

INFORME JUSTIFICACIÓN DE OFERTAS ECONÓMICAS DESPROPORCIONADAS

**PROCEDIMIENTO PARA LA
CONTRATACIÓN DE LAS OBRAS DE
EJECUCIÓN DE LÍNEAS SUBTERRÁNEAS
DE ALTA TENSIÓN DE DOBLE CIRCUITO 45
KV (LSAT), LÍNEAS SUBTERRÁNEAS DE
MEDIA TENSIÓN DE 13,2 KV (LMST) Y
SUBESTACIÓN TRANSFORMADORA DE
CLIENTE 45/13,2 KV (STC), PARA PARQUE
DE PROVEEDORES DEL SECTOR DE LA
AUTOMOCIÓN, 1ª FASE EN VALLADOLID.**

EXP. A2019/000256



ÍNDICE

| | |
|--|----|
| 1. ANTECEDENTES | 3 |
| 2. INTRODUCCION | 5 |
| 3. ANALISIS DE LA DOCUMENTACION APORTADA | 7 |
| 3.1. COBRA INSTALACIONES Y SERVICIOS, S.A. | 7 |
| 3.2. UTE CONTROL Y MONTAJES INDUSTRIALES CYMI S.A. – GRUPO RENDER INDUSTRIAL INGENIERÍA Y MONTAJES, S.L. | 11 |
| 4. CONCLUSIONES | 18 |



1. ANTECEDENTES

El presente informe describe las justificaciones de las ofertas consideradas desproporcionadas o anormales de empresas que participaron en el procedimiento para la contratación de "Obras de ejecución de Líneas Subterráneas de Alta Tensión de doble circuito 45kV (LSAT), Líneas Subterráneas de Media Tensión de 13,2kV (LMST) y Subestación Transformadora de Cliente 45/13,2 kV (STC) para Parque de Proveedores del Sector de la Automoción, 1ª Fase en Valladolid" Exp A2019/000256.

Según la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014, los licitadores deben justificar la oferta y sus condiciones, particularmente en el ahorro que permita el procedimiento de fabricación, soluciones técnicas que se adopten, las condiciones excepcionalmente favorables de que se disponga para suministrar los productos etc., a continuación, se transcribe el artículo de la Ley.

Artículo 149. Ofertas anormalmente bajas.

1. En los casos en que el órgano de contratación presuma que una oferta resulta inviable por haber sido formulada en términos que la hacen anormalmente baja, solo podrá excluirla del procedimiento de licitación previa tramitación del procedimiento que establece este artículo.

2. La mesa de contratación, o en su defecto, el órgano de contratación deberá identificar las ofertas que se encuentran incursas en presunción de anormalidad, debiendo contemplarse en los pliegos, a estos efectos, los parámetros objetivos que deberán permitir identificar los casos en que una oferta se considere anormal.

La mesa de contratación, o en su defecto, el órgano de contratación realizará la función descrita en el párrafo anterior con sujeción a los siguientes criterios:

a) Salvo que en los pliegos se estableciera otra cosa, cuando el único criterio de adjudicación sea el del precio, en defecto de previsión en aquellos se aplicarán los parámetros objetivos que se establezcan reglamentariamente y que, en todo caso, determinarán el umbral de anormalidad por referencia al conjunto de ofertas válidas que se hayan presentado, sin perjuicio de lo establecido en el apartado siguiente.

b) Cuando se utilicen una pluralidad de criterios de adjudicación, se estará a lo establecido en los pliegos que rigen el contrato, en los cuales se han de establecer los parámetros objetivos que deberán permitir identificar los casos en que una oferta se considere anormal, referidos a la oferta considerada en su conjunto.

3. Cuando hubieren presentado ofertas empresas que pertenezcan a un mismo grupo, en el sentido del artículo 42.1 del Código de Comercio, se tomará únicamente, para aplicar el régimen de identificación de las ofertas incursas en presunción de anormalidad, aquella que fuere más baja, y ello con independencia de que presenten su oferta en solitario o conjuntamente con otra empresa o empresas ajenas al grupo y con las cuales concurren en unión temporal.

4. Cuando la mesa de contratación, o en su defecto el órgano de contratación hubiere identificado una o varias ofertas incursas en presunción de anormalidad, deberá requerir al licitador o licitadores que las hubieren presentado dándoles plazo suficiente para que justifiquen y desglosen razonada y detalladamente el bajo nivel de los precios, o de costes, o cualquier otro parámetro en base al cual se haya definido la anormalidad de la oferta, mediante la presentación de aquella información y documentos que resulten pertinentes a estos efectos.



La petición de información que la mesa de contratación o, en su defecto, el órgano de contratación dirija al licitador deberá formularse con claridad de manera que estos estén en condiciones de justificar plena y oportunamente la viabilidad de la oferta.

Concretamente, la mesa de contratación o en su defecto el órgano de contratación podrá pedir justificación a estos licitadores sobre aquellas condiciones de la oferta que sean susceptibles de determinar el bajo nivel del precio o costes de la misma y, en particular, en lo que se refiere a los siguientes valores:

- a) El ahorro que permita el procedimiento de fabricación, los servicios prestados o el método de construcción.*
- b) Las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras,*
- c) La innovación y originalidad de las soluciones propuestas, para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras.*
- d) El respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, y de subcontratación, no siendo justificables precios por debajo de mercado o que incumplan lo establecido en el artículo 201.*

e) O la posible obtención de una ayuda de Estado.

