PROPUESTA DE RESOLUCIÓN RESPECTO A LA EXCLUSIÓN DE LAS OFERTA ECONÓMICA DE DELOITTE CONSULTING, SLU CONSIDERADA PRESUNTAMENTE COMO BAJA TEMERARIA TRAS LA JUSTIFICACIÓN APORTADA POR EL LICITADOR EN LA LICITACIÓN POR PROCEDIMIENTO ABIERTO SIMPLIFICADO PARA LA ADJUDICACIÓN DE UN CONTRATO PARA LA REALIZACIÓN DEL PROYECTO PILOTO DE PLAN DE ACCIÓN LOCAL DE LA AGENDA URBANA ESPAÑOLA Y DEFINICIÓN DE LA AGENDA URBANA DEL AYUNTAMIENTO DE SESTAO EN EL MARCO DE LA AGENDA 2030 Y LOS ODS.

Siendo las 15:00 horas del día 12 de abril de 2022, se encuentran presentes en las oficinas de SESTAO BERRI 2010, SA los señores que se relacionan a continuación y que forman parte de la Mesa de Contratación de la Entidad Convocante:

- Doña Ana González Parcha, Responsable Jurídico de SESTAO BERRI 2010, SA y secretaria de la Mesa.
- Doña Ana Garbisu Buesa, Responsable Técnico de SESTAO BERRI 2010, SA.
- Doña Iraide Pérez Berecibar, Responsable Económico financiera de SESTAO BERRI 2010, SA

ANTECEDENTES

Primero.- En relación con la licitación de referencia con fecha 25 de marzo de 2022 finalizó el plazo de presentación de ofertas para los posibles licitadores, siendo que en dicha fecha fueron presentadas 2 ofertas:

- DELOITTE CONSULTING, SLU
- TECHFRIENDLY, SL

En esa misma fecha se procedió a la apertura del Sobre 1 - 2 relativo a la documentación administrativa y criterios no valorables mediante fórmula, valorándose inicialmente la parte relativa a la documentación administrativa, capacidad para contratar y solvencia económica y técnica exigida.

Se requirió a ambas mercantiles para que subsanasen el plazo de tres días, aportando la documentación respecto a la solvencia económica y técnica que anunciaban en sus oportunas declaraciones responsables, siendo que ambos licitadores subsanaron en plazo en virtud del requerimiento previamente efectuado.

Segundo.- Una vez considerados aptos en cuanto a la capacidad para contratar, ambos licitadores se procedió a la apertura de la parte relativa a proposición técnica y criterios de valoración subjetivos, siendo que los referidos licitadores obtienen en la parte relativa a la documentación a valorar mediante juicios de valor las siguientes puntuaciones:

- DELOITTE CONSULTING, SLU: 31 puntos
- TECHFRIENDLY, SL: 38 puntos

Tercero.- Con fecha 6 de abril se procedió a la apertura pública de las ofertas económicas, arrojándose la siguiente información respecto de la apertura de los Sobres 3, criterios de valoración mediante fórmulas de ambos licitadores:

EMPRESA	NÚMERO DE MIEMBROS DEL EQUIPO ADICIONALES AL MÍNIMO EXIGIDO	APLICACIÓN CRITERIOS MEDIOAMBIENTALES	PROPUESTA ECONÓMICA (IVA EXCLUIDO)
DELOITTE Consulting SLU	4	SI EN ANEXO X. NO APORTA CERTIFICADOS	79.125 €
TECHFRIENDLY, SL	6	SI EN ANEXO X. APORTA CERTIFICADOS	99.400 €

Revisadas inicialmente las propuestas económicas formuladas por los licitadores se advierte la concurrencia de los criterios objetivos para entender que la oferta formulada por DELOITTE CONSULTING, SLU, suponiendo su baja respecto a la oferta formulada por TECHFRIENDLY, SL un 20,39% de reducción, esto es, más del 20% previsto en el artículo 85 del RLCSP al que se remitía el Pliego de Condiciones Administrativas que rige la contratación para considerarse baja anormal o baja temeraria.

Cuarto.- Que ante la presunción de temeridad en que incurría la citada oferta económica en virtud de lo expresamente previsto en el Pliego y con lo regulado en el artículo 149.2 B) de la Ley de Contratos del Sector Público, se otorgó trámite de audiencia a la citada mercantil con el fin de que pudiese justificar la viabilidad de su oferta en atención a lo expresamente determinado en el citado artículo 149 de la LCSP y en atención a los requerimientos de información y documentación expresamente especificados en el Acta de requerimiento de justificación de la oferta presuntamente temeraria emitida por la Mesa de Contratación con fecha 6 de abril de 2022, otorgándose de plazo a los citados licitadores hasta el día 11 de abril a las 17:00h para entregar la justificación oportuna.

