
OBJECTE: Mant desfibril·ladors xarxa FMB . OAB Proveedor AGENOR

EXPEDIENT: 16018242

EMPRESA: Ferrocarril Metropolità de Barcelona, S.A.

DATA: 13/03/2024

Licitador:

Oferta econòmica:

1.- La justificació de la baixa anormal o desproporcionada ha de reflectir i argumentar totes les solucions i condicions excepcionals o particulars de l'empresa oferent que li permeten proposar aquests preus. Ha d'estar justificada en una o diverses de les opcions següents:

- **Ha aportat el licitador una anàlisi del procediment de la prestació del servei per unitats o conceptes que acrediten un estalvi?**

AGENOR MANTENIMIENTOS S.A. ha aportat una anàlisi detallada del procediment de prestació del servei per unitats o conceptes que acrediten un estalvi en el document proporcionat.

L'empresa ha desglossat els costos anuals per concepte i ha presentat un estudi detallat de cadascuna de les partides, demostrant com l'estructura de costos proposada pot generar estalvis significatius en l'execució del contracte de serveis de manteniment del sistema de desfibril·ladors.

A continuació es detallen alguns dels punts rellevants relacionats amb l'anàlisi d'estalvi presentat per AGENOR:

- 1. Desglossament de costos per concepte: AGENOR ha desglossat els costos anuals per concepte, incloent costos directes, materials, costos indirectes, despeses d'estructura i benefici industrial. Aquest desglossament detallat permet identificar les àrees on es poden generar estalvis i optimitzar els recursos utilitzats en la prestació del servei.*
- 2. Anàlisi de costos unitaris: L'empresa ha realitzat una anàlisi de costos unitaris per a cada concepte contemplat en l'oferta, la qual cosa li permet calcular de manera precisa els recursos necessaris per a l'execució del servei i determinar possibles àrees de millora en termes d'eficiència i estalvi.*
- 3. Optimització de recursos i processos: AGENOR ha demostrat una capacitat per optimitzar recursos i processos, la qual cosa es reflecteix en l'estructura de costos proposada i en l'estratègia de gestió de recanvis, logística i personal tècnic. Aquesta optimització contribueix a la generació d'estalvis i a una major eficiència en la prestació del servei.*
- 4. Eficiència en la gestió de materials: L'empresa ha destacat la seva eficiència en la gestió de materials, incloent acords avantatjosos amb proveïdors, llicència sanitària d'importació i metodologies de gestió de recanvis que garanteixen un important estalvi en la logística de subministrament i emmagatzematge de recanvis.*

- **Desglossament de l'oferta:** Ha especificat l'import de cada unitat o concepte necessari per prestar el servei que justifiquen el preu ofertat? (*Atenció amb els costos salarials que no han de ser inferiors als reflectits al conveni d'aplicació corresponent*).

AGENOR MANTENIMIENTOS S.A. ha detallat el desglossament de costos en base anual per a la prestació del servei de manteniment del sistema de desfibril·ladors. S'han identificat diferents conceptes com costos directes, costos salarials, materials, costos indirectes, despeses d'estructura i benefici industrial. A més, s'ha especificat el percentatge assignat a cada concepte i l'import anual corresponent a cadascun d'ells.

AGENOR ha proporcionat un desglossament detallat dels costos involucrats en la seva oferta, la qual cosa permet justificar el preu ofert en mostrar com es distribueixen els recursos necessaris per prestar el servei de manteniment de manera transparent i fonamentada.

- **Ha acreditat un estalvi en el càlcul dels costos mitjans auxiliars i indirectes?**

A l'informe justificatiu presentat per AGENOR, es detalla que l'empresa ha implementat millores en els seus processos i ha digitalitzat les operacions, la qual cosa ha contribuït a reduir significativament els costos d'estructura amb els quals compta l'empresa. A més, s'esmenta que els costos d'estructura previstos per l'òrgan de contractació són majors als que ha estimat AGENOR a causa d'aquestes millores implementades.

Així mateix, es destaca que AGENOR ha pressupostat un benefici industrial del 5,21% sobre la facturació, la qual cosa indica que l'empresa ha calculat un marge de benefici en línia amb l'obtingut per altres empreses significatives en el sector. Aquesta informació suggereix que AGENOR ha realitzat una anàlisi detallada dels seus costos auxiliars i indirectes, considerant les millores implementades i el benefici esperat.