En el procedimiento deberá solicitarse el asesoramiento técnico del servicio correspondiente.

En todo caso, los órganos de contratación rechazarán las ofertas si comprueban que son anormalmente bajas porque vulneran la normativa sobre subcontratación o no cumplen las obligaciones aplicables en materia medioambiental, social o laboral, nacional o internacional, incluyendo el incumplimiento de los convenios colectivos sectoriales vigentes, en aplicación de lo establecido en el artículo 201.

Se entenderá en todo caso que la justificación no explica satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos por el licitador cuando esta sea incompleta o se fundamente en hipótesis o prácticas inadecuadas desde el punto de vista técnico, jurídico o económico.

5. En los casos en que se compruebe que una oferta es anormalmente baja debido a que el licitador ha obtenido una ayuda de Estado, solo podrá rechazarse la proposición por esta única causa si aquel no puede acreditar que tal ayuda se ha concedido sin contravenir las disposiciones comunitarias en materia de ayudas públicas. El órgano de contratación que rechace una oferta por esta razón deberá informar de ello a la Comisión Europea, cuando el procedimiento de adjudicación se refiera a un contrato sujeto a regulación armonizada.

6. La mesa de contratación, o en su defecto, el órgano de contratación evaluará toda la información y documentación proporcionada por el licitador en plazo y, en el caso de que se trate de la mesa de contratación, elevará de forma motivada la correspondiente propuesta de aceptación o rechazo al órgano de contratación. En ningún caso se acordará la aceptación de una oferta sin que la propuesta de la mesa de contratación en este sentido esté debidamente motivada.

Si el órgano de contratación, considerando la justificación efectuada por el licitador y los informes mencionados en el apartado cuatro, estimase que la información recabada no explica satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos por el licitador y que, por lo tanto, la oferta no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales, la excluirá de la clasificación y acordará la adjudicación a favor de la mejor oferta, de acuerdo con el orden en que hayan sido clasificadas conforme a lo señalado en el apartado 1 del artículo 150. En general se rechazarán las ofertas incursas en presunción de anomalía si están basadas en hipótesis o prácticas inadecuadas desde una perspectiva técnica, económica o jurídica.

7. Cuando una empresa que hubiese estado incurso en presunción de anomalía hubiera resultado adjudicataria del contrato, el órgano de contratación establecerá mecanismos adecuados para realizar un



seguimiento pormenorizado de la ejecución del mismo, con el objetivo de garantizar la correcta ejecución del contrato sin que se produzca una merma en la calidad de los servicios, las obras o los suministros contratados.

Los principales datos económicos de la licitación son:

| | |
|-----------------------------|-------------------------------------|
| PRECIO MAXIMO DE LICITACION | 2.466.060,90 € impuestos excluidos. |
| PLAZO DE EJECUCIÓN | 8 MESES |

2.INTRODUCCION

Con fecha 21 de mayo de 2019 finaliza el plazo de presentación de ofertas para la contratación de las Obras de ejecución de Líneas Subterráneas de Alta Tensión de doble circuito 45kV (LSAT), Líneas Subterráneas de Media Tensión de 13,2kV (LMST) y Subestación Transformadora de Cliente 45/13,2 kV (STC) para Parque de Proveedores del Sector de la Automoción, 1ª Fase en Valladolid.

El día 4 de junio de 2019, se remiten las ofertas técnicas (sobre 2), al Departamento de Suelo Empresarial para su valoración.

Del estudio pormenorizado de las Ofertas Técnicas que se proponen en la documentación de los "Sobres 2", se concluye que todas las ofertas presentadas son admisibles.

El día 18 de septiembre de 2019 tuvo lugar la apertura de las ofertas económicas (sobre 3).

El Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, en su apartado 10.5. Documentación a presentar por los licitadores, dentro del subapartado SOBRE 3. «PROPOSICIÓN ECONOMICA Y DOCUMENTACIÓN RELATIVA A LOS CRITERIOS VALORABLES MEDIANTE FORMULAS MATEMATICAS », Umbral que permite apreciar cuando una oferta económica es anormalmente baja describe:

En cumplimiento del artículo 149.2.b) de la Ley 9/2017, se establecen las siguientes condiciones para identificar las ofertas que se encuentran incursas en presunción de anomalía:

La baja de referencia (BR) se calcula de acuerdo con lo siguiente:

Se define la baja media (BM) y la desviación típica (σ) mediante las siguientes fórmulas, redondeándose los resultados a tres decimales:

$$BM = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{i=n} BO_i \qquad \sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{i=n} (BO_i - BM)^2}{n}}$$

N = Número total de ofertas económicas admitidas de acuerdo con los requisitos de admisión del presente Pliego, y que cumplan los requisitos para el cálculo de BM y de σ .

(Para el cálculo de BM y de σ no se tendrán en cuenta las ofertas que no deban ser consideradas conforme al artículo 86 del Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas).



Se define la baja de referencia (BR) mediante la siguiente fórmula, redondeándose el resultado a tres decimales:

$$BR = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^{j=m} BO_j$$

Siendo BO_j las BO_i que cumplan con la condición $(BO_i - BM) \leq 0,8$

m = Número total de ofertas admitidas y seleccionadas por cumplir la condición $(BO_i - BM) \leq 0,8$

Las ofertas cuya baja supera la baja de referencia en más de 2,5 puntos porcentuales se considerarán presuntamente anormales o desproporcionadas".