Todo ello con el fin de que el licitador, en virtud de lo expresamente recogido en el citado artículo 149 de la LCSP **justificara y desglosara razonada y detalladamente, el bajo nivel de los precios, o de costes, o cualquier otro parámetro en base al cual se haya definido la anormalidad de la oferta, mediante la presentación de aquella información y documentos que resulten pertinentes a estos efectos**.

Quinto.- Que en el día de ayer y dentro del término al efecto conferido, DELOITTE CONSULTING, SLU ha entregado el documento de justificación requerido con cuantas explicaciones ha considerado pertinente aportar para justificar la viabilidad de su oferta.

Sexto.- Que en relación con los requerimientos de información y documentación específicamente solicitados a DELOITTE CONSULTING, SLU en presunción de temeridad, se observa por esta Mesa de Contratación lo siguiente:

1) Se determinaba en el requerimiento de justificación efectuado por esta mesa de Contratación que se justificara la anormalidad de la oferta presentada en virtud de lo dispuesto en las letras a) a e) del citado artículo 149. Esto es, en función de los siguientes criterios:

   a) <u>El ahorro que permita el procedimiento de fabricación, los servicios prestados o el método de construcción</u>.

   RESPUESTA DE DELOITTE CONSULTING, SLU: **Sobre el ahorro que permite la prestación de servicios.**

   *"Si bien es cierto que la **oferta económica** presentada por Deloitte podría haber sido más elevada para garantizar la obtención de un mayor beneficio económico, Deloitte ha decidido minorar parte de este beneficio a cambio de poder tener mayores probabilidades de resultar la oferta económicamente más ventajosa y poder ejecutar un proyecto tan atractivo para nosotros. Todo ello garantizando el cumplimiento **escrupuloso con todas las obligaciones aplicables en materia laboral (…) Las condiciones especialmente ventajosas ofrecidas por DELOITTE son posibles debido a que disponemos de una acreditada capacidad y solvencia económica, técnica y profesional para la realización de los trabajos objeto de licitación (…)** En conclusión, considerando que las condiciones que presentamos para la ejecución de estos trabajos, detallados en nuestra oferta, son un ejemplo claro de nuestro interés en colaborar con SESTAO BERRI 2010, SA, asumiendo Deloitte el **compromiso y responsabilidad de garantizar la viabilidad y calidad de los trabajos ofertados".***

   A este respecto el licitador anuncia lo importante o prioritario que es la prestación de este servicio para su planificación propia estratégica pero no aporta documentación o justificación al respecto más allá de la propia bajada del precio. Podría haberse acreditado, por ejemplo, presentando documentación propia estratégica o de Dirección de DELOITTE CONSULTING, SLU que avalase tal afirmación, aunque ello, por sí mismo, no garantizaría o acreditaría la posibilidad de cumplir con el contrato a pesar de la anormalidad en el precio ofertado.

Igualmente, anuncia su compromiso y responsabilidad de garantizar la viabilidad y calidad de los trabajos ofertados, pero no indica cómo lo va a realizar o cómo lo va a garantizar con datos, información o justificación más allá que, de nuevo, el anuncio de su capacidad y solvencia. Dicha capacidad y solvencia, según se desprende de la documentación ya obrante en el expediente de contratación, es similar a la del otro licitador y, vistas las explicaciones que otorga en los puntos siguientes de su justificación y como se expondrá en el punto siguiente, no supone a juicio de esta Mesa de Contratación, una posición privilegiada o que marque una diferencia con respecto a otros posibles licitadores que le permita demostrar que puede proporcionar un ahorro en la prestación del servicio que justifique la bajada del precio.

Tampoco explica con desglose de datos demostrables, por qué su capacidad y solvencia acreditada, a su juicio, supone un ahorro real y efectivo en la prestación del servicio. A estos efectos, no determina cuál es la ventaja o ahorro concreto que esa solvencia les genera para poder ofertar en términos de anormalmente baja su oferta económica y seguir garantizando la completa y correcta prestación del servicio.

b) Las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras.

