

SUPUESTO 1

Enunciado.

En el procedimiento de licitación XX/19, la CNMV ha licitado la contratación del servicio de limpieza para las oficinas de Barcelona. Como técnico del departamento de Régimen Interno, se le ha encargado que realice el informe de valoración a partir de la siguiente información:

Datos de la Licitación

1. Objeto del servicio: Servicios de limpieza para las oficinas de la CNMV en Barcelona.

Se prestarán dos servicios (servicio A y servicio B):

- Servicio A (servicio de limpieza mensual)
- Servicio B (horas adicionales para servicios extraordinarios según necesidades). El número máximo de horas a prestar del servicio B es de 100 horas en el plazo de ejecución del contrato.

El plazo de ejecución del contrato será de 10 meses.

2. Presupuesto de licitación: 50.000 euros.

3. Criterios de adjudicación, porcentajes de ponderación y fórmulas aplicables.

Las puntuaciones totales de la licitación se otorgan en el rango, de 0 a 100 puntos atendiendo a lo siguiente:

- Sujeto a fórmula matemática:

Oferta Económica (precio), con una ponderación del 60%, y cuya puntuación se otorgará con la siguiente fórmula de valoración:

$$\text{Valor de Oferta Económica} = \text{VOE}(i) = 60 * P_e / P_v(i)$$

Donde,

- 60 = Ponderación máxima del criterio
- P_e = Precio de la oferta más económica de todas las presentadas
- $P_v(i)$ = Precio de oferta (i) que se valora, sabiendo que:

$$P_v = P_A * M + P_B * H.$$

P_A es el precio de la oferta del servicio A,

P_B es el precio de la oferta del servicio B,

M es la duración del contrato en meses (10 meses)

H son las horas máximas establecidas para el servicio B (100 horas)

- Sujetos a juicio de valor

- i. Plan de Servicio, con una ponderación del 30%.
- ii. Plan de Calidad, con una ponderación del 10%.

Por tanto el valor técnico de cada oferta, $VT(i)$, es el agregado ponderado de los criterios técnicos.

Nota: Se ha establecido en los pliegos que la licitación tiene 2 fases:

- 1ª Fase: Evaluación técnica. Los licitadores deben obtener al menos un 50% de la puntuación total para acceder a la 2ª fase.
- 2ª Fase: Evaluación de la oferta económica (sólo para los que superan la primera fase).

El valor total de la oferta viene definido por: $VT(i) = VOE(i) + VT(i)$

4. Empresas presentadas.

Las ofertas económicas presentadas son las siguientes:

| Licitadores | Oferta mensual Servicio A | Precio/hora Servicio B |
|-------------|---------------------------|------------------------|
| A | 4.800,00 € | 10,00 € |
| B | 4.500,00 € | 12,00 € |
| C | 4.800,00 € | 10,00 € |
| D | 4.900,00 € | 11,00 € |
| E | 4.800,00 € | 11,00 € |
| F | 4.900,00 € | 10,00 € |

Nota: Son datos ciegos y que se conocen para el supuesto, si bien sólo serán útiles para el informe de valoración, aquellos para los que proceda la apertura del correspondiente sobre.

5. Puntuación técnica de las ofertas.

El servicio técnico correspondiente ha evaluado las ofertas técnicas y ha otorgado las siguientes valoraciones (puntuaciones de 0 a 10 puntos para cada criterio).

| Licitadores | Plan de Servicio | Plan de Calidad |
|-------------|------------------|-----------------|
| A | 0,00 | 10,00 |
| B | 5,00 | 10,00 |
| C | 10,00 | 5,00 |
| D | 10,00 | 10,00 |
| E | 5,00 | 5,00 |
| F | 10,00 | 5,00 |

Ejercicio 1: Valore las ofertas técnicas conforme al baremo establecido en la licitación y complete el siguiente cuadro. Recuerde que las puntuaciones totales de la licitación se otorgan en el rango de 0 a 100 puntos. No es necesario mostrar los cálculos, sólo completar el cuadro.

| Puntuaciones del Servicio Técnico | | | Valoración | | | |
|-----------------------------------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|--------------------------|--------------------------------|
| Licitadores | Plan de Servicio | Plan de Calidad | Plan de Servicio | Plan de Calidad | Puntuación Técnica Total | Supera la primera fase (Si/No) |
| A | 0,00 | 10,00 | | | | |
| B | 5,00 | 10,00 | | | | |
| C | 10,00 | 5,00 | | | | |
| D | 10,00 | 10,00 | | | | |
| E | 5,00 | 5,00 | | | | |
| F | 10,00 | 5,00 | | | | |

Ejercicio 2: Calcule el precio de cada una de las ofertas, si procede, teniendo en consideración la valoración técnica conforme al baremo establecido en la licitación. Complete el siguiente cuadro. (No es necesario mostrar los cálculos, sólo completar el cuadro):

| Licitadores | Oferta mensual Servicio A | Oferta Servicio B por hora | PA | PB | Pv(i) |
|-------------|---------------------------|----------------------------|----|----|-------|
| A | 4.800,00 € | 10,00 € | | | |
| B | 4.500,00 € | 12,00 € | | | |
| C | 4.800,00 € | 10,00 € | | | |
| D | 4.900,00 € | 11,00 € | | | |
| E | 4.800,00 € | 11,00 € | | | |
| F | 4.900,00 € | 10,00 € | | | |

¿Existe alguna/s oferta/s que deban rechazarse por la Mesa de Contratación? En su caso indique cuál o cuáles y explique brevemente el motivo.

Ejercicio 3: En el pliego se ha establecido lo siguiente respecto de los precios de las ofertas (Pv).

“El Órgano de Contratación tendrá la facultad de apreciar el carácter desproporcionado o temerario de las bajas aplicando los criterios establecidos el artículo 85 del Reglamento General de Contratación de las Administraciones Públicas aprobado por Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre”.

En base a lo anterior realice los cálculos necesarios e identifique las ofertas temerarias o desproporcionadas si las hubiera. Explícite para cada una de las ofertas aceptadas los cálculos realizados y el motivo para considerarla desproporcionada/temeraria o no considerarla así.

Ejercicio 4: Calcule el valor de las ofertas económicas, indique el valor técnico (calculado en el ejercicio 1), calcule el valor total de las ofertas y establezca la clasificación de los licitadores. No es necesario mostrar los cálculos, sólo completar el cuadro:

| Licitadores | VOE | VT | VTo | Orden de Clasificación |
|-------------|-----|----|-----|------------------------|
| A | | | | |
| B | | | | |
| C | | | | |
| D | | | | |
| E | | | | |
| F | | | | |

Nota: Muestre únicamente en este cuadro los datos de las ofertas que superaron la 1ª fase y que no fueron rechazadas por la Mesa de Contratación.