Los datos que sirven de base para el cálculo de ofertas anormalmente o desproporcionadas son los siguientes:

| DATO | IMPORTE (€) | % |
|--------------------------|--------------|---------|
| BAJA DE REFERENCIA | 2.331.315,33 | 5,464% |
| BAJA MEDIA | 2.256.322,42 | 8,505% |
| OFERTA MÁS BAJA | 2.140.540,86 | 13,200% |
| OFERTA ANORMALMENTE BAJA | 2.269.663,81 | 7,964% |

Después de realizar el cálculo anterior, las empresas que presentan la plica nº3 COBRA INSTALACIONES Y SERVICIOS, S.A., la plica nº4 UTE CONTROL Y MONTAJES INDUSTRIALES CYMI, S.A. – GRUPO RENDER INDUSTRIAL INGENIERÍA Y MONTAJES, S.L. y la plica nº 5 UTE SEGADE SAELCO –ROO MONTAJES ELÉCTRICOS, S.L., resultan calificadas como ofertas anormales bajas.

| Proposición nº | Empresa que licita | Propuesta Económica SIN IVA OFERTA (€) OFi | Baja | Boi (% Baja) |
|----------------|---|--|------------|--------------|
| P3 | COBRA INSTALACIONES Y SERVICIOS, S.A. | 2.147.042,21 | 319.018,69 | 12,936 |
| P4 | UTE CONTROL Y MONTAJES INDUSTRIALES CYMI S.A. – GRUPO RENDER INDUSTRIAL INGENIERÍA Y MONTAJES, S.L. | 2.140.540,86 | 325.520,04 | 13,200 |
| P5 | UTE SEGADE SAELCO –ROO MONTAJES ELÉCTRICOS, S.L. | 2.260.131,66 | 205.929,24 | 8,351 |

En cumplimiento con lo establecido en el artículo 149.4 de la Ley de Contratos del Sector Público, se da plazo a dichas empresas para que justifique la valoración de la oferta y precise las condiciones de la misma. De las tres empresas con ofertas anormalmente bajas, presentan justificación de la misma COBRA INSTALACIONES Y



SERVICIOS, S.A. y la UTE CONTROL Y MONTAJES INDUSTRIALES CYMI, S.A. – GRUPO RENDER INDUSTRIAL INGENIERÍA Y MONTAJES, S.L.

El presente informe intenta proporcionar a la mesa de contratación información desde el punto de vista técnico, de si las empresas ofertantes que han presentado justificación de la baja económica son capaces de realizar los trabajos por ese importe y por lo tanto si justifica la reducción de coste respecto de las demás empresas y del importe de licitación.

3. ANALISIS DE LA DOCUMENTACION APORTADA

Haciendo análisis de la documentación técnica aportada para la evaluación de las ofertas técnicas incluidas:

3.1. **COBRA INSTALACIONES Y SERVICIOS, S.A.**

3.1.1. **Documentación aportada**

Aporta una justificación con un total de 74 páginas, incluida la portada, sin numeración.

El contenido de la justificación presentada divide la documentación en cuatro puntos y tres Anexos, los cuales se describe a continuación:

3.1.1.1. **Introducción.**

Describe primero la licitación a que hace referencia la justificación, la oferta económica que se presentó en su momento y la comunicación que se le hace considerando que su oferta es "Oferta anormalmente baja".

Hace referencia al ANEXO 1 donde adjunta el resultado de la apertura de las proposiciones económicas.

Describe el sistema de clasificación del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares para detectar las ofertas económicas anormalmente bajas.

3.1.1.2. **Ratificación de la oferta presentada**

Informa de que han procedido a hacer un reestudio pormenorizado de los aspectos técnicos y económicos de la oferta presentada, prestando atención a una serie de aspectos que citan.

Concluyen ratificando la oferta económica presentada a la vista del reestudio realizado.

3.1.1.3. **Justificación de la composición de la oferta económica**

Indica de nuevo que ratifica su oferta económica, garantizando su plena viabilidad.

Describe que en este punto va a desarrollar un detalle pormenorizado de las partidas más significativas, suponiendo un 73,40% del Presupuesto Base de Licitación.

Indica que en el ANEXO 2 adjunta las ofertas de los proveedores con las que desarrolla el estudio pormenorizado. También indica que se incluye la justificación del precio de la mano de obra teniendo en cuenta el convenio del metal de Valladolid para el año 2019.



Hace referencia a que en el ANEXO 3 se adjunta además un estudio completo y detallado de la justificación económica de la oferta, aludiendo a que COBRA estudia todas sus ofertas analizando el precio de materiales, tiempos de ejecución,... y que no presenta las ofertas económicas únicamente analizando históricos de bajas de adjudicación.

Presenta una tabla resumen en la que analizando el 73,40% de las partidas de la obra, estarían en condiciones de ofertar una baja del 11,78%.

Indica que como COBRA estudia las licitaciones de manera completa y que en el ANEXO 3 realiza este estudio. Presenta una tabla resumen en la que estudiando todas las partidas de la obra ofrece una baja del 10,74%.

Informa que como es una obra 100% de su actividad, que como conoce una gran gama de proveedores y que como su departamento de compras tiene acuerdos marco con estos últimos, decide optar a la licitación con un Beneficio Industrial del 3%, en lugar del 6% indicado en el Presupuesto Base de Licitación.

