Es copia auténtica de documento electrónico

Tampoco supone una ventaja disponer de una oficina en Santiago de Chile con una ubicación estratégica ya que en este contrato no se exige disponer de una sede.

El cálculo realizado por la licitadora para analizar la viabilidad del contrato con una estimación de ejecución del 50% es erróneo ya que el período inicial del contrato son dos años, por lo que suponiendo una facturación pesimista de 39.000 €, supondría 1.625 €/mes, y no 3.250 €/mes.

La comparativa de los precios ofertados en el 2019 para un contrato similar con la extinta Extenda y con los ofertados ahora no es correcta ya que no se ha considerado el IPC desde el 2019 a la actualidad.

Por todo ello, y tras ser analizadas técnicamente las justificaciones aportadas por la empresa VSV Euroglobal España SL, se concluye que la empresa no ha justificado suficientemente la oferta económica presentada, entendiéndose que no queda correctamente justificado que su oferta pueda ser ejecutada en los términos económicos ofertados en la licitación.

Es copia auténtica de documento electrónico

Puede verificar la integridad de una copia de este documento mediante la lectura del código QR adjunto o mediante el acceso a la dirección https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma indicando el código de VERIFICACIÓN		
FIRMADO POR	BENITO MARQUEZ RODRIGUEZ	20/02/2025
VERIFICACIÓN	Pk2jm5JSEHCD8KS2XGNRDV23NTVGQU	PÁG. 6/6