RESPUESTA DE DELOITTE CONSULTING, SLU: **Sobre las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de Deloitte para prestar el servicio**

El licitador en este punto defiende las condiciones de Deloitte especialmente favorables para prestar el servicio desde tres puntos de vista:

1. ***"Experiencia previa en servicios especialmente relacionados para el Sector Público y que implican la experiencia de Deloitte con entidades del ámbito estatal, autonómico y local de acuerdo con los distintos objetivos estratégicos de la Agenda Urbana***.
   Deloitte a lo largo de su trayectoria ha elaborado una gran cantidad de proyectos vinculados a la realización de un piloto de Plan de Acción Local de la Agenda Urbana Española y la definición de la Agenda Urbana del Ayuntamiento de Sestao en el marco de la Agenda 2030 y los ODS. En este sentido, Deloitte ha conseguido adquirir toda esta experiencia a través de su línea de consultoría del Sector Público, destacando en este sentido la experiencia en proyectos como los que siguen a continuación:

- Asistencia técnica en la elaboración de la Agenda Urbana de Laudio (Araba)
- Asistencia técnica en la elaboración de la Agenda Urbana de Adeje (Tenerife)
- Asesoramiento y soporte a la Oficina de Asistencia Técnica de la EDUSI Cono Sur (Las Palmas)
- Apoyo en la elaboración de la EDUSI de la Rambla de Acentejo (Tenerife)
- Asistencia técnica en la elaboración de la Estrategia de Sostenibilidad Madrid 360 (Madrid)
- Asistencia técnica en la elaboración de la Estrategia de Regeneración Urbana de Rekalde (Bizkaia)"

Igualmente, Deloitte hace referencia a su experiencia previa en servicios no específicos de Agenda Urbana pero sí servicios análogos relacionados con los Objetivos Estratégicos de la Agenda Urbana Española, presentando un amplio listado en un cuadro desglosado en cliente, proyecto y año de prestación del servicio.

En este punto no se presentan certificados de prestación de servicio o de buena prestación de servicio, contratos, adjudicaciones o documentación similar que permita a esta mesa de contratación tener por acreditada la experiencia anunciada, tanto por lo que se refiere a lo que más podría interesar a la presente licitación, cuales son los proyectos relativos a Agenda Urbana y en concreto a la Agenda urbana Española que se pretende desarrollar en el municipio de Sestao en el marco de la Agenda 2030, como por lo que se refiere a los demás proyectos que podrían, en su caso, entenderse como experiencia adicional a la específicamente requerida para la concreta prestación objeto del presente contrato.

No obstante lo anterior y por lo que se refiere a la experiencia manifestada respecto a los específicos proyectos de Agenda urbana, esta mesa de contratación ha realizado una aproximación a los perfiles de contratación de las Administraciones implicadas y ha encontrado incoherencias respecto a lo manifestado por el licitador en las dos primeras experiencias que se manifiestan:

- La asistencia técnica en la elaboración de la Agenda Urbana de Laudio, Araba, acaba de adjudicarse a Deloitte Consulting con fecha 29 de marzo de 2022, por lo que el contrato aún no ha podido desplegar sus efectos y, por lo tanto, la experiencia no ha podido aun ser adquirida.
- La asistencia técnica en la elaboración de la Agenda Urbana de Adeje no consta adjudicada a Deloitte sino a otro licitador.

Para mejor referencia, adjunto se acompañan los links de los dos perfiles de contratación de las Administraciones Públicas en las que buscando contrastar la acreditación de referencias aportadas por el licitador esta Mesa de Contratación se ha encontrado con ciertas incoherencias o contradicciones respecto a lo expresamente manifestado por éste:

https://community.vortal.biz/Public/contract-notice-view/PT1.NTC.1728142/?SkinName=aytoadeje&currentLanguage=es#Award

https://www.contratacion.euskadi.eus/w32-kpeperfi/es/contenidos/anuncio_contratacion/expjaso275663/es_doc/index.html?ruta=informacionAmpliadaAnuncios&busquedaAvanzada=

No se observa, por lo tanto, una experiencia, acreditada o no, que suponga una posición de ventaja o privilegio respecto a otros licitadores, y la que se aporta por el licitador contiene en la parte fundamental (la relativa a Agenda Urbana) errores o incoherencias que no permiten a esta Mesa de Contratación considerarla satisfactoriamente acreditada.

A este respecto, tampoco explica el licitador de manera pormenorizada o detallada, esto es, más allá de un simple anuncio de buena disponibilidad o predisposición por qué la experiencia manifestada les supone una concreta ventaja y cómo se aplica dicha ventaja a la posible bajada en el precio más allá de una oferta económica *a priori* razonable en virtud de lo dispuesto en el artículo 85 del RGLCSP.

2. *"Metodologías propias contrastadas en proyectos de planeamiento, elaboración e implementación de Planes de acción Local y la propia definición de la Agenda Urbana de entidades locales.*
Como aceleradores del proyecto Deloitte planteó en su propuesta una amplia batería de metodologías y herramientas propias que han sido ampliamente testadas en proyectos de planeamiento, elaboración e implementación de estrategias en el ámbito de la planificación estratégica. Esto justifica adicionalmente la oferta económica realizada, ya que supondrán una mayor eficiencia para la ejecución del proyecto".