En base a todo lo descrito anteriormente, indica que presenta una oferta económica de 2.147.042,21 € (IVA no incluido), representado esta cantidad una baja del 12,94% respecto al Presupuesto Base de Licitación.

3.1.1.4. Conclusiones

Concluye diciendo que, teniendo en cuenta las consideraciones expuestas en el apartado anterior, se considera probada la viabilidad de la oferta económica presentada, solicitando al Órgano de Contratación del concurso que acepte la oferta.

Firma la justificación con fecha 3 de octubre de 2019.

3.1.1.5. Anexo 1

En este anexo se incluye la apertura económica de las Plicas firmada por Juan José García Arce (Presidente de la Mesa de Contratación).

3.1.1.6. Anexo 2

En este anexo se incluyen ofertas de proveedores y el precio de la mano de obra según convenio:

- Oferta MESA
- Oferta TRAF0 ELETTR0
- Oferta ZIV
- Tabla mano de obra según convenio.

3.1.1.7. Anexo 3

En este anexo se incluye el Estudio económico completo.

3.1.2. Análisis

En lo que se refiere al ahorro que pueda suponer el conocimiento o la aplicación de procesos constructivos especiales, en la documentación técnica presentada no se



aporta ningún procedimiento constructivo especial, ni tampoco se establece en la justificación económica.

En lo que respecta a las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras, dicen que tienen ventaja porque la obra es 100% de su actividad, conocen una gran gama de proveedores y tienen un departamento de compras con acuerdos marco con dichos proveedores, sin embargo no aportan esos contratos marco ni ningún tipo de documentación que lo demuestre. Es más, en la oferta presentada para la licitación únicamente aportaban la carta de colaboración con Manufacturas Eléctricas, S.A.U. para las celdas blindadas de 45kV y 13,2kV (MESA), no apareciendo ningún tipo de referencia al proveedor de los transformadores (Traffo Elettro) ni al proveedor del Sistema de Control Integrado (ZIV); incluso la oferta de éste último proveedor tiene fecha 23 de mayo de 2019, dos días después de la finalización del plazo de licitación.

En relación a la innovación y originalidad de las soluciones propuestas, para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras tampoco se aporta nada en la justificación, observándose además curiosamente, que se realiza una reducción del importe dedicado a seguridad y salud (cercana al 40%) sin aportar ninguna justificación (implementación de un método constructivo más seguro para el trabajador, por ejemplo), con el riesgo que ello conlleva.

En cuanto al respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, si hablan de que se trata de una empresa con gran experiencia en este tipo de obras. La experiencia en obras es un factor que pese a ser importante no es diferenciador respecto de la empresa y el resto de licitadores, en primer lugar por la necesidad de una clasificación que marca la solvencia técnica y en segundo lugar porque el resto de empresas tienen similar experiencia en obras de esta índole. Sin embargo, en este caso, no se entiende que los precios aplicados a la mano de obra fundamental para este tipo de obra (Oficial de 1ª y Oficial de 2ª Electricistas) sean los que marca el Convenio del Metal de Valladolid para el año 2019, dado que si se trata de personal cualificado y con experiencia entendemos que su productividad sería mayor y su salario también debería de serlo, fruto de esa mayor experiencia. Además, en materia medioambiental, se observa que hay una reducción del presupuesto de gestión de residuos (cercana al 30%) sin aportar ningún tipo de justificación.

No justifica ninguna ayuda del Estado.

Entrando en la justificación económica presentada, se aplican unas reducciones a determinados equipos de gran peso económico en el global de la obra como son los transformadores en seco de 45/13,2 kV, del orden del 35% respecto al precio de proyecto, y cuya oferta está realizada por un proveedor que no aparecía en la oferta del licitante (Traffo Elettro) y con una fecha de validez de presupuesto 30 días, muy escasa para este tipo de obra y que no garantiza el mantenimiento de la misma para el inicio de las obras.

En cuanto al personal, tal y como ya se ha reflejado anteriormente, adopta para la justificación económica de Oficial de 1ª Electricista y Oficial de 2ª Electricista los precios



horarios que fija el Convenio Colectivo del Metal de Valladolid para el año 2019, rebajando los precios establecidos en el proyecto entre un 19 y un 24%, hecho que confronta con el disponer de un personal experimentado que aumente la productividad de la obra, tal y como indica el licitador en su justificación.

En la justificación económica presentada se baja el porcentaje de Beneficio Industrial del 6% al 3%, lo cual es perfectamente válido, pero deja a la obra con menos margen en el caso de que aparezcan imprevistos o las condiciones meteorológicas no sean adecuadas o las esperadas para la ejecución de las obras y puede provocar que existan pérdidas económicas en la ejecución de las mismas, con lo que ello puede suponer.

3.1.3. **Conclusión**

Asumiendo que hay precios de gran peso en el presupuesto global de la obra que se encuentran por debajo de los precios de mercado.

Que confronta el hecho de disponer de personal con gran experiencia y cualificación con el hecho de que para la valoración de la mano de obra de las diferentes unidades de obra se utilicen los precios mínimos por hora que marca el convenio colectivo.

En relación a la documentación presentada, en ningún momento justifica que en la obra el procedimiento de ejecución del contrato le permita conseguir ahorros.

