



Consulta Preliminar de Mercado en relación al futuro expediente para prestación de los Servicios de Gestión de la Valorización

(12 de abril de 2019)

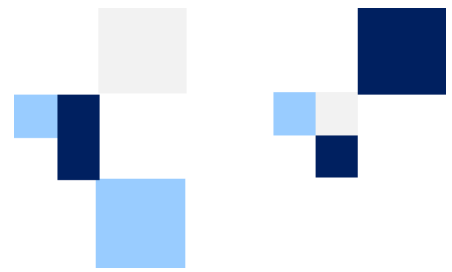
Conclusiones a la Consulta Preliminar



MINISTERIO
DE DEFENSA

DIRECCIÓN GENERAL DE
ASUNTOS ECONÓMICOS

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE
CONTRATACIÓN



Índice

1.	INTRODUCCIÓN	1
2.	RESUMEN METODOLÓGICO	1
3.	CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS PARTICIPANTES EN LA CONSULTA	1
4.	CAPACIDAD Y EXPERIENCIA DE LAS EMPRESAS	1
5.	VOLUMEN DE NEGOCIO DE LAS EMPRESAS	2
6.	MECANISMO DE FIJACIÓN DEL PRECIO	3
7.	METODOLOGÍA UTILIZADA PARA LA VALORIZACIÓN DE ACTIVOS Y APOYO A LA VENTA	3
8.	HERRAMIENTAS Y SISTEMAS DE GESTIÓN	3
9.	RECOMENDACIONES REALIZADAS POR LAS EMPRESAS	3
10.	PRÓXIMOS PASOS	4



1. INTRODUCCIÓN

Con el objeto de recabar información de los operadores económicos sobre el servicio auxiliar de acondicionamiento y asesoramiento a las Juntas de Enajenaciones y, con el fin, de permitir al Ministerio de Defensa mejorar el proceso de planificación y elaboración de pliegos de este expediente lo que, finalmente, va a redundar en un mejor servicio, se ha llevado a cabo una Consulta Preliminar de Mercado durante los meses de julio y agosto de 2018.

El anuncio de la convocatoria fue publicado en la Plataforma de Contratación del Sector Público, así como en el Portal de Servicios del Ministerio de Defensa¹ desde donde se puede acceder a la consulta.

En el apartado 3 de la consulta se indicaba textualmente:

“Una vez recibidos los cuestionarios, el Ministerio de Defensa realizará un análisis de los mismos y expondrá las conclusiones que serán publicadas en esta misma página con el fin de que se pueda acceder libremente a su contenido.”

En cumplimiento de este apartado y tras el análisis de los resultados, se procede a exponer un resumen de la Consulta Preliminar de Mercado que podrán incorporarse, si ha lugar, a futuros pliegos para los servicios de Gestión de la Valorización del Ministerio de Defensa.

2. RESUMEN METODOLÓGICO

En este documento se estudian las respuestas recibidas por los participantes en la consulta preliminar de mercado, al objeto de extraer conclusiones y proponer mejoras a incluir en el futuro expediente para adquirir los servicios auxiliares de acondicionamiento y asesoramiento a las Juntas de Enajenaciones.

3. CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS PARTICIPANTES EN LA CONSULTA

Se han recibido cuatro (4) respuestas de empresas a la Consulta Preliminar de Mercado. Todas las empresas han manifestado su consentimiento a la difusión de los datos que han facilitado, por lo tanto las conclusiones de este documento se han realizado basándose en las cuatro (4) empresas.

A partir de la información aportada por las Juntas de Enajenación del Ministerio de Defensa, se considera que estas empresas que han respondido a la consulta conforman una muestra representativa del mercado de este tipo de servicio.

4. CAPACIDAD Y EXPERIENCIA DE LAS EMPRESAS

- Según la información aportada todas las empresas disponen de capacidad para prestar el servicio. No obstante, en general, la experiencia se centra en gestión de materiales de tipo metálico (chatarra), electrónico o eléctrico, equipos informáticos y vehículos/maquinaria. Asimismo, según

¹<http://www.defensa.gob.es/portalservicios/servicios/consultamercado/>



indican tres de ellas cuentan con experiencia en la tasación de aeronaves y buques. Por último, y en relación al procesado y tasación de sistemas de armas y munición, tres de las empresas indican experiencia en desmantelamiento y mutilación de determinados sistemas de armas.

