

## RESOLUCIÓN DE ADJUDICACIÓN

**EXPEDIENTE DE CONTRATACIÓN: 02/2015/CCE/Asesoramiento Económico-Financiero**

**TIPO DE CONTRATO:** Servicio

**OBJETO:** Prestación del servicio de Asesoramiento Económico-Financiero dirigido tanto a personas emprendedoras para el desarrollo de sus Planes Económico-Financieros dentro del análisis de viabilidad de su idea de negocio, como a microempresas en el ámbito económico-financiero para apoyar la consolidación de las mismas

**ÓRGANO DE CONTRATACIÓN:** El Presidente y el Secretario de Behargintza Basauri-Etxebarri, S.L.

**Resolución del Órgano de Contratación por la cual se adjudica el contrato para la prestación del servicio de Asesoramiento Económico-Financiero a personas emprendedoras y microempresas de Basauri y Etxebarri**

### ANTECEDENTES DE HECHO

Ante la necesidad por parte de Behargintza Basauri-Etxebarri, S.L. (en adelante, BHG) de celebrar un contrato con el objeto que se indica en el encabezamiento de este documento, se elaboró el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares y el Pliego de Prescripciones Técnicas, dentro del Expediente de contratación 02/2015/CCE/Asesoramiento Económico-Financiero.

En fecha 14 de octubre de 2015 se presentó y autorizó por el Órgano de Contratación la correspondiente petición de contratación para la licitación del servicio de Asesoramiento Económico-Financiero dirigido a personas emprendedoras y microempresas de Basauri y Etxebarri mediante el **procedimiento abierto**, tramitación **ordinaria**.

Se da **publicidad** del procedimiento de contratación en el perfil del contratante de BHG con fecha 19 de octubre de 2015.

**Finalizado el plazo para la presentación de ofertas** previsto expresamente en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, se recibieron proposiciones de las siguientes empresas:

- Gestiona XXI Consulting, S.L.
- In & Out Advanced Consulting, S.L.
- Sarriko Business School, S.L.
- Track Consultores, S.L.
- Txindorra Kontsultoria, S.L.

Se **rechaza** la proposición formulada por las siguientes empresas, por detectarse en sus propuestas vicios insubsanables:

- **In & Out Advanced Consulting, S.L.**
  1. No cumplir el umbral mínimo de solvencia financiera requerido para participar en la presente licitación, de acuerdo con lo establecido en la cláusula 19.c.1) del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares.
  2. No acreditar el umbral mínimo de solvencia económica requerido para participar en la presente licitación, de acuerdo con lo establecido en la cláusula 19.c.1) del Pliego de Cláusulas Administrativas.
  3. No acreditar el umbral mínimo de solvencia técnica y profesional requerido para participar en la presente licitación, de acuerdo con lo establecido en la cláusula 19.c.2) del Pliego de Cláusulas Administrativas.
- **Sarriko Business School, S.L.**
  1. No cumplir el umbral mínimo de solvencia económica requerido para participar en la presente licitación, de acuerdo con lo establecido en la cláusula 19.c.1) del Pliego de Cláusulas Administrativas.
  2. No cumplir el umbral mínimo de solvencia técnica y profesional requerido para participar en la presente licitación, de acuerdo con lo establecido en la cláusula 19.c.2) del Pliego de Cláusulas Administrativas.

➤ **Track Consultores, S.L.**

1. No cumplir el umbral mínimo de solvencia económica requerido para participar en la presente licitación, de acuerdo con lo establecido en la cláusula 19.c.1) del Pliego de Cláusulas Administrativas.

Consiguientemente, se continúa el procedimiento de licitación con las siguientes empresas:

- Gestiona XXI Consulting, S.L.
- Txindorra Kontsultoria, S.L.

**La Mesa de Contratación**, en reunión de fecha 11 de diciembre de 2015, ha analizado y valorado las propuestas presentadas, atendiendo a los informes técnicos preexistentes, resultando las siguientes conclusiones:

**“2. Valoración, clasificación de proposiciones y propuesta de adjudicación.**

*Los criterios de adjudicación de las ofertas que han de servir de base para la adjudicación del contrato relacionados de orden decreciente de importancia, y por la ponderación que se les atribuye, son los siguientes:*

1. **Precio: 55%**
2. **Calidad técnica: 45%.**
  - 2.1. Metodología, planteamiento de programa de trabajo o itinerario tipo a seguir con personas emprendedoras y micropymes (25%).
  - 2.2. Herramienta informática para la elaboración del plan económico-financiero: funcionalidad y prestaciones (15%).
  - 2.3. Materiales y herramientas de apoyo para los usuarios (5%).