No aporta una solución técnica diferente al resto de competidores y no dispone de condiciones excepcionalmente favorables para el suministro de productos, porque aunque dice que dispone de acuerdos marco con proveedores para suministro de equipos y materiales no los aporta.

Justifica de manera parcial del cumplimiento de las obligaciones en materia laboral, al indicar que la mano de obra más importante para este tipo de obra (oficial de 1ª electricista y oficial de 2º electricista) cumple con los salarios establecidos en el convenio del metal de Valladolid del año 2019, aunque este hecho confronta con indicar que el personal del que dispone tiene una gran experiencia en este tipo de obras, puesto que ello implicaría mejores salarios que los mínimos que marca el convenio. Respecto de materia medioambiental, no se aporta la justificación de la reducción de costes de gestión de residuos.

No justifica existencia de ayudas del estado.

Por lo que a juicio del técnico del Departamento de Suelo Empresarial que suscribe este informe, no queda suficientemente demostrado que la empresa licitadora al elaborar su justificación basada en hipótesis inadecuadas, así como al entrar la misma en contradicciones con su oferta técnica, pueda realizar las obras con la calidad adecuada y conforme al bajo nivel de costes propuesto.



3.2. **UTE CONTROL Y MONTAJES INDUSTRIALES CYMI S.A. – GRUPO RENDER INDUSTRIAL INGENIERÍA Y MONTAJES, S.L.**

3.2.1. **Documentación aportada**

Aporta una justificación con un total de 151 páginas, incluida la portada, con numeración descoordinada.

El contenido de la justificación presentada divide la documentación en tres puntos, los cuales se describe a continuación:

3.2.1.1. **Introducción**

Describe primero la composición de las empresas que forman la UTE, la licitación a que hace referencia la justificación y la oferta económica que se presentó en su momento.

Posteriormente hace referencia a la notificación de que la oferta económica presentada está incurso en presunción de anormalidad de conformidad con los parámetros establecidos en el PCAP que rige la licitación.

Indica que, por parte de las dos empresas que conforman la UTE, ratifican la oferta económica presentada.

Por último, transcribe literalmente una parte del apunto 4 del artículo 149.- Ofertas anormalmente bajas, de la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público.

3.2.1.2. **Justificación**

Las empresas que conforman la UTE exponen que su oferta económica reúne los requisitos para no ser considerada como oferta desproporcionada, basándose en que ambas empresas poseen las siguientes ventajas competitivas sobre las que se apoya la oferta:

- Capacidad de realizar los trabajos con alto nivel de competitividad basado principalmente en la gestión de compras.

Indican que la oferta económica conseguida se basa en el análisis de los precios de la obra, los costes de materiales conseguidos y la experiencia en la ejecución de este tipo de obras.

Comentan que CONTROL Y MONTAJES INDUSTRIALES CYMI, S.A. dispone actualmente de una oficina en la calle Alférez Provisional, 4, 2ºC León y que ambas empresas han realizado obras similares en el mismo ámbito geográfico.

Describen la obra a ejecutar e indican que el grueso de la obra que repercute en más del 90% del presupuesto, se corresponde con la STC.

Insisten en los dos párrafos siguientes sobre la experiencia y el grado de especialización de las empresas para este tipo de obra.

Indican que en el estudio económico realizado, exponen la cantidad y el precio del material y la mano de obra necesaria, justificando los costes de material con las ofertas de proveedores presentadas y la mano de obra mediante el estudio



de costes de personal de ambas empresas, siendo superiores a los que marca el convenio laboral correspondiente.

Antes de presentar los cuadros de descompuestos de la obra, aportan un resumen del presupuesto de la oferta económica en el que adoptan un 14% como porcentaje de la suma de Gastos Generales y Beneficio Industrial. Como Gastos Generales adopta un valor del 13%, basándose en el R.D 1098/2001, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas y en la Orden Ministerial FOM/1824/2013, de 30 de septiembre, por la que se fija dicho porcentaje con carácter general en dicho valor. En cuanto al Beneficio Industrial, dado que dicho porcentaje es a criterio del licitador, toma un valor del 1%, amparado en su derecho a obtener una menor ganancia en la obra a ejecutar.

Posteriormente presenta el cuadro de descompuestos con los precios de mano de obra, maquinaria y materiales adoptados para el estudio y una modificación de los rendimientos (casi siempre a la baja).

Tras el cuadro de descompuestos, se presentan las partidas de la obra con mayor repercusión y que constituyen entre toda el 80% del presupuesto de ejecución de las mismas, demostrando de esta manera que aunque el presupuesto está formado por muchas partidas, las 13 más importantes suman ese 80% descrito.

Posteriormente se presentan las ofertas de los siguientes proveedores:

- o Transformador seco y reactancia de puesta a tierra: TMC TRANSFORMERS.
- o Celdas de alta tensión, celdas de media tensión e Interruptor Seccionador (OCR) sobre apoyo: MANUFACTURAS ELÉCTRICAS, S.A.U. (MESA).
- o Acero S-275 para estructura soldada: MANUFACTURAS Y MONTAJES METÁLICOS, J.F.
- o Hormigón HA-25: HORMIGONES ZARZUELA, S.L.
- o Grúas para descarga de transformadores y reactancias: GRUAS VALLADOLID, S.L.

También presenta un listado de material auxiliar (camiones, coches, grupos electrógenos, etc) perteneciente a las empresas licitadoras.

