



Dirección General de Atención
al Mayor y a la Dependencia
CONSEJERÍA DE FAMILIA,
JUVENTUD Y ASUNTOS SOCIALES



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU

INFORME TÉCNICO SOBRE LA VIABILIDAD DE LA OFERTA DE QINERA BJ, SCCL, EN EL PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACION DEL CONTRATO: “SUMINISTRO DE EQUIPAMIENTO TECNOLÓGICO DE TERAPIA EN CENTROS ADSCRITOS A LA DIRECCIÓN GENERAL DE ATENCIÓN AL MAYOR Y A LA DEPENDENCIA” DENTRO DEL PLAN DE RECUPERACIÓN, TRANSFORMACIÓN Y RESILIENCIA – FINANCIADO POR LA UNIÓN EUROPEA – NEXTGENERATION EU” Exp.: 186/2024 (A/SUM-024502/2024)

ANTECEDENTES:

Mediante Resolución nº 4207/2024 de 16 de septiembre, de la Secretaría General Técnica de la Consejería de Familia, Juventud y Asuntos Sociales, se dispuso la publicación en el Portal de la Contratación de la Comunidad de Madrid y en el B.O.C.M. de 27 de septiembre de 2024, de la licitación del contrato de servicios denominado “SUMINISTRO DE EQUIPAMIENTO TECNOLÓGICO DE TERAPIA EN CENTROS ADSCRITOS A LA DIRECCIÓN GENERAL DE ATENCIÓN AL MAYOR Y A LA DEPENDENCIA” DENTRO DEL PLAN DE RECUPERACIÓN, TRANSFORMACIÓN Y RESILIENCIA – FINANCIADO POR LA UNIÓN EUROPEA – NEXTGENERATION EU” Exp.: 186/2024 (A/SUM-024502/2024), a adjudicar por procedimiento abierto con pluralidad de criterios, siendo la fecha límite de presentación de ofertas el día 23 de octubre de 2024.

Conforme al apartado 3. de la Cláusula 1 del P.C.A.P. el presupuesto base de licitación es el siguiente:

Lote 1 Sistema interactivo móvil para rehabilitación cognitiva y equipamiento para estimulación sensorial.

568.801,54 € (Base Imponible)
688.249,86 € (21% IVA incluido).

Lote 2: Sistema de rehabilitación física basado en la realidad virtual inmersiva y sistema de rehabilitación cognitiva basada en la gamificación.

295.620,00 (Base Imponible)
357.700,20 (21% IVA incluido)

La apertura de las ofertas económicas presentadas por los licitadores se llevó a cabo con fecha 8 de noviembre de 2024, según consta en el Acta de la Mesa de Contratación.

Tal y como se establece en el P.C.A.P., en el Apartado 8. CRITERIOS OBJETIVOS DE ADJUDICACIÓN DEL CONTRATO, de la Cláusula 1, Punto 8.3. APRECIACIÓN DE LAS OFERTAS ANORMALMENTE BAJAS:

La apreciación de ofertas anormalmente bajas se producirá en los casos siguientes:

1. En función de la oferta económica y el número de empresas licitadoras:

- *1 licitador: En el supuesto de que se presente una única oferta se considerará que contiene valores anormales o desproporcionados cuando sea inferior al presupuesto base de licitación en más de 35 unidades porcentuales.*
- *2 licitadores: La que sea inferior en más de 20 unidades porcentuales a la otra oferta.*
- *3 licitadores: Las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, se excluirá para el cómputo de dicha media la oferta de cuantía más elevada cuando sea superior en más de 10 unidades porcentuales a dicha media. En cualquier caso, se considerará desproporcionada la baja superior a 25 unidades porcentuales.*
- *4 o más licitadores: Las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, si entre ellas existen ofertas que sean superiores a dicha media en más de 10 unidades porcentuales, se procederá al cálculo de una nueva media sólo con las ofertas que no se encuentren en el supuesto indicado. En todo caso, si el número de las restantes ofertas es inferior a tres, la nueva media se calculará sobre las tres ofertas de menor cuantía.*

2. En función de los criterios de reducción del plazo de ejecución y plazo de garantía:

Se considerarán además como anormalmente bajas todas aquellas ofertas que se acompañen de cualquier reducción en el plazo de ejecución y de cualquier incremento del plazo de garantía cuando la oferta económica sea inferior al precio de licitación IVA excluido en un porcentaje igual o superior al 20%.

Cuando existan empresas pertenecientes al mismo grupo empresarial sólo será tomada en consideración para la apreciación de lo anteriormente descrito la oferta más baja de entre las formuladas por las empresas del grupo.

De acuerdo con el criterio expuesto, efectuados los cálculos pertinentes, la Mesa comprobó que en el Lote 1, la oferta de QINERA BJ, SCCL incurría en los supuestos de anormalidad del apartado 8 de la Cláusula 1 del PCAP, solicitándosele la oportuna aclaración sobre la misma en aplicación del artículo 149.4 de la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público.

