

INFORME SOBRE LA OFERTA PRESENTADA POR HEDIMA DN FORMACION S.L.U EN EL CONTRATO DE SERVICIOS DENOMINADO “IMPARTICIÓN DE ACCIONES FORMATIVAS SOBRE HABILIDADES PROFESIONALES PARA EMPLEADOS PÚBLICOS DE LA COMUNIDAD DE MADRID”.

La empresa presenta un escrito en relación con el requerimiento efectuado en el que justifica la viabilidad del proyecto en diversos puntos que pasamos a analizar.

A estos efectos debemos tener en cuenta la Resolución 16/2023 de 12 de enero del Tribunal Económico Administrativo de la Comunidad de Madrid, que hace referencia a la Resolución 10/2019 del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales que indica *“se recoge la reiterada doctrina de este Tribunal sobre esta materia, contenida entre otras, en las resoluciones nº 803/2018 y 877/2017. Señala el Tribunal, que en los casos en que se inicie un procedimiento contradictorio dando audiencia al licitador cuya oferta esté incurso en presunción de anormalidad, para que pueda justificar el bajo nivel de precios ofertados o de costes propuestos, el rechazo de la oferta exige de una resolución debidamente motivada que razone por qué las justificaciones del licitador no explican satisfactoriamente el bajo nivel de precios ofertados. Por el contrario, cuando de lo que se trata es de admitir la justificación presentada por el licitador, no es necesario que se contenga una motivación exhaustiva.”*

1.- PRESENTACIÓN DEL ESCRITO.

En el punto primero de su escrito indica que procede a presentar la documentación, en base al requerimiento efectuado.

2.- REVISIÓN POR PARTE DE LA EMPRESA DE SUS PROPIOS CÁLCULOS.

La empresa en el punto segundo indica que ha hecho una revisión de sus cálculos y que, de acuerdo a las volumetrías y los requerimientos de los pliegos, el cálculo que ha realizado de los costes directos e indirectos, cuyo desglose presentan al final del documento son correctos y que estiman que la oferta desde el punto de vista económico y técnico es viable.

Este punto nos lleva únicamente a que no hay error en la oferta presentada y por lo tanto lo que procede en su caso es analizar el desglose de los costes que presentan al final del escrito.

3.- NORMATIVA LABORAL Y MERCANTIL

En el punto tercero indican que se ajustan a la normativa laboral y mercantil, y que, cumpliendo dicha normativa, estiman que el proyecto es viable.

Respecto a este punto no procede añadir nada salvo, no deja de ser una declaración de la

empresa, respecto a una normativa que tienen la obligación de respetar.

4.- RESOLUCIÓN DEL TRIBUNAL ADMINISTRATIVO CENTRAL DE RECURSOS CONTRACTUALES.

En el cuarto punto hacen referencia a una Resolución nº 104/2011 TACRC que transcriben parcialmente en la que en la parte final dice: *"Por tanto, no trata de que una oferta por el mero hecho de ser demasiado baja o por contener elementos desproporcionados deba ser excluida de la adjudicación, sino que esta exclusión sólo será admisible en el caso de que tales circunstancias hagan que el contrato no sea ejecutable"*

En cuanto a lo aducido, no hay nada que objetar siendo el objeto de este informe su caso determinar que no sea ejecutable, y si eso no se puede demostrar es tanto como admitir que la oferta presentada es viable. Un hecho siempre se puede demostrar por la vía afirmativa (es posible) o por la vía negativa (mostrando su imposibilidad), pero llegando por ambos caminos al mismo fin.

5.- EXPERIENCIA DE LA EMPRESA EN CONTRATOS SIMILARES

El punto quinto lo desglosa la declaración en tres apartados.

En el apartado a) hace referencia a contratos análogos en el que los rangos de precio son similares a los presentados en la oferta, con perfiles profesionales análogos a los del presente contrato y en los que las empresas han manifestado su conformidad con los mismos, lo que según ellos constituyen en claro indicador de viabilidad económica de la oferta.