Seguidamente presenta un listado con los precios de mano de obra utilizados, describiendo que dichos precios se han estudiado de manera conjunta por ambas empresas considerando los precios salariales de sus medios personales, sin aportar nada más que el listado. Finalmente calcula los sueldos que le deberían corresponder por convenio al Oficial de primera, Maquinista, Oficial de segunda y Peón, y concluye que son inferiores a los utilizados en el estudio.



- Control de la incertidumbre en desviaciones económicas a la baja, apoyados en:
 - o El conocimiento y amplia experiencia de este tipo de trabajos respaldados por los controles de los diferentes sistemas de gestión de calidad, medioambiente, etc: indican que ambas empresas poseen personal altamente cualificado en instalaciones eléctricas, que disponen de un Sistema de Gestión de la Calidad, Gestión Ambiental y Seguridad y Salud (ya aportado en la plica) y aportan una serie de certificados de buena ejecución de trabajos realizados similares al objeto de la licitación.
 - o Estabilidad el empleo de los trabajadores de las empresas: comentan que ambas empresas poseen una alta estabilidad en el empleo y aportan el Informe de Trabajadores en Alta (ITA) de ambas empresas a fecha 2 de octubre de 2019.

3.2.1.3. Conclusiones

Tras la presentación de la documentación descrita anteriormente exponen las siguientes conclusiones:

- Que han aportado la oferta económica con los costes desglosados de materiales, maquinaria y mano de obra, con documentación que la respalda y que demuestra que la obra se puede realizar con la oferta presentada.
- Que las empresas que conforman la UTE poseen acreditada experiencia en la ejecución de obras similares y en el mismo entorno geográfico.
- Que las empresas que conforman la UTE disponen de certificados de los sistemas de gestión de la calidad, ambiental y seguridad y salud lo que le hace tener una condiciones excepcionalmente favorables para la prestación a realizar.
- Que las empresas que conforman la UTE respetan las condiciones relativas a la protección del empleo y las condiciones de trabajo vigentes.
- Que, por todo lo anterior, ven justificada la valoración económica de la oferta presentada y la ratifican.

3.2.2. Análisis

En lo que se refiere al ahorro que pueda suponer el conocimiento o la aplicación de procesos constructivos especiales, en la documentación técnica presentada no se aporta ningún procedimiento constructivo especial, ni tampoco se establece en la justificación económica.

En lo que respecta a las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras, indican que ambas empresas tienen una gran trayectoria en el sector de las infraestructuras eléctricas, con presencia y experiencia en todo el territorio nacional, y que disponen de proveedores con los que trabajan continuamente obteniendo gracias a ello precios muy competitivos para la adquisición de materiales y equipos. Sin embargo, en la justificación presentada no incluye ningún tipo de convenio especial ni acuerdo marco que justifiquen esas supuestas ventajas en la obtención de precios. Además, analizando las ofertas de los proveedores que presentan en la justificación se puede ver que algunas incluso son de fecha posterior a la de presentación de ofertas de la licitación (21 de mayo de 2019)



y que además, parte de ellos no estaban incluidos ni siquiera como colaboradores cuando se presentaron a la licitación (Manufacturas y montajes metálicos JF, Hormigones Zarzuela, S.L. y Grúas Valladolid, S.L.).

En relación a la innovación y originalidad de las soluciones propuestas, para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras tampoco se aporta nada en la justificación. Únicamente hacen referencia a que ambas empresas disponen de un Sistema de Gestión de la Calidad, Gestión Ambiental y Seguridad y Salud, hecho que no las hace distintivas del resto puesto que también disponen de un sistema similar. Curiosamente, se observa que el capítulo de control de calidad se reduce considerablemente (cerca de un 31%) sin justificación alguna (como podría ser una reducción de precios de ensayos por empresa especializada adjuntando una oferta, por ejemplo), hecho resulta grave de cara al correcto control de la ejecución de las obras.

En cuanto al respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, si hablan de que ambas empresas disponen de personal altamente cualificado para este tipo de obras. La experiencia en obras es un factor que pese a ser importante no es diferenciador respecto de la empresa y el resto de licitadores, en primer lugar por la necesidad de una clasificación que marca la solvencia técnica y en segundo lugar porque el resto de empresas tienen similar experiencia en obras de esta índole. Sí que es cierto que aportan una serie de certificados de buena ejecución de obras similares, que demuestra el hecho de que han realizado obras del tipo que nos ocupa, pero que no es un hecho diferenciador puesto que el concurso marcaba una mínima solvencia técnica que todos los licitadores cumplieron. Además, en materia medioambiental, se observa que hay una reducción del presupuesto de gestión de residuos (cercana al 56%) sin aportar ningún tipo de justificación.

No justifica ninguna ayuda del Estado.

Entrando en la justificación económica, presenta una relación de precios descompuestos para elaborar la misma; no obstante, se observa que se realizan unas reducciones en los tiempos de ejecución (incremento de los rendimientos), que no se justifican de ninguna manera en el estudio (como por ejemplo podría ser con una mejora del proceso constructivo o con un proceso constructivo innovador). Además, aunque los precios de toda la mano de obra incluida en la justificación están por encima de los sueldos reflejados en los convenios laborales correspondientes, sí que son más bajos que los utilizados en el proyecto, hecho que tampoco se justifica de ninguna manera, simplemente se menciona literalmente que *“Estos precios de mano de obra se han estudiado de forma conjunta por ambas empresas y considerando los precios salariales de sus medios personales: oficiales, ayudantes, peones, maquinistas, etc...”*, no aportando ninguna documentación con la que poder comprobarlo.