- En relación al punto anterior, cabe mencionar que algunas de las empresas no aportan una información clara acerca de la experiencia previa en la capacidad de tasación de determinado material:
 - **Una de las empresas** manifiesta que debido a los **acuerdos de confidencialidad** firmados (NDA) con alguno de los clientes, **no puede aportar información** detallada sobre la tasación de material del tipo **aeronaves, buques, sistemas de munición/armas**.
 - **Otra de las empresas** indica que **no tiene experiencia en la venta de sistemas de armas/munición**, pero **sí en procesos preparatorios para su venta**, como la mutilación del mismo.
 - Por último, la información proporcionada por **una de ellas, en relación a la capacidad y experiencia en tasaciones de material, es ambigua y poco clara, ya que solo aporta información “detallada”** en materiales de tipo informático/electrónico, **para el resto de campos se limita a indicar que dispone de partners que pueden ofrecer el servicio solicitado**.
- Tres de las cuatro empresas, indican que tienen capacidad para operar en todo el territorio nacional (incluyendo Ceuta y Melilla, Islas Canarias e Islas Baleares). Asimismo, estas mismas empresas indican que disponen de capacidad de almacenamiento del material en almacenes propios o subcontratados con diferentes operadores logísticos.
- En relación a los certificados y autorizaciones medioambientales, seguridad, etc., todas las empresas declaran estar en disposición, bien la propia empresa o bien a través de empresas subcontratadas, de certificaciones de este tipo, como ISO 14001, ISO 9001 y OSHAS 18001. Por último, dos de las empresas indican que tienen consideración de Agente de Residuos, según la Ley 22/2011, mientras que otra de las empresas manifiesta que cuenta con empresas subcontratadas en disposición de dicha consideración.
- Por último, en relación a la experiencia con el sector público, tres de las cuatro empresas (indican que tienen experiencia en este sector, significa que solo una de ellas aporta experiencia detallada en el proceso de enajenación y valorización de activos en el Ministerio de Defensa.

5. VOLUMEN DE NEGOCIO DE LAS EMPRESAS

Para el análisis del volumen de las empresas se han clasificado las cuatro empresas atendiendo a su tamaño, medida en cifra de facturación anual, diferenciando entre pequeñas empresas (cifra de facturación anual inferior a 10 millones de euros) y medianas (superior a 10 millones de euros).

En este apartado, dos de las empresas participantes en la consulta han sido clasificadas como pequeña empresa y las otras dos como mediana empresa.



6. MECANISMO DE FIJACIÓN DEL PRECIO

Para la fijación de la retribución de los servicios prestados las empresas coinciden en un modelo basado en la aplicación de una comisión sobre el beneficio de venta. Para la fijación de dicha comisión, se ha de tener en cuenta diferentes factores, como las actuaciones previas a realizar, tipo o volumen de activos a enajenar o ámbito geográfico.

7. METODOLOGÍA UTILIZADA PARA LA VALORIZACIÓN DE ACTIVOS Y APOYO A LA VENTA

1. Metodología utilizada para la valorización de activos

Las empresas que han aportado información sobre el procedimiento para realizar este servicio, coinciden en la aplicación de dos modelos:

- Para aquellos **materiales que existe un mercado y precios regulados** (metales, vehículos, etc.), realizan una **comparativa o estudio del mismo**, para fijar un precio lo más próximo a la realidad.
- Para los **materiales o activos** de los que no existe mercado regulado, se acude a empresas o tasadores expertos en los materiales a vender.

La respuesta facilitada por una de las empresas no se ajusta a la consulta efectuada, por lo tanto no se ha tenido en cuenta a la hora de realizar su análisis.

2. Apoyo a la venta

- Por la información aportada por todas las empresas disponen de experiencia previa en la venta de material enajenable.
- Según indican en la información facilitada, tres de las empresas disponen de capacidad y experiencia en actuaciones previas a la venta, tales como desmontaje, descontaminación, etc., la empresa restante manifiesta que subcontrataría aquellos trabajos previos a la venta de los que no disponen experiencia. No obstante, solo una de las empresas cuenta con experiencia en procedimientos de desmilitarizaciones y mutilaciones de material militar.

8. HERRAMIENTAS Y SISTEMAS DE GESTIÓN

A partir de la información facilitada, todas las empresas disponen de herramientas de gestión y seguimiento de los procesos de enajenación. En este ámbito, hay que destacar que tres de ellas disponen de una plataforma que permite la realización de una subasta para la venta del material.

9. RECOMENDACIONES REALIZADAS POR LAS EMPRESAS

Para esta cuestión solo se han recibido dos (2) respuestas, que incluyen las siguientes recomendaciones:



- Agilizar y simplificar los diferentes procesos que conlleva la enajenación de activos, desde la clasificación de no útil de un activo, hasta su venta, pasando por los diferentes procesos administrativos (preparación del expediente, autorizaciones, etc.).
- Mantenimiento de los activos y conservación de la documentación de los mismos (certificados, libros de mantenimiento, etc.), en buenas condiciones, para facilitar la venta de los mismos y obtener un mayor volumen de retorno.
- Realizar estudios para la clasificación del material y la configuración de los lotes de venta.
- Mayor seguimiento y control de los diferentes procedimientos para la valoración de los materiales, en especial del material militar.
- Eliminar los intermediarios entre el Ministerio de Defensa y la empresa encargada de la enajenación de los activos.

10. PRÓXIMOS PASOS

El contenido de este documento será trasladado al Grupo de Trabajo Permanente creado para el estudio de la categoría y diseño e implantación de la correspondiente Estrategia de Contratación, y si ha lugar, se tendrán en cuenta las propuestas recibidas en la elaboración de los pliegos del próximo expediente.