**De los citados criterios, los dependientes de un juicio de valor y que se valoran previamente a los de apreciación automática, son los siguientes:**

**Calidad técnica: 45 puntos**

- 1.1. Metodología, planteamiento de programa de trabajo o itinerario tipo a seguir con personas emprendedoras y micropymes (25 puntos).
- 1.2. Herramienta informática para la elaboración del plan económico-financiero: funcionalidad y prestaciones (15 puntos).
- 1.3. Materiales y herramientas de apoyo para los usuarios (5 puntos).

*Para su admisión en la valoración global, se exigirá que en los criterios no cuantificables mediante fórmulas los licitadores alcancen el umbral mínimo de puntuación, de forma que no serán tenidas en cuenta por la Mesa de Contratación y quedarán excluidas aquellas ofertas que no alcancen el 50% de la puntuación máxima que se pueda obtener con el total de la valoración de todos los criterios no cuantificables mediante fórmulas.*

*Si la puntuación alcanzada en alguno de los apartados es de cero puntos, la propuesta quedará excluida del proceso de adjudicación.*

**Los criterios valorables por aplicación de fórmula matemática, son los siguientes:**

**Precio: 55 puntos**

*Respecto al criterio de la oferta económica, el cálculo de la puntuación de las ofertas admitidas se hará de la siguiente fórmula:*

$$\text{Puntuación} = \% \times OB / OF$$

Siendo:

- P.- Puntuación obtenida.
- %- Máximo de puntuación, en este caso 51 puntos.
- OB.- Oferta económica más baja.
- OF.- Oferta económica del licitador.

*Se considerarán ofertas económicas anormales o desproporcionadas aquellas que se encuentren en los siguientes supuestos:*

- Cuando, concurriendo un solo licitador, sea inferior al presupuesto base de licitación en más de 25 unidades porcentuales.
- Cuando concurren dos licitadores, la que sea inferior en más de 20 puntos porcentuales a la otra oferta.
- Cuando concurren tres o más licitadores, las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas admitidas.

Finalizada la fase de apertura pública de las proposiciones económicas presentadas, la Mesa de Contratación procede al análisis del informe técnico de valoración presentado.

"INFORME ELABORADO POR: Mariluz Artetxe y Cristina Ortega, desde el Área de Creación y Consolidación de Empresas de Behargintza Basauri-Etxebarri.  
VºBº Josu Llona, Coordinador

<b>EMPRESA:</b> TXINDORRA KONTULTORIA
---------------------------------------

**CALIDAD TÉCNICA (45 puntos)**

**Metodología, planteamiento de programa de trabajo o itinerario tipo a seguir con personas emprendedoras y micropymes (25 puntos).**

El servicio propuesto se adapta al exigido en los pliegos técnicos y al objeto de la licitación.

Como valor añadido cabe destacar:

-Distribución del trabajo entre el personal técnico, condicionada por las características, peculiaridades y acciones a trabajar, así como el idioma. Será siempre asesorada por la misma persona durante todo el asesoramiento.

-Utilización de técnicas creativas, utilizando analogías y símiles, relacionando conceptos económico-financieros de la empresa con la vida cotidiana y elaborando diferentes escenarios (realista, optimista, pesimista).

-Alimentación conjunta de la herramienta.

-Txindorra Kонтultoria, ofrece servicio de asesoría, por lo que cuenta con datos reales por sectores de actividad que podrán ser utilizados como referencias en el asesoramiento.

-Sesiones con empresa con contenido teórico-práctico. Casos prácticos y reales.