El licitador a continuación plantea una serie de metodologías que son propias de su empresa, tales como la Metodología para la elaboración del espacio web, metodología para el diseño y despliegue del plan de participación, del plan de formación y capacitación, para la reflexión estratégica del playing to win de Deloitte, metodología para el diseño y desarrollo de observatorios, metodología para el diseño y puesta en marcha

del cuadro de mando integral, etc.

3. *"Centros de Excelencia"*
4. *"Capacidades"*

Con respecto a lo que se propone en los puntos 2., 3. y 4. anteriores no se explica ni se concreta por qué con dicha metodología se consigue un ahorro de costes y qué ahorro de costes es posible, de modo que permita dotar de una posición de ventaja al licitador para poder realizar una oferta anormalmente baja.

Tampoco se determina si dichas metodologías, centros de excelencia y capacidades propias de Deloitte se encuentran totalmente alineadas con las metodologías que la propia Agenda Urbana Española 2030 exige.

Tomando en consideración que Sestao es uno de los proyectos piloto de dicha Agenda Urbana y que se impone un marco metodológico concreto por el MITMA, la acreditación de que dichas metodologías propias de Deloitte se encuentran totalmente alineadas con la propia y concreta de esta Agenda Urbana 2030 se considera fundamental con el fin de garantizar el buen fin o consecución de la subvención específicamente concedida al efecto sin la que un Ayuntamiento como Sestao no podría hacer frente a los objetivos de Agenda Urbana marcados.

c) <u>La innovación y originalidad de las soluciones propuestas, para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras</u>.

RESPUESTA DE DELOITTE CONSULTING, SLU: **Sobre la Originalidad del servicio**

"En concreto, Deloitte dispone de los procedimientos de actuación y documentación, originales y de utilidad para el desarrollo de los trabajos, descritos ampliamente en la oferta técnica, que, sin duda, ***permiten optimizar la ejecución de estos y reducir****, de manera muy considerable,* ***los esfuerzos y costes derivados de estos****.*
En este sentido, Deloitte dispone, entre otras, de las ***siguientes ventajas y condiciones originales****:*

1. ***Herramientas propias*** *(…)*
2. ***Documentación*** *(…)*
3. ***Capacidades*** *(…)"*

Con respecto a lo que se propone en relación con la originalidad del servicio no se explica ni se concreta por qué con dichas herramientas específicas de Deloitte, documentación y capacidades se consigue un ahorro de costes y qué ahorro de costes es posible, de modo que permita dotar de una posición de ventaja al licitador

para poder realizar una oferta anormalmente baja.

Tampoco se determina si dichas herramientas propias de Deloitte se encuentran totalmente alineadas con las que la propia Agenda Urbana Española 2030 exige.

Tomando en consideración que Sestao es uno de los proyectos piloto de dicha Agenda Urbana y que se impone un marco concreto por el MITMA, la acreditación de que dichas herramientas propias de Deloitte se encuentran totalmente alineadas con la propia y concreta de esta Agenda Urbana 2030 se considera fundamental con el fin de garantizar el buen fin o consecución de la subvención específicamente concedida al efecto sin la que un Ayuntamiento como Sestao no podría hacer frente a los objetivos de Agenda Urbana marcados al efecto.

d) 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 de la LCSP.

RESPUESTA DE DELOITTE CONSULTING, SLU: **Obligaciones aplicables en materia medioambiental, social o laboral**

"Deloitte garantiza la asunción del compromiso de cumplimiento de las obligaciones aplicables en materia medioambiental, social o laboral.
*En lo relativo a las **obligaciones laborales**, conviene insistir de nuevo en la importancia de que el coste del equipo propuesto por Deloitte cumple escrupulosamente con las obligaciones aplicables en materia laboral, que en este caso se regulan en el Convenio Colectivo Estatal de Empresas de Consultoría y Estudios de Mercado y de la Opinión Pública, publicado en el BOE en fecha 6 de marzo de 2018, respetándose así lo previsto en los artículos 149 y 201 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, y el artículo 98 de la Ley Foral 2/2018, de 13 de abril, de Contratos Públicos, tal y como se ha justificado en el primer punto del presente Informe.*

En este sentido, debe indicarse que los honorarios profesionales para todos los perfiles detallados en la oferta superan los mínimos establecidos por el Convenio de Consultoría anteriormente citado.
*Respecto a la **normativa medioambiental**, Deloitte dispone de un Programa de actuaciones medioambientales que refleja el compromiso con el cambio climático, la protección del medio ambiente y la prevención de la contaminación, así como con la*

mejora continua del sistema de gestión ambiental, de manera que nos permita mejorar el desempeño ambiental y la eficiencia. En consecuencia, es inequívoco el compromiso de Deloitte con la ejecución del servicio en los términos recogidos en el propio programa.

