

ANÁLISIS TÉCNICO SOBRE LA JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA DE LA BAJA OFERTADA EN EL MANTENIMIENTO INTEGRAL DE EQUIPOS ELECTROMÉDICOS Y SERVICIO PARA LA GESTIÓN PATRIMONIAL DE LA TOTALIDAD DE LOS EQUIPOS MÉDICOS DEL HOSPITAL UNIVERSITARIO 12 DE OCTUBRE DE MADRID.

1. OBJETO:

Se procede al análisis de la documentación aportada como justificación de la oferta económica presentadas por la empresa en baja temeraria: IBERMAN, S.A.

2. ANTECEDENTES:

Los contratos sobre equipamiento electromédico y en especial los contrataos integrales, como el que nos ocupa, son un tipo de contrato de servicio altamente complejos y que van más allá de un contrato intensivo de personal.

Efectivamente, aunque la parte dedicada a la fuerza laboral pueda ser importante, máxime en un hospital de las dimensiones del 12 de Octubre, no es menos importante que la diversidad de tecnologías médicas implicadas exija, no sólo la especial cualificación de este personal, sino también el concurso de terceras empresas, casi siempre fabricantes, para la atención y reparación de tan variado equipamiento.

Así en el Pliego de Prescripciones Técnicas del Concurso se indican las familias de tecnologías incluidas en el servicio:

- Equipos de diagnóstico por imagen
- Equipos de diagnóstico por curvas analógicas
- Equipos de diagnóstico por valores alfanuméricos
- Equipos de diagnóstico por medios ópticos
- Equipos de diagnóstico por medios invasivos
- Equipos de diagnóstico por medios no invasivos
- Análisis de diagnóstico

- Otros equipos de diagnóstico
- Analítica por medios químicos
- Analítica por medios biológicos
- Analítica por medios ópticos
- Analítica por medios físicos no ópticos
- Analítica por otros medios
- Equipos auxiliares de analítica
- Otros equipos de laboratorio
- Monitorización por medios invasivos
- Monitorización por medios no invasivos
- Monitorización por otros medios
- Monitorización de comunicación, seguimiento y registro
- Otro equipo de monitorización y registro
- Terapéutica quirúrgica
- Terapéutica farmacológica
- Terapéutica por radiaciones
- Terapéutica por otros medios físicos
- Mecanoterapia
- Terapéutica sustitutiva
- Anestesia y reanimación
- Otros equipos terapéuticos
- Otros equipos médicos asistenciales

Esta plétora de equipamientos y de tecnología requiere de un know-how específico y variado, que unido a la mayor preponderancia en la tecnología de la aplicación de software, casi nunca de régimen abierto por parte del fabricante original, requiera la necesaria participación, en un orden alto de complejidad de la avería, de terceras empresas, casi siempre fabricantes o distribuidores oficiales. Esto hace que una parte muy importante del contrato tenga que ver con estas subcontrataciones así como con la adquisición de repuestos originales, cada vez menos al componente y más a la solución de bloques y paquetes completos.

3. ANTECEDENTES ADMINISTRATIVOS

El contrato objeto de análisis se sustancia como tal, por primera vez en el año 2008, siendo el adjudicatario del mismo la empresa ASIME, que forma parte del grupo GEE (Grupo Empresarial Electromédico) formado por 4 empresas: Iberman S.A., Mantelec S.A., Asime S.A. e ITH Maroc.

Como vemos la empresa que actualmente se presenta a la licitación (Iberman) forma parte del Grupo Empresarial al igual que la empresa que durante 6 años prestó este mismo servicio en el Hospital (Asime).

La secuencia de adjudicaciones y prorrogas a la empresa Asime durante la prestación de su servicio en el hospital fue la siguiente:

| AÑO | EMPRESA | IMPORTE ANUAL | iva | B.I. | % variación |
|------|---------|----------------|-----|--------------|-------------|
| 2013 | ASIME | 1.168.764,63 € | 21 | 965.921,18 € | -2,34 |
| 2012 | ASIME | 1.196.776,34 € | 21 | 989.071,36 € | -0,80 |
| 2011 | ASIME | 1.176.492,00 € | 18 | 997.027,12 € | 0,00 |
| 2010 | ASIME | 1.176.492,00 € | 18 | 997.027,12 € | 1,12 |
| 2009 | ASIME | 1.143.744,00 € | 16 | 985.986,21 € | 3,60 |
| 2008 | ASIME | 1.104.000,00 € | 16 | 951.724,14 € | |

*(Las anualidades no son exactas pues las firmas de los contratos no coinciden exactamente con los años naturales, pero es muy aproximado)

En el año 2014 se saca un nuevo procedimiento del cual es adjudicatario la empresa IMTECH, cuya relación contractual termina en el 2016:

| AÑO | EMPRESA | IMPORTE ANUAL | iva | B.I. | % variación |
|------|---------|----------------|-----|--------------|-------------|
| 2015 | IMTECH | 1.023.100,00 € | 21 | 845.537,19 € | 0,00 |
| 2014 | IMTECH | 1.023.100,00 € | 21 | 845.537,19 € | -12,46 |

Esta nueva licitación lo hizo con un precio de salida de 1.074.380,16 € (B.I.), incremento que se justifica en base a la puesta en servicio del Centro de Actividades Ambulatorias en 2011 y la finalización, dos años después de las garantías de los nuevos equipos adquiridos para dotar dicha instalación, y cuyo coste de adquisición supone 3.090.225,75 € (IVA incluido), referido a los equipos cuyo ámbito es el contrato que nos ocupa.