En cuanto a los precios ofertados por los diferentes proveedores, existen unidades con un peso importante dentro del presupuesto, como es el caso de los transformadores, en las que la oferta presentada por TMC Transformers, es de fecha 1 de octubre de 2019 como actualización de una anterior de fecha 30 de septiembre de 2019, hecho que indica que no se pudo contar con estos precios para la elaboración de la oferta



económica presentada para la licitación. Los precios ofertados son similares a los incluidos en el proyecto facilitado para la licitación, con lo que en esta partida, aun siendo de las más importantes, no hay una rebaja considerable en el precio que pueda suponer una mejor precio global ofertado por la UTE licitadora y que justifique así la baja realizada. También hay un hecho relevante en el suministro de los mismos, ya que habla de 34 semanas laborables (estaría muy justo con el plazo de la obra, 8 meses, teniendo en cuenta que primero hay que realizar el pedido) y en la oferta presentada para la licitación se hablaba de 30 semanas.

Otra unidad importante la constituyen las celdas de 45 kV y de 13,2 kV, ofertadas por Manufacturas Eléctricas, S.A.U. (MESA), con una oferta coincidente en plazos, presupuesto y condiciones con otros licitadores que también la han incluido. Tampoco hay rebajas significativas con respecto a los precios de proyecto de estas unidades, con lo que tampoco de aquí se puede hacer una rebaja significativa en el precio final ofertado. En lo que se refiere a los plazos de suministro de estos equipos, en la oferta presentada para la licitación se hablaba de 8 semanas, mientras que en la justificación económica objeto de análisis del presente informe, se pasa la oferta completa de MESA en la que indica que el plazo de suministro son 5 meses más 1 mes para la realización de los esquemas tras la orden de compra de las celdas. Esto supone un tremendo desajuste en la planificación inicial de 8 semanas que se planteó en la licitación, lo cual se traduce casi siempre en incremento del coste de ejecución.

Además, existen precios descompuestos que aunque no tengan la relevancia dentro del global de la obra de los descritos anteriormente, están totalmente fuera de mercado, como puede ser el acero estructural S-275. El precio que oferta el proveedor correspondiente (Manufacturas y Montajes Metálicos, J.F) es de 1,20 €/kg, fabricado en taller y montado en obra. Este precio supone un 25% de reducción respecto al incluido en proyecto y hace que el mismo sea un precio fuera de mercado para las cantidades manejadas en la presente obra, las cuales no son muy elevadas lo que hace que el precio debiera ser menos competitivo. Además, en la oferta facilitada por el proveedor (el cual no había sido incluido como tal en la licitación) existe una incongruencia de fechas, ya que en la primera hoja aparece 10 de mayo de 2019 y en la segunda donde viene el importe ofertado refleja 26 de agosto de 2019, hecho que puede indicar el una modificación de la oferta económica a posteriori.

Respecto a las otras dos ofertas de proveedores incluidas, Hormigones Zarzuela, S.L. para el hormigón HA-25 y Grúas Valladolid y Transportes Especiales, S.L., indicar que tampoco formaban parte de los colaboradores que inicialmente se incluyeron en la licitación, que el primero de ellos no tiene fecha de oferta (hormigones Zarzuela, S.L.) y que la fecha del segundo es 2 de octubre de 2019, con lo que entendemos que no se pudo contar dichas ofertas para elaborar el estudio económico de la licitación.

Dentro de la justificación presentada la UTE licitadora indica que para el estudio económico realizado ha adoptado un 13% para los gastos generales y un 1% para el beneficio industrial. Esto supone una reducción de un 8% en el presupuesto final obtenido, dado que se parte de unas gastos generales del 16% y un beneficio industrial de 6%. A continuación se analiza por separado cada uno de los porcentajes utilizados:



- En el caso de los Gastos Generales, indica que amparándose en el artículo 101 de la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público y la Orden del Ministerio de Fomento FOM/1824/2013, adopta un 13%:
 - o El artículo de la Ley 9/2017 al que hacen alusión (Artículo 101.- Valor estimado), simplemente dice como se debe calcular el valor estimado, teniendo en cuenta una serie de conceptos entre los que se encuentran los gastos generales.
 - o La Orden FOM/1824/2013 del Ministerio de Fomento, dice claramente que *“El porcentaje a incrementar el presupuesto de ejecución material en concepto de gastos generales, en los contratos competencia de este departamento,, se fija con carácter general en el 13%”*.

Aunque es perfectamente válido el utilizar dicho porcentaje, ninguno de las dos justificaciones aportadas para la adopción del 13% como gastos generales está suficientemente demostrada, debido a que la Ley 9/2017 en su artículo 101 habla de los gastos generales de estructura sin definir porcentaje de los mismos, ya que debe ser el propio licitador el que justifique ese porcentaje con su propios gastos de estructura, hecho que no se da en la justificación que aporta. Además intenta justificar la adopción del 13% basándose en la Orden FOM descrita, la cual indica claramente que es de aplicación a los contratos competencia de ese departamento (Ministerio de Fomento), no siendo el caso que nos ocupa.