Esta manifestación no la acompaña con ninguna documentación, pero hay que tener en consideración lo establecido en el artículo 28.2 Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas que establece *"Los interesados tienen derecho a no aportar documentos que ya se encuentren en poder de la Administración actuante o hayan sido elaborados por cualquier otra Administración. La administración actuante podrá consultar o recabar dichos documentos salvo que el interesado se opusiera a ello. No cabrá la oposición cuando la aportación del documento se exigiera en el marco del ejercicio de potestades sancionadoras o de inspección."*

La empresa cuya oferta se examina, durante los años 2021 y 2022 fue la adjudicataria del mismo contrato. Durante la ejecución del mismo, la valoración de los cursos por parte de los alumnos ha sido de 8,7 en el 2021 y 8,9 en el 2022. Así mismo hay que indicar que por parte de la Dirección General de Función Pública, se emitió el correspondiente certificado de buena ejecución.

Si comparamos la oferta del precio unitario de los cursos presenciales del contrato precedente y el actual, vemos que se ha producido una baja del 24%, lo cual puede entrar dentro de lo razonable por los siguientes motivos:

- Al ser los cursos prácticamente iguales, y teniendo en cuenta las materias que se imparten, los materiales didácticos que se entregan a los alumnos pueden ser utilizados en este contrato, con lo cual pueden reducir el coste.
- Al haber desarrollado el contrato precedente, conocen realmente los costes en los que va incurrir, situación que no se daba en el contrato precedente, por lo que pueden ajustar más su oferta.

Por lo tanto a la vista de lo anteriormente expuesto, no parece congruente con lo indicado anteriormente, concluir que la oferta presentada es inviable.

En el apartado b), indica HEDIMA opera como entidad independiente con un CIF propio, pero encuadrada bajo el paraguas del Grupo HEDIMA, cuya cabecera ostenta Grupo Hedima Learning Management, con CIF B84402080. En el escrito indica que esta estructura de soporte muy profesionalizada, favorece, eficiencias e importantes economías de escala.

Respecto a la indicado nada que añadir, pues si bien es cierto que se pueden lograr economías de escala, lo cual puede ser cierto a nivel cualitativo, sería complejo e innecesario a los efectos de este informe hacer un examen cuantitativo para el cual no se tiene datos.

Finalmente, y por lo que al punto quinto se refiere en el apartado c) hace una declaración responsable que cumple con la normativa en el orden social, lo cual no es pertinente para el objeto de este informe, pues es una normativa no voluntaria y por tanto de obligado cumplimiento.

6.- DESGLOSE DE COSTES

En su escrito añade otra vez el punto quinto, se entiende que es un error y debe ser el sexto. A modelo de colofón y a la vista de todo lo expuesto por ello, dicen que el proyecto es viable y presentan un escandallo de costes, el cual pasamos a analizar.

En el mismo desglosan en primer lugar los costes directos de los cursos presenciales y virtuales. Los cuales los desglosa en los siguientes conceptos:

- Cursos presenciales (costes directos)
 - Formadores: Profesores que imparten las acciones formativas:
 - Gestor: Es el jefe de proyecto, coordina los docentes y hace de interlocutor con la Dirección General.
 - Plataforma: Los cursos son todos en aula virtual mediante videoconferencia, por lo que es el coste de la plataforma imputable a cada curso.
 - Administración funcional. Refleja el coste del personal que se encarga de gestionar la plataforma (dar de alta las, aulas, alumnos, obtención de listado...)
- Cursos virtuales (costes directos)
 - Tutores: Es el personal docente que ayuda a los alumnos y les dinamiza para que alcancen los resultados deseados.

- **Licencias:** La utilización de un curso virtual, tiene un coste como es la utilización por cada alumno de un curso previamente diseñado. Este coste varía enormemente en función del tipo de curso, la forma de virtualización, y las economías de escala que por número de licencias se obtengan.

Por otra parte se incluían ciertas mejoras, como son el incremento del número de licencias en cursos virtuales y horas de plataforma de formación adicionales para cursos de formación, en el que desglosan los costes que para ellos suponen estas mejoras.

Los datos que ellos presentan son:

Formación presencial (aula virtual)	
Concepto	Importe
Formadores	97.852,56 €
Gestor	9.975,00 €
Plataforma	3.996,00 €
Administración funcional	4.389,00 €
Total	116.212,56 €

Formación elearning	
Concepto	Importe
Tutores	2.379,27 €
Licencias	12.000,00 €
Total	14.379,27 €

Mejora 1: 1.000 horas adicionales de plataforma	
Concepto	Importe
Gestor	2.428,19 €
Administración funcional	1.068,40 €
Total	3.496,59 €

Mejora 2: 100 Licencias extras	
	Importe
Coste licencias	1.797,41 €
Total	1.797,41 €

En su escrito realizan un resumen de los costes directos, a los que han añadido la gestión documental, que incluye todas las tareas a realizar para la gestión de los informes y documentos que tienen que remitir.