- **Ha aportat pressupostos o compromisos de proveïdors de subministraments o de col·laboradors externs dels treballs que justifiquin el preu ofert?**

Segons la informació proporcionada en el document, AGENOR MANTENIMIENTOS S.A. ha establert acords de col·laboració avantatjosos amb importants proveïdors d'equips i accessoris necessaris per a la prestació del servei. Tot i que no es revelen els noms específics dels proveïdors a causa de la confidencialitat dels acords, s'esmenta que aquests acords permeten a AGENOR obtenir un estalvi mitjà per sobre del 15% en comparació amb els preus de mercat habituals.

AGENOR esmenta que compta amb la llicència sanitària d'importació 7280-PS, la qual cosa li permet eliminar intermediaris i obtenir millors preus i condicions en adquirir directament del fabricant. Aquesta llicència donarà suport a la capacitat de l'empresa per obtenir preus més reduïts en treballar directament amb els proveïdors.

- **Ha justificat el preu a partir de conceptes com els següents?** Disposició de centres operatius o delegacions en zones properes a la de prestació del servei; rendiments majors als expressats al plec per l'ús d'un determinat sistema o maquinària; disposició d'instal·lacions totalment amortitzades per a la prestació del servei, amb menys cost, per tant; disminució de despeses addicionals per determinades circumstàncies, etc.

Segons la informació proporcionada en el document, AGENOR MANTENIMIENTOS S.A. ha justificat el preu ofert a partir de diversos conceptes relacionats amb la disposició de centres operatius, rendiments superiors als expressats en el plec, disponibilitat d'instal·lacions totalment amortitzades i la disminució de despeses addicionals per circumstàncies específiques.

A continuació, es detalla com s'ha abordat cadascun d'aquests aspectes:

- 1. Disposició de centres operatius o delegacions en zones pròximes a la de prestació del servei: AGENOR destaca que compta amb un centre de reparació d'equips electromèdics a Barcelona (Sant Adrià) i una plantilla de 228 persones, 206 d'elles de perfil tècnic, distribuïdes en diferents províncies per prestar serveis a tot el territori nacional. Aquesta distribució geogràfica permet una major eficiència en la prestació del servei en tenir presència propera als clients, la qual cosa pot traduir-se en menors costos operatius i temps de resposta més ràpids.*
- 2. Rendiments majors als expressats en el plec per l'ús d'un determinat sistema o maquinària: AGENOR manifesta que ha implementat millores en els seus processos, digitalitzat operacions i aplicat metodologies LEAN en la gestió de recanvis, la qual cosa ha permès augmentar els rendiments i optimitzar l'eficiència en la prestació del servei. Aquestes millores es poden traduir en una major productivitat i qualitat en l'execució dels treballs, la qual cosa justifica el preu ofert.*
- 3. Disposició d'instal·lacions totalment amortitzades per a la prestació del servei, amb menys cost: AGENOR ha esmentat que les seves instal·lacions i equipament es troben totalment amortitzats, la qual cosa pot implicar menors costos fixos associats a la prestació del servei. Aquesta situació pot contribuir a una reducció dels costos operatius i, per tant, a la justificació del preu ofert.*
- 4. Disminució de despeses addicionals per determinades circumstàncies: AGENOR ha previst una partida de 2.000€ anuals sense IVA per afrontar qualsevol cost no previst en el desglossament anterior o desviacions sobre el pressupost. Aquesta previsió demostra la capacitat de l'empresa per gestionar possibles despeses addicionals de manera eficient i controlada, la qual cosa pot influir en la justificació del preu ofertat.*

- **Ha justificat l'aplicació d'un baix marge de benefici? Quin és el motiu?** (per exemple, perquè l'empresa té poques despeses financeres o menys càrregues fiscals del normal. També es podria aplicar al contracte un benefici industrial una mica menor del que és normal, sempre que aquesta no posi en risc l'execució normal del contracte).