-En cuanto al itinerario que se plantea, cabe tener en cuenta los siguientes aspectos:

- ✓ Explicación inicial de los aspectos que se trabajarán en las siguientes sesiones; es positivo para la persona usuaria que quede explicado el plan de trabajo desde el inicio.
- ✓ Poner en valor el servicio y las ventajas de realizar previsiones; conviene razonar porqué se hacen las cosas.
- ✓ Realizar una valoración de la maduración del proyecto de cara a personalizar totalmente el asesoramiento o breve análisis en caso.
- ✓ Calendarización con la persona emprendedora las sesiones de asesoramiento. A medida que se van definiendo y concretando los aspectos señalados se irán cerrando sesiones. Seguimiento de los proyectos en caso de que el tiempo desde el último contacto sea grande.
- ✓ Se solicitarán presupuestos, así como se valorarán las aportaciones en especie, para que el planteamiento sea lo más real posible.
- ✓ Se facilitarán recomendaciones en la relación con proveedores.

**Valoración: 20 puntos.**

**Herramienta informática para la elaboración del plan económico-financiero: funcionalidad y prestaciones (15 puntos).**

La herramienta aportada se adapta al exigido en los pliegos técnicos y al objeto de la licitación.

No obstante, cabe comentar:

-Adaptabilidad de la herramienta económico-financiera a cada proyecto empresarial. Se presenta diferenciada dependiendo del tipo de IVA del proyecto.

-Previsión a 3 años.

-Utilidad una vez se constituya como empresa, ya que se podrá usar con datos reales.

**Valoración: 10 puntos.**

**Materiales y herramientas de apoyo para los usuarios (5 puntos).**

Los materiales y herramientas de apoyo se ajustan a las necesidades y características de cada persona promotora o microempresa, teniendo en cuenta el objetivo y características del proyecto o micropyme.

Aporta herramientas de cálculo, como de apoyo a la gestión, así como modelos y materiales de apoyo relacionados con el itinerario que se sigue en el asesoramiento económico-financiero. La documentación aportada a modo de material es muy completa; de una manera global intenta aclarar las dudas que habitualmente se les plantea a la mayoría de las personas emprendedoras y micropymes.

**Valoración: 5 puntos.**

**Valoración total: 35 puntos**

**EMPRESA: GESTIONA XXI**

**CALIDAD TÉCNICA (45 puntos)**

**Metodología, planteamiento de programa de trabajo o itinerario tipo a seguir con personas emprendedoras y micropymes (25 puntos).**

El servicio propuesto se adapta al exigido en los pliegos técnicos y al objeto de la licitación.

Cabe destacar lo siguiente:

- En la propuesta presentada se recomienda la elaboración de tres escenarios diferentes de Plan de Viabilidad desde el punto de vista del volumen de ventas; este es un planteamiento enriquecedor del servicio a consecuencia de la experiencia de la empresa.
- En el caso de asesoramiento para personas emprendedoras, nos plantean un itinerario tipo de cinco reuniones lo cual estandariza en exceso el servicio en contra de personalizarlo lo máximo posible.
- En el ámbito de asesoramiento a microempresas, se paquetizan cinco actuaciones tipo. Como en el caso anterior, esto estandariza el servicio en contra de la personalización que buscamos. Además, las actuaciones tipo mencionadas, no se corresponden con las principales demandas o necesidades que se recogen desde BHG.
- Se han introducido elementos innovadores o mejoras a tener en cuenta, pero con un excesivo uso de tecnicismos, que limita su practicidad de uso, teniendo en cuenta el perfil de la persona usuaria o microempresa, y da sensación de estar diseñada la propuesta para otra entidad, ya que se hace mención de una tercera entidad gestora del servicio (o contratante del mismo) diferente a BHG.
- En el plan de trabajo no se pone en valor la participación activa de la persona emprendedora (alimentando la herramienta, búsqueda activa de la información, etc.), por otro lado, se plantea la realización de un Plan de Viabilidad, como objetivo principal del asesoramiento, en detrimento de la reflexión, que es a nuestro parecer el eje fundamental de todo el itinerario.

**Valoración: 17 puntos.**

**Herramienta informática para la elaboración del plan económico-financiero: funcionalidad y prestaciones (15 puntos).**

La herramienta aportada se adapta al exigido en los pliegos técnicos y al objeto de la licitación.