Asimismo, mostramos nuestro compromiso de dar cumplimiento al ***plan de implantación de políticas sociales****, cuyos objetivos son la diversidad e igualdad de oportunidades, respeto y trato igualitario, acceso al empleo, discapacidad, etc. Son todos ellos compromisos ineludibles para Deloitte, mostrando su aplicación en la ejecución del presente contrato".*

De nuevo en este punto el licitador realiza un anuncio o compromiso sin aportación de justificación o datos más allá de su buena disposición. De lo que se trata es de garantizar con datos y demostración acreditativa de que la oferta económica anormalmente baja no pone en riesgo el cumplimiento de la legislación aplicable en materia laboral, medioambiental o social, pero no se aporta justificación más allá del anuncio de un compromiso no contrastado con datos o información oficial.

e) <u>O la posible obtención de una ayuda de Estado</u>.

RESPUESTA DE DELOITTE CONSULTING, SLU: **Obligaciones por posible obtención de ayuda estatal.**

"En este sentido, Deloitte manifiesta que para la realización de este contrato no ha obtenido ninguna ayuda del Estado".

2) Se determinaba igualmente en el requerimiento de justificación efectuado por esta Mesa de Contratación que se justificara la anormalidad de la oferta presentada en virtud de lo siguiente: La viabilidad de su oferta en los plazos marcados para su realización, con el plan de negocio o coste asociado a cada entregable que se compromete a realizar en los referidos plazos en su memoria técnica y los compromisos inamovibles de cumplimiento de los plazos previstos en el pliego, incluyendo los gastos relacionados con su personal y cumplimiento de convenio laboral, impuestos, gastos de desplazamiento, de formación, de material necesario para la implementación de las diferentes labores que se solicitan en el pliego y la completa y correcta realización del servicio.

En este sentido se solicitaba al licitador una explicación detallada o pormenorizada que englobara los factores requeridos, siendo que a este respecto DELOITTE CONSULTING, SLU ha planteado su respuesta en dos apartados diferenciados, el SEXTO y el SÉPTIMO.

RESPUESTA DE DELOITTE CONSULTING, SLU: **Viabilidad de la oferta en los plazos marcados para su realización.**

El licitador en este apartado comienza con un primer punto respecto al cronograma en el que explica que "*Deloitte trabaja de una forma flexible y se adapta a las necesidades y prioridades de sus clientes pudiendo realizar actividades de forma paralela e interactiva, reduciendo al máximo cualquier tipo de riesgo en cuanto a plazos. No obstante, cabe destacar que, aun habiéndose retrasado el plazo de adjudicación, Deloitte puede reducir el plazo de sus actividades de manera dinámica tal y como se presenta a continuación, debido a su experiencia en servicios similares en diversos tipos de clientes*"

A continuación va desgranando las diferentes actividades que puede realizar de forma paralela o interactiva. En este punto y aunque se exponen las diferentes metodologías, identificación de herramientas, indicadores etc propios del licitador que podrían ayudar, según se indica, a reducir los plazos, no se concreta el plazo que se reduce o cuánto o de qué modo repercute esa reducción de plazo en el precio del proyecto sin que se ponga en riesgo el cumplimiento de la metodología o marco metodológico marcado por la Agenda Urbana Española 2030, siendo Sestao uno de sus proyectos piloto y debiendo cumplir escrupulosamente con dicho marco metodológico, de generación de herramientas e indicadores para el buen fin de la subvención otorgada al efecto.

De nuevo se plantea un compromiso o un anuncio tendente a garantizar el buen fin en los plazos marcados del proyecto pero no se aportan datos específicos o acreditación al respecto.

Respecto al equipo planteado se valora que si fuera necesario incluirían perfiles adicionales. No obstante, esta posibilidad entendemos que, por un lado podría acortar los plazos, pero por otro lado, inviabilizaría la oferta desde el punto de la rentabilidad de la misma, ya de por si ajustada, en virtud de lo que se expondrá en la siguiente respuesta relativa al apartado SÉPTIMO de su oferta.

RESPUESTA DE DELOITTE CONSULTING, SLU: **Viabilidad de la oferta con el plan de negocio o coste asociado.**

En este punto lo que se solicitaba desde esta Mesa de Contratación era la acreditación de la viabilidad de su oferta con el plan de negocio o coste asociado a cada entregable que se compromete a realizar en los referidos plazos previsto en el Pliego, incluyendo los gastos relacionados con su **personal y cumplimiento del convenio laboral**, **impuestos**, **gastos de desplazamiento**, **de formación**, de **material necesario** para la implementación de las diferentes labores que se solicitan en el Pliego y la completa y correcta realización del servicio.