En el document proporcionat, AGENOR MANTENIMIENTOS S.A. ha justificat l'aplicació d'un baix marge de benefici industrial com a part de l'estructura de costos de la seva oferta. A continuació es detallen els motius que donen suport a aquesta decisió:

- 1. Política de repercutir millores de preu als clients: AGENOR té com a política repercutir als seus clients les millores de preu obtingudes a través d'acords avantatjosos amb proveïdors, llicència sanitària d'importació, eficiència en la gestió de recanvis i logística, entre altres aspectes. Aquesta estratègia de traslladar beneficis als clients pot implicar l'aplicació d'un marge de benefici industrial més baix de l'habitual per mantenir preus competitiu i atractius en el mercat.*
- 2. Manteniment d'alts estàndards de qualitat: AGENOR es compromet a mantenir els més alts estàndards de qualitat en els productes i serveis oferts tot i aplicar un marge de benefici industrial reduït. Aquesta prioritització de la qualitat pot influir en la decisió de mantenir marges ajustats per no comprometre l'excel·lència en l'execució del contracte.*
- 3. Estructura de costos eficient: L'empresa ha demostrat tenir una estructura de costos eficient, amb instal·lacions amortitzades, acords avantatjosos amb proveïdors, polítiques de gestió de recanvis i logística que generen estalvis significatius. Aquests factors poden permetre a AGENOR aplicar un marge de benefici industrial menor sense comprometre la rendibilitat del contracte.*

- **Ha justificat solucions tècniques relacionades amb els costos i la qualitat de l'oferta?**

En el document proporcionat, AGENOR MANTENIMIENTOS S.A. ha justificat solucions tècniques relacionades amb els costos i la qualitat de l'oferta presentada. A continuació es detallen algunes de les solucions tècniques esmentades en el document que donin suport a la viabilitat i competitivitat de l'oferta en termes de costos i qualitat:

- 1. Eficiència en la gestió de recanvis i logística: AGENOR manifesta que ha aplicat la metodologia LEAN a la gestió de recanvis i ha implementat eines digitals per optimitzar la logística de subministrament i emmagatzematge de recanvis. Aquesta eficiència en la gestió de recanvis i logística es tradueix en importants estalvis i una pèrdua de materials de recanvi pràcticament nul·la, la qual cosa contribueix a la reducció de costos i a la millora de la qualitat del servei.*
- 2. Centre de reparació d'equips electromèdics i personal especialitzat: AGENOR indica que compta amb un centre de reparació d'equips electromèdics a Barcelona i disposa de personal tècnic especialitzat per abordar reparacions d'alt nivell. La utilització de tècniques de diagnòstic avançades, eines d'última generació i una excel·lent dotació d'equipament permeten oferir un servei de qualitat i eficient, la qual cosa influeix positivament en la qualitat de l'oferta.*
- 3. Acords avantatjosos amb proveïdors i llicència sanitària d'importació: AGENOR indica que ha establert acords de col·laboració avantatjosos amb proveïdors d'equips, la qual cosa li permet obtenir estalvis significatius en els costos d'adquisició. A més, l'empresa compta amb una llicència sanitària d'importació que li permet eliminar intermediaris i obtenir millors preus i condicions en acudir directament al fabricant. Aquestes solucions tècniques contribueixen a l'optimització de costos i a la millora de la qualitat dels serveis prestats.*

- **Ha justificat condicions excepcionalment favorables per executar el contracte?** Detallar els condicionants particulars de l'empresa pel que fa a l'execució de les feines i que tinguin influència directa sobre la valoració del contracte de serveis a prestar: perfecte coneixement del lloc o entorn on es prestaran els serveis; perfecte coneixement dels possibles subministradors de materials o serveis addicionals necessaris per a l'execució del treball; posició de l'empresa favorable per a l'execució del servei que pugui portar a abaratiments del cost; relació de mitjans materials i personals de l'empresa; relació de serveis similars realitzats amb èxit o en execució satisfactòria amb aquest nivell de preus i preus habituals de mercat de l'empresa; dades que justifiquin la solvència de l'empresa (assegurances, sistemes de qualitat...).

