



asociación española
de empresas de consultoría

Asociación Española de Empresas de Consultoría

II Congreso Anual
Observatorio de Contratación Pública

14 de noviembre de 2018

Mejoras

1. Presenta avances notables en aspectos de **transparencia**, lucha contra la corrupción, gobernanza y fomento de la competencia.
2. La “**Mejor relación calidad-precio**” como criterio de adjudicación del contrato (en lugar de la “oferta económica más ventajosa”)
3. **consultas preliminares al mercado**
4. **simplificación administrativa.**
5. Apuesta por la **contratación electrónica**: Plataforma de Contratación del Sector Público.
6. Incentivar y **facilitar el acceso de las PYMES** a la contratación pública. Se promueve la división en lotes del objeto del contrato.

Aspectos que presentan incertidumbres:

La nueva LCSP contiene una serie de aspectos que pueden generar incertidumbres al principio:

1. La elaboración de **memorias justificativas**, que sirven para **fijar el valor estimado de los contratos.**
2. La definición del Coste del Ciclo de Vida (CCV).
3. La definición de los criterios sociales y medioambientales y su acreditación por parte de las empresas.
4. Subcontratación no limitada en porcentaje.

Objetivos

1. Obligación de justificar el cálculo y publicar de forma desglosada el presupuesto base de licitación (PBL).
2. Consecución de una mejor relación calidad-precio que permita obtener servicios de gran calidad.

Para ello se deben recoger en la memoria una serie de aspectos que justifiquen la necesidad de contratar. Entre otras cosas:

- Justificación de la necesidad
- Descripción y Objeto del Contrato
- Justificación de la división en lotes o no
- Criterios de adjudicación del contrato
- **Valor estimado del contrato**

Se conseguirá teniendo en cuenta tres aspectos:

1. El cálculo del precio base de la licitación
2. El precio de adjudicación de la licitación
3. La calidad técnica de la oferta.

- A. **Costes directos** (salarios de personal, materias primas, costes de producción...)
- B. **Costes indirectos** (gastos generales de estructura)
- C. **Beneficio industrial**

Las consultas preliminares al mercado pueden ser de mucha ayuda

A. Costes Directos

- Mano de Obra Directa: son los costes del personal relacionado directamente con el proyecto.
 - El **desglose de tareas** debe ser suficientemente detallado.
 - La **identificación de los perfiles** necesarios para su ejecución tiene que ser correcta para cada tarea.
 - El **cálculo del esfuerzo** ($h \cdot h$) necesario debe estar bien estimado.
 - El **coste/h** de cada perfil tiene que ser el **real de mercado**.
- Recursos materiales: materiales consumidos para la ejecución del proyecto. Por ejemplo: licencias, avales, costes de personal que participan de forma transversal, alquileres, etcétera.

Las consultas preliminares al mercado pueden ser de mucha ayuda

A. Costes Directos

Algunos elementos a tener en cuenta para el cálculo de los Costes Directos:

- Salarios de convenio colectivo vs. Salarios de Mercado
- Costes sociales
- Especialización de los profesionales / Escasez de profesionales
- Titulación académica / Inversión en formación continua
- Tiempo de trabajo efectivo
- Requisitos de titulaciones, certificaciones, etcétera.

B. Costes Indirectos

- Son los **gastos generales de estructura que no participan directamente en el proyecto.**

C. Beneficio Industrial

- es el margen bruto de contribución del mismo al resultado de explotación de la empresa que ya incluye otros gastos no contemplados en los costes directos e indirectos, tales como la **amortización de las inversiones.**
- en el caso de las empresas del sector TI y consultoría, se producen **importantes inversiones en metodologías, herramientas y equipos informáticos**, etc.

2. EL PRECIO DE ADJUDICACIÓN DE LA LICITACIÓN

Se ve afectada por 4 aspectos:

- a) El PBL Precio base de la licitación
- b) Peso del criterio precio
- c) Fórmula para la valoración del precio
- d) Las bajas anormales

(a) El PBL Precio base de la licitación

Si esta parte se ha hecho bien, **no debería ser posible que los licitadores, salvo circunstancias internas a la empresa, pudieran hacer unas ofertas económicas con bajadas exageradas respecto al PBL.**

(b) Peso del criterio precio

- Artículo 145.4 de la LCSP: '*...En los contratos de servicios del Anexo IV, así como en los contratos que tengan por objeto prestaciones de carácter intelectual, los criterios relacionados con la calidad deberán representar, al menos, el 51 por ciento de la puntuación asignable en la valoración de las ofertas*'.

A este respecto, la Disposición adicional cuadragésima primera, indica que, '*Se reconoce la naturaleza de prestaciones de carácter intelectual a los servicios de arquitectura, ingeniería, consultoría* y urbanismo, con los efectos que se derivan de las previsiones contenidas en esta Ley'.

En conclusión, **en los contratos de consultoría, el precio no puede representar más del 49 por ciento de los criterios de adjudicación.**

- Cuanto más peso tenga el criterio precio, más se está 'empujando' a los licitadores a presentar ofertas con bajadas que, si el PBL está bien calculado, no deberían ser posibles

(c) Fórmulas para la valoración del precio

Existen una gran variedad. El comportamiento de la fórmula para la valoración del criterio precio debe permitir que la puntuación por una diferencia de precio pueda ser compensada razonablemente con la valoración del resto de criterios si existe una diferencia de calidad de la oferta más cara.

(d) Las bajas anormales

El pliego de cláusulas administrativas tiene que establecer los parámetros objetivos que permitan identificar los casos en que una oferta se considere anormalmente baja.

3. LA CALIDAD TÉCNICA DE LA OFERTA

El sector TI es un sector de valor añadido, de modernización, de innovación y de generación de empleo de calidad. Por ello la calidad de la oferta es determinante.

- Umbral mínimo de puntuación de la oferta
- Normalización de la puntuación de la oferta técnica
- Desagregación de los criterios sujetos a juicio de valor

- Las **consultas preliminares al mercado** pueden ser de mucha ayuda
- Es fundamental que el **PBL esté correctamente calculado** y esté basado en precios de mercado
- **El peso del criterio precio no debería determinante** ni ser superior al de los criterios que valoran la calidad de la oferta, recomendándose que no supere el 40%, e incluso menos.
- El **comportamiento de la fórmula** para la valoración del criterio **no debe distorsionar**.
- El criterio para determinar si una oferta es anormalmente baja debería ser bastante restrictivo, no permitiendo bajadas sobre el PBL superiores a un cierto %. Las justificaciones de las ofertas desproporcionadas deberían ser analizadas por expertos que asistieran a la mesa de contratación.
- Por último, al tratarse de un sector fuertemente relacionado con la innovación, **sería recomendable explorar la utilización de** los nuevos tipos de contratos y procedimientos de adjudicación que contempla la LCSP tales como **la Concesión de Servicios o la Asociación para la Innovación e incluso el Diálogo Competitivo, con el fin de aprovechar las ventajas que pueden aportar en determinados contratos.**

Miembros de la AEC

accenture

ALTRAN

atmira

ayesa

Bilbomática

Capgemini



Deloitte.

DXC.technology

EY
Building a better
working world
an NTT DATA Company



Getronics
CONNECTING POSSIBILITIES



gfi
NEW CHALLENGES,
NEW IDEAS

Hewlett Packard
Enterprise

IBM

indra

INFORMÁTICA
El Corte Inglés

sopra steria

VASS
Consulting
IT Services
Outsourcing

Worldline

oesia
grupo

UNISYS

VIEWNEXT
AN IBM SUBSIDIARY