Deloitte, por su parte, realiza un anuncio indicando que "*se va a ajustar a los plazos marcados, alineando las horas de dedicación necesarias para cada uno de los entregables con la asignación de dedicación de los distintos perfiles asignados en este servicio, presentando acto seguido las horas de dedicación de cada profesional a cada uno de los entregables (…)*", determinando, de nuevo de manera anunciativa y no acreditada o sustentada con datos que "*Deloitte **garantiza el cumplimiento del convenio laboral, impuestos, gastos de desplazamiento, de formación y de material de cada uno de los profesionales adscritos al equipo de trabajo** de acuerdo con el modelo que se presenta a continuación:*

Horas por persona	Precio / Hora	Horas (h)	Precio Total (€)	Salario Anual Convenio (€)	Salario hora convenio (€)
Especialista en desarrollo económico local y planificación urbanística, ordenación sostenible del territorio y vivienda	45,0 €/h	123	5.535,00 €	15.860,56 €	8,81 €/h
Especialista en innovación digital	45,0 €/h	123	5.535,00 €	15.860,56 €	8,81 €/h
Especialista en medio ambiente urbano, la circularidad, la movilidad o el cambio climático	45,0 €/h	123	5.535,00 €	15.860,56 €	8,81 €/h
Especialista en políticas sociales, la cohesión social y la equidad	45,0 €/h	123	5.535,00 €	15.860,56 €	8,81 €/h
Persona experta en Igualdad	40,0 €/h	270	10.800,00 €	26.790,31 €	14,88 €/h
Persona experta en planificación estratégica y desarrollo urbano sostenible	45,0 €/h	300	13.500,00 €	26.790,31 €	14,88 €/h
Persona experta en técnicas y dinámicas de participación ciudadana	40,0 €/h	384	15.360,00 €	26.790,31 €	14,88 €/h
Persona técnica responsable de comunicación	40,0 €/h	219	8.760,00 €	15.860,56 €	8,81 €/h
Persona técnica responsable del proyecto	50,0 €/h	171	8.550,00 €	26.790,31 €	14,88 €/h
Total		**1.836**	**79.110,00 €**		

Alineado a lo anterior, Deloitte plantea un plan de negocio o coste asociado para cada uno de los entregables:

Entregables por fase	Horas (h)	Precio (€)
E16. Presentación interactiva	6	240,00 €
Fase 2. Observatorio	**267**	**11.820,00 €**
E17. Sistema de seguimiento y evaluación	66	2.895,00 €
E18. Resumen ejecutivo sistema de seguimiento	18	855,00 €
E19. Cuadro de mando	39	1.770,00 €
E20. Presentación interactiva	6	270,00 €
E21. Observatorio	138	6.030,00 €
Fase Cierre	**369**	**16.275,00 €**
E22. Agenda Urbana de Sestao	336	14.790,00 €
E23. Memoria final	30	1.335,00 €
E24. Acta de cierre	3	150,00 €
Total	**1.836**	**79.110,00 €**

Entregables por fase	Horas (h)	Precio (€)
Fase Inicial	**45**	**2.070,00 €**
E1. Plan de trabajo	42	1.920,00 €
E2. Acta lanzamiento	3	150,00 €
Fase Comunicación	**258**	**10.395,00 €**
E3. Plan de Comunicación	78	3.150,00 €
E4. Espacio Web	114	4.560,00 €
E5. Memoria comunicación	66	2.685,00 €
Fase Participación	**153**	**6.165,00 €**
E6. Plan de Participación	93	3.765,00 €
E7. Memoria participación	60	2.400,00 €
Fase Formación	**135**	**5.430,00 €**
E8. Plan de Formación	75	3.030,00 €
E9. Memoria formación	60	2.400,00 €
Fase 1. Plan de Acción Local	**609**	**26.955,00 €**
E10. Fichas de trabajo	156	6.930,00 €
E11. Plan de Acción - MITMA	36	1.650,00 €
E12. Plan de Acción	381	16.800,00 €
E13. Resumen ejecutivo Fase 1	18	855,00 €
E14. Informe participación	6	240,00 €
E15. Informe comunicación	6	240,00 €

A este respecto, varias cuestiones llaman la atención de esta Mesa de Contratación:

- En primer lugar, a pesar de haberse solicitado el desglose con gastos de traslado, de materiales, impuestos, y plan de negocio en general, lo que a todas luces ha de incluir un beneficio industrial, por mínimo que sea, lo que se aporta solo incluye coste hora de su personal. Esto es, no se ve el desglose requerido respecto a los demás conceptos específicamente solicitados por la Mesa, además del gasto de personal en relación con el estricto cumplimiento del convenio laboral y normativa aplicable. No se desglosan impuestos, otra clase de gastos directos e indirectos, gastos de traslado, gastos de material, de formación y tampoco se ve el beneficio industrial que cualquier prestación de servicios ha de contemplar en un plan de negocio que permita su viabilidad.