No obstante, cabe comentar:

- Herramienta con una automatización importante (80-90%), lo que simplifica su manejo, pero que limita la adaptabilidad de la herramienta económico-financiera a cada proyecto empresarial. Esto puede hacer que las previsiones no se acerquen lo deseado a la realidad. Por ejemplo: obliga a fijar un único momento de cobro o pago, se cobra todo al contado o a 30 días. La automatización también limita el volcado de información real una vez que el proyecto se transforme en empresa.
- No establece el umbral de rentabilidad para distintos periodos de tiempo o en unidades diferentes.
- No hace una previsión mensual de ventas o de gastos.
- No distribuye la facturación o los costes directos por tipos de productos o servicios.
- Previsión a 3 años.
- Cálculo de ratios demasiado técnicos que resultan complejos, para el perfil de persona usuaria que recibe el asesoramiento, lo que limita su practicidad de uso.

**Valoración: 5 puntos.**

En cuanto a la aportación de materiales y herramientas de apoyo se reduce a la mera mención de alguna de ellas.

**Valoración: 1 punto.**

**Valoración total: 23 puntos**

Seguidamente se procede a la valoración y clasificación de la proposición.

**PRECIO (55 puntos)**

VALOR	55%	
TIPO	70,25	Puntos
Gestiona XXI Consulting, S.L.	62,50	44,88
Txindorra Kontsultoria, S.L.	51	55

MEJOR OFERTA (OB)	51
TOTAL PUNTOS (%)	55

A la vista de las puntuaciones asignadas a las empresas, según los criterios enumerados con anterioridad, se da cuenta de la valoración de las proposiciones:

	Precio	Calidad Técnica			Suma de puntos
	55 %	25 %	15%	5 %	
Gestiona XXI Consulting, S.L.	44,88	17	5	1	67,88
Txindorra Kontsultoria, S.L.	55	20	10	5	90

MEJOR OFERTA	Txindorra Kontsultoria, S.L.	51 €/hora
--------------	------------------------------	-----------

La Mesa de Contratación acuerda, por unanimidad, proponer al Órgano de Contratación la adjudicación de la realización del servicio de Asesoramiento Económico-Financiero dirigido a personas emprendedoras y microempresas de Basauri y Etxebarri a:

- **Txindorra Kontsultoria, S.L.** en la cantidad de 51 euros por cada hora presencial de asesoramiento económico-financiero, IVA excluido.

Por ser la oferta que ha obtenido la mejor valoración conforme a los requisitos establecidos en el Pliego que rige la adjudicación".

La empresa TXINDORRA KONTSULTORIA, S.L. presentó en tiempo y forma la documentación requerida, en el sentido de lo establecido al efecto en la cláusula 20 del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares.

Por todo ello y en virtud de la competencia que corresponde a este Órgano de Contratación dicto la siguiente

**RESOLUCIÓN**

**Primero.- ADJUDICAR** a la empresa **TXINDORRA KONTSULTORIA, S.L.**, provista de CIF B95432167, el contrato de servicio de Asesoramiento Económico-Financiero a personas emprendedoras y microempresas de Basauri y Etxebarri, en el importe de 51 euros, más 10,71 euros en concepto de IVA, ascendiendo a un total de 61,71 euros por cada hora presencial de asesoramiento económico-financiero, con un plazo de ejecución que abarca del 1 de enero de 2016 hasta el 31 de diciembre de 2016, y con sujeción al resto de condiciones establecidas en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares y en el Pliego de Prescripciones Técnicas, y a las especificaciones contenidas en la proposición del contratista, por resultar la oferta más ventajosa en su conjunto de acuerdo con los criterios de adjudicación.



Previéndose la ejecución de 360 horas de asesoramiento presencial durante el periodo de ejecución del contrato, el precio estimado del mismo asciende a 18.360 euros, más 3.855,60 en concepto de IVA, con un total de 22.215,60 euros.

**Segundo.- NOTIFICAR** el presente acuerdo a la empresa que ha resultado adjudicataria y al resto de licitadores, procediéndose simultáneamente a **PUBLICAR** la presente adjudicación en el Perfil del Contratante.

**Tercero.- FORMALIZAR** el contrato dentro del plazo máximo de diez días hábiles siguientes al de la notificación del presente acuerdo.

En Basauri a 15 de diciembre de 2015

Los titulares del Órgano de Contratación:

Aitor Aldaiturriaga Jiménez  
Presidente

José Manuel Pereiro Mato  
Secretario