Dado el mix de equipos adquiridos, el valor porcentual anual de soporte de este equipamiento, en modalidad Todo Riesgo, sería de entre el 7% y el 10% del precio de adquisición. Se consideró el menor valor, lo que equivalía 216.315,80 €. Sin embargo el incremento propuesto, en el precio

de licitación, respecto al contrato anterior, el del año 2013, fue tan sólo de 131.235,37 €, lo que supone un 60% del valor real del contrato de soporte a todo riesgo de estos nuevos equipos, según los estándares indicados. La propuesta elevada por el Servicio Técnico no fue estimada y el precio de licitación fue el indicado y el que arrastramos en este contrato desde entonces hasta el día de hoy.

Por tanto, se entiende que la licitación de 2014 en 1.074.380,16 € anuales era una precio muy ajustado. No obstante, la empresa finalmente adjudicataria, Imtech, lo hizo con una baja del 21,30 %.

Esta situación redundó, como no puede ser de otra manera, en la prestación por parte de la adjudicataria de un servicio deficiente, que resultó en el incumplimiento sistemático de los acuerdos de nivel de servicio fijados en el Pliego Técnico, los apercibimientos continuos, por parte de los responsables técnicos del hospital, y la imposición de sanciones.

Como vemos en las tablas anteriores, la base imponible del contrato se mantiene estable a lo largo del tiempo, con las variaciones lógicas que dimanar de las del inventario ámbito del contrato. Esta tendencia se modifica al presentarse la licitación del 2014, donde el Servicio Técnico propone una subida en relación con las nuevas incorporaciones de equipamiento de un 11%, y no sólo no se adjudica con esta subida sino que la empresa adjudicataria hace una baja total de un 21 %, 10 puntos por debajo del anterior precio de adjudicación.

En el momento actual, el análisis de la baja presentada por la empresa Iberman, 20,1 %, nos lleva a una situación similar a la vivida en el 2014 y con la anterior adjudicataria. Existen, no obstante, algunas salvedades: el paso del tiempo incrementa el coste de mantenimiento de los equipos y además existe un incremento patrimonial por la apertura del Centro de Actividades Ambulatorias.

4. ANÁLISIS DE LA JUSTIFICACIÓN DE LA BAJA PRESENTADA POR LA EMPRESA IBERMANSA

En lo referido a la oferta presentada por la mercantil arriba indicada para el expediente que nos ocupa (B.I.: 858.429,75 €/año), esta supone una baja respecto al precio de licitación del 20,10 % muy superior a la media de las bajas que se sitúa en el 13,90 % considerado razonable por el poder adjudicador y por tanto incurre en Baja Temeraria según lo dispuesto en el PPA.

Cuando concurre esta circunstancia el TRLCSP contempla en su artículo 152.3, la audiencia al licitador para la justificación de las condiciones especiales que puedan justificar la baja:

“Cuando se identifique una proposición que pueda ser considerada desproporcionada o anormal, deberá darse audiencia al licitador que la haya presentado para 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 originalidad de las prestaciones propuestas, el respeto de las disposiciones relativas a la protección del empleo y las condiciones de trabajo vigentes en el lugar en que se vaya a realizar la prestación, o la posible obtención de una ayuda de Estado.

En el procedimiento deberá solicitarse el asesoramiento técnico del servicio correspondiente.”

Las justificaciones presentadas por la mercantil, detalla los costes incurridos en los distintos apartados de la prestación del servicio que propone:

Costes de Personal

560.168, 55 €

La empresa incluye los costes de personal y de su suplencia de vacaciones. También incluye el coste de los 4 técnicos que incluye en su oferta para la realización del inventario. También realiza una consideración sobre absentismo e imprevistos.

Puesto que la adscripción al contrato, según indica el PPT, es nominal, justifica sobradamente con la incorporación en la documentación de los TC2 del personal adscrito al contrato.

Costes de los repuestos

144.132, 73 €

La empresa estima el coste anual de los repuestos que va a necesitar para la realización de su prestación en 130.015,12 €. Esto incluye todos los repuestos incluso los que dimanen de los kits horarios que proceden de los mantenimientos preventivos. En este sentido no se presenta una valoración cierta y determinada que corresponda con el inventario real objeto del contrato.