El objeto del presente informe es establecer la viabilidad de la oferta de la QINERA BJ, SCCL, sobre la base de la documentación aportada justificativa de su baja.

En primer lugar, se hace constar que la oferta presentada por la empresa es

- Oferta Económica: Base Imponible: 455.041,23 €
21% IVA: 95.558,66 €
Total: 550.599,89 €.
- Mejora: Oferta ampliar el plazo de garantía 15 meses.

Esta oferta supone una reducción del 20% del presupuesto de licitación, esto es, una reducción de 113.760,31 € sobre el presupuesto de licitación (sin IVA) al mismo tiempo que la oferta en los Criterios de calidad evaluables de forma automática obtuvo 15 puntos.

JUSTIFICACION Y VALORACION DE LA OFERTA REALIZADA:

En primer lugar, la empresa comienza indicando a la Mesa de Contratación que “

Primera.- Entre la actividad que desarrolla QINERA BJ, SCCL, se halla específicamente la de fabricación de material multisensorial, operando a nivel mundial con una proyección en más de 35 países, lo que le permite un mayor margen en relación a los costes de fabricación.

Señalado como DOCUMENTO NUMERO UNO se acompaña IAE de fabricante (actividad 1).

A título ilustrativo, nuestra web internacional: <https://qinera.com/en/7-multisensory-environments>

Algunos de nuestros productos en webs internacionales:

<https://www.therapro.com/Sensory/Multisensory-Environments/Lumineia-Bubble-Tube.html>

<https://www.bridges-canada.com/products/lumineia-tube>

<https://www.harpo.com.pl/sklep/sala-doswiadczenia-swiata/system-shx/jednostki-sterujace/lumineia-shx-tablet/>

<https://rdgkompagne.nl/interactief-snoezelen/shx/lumineia/>

Segunda.- Dado que en este caso QINERA BJ, SCCL no opera a través de un distribuidor, sino que se ha presentado como fabricante al concurso, el 20% de margen habitual de los distribuidores se ha traducido en menor precio en favor del cliente, en este caso la Consejería de Familia, Juventud y Asuntos Sociales. Señalado como DOCUMENTO NUMERO DOS se une cuadro Excel que desglosa el precio ofertado por unidades y, como DOCUMENTO NUMERO TRES, declaraciones de conformidad de alguno de los productos, a título ilustrativo.

Tercera.- A mayor abundamiento, debe señalarse que muchos competidores de QINERA trabajan con productos de importación, lo que incrementa sus costes logísticos de una manera significativa, ya que se trata de elementos voluminosos y pesados, cuyo transporte implica un elevado desembolso tanto en concepto de embalaje como de desplazamiento.

La fabricación de QINERA se realiza de forma local en España, lo que permite suprimir dichos costes asociados al producto. Se aporta DOCUMENTO NUMERO CUATRO para la acreditación de la dirección de fabricación.

Cuarta.- Se justifica así que, pese al ahorro que la oferta supone, QINERA BJ, SCCL está en condiciones de ejecutar el contrato en los términos expresamente recogidos tanto en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares como en el Pliego de Prescripciones Técnicas en cuestión.

Incluye en la documentación aportada cuatro documentos:

- DOCUMENTO UNO: CERTIFICADO DE SITUACIÓN EN EL CENSO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE LA AEAT
- DOCUMENTO DOS: Se trata de un listado de cuatro columnas sin firma en el que aparecen los Items, Precio Coste, TOTAL y COSTE. Aparecen dos conceptos más: Precio de licitación 455.041,23 € y Margen operación 10,61%

- DOCUMENTO TRES: DECLARACIÓN DE CONFORMIDAD en la que se hace una declaración de conformidad de varios productos con distinta normativa.
- DOCUMENTO CUATRO: Acreditación de fabricación local en España que incluye el CIF de la empresa y Fotografía de la ubicación en el Google Maps y Fotografía local

CONCLUSIONES:

Para justificar su baja desproporcionada el licitador como documentación justificativa aporta un documento justificativo en el que viene a explicar que es fabricante de equipos lo cual le permite ahorrarse costes de importación ya que los equipos solicitados en pliegos asume que van a ser importados por otros licitadores y remite a diversas páginas web en la que aparecen sus productos pero en la que no es posible establecer comparaciones de productos y precios con los que se pretenden adquirir en la licitación porque no se han identificado debidamente en la documentación aportada.

A modo de ejemplo en su página web española a la que permite acceder desde su página web internacional no parece haber un panel de luces y aromas y si existen tres tipos de carros multisensoriales de precios sensiblemente superiores al ofertado.

Tampoco las otras páginas web que se aportan incluyen precios salvo el de algunos equipos con unos importes de adquisición que no pueden compararse con los establecidos en la oferta y que, en cualquier caso, no la justifican en modo alguno.