En el document proporcionat, AGENOR MANTENIMIENTOS S.A. ha justificat condicions excepcionalment favorables per executar el contracte de serveis de manteniment del sistema de desfibril·ladors. A continuació es detallen els condicionants particulars de l'empresa, que segons manifesten, influeixen directament en la valoració del contracte i que donin suport a la viabilitat i competitivitat de l'oferta presentada:

- 1. Perfecte coneixement de l'entorn i subministradors: AGENOR indica que compta amb una àmplia experiència i presència a nivell nacional, incloent Catalunya, on disposa d'una plantilla tècnica especialitzada i oficines en diverses províncies. Aquesta rodalía i coneixement de l'entorn on es prestaran els serveis, així com dels possibles subministradors de materials o serveis addicionals necessaris, contribueixen a una execució eficient i a l'optimització de costos.*
- 2. Posició favorable per a l'execució del servei: L'empresa exposa que ha demostrat tenir una posició favorable en el mercat, recolzada per acords avantatjosos amb proveïdors, llicència sanitària d'importació, centre de reparació especialitzat i una estructura de costos eficient. Aquests factors posicionen a AGENOR de manera favorable per a l'execució del servei, la qual cosa pot portar a abaratiments de costos i a una major competitivitat en l'oferta presentada.*
- 3. Relació de mitjans materials i personals: AGENOR indica que compta amb una plantilla tècnica especialitzada, centres de treball equipats amb tecnologia d'última generació i una xarxa de col·laboradors que permeten abordar els treballs amb eficàcia i qualitat. La disponibilitat de recursos humans i materials adequats influeix directament en la capacitat de l'empresa per executar el contracte de manera satisfactòria.*
- 4. Solvència de l'empresa: AGENOR manifesta que ha demostrat la seva solvència a través d'assegurances, sistemes de qualitat i la realització exitosa de serveis similars en el passat. L'empresa ha establert estàndards de qualitat elevats, compta amb certificacions i acreditacions rellevants, i ha mantingut relacions comercials reeixides a preus competitius en el mercat.*

- **Ha justificat que compta amb ajuts de l'estat o subvencions que possibilitin un millor preu?**

En el document proporcionat, no s'esmenta explícitament que AGENOR MANTENIMIENTOS S.A. compti amb ajuts de l'estat o subvencions que possibilitin un millor preu en l'oferta presentada per al contracte de serveis de manteniment del sistema de desfibril·ladors.

- **Ha justificat la seva oferta mitjançant altres raons?**

Sí, AGENOR MANTENIMIENTOS S.A. ha justificat la seva oferta mitjançant diverses raons addicionals que donin suport a la viabilitat i competitivitat de la mateixa en el procés de contractació del servei de manteniment del sistema de desfibril·ladors. A continuació es detallen algunes de les raons addicionals presentades en el document:

- 1. Eficiència en la gestió de recanvis: AGENOR indica que ha implementat la metodologia LEAN en la gestió de recanvis, així com eines digitals i de gestió en la logística de subministrament i emmagatzematge de recanvis. Això garanteix una eficiència operativa i un important estalvi en la gestió de materials.*
- 2. Acords avantatjosos amb proveïdors: L'empresa indica que ha establert acords de col·laboració avantatjosos amb proveïdors d'equips publicats en els annexos de l'inventari, la qual cosa li permet obtenir preus més reduïts que els habituals del mercat i generar estalvis significatius.*
- 3. Llicència sanitària d'importació: AGENOR justifica que compta amb la llicència sanitària d'importació 7280-PS, la qual cosa li permet eliminar intermediaris i obtenir millors preus i condicions en acudir directament al fabricant. Aquest avantatge contribueix a la competitivitat de l'empresa en termes de costos.*
- 4. Centre de reparació especialitzat: L'empresa argumenta que disposa d'un centre de reparació d'equips electromèdics a Barcelona, equipat amb tecnologia d'última generació i personal especialitzat. Això li permet abordar reparacions d'alt nivell i generar estalvis significatius en la despesa de material.*
- 5. Política de preus i marges ajustats: AGENOR justifica que té com a política repercutir als seus clients millores de preu, mantenir marges ajustats i garantir alts estàndards de qualitat en els productes i serveis oferts. Aquesta estratègia contribueix a la competitivitat de l'empresa en el mercat.*

2.- Ha confirmat el licitador que pot complir amb les condicions de treball vigents, condicions salarials, d'horaris i de seguretat i salut a la feina?

Sí

No

CONCLUSIÓ

Atesa la informació aportada pel licitador així com la valoració realitzada, es conclou que l'oferta del licitador:

- Es troba suficientment justificada, i per tant es proposa a la Mesa de Contractació la seva acceptació.
- No es troba suficientment justificada, i per tant es proposa a la Mesa de Contractació la seva exclusió.

Nom: Ricardo Ortega Paricio

Càrrec: RESP. UNITAT DE SEGURETAT I PROTECCIÓ CIVIL DE METRO