- En segundo lugar no parece *a priori* coherente a juicio de esta Mesa de Contratación que el precio hora de los perfiles adicionales propuestos, con más de tres años de experiencia y expertos en una determinada materia se encuentre según el Anexo I relativo a tablas salariales del Convenio de aplicación que cita la propia Deloitte en un Grupo E Nivel 1, que es al que corresponde el salario de 15.860,56 euros, ya que dicho Grupo E, Nivel 1 según el propio Convenio, se definen como ***"las personas que ejecutan tareas técnicas y administrativas de baja complejidad sujetas a instrucciones de trabajo, por formación, conocimiento y experiencia profesional. Desarrollan sus funciones sin autonomía y bajo supervisión"***

Pero quizás sorprende aún más que la persona experta en comunicación, ésta ya perteneciente al equipo mínimo exigido y, según su *curriculum,* con 5 años de experiencia profesional, se situé en el citado Grupo profesional, Grupo E, Nivel 1.

Parece contradictorio que el experto y responsable en comunicación con experiencia de 5 años y con funciones importantes en el desarrollo del servicio, con al menos 258 horas asignadas en la Fase de Comunicación se encuentre en la categoría mínima de las posibles, propia de un grupo profesional que ejecutan tareas técnicas y administrativas de baja complejidad, sin autonomía y bajo supervisión.

- En cuarto lugar, sorprende igualmente a esta Mesa de Contratación que la persona experta en técnicas y dinámicas de participación ciudadana, con un salario asignado según convenio de 26.790,31 euros, tenga el mismo precio hora que el responsable de comunicación con un salario anual asignado de 15.860,56 euros (para ambos fijado en 40 €/h)

  A este respecto no puede considerarse satisfactoriamente explicado este requerimiento específicamente efectuado por la Mesa de Contratación para entender si es posible la viabilidad de la oferta presentada en presunción de temeridad.

Séptimo.- En relación con lo determinado en el apartado anterior y la incompleta justificación de cada requerimiento de los efectuados por esta Mesa de Contratación por parte de la entidad incursa en presunción de temeridad, ésta Mesa ha de proponer al órgano de contratación, Director Gerente de SESTAO BERRI 2010, SA por delegación expresa del Consejo de Administración de SESTAO BERRI 2010, SA mediante Acuerdo de Consejo de 31 de marzo de 2022, la exclusión de la oferta formulada de DELOITTE CONSULTING, SLU por incurrir en temeridad al no poder considerar satisfactoria o suficiente la justificación realizada por este licitador.

Así las cosas, ha de traerse a colación lo que la doctrina en materia de contratación pública determina respecto a la inclusión o exclusión de las ofertas incursas en temeridad y los términos en que puede aceptarse o no puede aceptarse su justificación, determinando, expresamente, entre otras, la reciente Resolución número 78/2022 del Tribunal Administrativo de Contratación Pública de la Comunidad de Madrid de 24 de febrero de 2022, remitiéndose a su vez a la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 29 de marzo de 2012 dictada en el asunto C-99/10, SAG EV Slovensko, o al Informe de la Junta Consultiva de Contratación de Cataluña 3/2012, de 30 de marzo, lo siguiente:

"Sólo es posible, de acuerdo con el indicado artículo, excluir una oferta que contenga valores anormales cuando, a la vista de la justificación aportada y los informes sobre la misma, se estime que "la oferta no puede ser cumplida". O, como expresa también el artículo 69.3 de la nueva Directiva 2014/24/UE, sobre contratación pública, ***los poderes adjudicadores exigirán a los operadores económicos que expliquen el precio o los costes propuestos en la oferta cuando ésta parezcan anormalmente bajas para los servicios de que se trate y sólo se podrá rechazar***

la oferta en caso de que los documentos aportados no expliquen satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos*, teniendo en cuenta los elementos mencionados en el apartado 2 del citado artículo.*

Para ello la LCSP, en su artículo 149, establece un procedimiento contradictorio para evitar que las ofertas desproporcionadas se puedan rechazar sin comprobar previamente su viabilidad. Y ello exige, en un primer momento, otorgar al licitador la posibilidad de que explique los elementos que ha tenido en cuenta a la hora de formular su oferta de manera que no se produzca un rechazo automático y que el órgano de contratación pueda llegar a la convicción de la oferta se puede cumplir garantizando la correcta ejecución del contrato. Estos trámites tienen por objeto evitar la arbitrariedad del poder adjudicador y garantizar la sana competencia entre las empresas (Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, de 29 de marzo de 2012, dictada en el asunto C-99/10, SAG EV Slovensko a.s).