- En el caso del Beneficio Industrial, indica que para adoptar el 1% que han adoptado, han tenido en cuenta el artículo 101 de la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público, la libertad del licitador para obtener la ganancia que considere oportuna, la experiencia para el tipo de obra que nos ocupa y la posibilidad de reducir costes de materiales renegociando precios. Hay que reseñar que el porcentaje citado, pese a ser correcto por la libertad que posee el licitador para fijarlo, es un margen muy ajustado en el caso de que aparezcan imprevistos o las condiciones meteorológicas no sean las esperadas, provocando así pérdidas económicas, con lo que ello pueda representar. Es conveniente citar también, que este porcentaje no se debe fijar en base a supuestas negociaciones futuras, las cuales son impredecibles en el momento de presentar la justificación que nos ocupa. Además, es curioso por otra parte, aunque no sea de aplicación, que el licitador no mencione en este apartado la misma Orden FOM/1824/2013 del Ministerio de Fomento, en la que se fija para el Beneficio Industrial un valor de 6%, precisamente el mismo porcentaje que ha utilizado el ICE para la presente licitación.

Finalmente, las empresas de la UTE licitadora, presentan los informes de trabajadores en alta (ITA), con el que alegan ambas poseen una alta estabilidad en el empleo. Analizando dichos informes, se puede ver que gran parte del personal no tiene una antigüedad en la empresa de más de 5 años (el 36% en CYMI y el 78% en RENDER tienen 5 años o menos de antigüedad) y además, de cara al beneficio que pudiera suponer para realizar una mejor oferta económica, la práctica totalidad del personal que se aporta con dichos informes (el 78%) pertenece a los grupos cotización de la S.S. del



1 al 7, los cuales se corresponden con personal de estructura de empresa (Ingenieros, Licenciados, Ingenieros Técnicos, Administrativos, etc), no con personal productivo (Oficiales de 1ª, 2ª y 3ª, Especialistas, Peones, etc) que son los que entran a formar parte del estudio económico presentado en mayor medida.

3.2.3. **Conclusión**

Asumiendo que hay precios de gran peso en el presupuesto global de la obra que son similares a los indicados en proyecto y que hay otros precios de menor relevancia en el global presupuestario que se encuentran claramente por debajo del mercado.

Que muchas de las ofertas de proveedores presentadas en la justificación tienen fecha posterior a la finalización de la fecha de presentación del concurso.

Que hay una reducción de los costes de la mano de obra, que aunque cumple con el convenio laboral correspondiente, se ha reducido sin justificación alguna.

Que, ahondando en lo descrito anteriormente, además se ha aumentado el rendimiento de dicha mano de obra en los precios descompuestos presentados, también sin justificación alguna (como pudieran ser métodos constructivos innovadores o mejorados).

Que presenta informes laborales para justificar la estabilidad del personal de las empresas de cara a la realización de una mejor oferta económica, hecho que no tiene relación entre sí en gran medida. De todas maneras, en dichos informes se puede observar que la mayor parte del personal presentado es el que se atribuye al coste estructural (licenciados, ingenieros, técnicos, administrativos, etc), no personal de producción de obra que es el que se ha utilizado para la justificación del presupuesto presentado. Respecto de materia medioambiental, no se aporta la justificación de la reducción de costes de gestión de residuos.

En relación a la documentación presentada, en ningún momento justifica que en la obra el procedimiento de ejecución del contrato le permita conseguir ahorros.

No aporta una solución técnica diferente al resto de competidores y no dispone de condiciones excepcionalmente favorables para el suministro de productos, porque aunque lo menciona, no aporta ninguna documentación justificativa que lo refrende.

Justifica el cumplimiento de las obligaciones en materia laboral, al indicar que la mano de obra más importante para este tipo de obra cumple con los salarios establecidos en los convenios laborales correspondientes, pero no aporta justificación alguna a la reducción de costes de mano de obra respecto al proyecto ni al aumento del rendimiento indicado en los precios descompuestos.

No justifica existencia de ayudas del estado.

Por lo que a juicio del técnico del Departamento de Suelo Empresarial que suscribe este informe, no queda suficientemente demostrado que la empresa licitadora al elaborar su justificación basada en hipótesis inadecuadas, así como al entrar la misma en contradicciones con su oferta técnica, pueda realizar las obras con la calidad adecuada y conforme al bajo nivel de costes propuesto.



4. CONCLUSIONES

Vista la justificación de la oferta presentada y conociendo las diferencias existentes respecto del importe de licitación, se considera que tanto la empresa COBRA INSTALACIONES Y SERVICIOS, S.A. como la UTE CONTROL Y MONTAJES INDUSTRIALES CYMI, S.A. – GRUPO RENDER INDUSTRIAL INGENIERÍA Y MONTAJES, S.L. no aportan justificación suficiente para que su oferta pueda ser cumplida con garantías por el importe ofertado, por lo que se estima que las dos proposiciones deben ser excluidas.

Lo cual se informa a los efectos oportunos.

En Arroyo de la Encomienda, a 18 de octubre de 2019

El Técnico del Departamento de Suelo Empresarial

**GARAVIS
MARTIN
ANTONIO -
07987539F**

Firmado
digitalmente por
GARAVIS MARTIN
ANTONIO -
07987539F
Fecha: 2019.10.18
12:36:11 +02'00'

Fdo: Antonio Garavís Martín