Además, se aportan otros cuatro documentos el primero de los cuales es un documento del censo de actividades económicas de la AEAT, sin embargo tal documento por sí mismo no explica la baja efectuada respecto al precio de licitación. El epígrafe indicado tampoco justifica nada en relación a su oferta ya que se trata de un epígrafe general de entre los que podrían estar enmarcadas las actividades de la empresa y la fabricación de los bienes a suministrar: IAE: 345.8 - FAB. OTROS APARATOS ELECTRICOS. Parece que la empresa se dedica también a otros tipos de actividad. A modo de ejemplo también se encuentra dada de alta en el epígrafe IAE: 501.3 - ALBAÑILERIA Y PEQ. TRABAJOS CONSTRUCCION, pero ello tampoco nos proporcionaría de por sí una justificación de una baja desproporcionada en el caso de que en vez de un contrato de suministro se tratase de un contrato de obra, aunque esta fuese menor, ni siquiera de su capacidad para llevarlo a cabo.

En cuanto a si todos los elementos a suministrar son fabricados por el licitador o sólo algunos no se especifica en la documentación justificativa y esto tiene especial significación al analizar el segundo de los documentos aportados que es un listado de costes frente a los establecidos en el pliego, que permite ver las diferencias entre lo

presupuestado por la administración para establecer el precio de licitación y la oferta de la empresa con diferencias muy llamativas como el SOFTWARE DE SALA cuyo coste en la oferta es de 35,00 € mientras que en la memoria económica del contrato había sido presupuestado en 3.125,00 € o la CAMA DE AGUA TÉRMICA VIBROACÚSTICA INDIVIDUAL CON SUBWOOFER DE RESONANCIA cuyo precio de licitación aparece en 2.454,08 € mientras que la empresa lo presupuesta en 955,15 € o un SISTEMA INTERACTIVO presupuestado en 8.620,00 € que la empresa en el cuadro presupuesta en 1.440,66 € por poner solamente tres ejemplos. Pero es que, además, en el cuadro de la empresa hay que añadir que aparecen conceptos como costes generales, portes, instalaciones o garantías que no están incluidos en el precio de los productos, sino que aparecen como costes aparte también sin justificar. Sin embargo, otros elementos como el PANEL DE LUCES Y AROMAS, entre otros, tienen precios incluso superiores a los de la licitación 930,01 € frente a 897 €. En conclusión, la mera relación de precios de los productos nada aporta a la justificación, aunque se declare que son fabricantes de los mismos.

El tercero de los documentos es una declaración de conformidad normativa realizada por la propia empresa, no por ninguna entidad de acreditación reconocida o por alguna administración, que, además, aparece sin firmar y que tampoco aporta nada a la justificación de la baja realizada en nuestro contrato. La simple declaración de la propia empresa no puede ser aceptada, no ya porque no justifique porqué realiza la baja que realiza en el contrato, sino porque aceptarla en ausencia de otras pruebas constituye un acto de fe por parte de la administración incompatible con la práctica de la contratación administrativa. Y es que la administración tiene que tener certidumbre en cuanto a que el contratista es capaz de llevar a cabo la prestación exigida en pliegos y ello pasa por no aceptar la mera declaración del contratista sobre la idoneidad de sus productos sin otros hechos o documentos que lo avalen.

Respecto a la *Acreditación de fabricación local en España* que incluye el CIF de la empresa y *Fotografía de la ubicación en el Google Maps* y *Fotografía local* tampoco constituye ninguna justificación válida de la oferta. No se adjunta detalle de las instalaciones ni equipos, ningún escandallo de costes de fabricación, documentación justificativa de proveedores, ni ninguna otra prueba documental que justifique una ventaja competitiva frente a otros competidores o un ahorro de costes que ampare la oferta realizada.

CONCLUSION FINAL

Analizadas las justificaciones consignadas por **QINERA BJ, SCCL**, se considera que la oferta realizada para el contrato denominado “**SUMINISTRO DE EQUIPAMIENTO TECNOLÓGICO DE TERAPIA EN CENTROS ADSCRITOS A LA DIRECCIÓN**”

GENERAL DE ATENCIÓN AL MAYOR Y A LA DEPENDENCIA” DENTRO DEL PLAN DE RECUPERACIÓN, TRANSFORMACIÓN Y RESILIENCIA – FINANCIADO POR LA UNIÓN EUROPEA – NEXTGENERATION EU” Exp.: 186/2024 (A/SUM-024502/2024) incura en valores anormales o desproporcionados, **NO** queda debidamente justificada, lo que se informa al objeto de que la Mesa de Contratación pueda proponer la adjudicación del servicio de acuerdo con lo dispuesto en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares del concurso.

Madrid a fecha de la firma
EL DIRECTOR GENERAL DE ATENCIÓN AL MAYOR Y A LA DEPENDENCIA
P.D. Firma Resolución 2538/2024, de 25 de abril.
EL SUBDIRECTOR GENERAL DE CENTROS Y GESTIÓN DE PLAZAS

Firmado digitalmente por: DONOSO TORESANO ISIDRO
Fecha: 2024.12.09 14:50

Fdo.: Isidro Donoso Torresano