El valor de los costes indirectos en su caso lo estiman en 15% del total a lo que añaden el beneficio industrial lo que totaliza 194.011,31 €, que coincide con la oferta presentada. La distribución de los costes entre cursos presenciales y virtuales, lo han hecho como indican en el cuadro adjunto. Es cierto que el coste de gestión documental, costes indirectos y beneficio industrial, lo carga todo a los presenciales, lo cual en puridad no es cierto, y debería hacer un reparto, pero teniendo en cuenta el mayor peso de los cursos presenciales, solo influiría en los costes unitarios, pero no afectaría al total de la oferta presentada, por lo que no hay problema en admitirlo, sobre todo si estamos determinando la viabilidad de la oferta

COSTE TOTAL			
1.- Costes directos		Presencial	Virtual
Formación presencial	116.212,56	116.212,56	
Formación e-learning	14.379,27		14.379,27
Mejora 1 (plataforma)	3.496,59	3.496,59	
Mejora 2 (licencias)	1.797,41		1.797,41
Gestión documental	16.985,73	16.985,73	
Subtotal directos	152.871,56		
2.- Costes indirectos	22.930,73	22.930,73	
3.- Beneficio industrial	18.209,03	18.209,02	
Total (1+2+3)	194.011,31	177.834,63	16.176,68

A partir de estos datos la empresa ha determinado el coste unitario que coincide con la oferta presentada.

OFERTA PRESENTADA				
CURSO	Unidades	Unidad	Total	€/unidad
Cursos virtuales	800	Licencias	16.176,68	20,22
Cursos presenciales	4.108	Horas	177.834,63	43,29
			Base Imponible	194.011,32
			IVA 21%	40.742,38
			TOTAL	234.753,70

De los costes indicados anteriormente es imposible afirmar con rotundidad la inviabilidad del proyecto, pues muchos de ellos dependen de la estructura y magnitud de la empresa, e incluso algunos podían ser inferiores a los reales, pues podría interesarle hacerles por debajo de coste

algunos conceptos, lo cual podrían compensar en lo que supone para la empresa decir que imparte cursos para el Plan de Formación de la Comunidad de Madrid.

Lo único que podemos comprobar es si los costes de formadores, respetan lo establecido en convenio, tal y como asegura la empresa. En su escrito indican que los costes de formadores son de 97.852,56 €. En esa cantidad tiene que estar incluido el coste de la seguridad social que tiene que asumir la empresa, que tal como se indicó en la memoria de determinación del precio de este contrato es de un 32% por lo que el coste de los salarios serían 74.130,73 €. Teniendo en cuenta que la horas de formación son 4.108, el coste horario sería de 18,05 €/Hora.

La regulación vigente es el IX Convenio colectivo de enseñanza y formación no reglada. (Resolución de 22 de septiembre de 2021 de la Dirección General de Trabajo, BOE 28 de octubre de 2021), que en su artículo 12 y 18 establece que la jornada anual para el Grupo I, es de 1.446 horas. La retribución anual para el Grupo I y categoría de Profesor/a Titular (no hay diferencia por género) es 15.302,86 €, por lo que el coste por hora es de 10,56 €. Por lo tanto, se puede concluir que los costes de formadores respetan el mínimo establecido en convenio.

Por lo tanto, a la vista de lo anteriormente expuesto no existen motivos para argumentar que la empresa HEDIMA DN FORMACION S.L.U. no pueda llevar a cabo el contrato en base al análisis de la documentación presentada. Al contrario, en base a lo indicado en los puntos 5.a) y 6, del escrito de la citada empresa y analizados en este informe entendemos que el contrato puede desarrollarse por la empresa HEDIMA DN FORMACION S.L.U.

EL JEFE DE ÁREA DE GESTIÓN ECONÓMICA ADMINISTRATIVA

Firmado digitalmente por: EGIDO GARCIA IGNACIO
Fecha: 2023 02 09 09:28