El importe, según nuestro histórico más reciente, resulta aproximadamente un 30 % menor del gasto incurrido en los últimos años. Además prácticamente la mitad de este importe está vinculado a los repuestos periódicos obligatorios, con lo cual queda una cifra aproximada de tan sólo 70.000 € para el resto de las intervenciones sobre la totalidad del inventario. La empresa indica, como condiciones excepcionalmente favorables de que dispone para ejecutar la prestación, la existencia de “acuerdos con suministradores y proveedores de materiales y servicios que garantizan precios favorables en las intervenciones y en el suministro de materiales”. No se aporta ninguno de estos acuerdos.

Evidentemente el coste de este apartado tiene mucho que ver con valores estocásticos e incidencias difíciles de prever y que están en consonancia con la propia caracterización del contrato, como de cobertura de todo riesgo. Por tanto, es posible una variabilidad óptima que justifique este menor coste, aunque lo común sería considerar la serie histórica.

La valoración del stock mínimo de equipos electromédicos a disposición del contrato, según se exige en el PPT, es, en la oferta de la empresa, de 13.638,06 €: estimación razonable. Sin embargo, no es este coste en el que incurre para la justificación de la baja, al entender que los equipos son propiedad y totalmente amortizados, tan sólo considera su coste de mantenimiento: 2.045,71 €.

Incluye en este apartado también la bolsa económica de mejoras indicada en su oferta: 5.371,90 €.

Valora también en 1.500 € la mejora que propone en su oferta para la mejora del equipamiento de la firma Mindray.

Aunque no corresponden a este apartado, incorpora aquí, los costes asociados al mantenimiento de las certificaciones ISO de los servicios y la de la propia acreditación de la Unidad de Electromedicina, valorándolo en 5.200 € /año.

Costes de materiales y actuaciones de terceros

66.834, 30 €

La empresa indica un gasto anual comprometido mediante las subcontrataciones que detalla en su oferta (Control de calidad y Formación, Gestión de residuos, Inspección equipos a presión, Calibrado de básculas) de 36.850,00 € año. Incluye en este apartado también la auditoría obligatoria incluida en el PPT por importe de 6.000,00 €. Entendiendo que ni la formación ni el coste de auditoría debieran estar en este apartado, el coste comprometido en el epígrafe para la realización de las intervenciones de terceros es de 41.334,30 €. Esta cantidad es varias veces inferior al gasto incurrido en los últimos años, en este mismo concepto.

Teniendo en cuenta el mix de equipamiento ámbito del contrato y los requerimientos extensos de Know-how utilizados para su gestión y reparación, incluyendo muchas veces servidumbres propietarias del fabricante tales como el software, es difícil asumir una reducción tan drástica de los costes de explotación en este apartado. Si bien la empresa indica como condiciones excepcionalmente favorables de que dispone para ejecutar la prestación, la existencia de “acuerdos con las principales empresas del ámbito hospitalario que garantiza precios favorables en cualquier intervención desarrollada por dichas compañías”. Con todo, no se aporta ninguno de estos acuerdos.

Evidentemente, el coste de este apartado tiene mucho que ver con valores estocásticos e incidencias difíciles de prever y que están en consonancia con la propia caracterización del contrato, como de cobertura de todo riesgo. Por tanto, es posible una variabilidad óptima que justifique este menor coste, aunque lo común sería considerar la serie histórica.

Costes de puesta en marcha

3.500, 00 €

Se incluyen aquí los costes de materiales herramienta, mobiliario, informática y equipos de medida. El importe es realmente bajo. La empresa aduce la propiedad de gran parte del equipamiento, aunque no aporta documentación acreditativa.

Costes de comunicación, logística

13.505, 75 €

Se incluyen costes de licencias informáticas, vehículo, comunicaciones, etc. Se entienden correctamente valorados.

Costes generales y beneficio

70.288, 42 €

Se incluye el beneficio que la empresa cifra en un 6% (48.590,36 €) y el resto son gastos generales (21.698,06 €), que suponen no más de un 2,6 %.

Los gastos generales suelen cifrarse en el 13 %. El valor propuesto por la empresa es muy bajo, máxime si asumimos su premisa, repetida a lo largo de todo el documento de justificación de la baja, de incluir muchos de los gastos directos de este contrato en estos gastos generales. Si bien es cierto que pueden existir sinergias por razón de volumen que permitan repercutir estos costes en el resto de los gastos de explotación de la compañía.

Tal es el análisis que se realiza sobre la oferta anormalmente baja realizada por la mercantil, el cual se eleva a la Mesa de Contratación a los efectos oportunos.

Madrid a 10 de noviembre de 2.017



José Antonio Corbacho Oliva
El Responsable de la Unidad de Electromedicina



Luis Mosquera Madera
Subdirector de Gestión Técnica