Tal como se indica en el Informe de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Cataluña 3/2012, de 30 de marzo, "según se desprende de la normativa mencionada, con la regulación de las ofertas o proposiciones con valores anormales o desproporcionados se persigue un doble objetivo: ***en primer lugar, garantizar la ejecución correcta del contrato, es decir, que la ejecución del contrato no se pueda frustrar como consecuencia del hecho de que una oferta o una proposición contenga valores anormales o desproporcionados*** *y, por lo tanto, comprobar que estas ofertas o proposiciones son viables y que en caso de ser seleccionadas se podrán cumplir correctamente en los términos establecidos; y, en segundo lugar, establecer unos mecanismos de protección para la empresa licitadora, de manera que su oferta o proposición no pueda ser rechazada de forma automática, sino que tenga la posibilidad de defenderla".*

La ***información justificativa, tal como está diseñado el procedimiento contradictorio de verificación de la oferta anormal o desproporcionada va dirigida a convencer al órgano de contratación de que con la oferta formulada, anormalmente más baja en comparación con las demás del mismo procedimiento competitivo, y con la justificación de su desglose, se pueden cumplir las prestaciones objeto del contrato, de manera que si la justificación es insuficiente o motivadamente no garantiza adecuadamente la ejecución del contrato, atendiendo a la inicial presunción y para preservar el interés público de la licitación la oferta ha de ser rechazada****.*

Igualmente el Acuerdo 3/2017 de 17 de enero del Tribunal Administrativo de Contratos Públicos de Aragón, citando a su vez la Resolución 13/2016 del Tribunal Administrativo de la Comunidad Autónoma de Madrid determina expresamente:

"Una cuestión que debe ser aclarada en primer lugar es que ***no corresponde al órgano de contratación demostrar que la oferta es inviable, sino al contrario, al licitador justificador la viabilidad de la oferta****... Sentado lo anterior procede examinar las explicaciones ofrecidas por la recurrente y su apreciación por el órgano de contratación, teniendo en cuenta que no se trata de justificar exhaustivamente la oferta sino de* ***proveer de argumentos al órgano de contratación que le permitan llegar a la convicción de la viabilidad de la oferta, y aun cabe añadir que tal y como dijimos, entre otras en nuestra Resolución 42/2014, de 5 de marzo, la justificación debe ser razonable en relación con las prestaciones objeto del contrato****"*

En el caso que nos ocupa, la cuestión gira en torno a la suficiencia de los costes de personal y la motivación que ofrece el órgano de contratación en el informe técnico de apreciación de la viabilidad de la oferta... ***destacando que el desglose justificativo que la recurrente aportó en sus alegaciones de fecha 9 de noviembre de 2015, no recoge, ni por tanto justifica la totalidad de los costes de personal que necesariamente y con el carácter de mínimo se exigían adscribir al contrato****"*

En atención a las anteriores consideraciones y siendo insuficiente a juicio de esta Mesa de Contratación la justificación aportada, con incoherencias y con referencias erróneas, sin determinar por qué las ventajas que alegan permiten efectivamente realizar una bajada en los precios que no ponga en riesgo la viabilidad del contrato y sin desglose de toda la información específicamente requerida para contrastar la viabilidad de la oferta en presunción de temeridad, la Mesa de Contratación, al Órgano de Contratación

PROPONE

I. Considerar la oferta económica formuladas por el licitador DELOITTE CONSULTING, SLU incursa en temeridad, por cuanto que no ha sido justificada debidamente la viabilidad global de su oferta económica y su coherencia con la propuesta técnica presentada.

II. Excluir la oferta económica formulada por DELOITTE CONSULTING, SLU.

III. Y no habiendo más asuntos que tratar, la Mesa de Contratación decide tener por finalizado el acto, cuyo contenido consta en la presente acta, procediendo a firmar la misma todos los presentes:

MESA DE CONTRATACIÓN DE SESTAO BERRI 2010, SA

En Sestao, a 12 de abril de 2022

FIRMAS

Dña Iraide Pérez Berecibar

Doña Ana Garbisu Buesa

Doña Ana Gonzalez Parcha

Hiru Kontzeju Plaza 1, bj. (Sarrera Txabarri, 16). 48910 - SESTAO
Plza. de los Tres Concejos 1, bj. (entrada por Txabarri, 16). 48910 - SESTAO | Tfno.: 944.064.460 | Fax: 946 574 349 | info@sestaoberri.eus

sestaoBERRI