

Título del contrato: ACUERDO MARCO DE LAS OBRAS DE REFORMA, REPARACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL CONJUNTO DE EDIFICIOS Y ESPACIOS PÚBLICOS DEL DISTRITO DE LATINA DEL AYUNTAMIENTO DE MADRID A ADJUDICAR POR PROCEDIMIENTO ABIERTO. LOTE 4: ESPACIOS PÚBLICOS (ZONA OESTE). Exp. 110/2019/04256

FECHA: 04 de agosto de 2020

Informe de viabilidad sobre LA OFERTA PRESENTADA

LOTE 4

Tal como establece el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, apartado 12.- Ofertas anormalmente bajas (Clausula 16), se considerará que la oferta está incurso en valores anormales o desproporcionados cuando supere en 5 unidades porcentuales a la media aritmética de los porcentajes de baja de todas las proposiciones presentadas, sin perjuicio de la facultad del órgano de contratación de apreciar, no obstante, previos los informes adecuados y la audiencia del licitador, como susceptibles de normal cumplimiento.

Analizadas las ofertas presentadas, y descartadas en el cálculo aquellas pertenecientes al mismo grupo empresarial, se obtiene una media del 45.96%, lo que determina que se consideran como valor anormal o desproporcionada todas aquellas que superen el 50.96%, a las que se ha requerido para que justifiquen su oferta y precisen las condiciones de las mismas.

Debe señalarse, que de las diecinueve ofertas presentadas, se encuentran cuatro en estas circunstancias, la empresa OPS Infraestructuras y Servicios Hidráulicos, S.L. Torrescamara y CIA de Obras, S.A., es una de ellas, con una baja ofertada del 40,75 %, lo que representa 6,07 puntos porcentuales por debajo de la media aritmética ofertada del 34.68%, lo que supone una baja muy significativa sobre un presupuesto ya ajustado por los técnicos municipales para este contrato, y que además se separa sustancialmente del resto de las ofertas.

La empresa presenta escrito en tiempo para justificar los términos económicos de su proposición.

A continuación se describen los datos aportados en la documentación de justificación presentada:

La empresa OPS Infraestructuras y Servicios Hidráulicos, S.L. Torrescamara y CIA de Obras, S.A., con una baja del 40,75 %, presenta documento donde se describen los distintos criterios empleados en la valoración de la oferta presentada:

**1.-** Introducción; **2.-** Unión Temporal de Empresas OPS Infraestructuras y Servicios Hidráulicos, S.L. Torrescamara y CIA de Obras, S.A; **3.-** Análisis de la temeridad; **4.-** Justificación de la oferta presentada; **5.-** Conclusiones y ratificación de la oferta presentada para el contrato; **6.-** Anexo 1 Comparativa de precios para escenario hipotético.

-Con respecto al punto **1, Introducción**, Comentan brevemente los datos de la empresa y se ratifican en su oferta.

-Con respecto al punto **2, Unión Temporal de Empresas OPS Infraestructuras y Servicios Hidráulicos, S.L. Torrescamara y CIA de Obras, S.A**, lo dividen en tres apartados: 2.1 Presentación; 2.2 presencia de empresas que forman la UTE en el entorno del contrato; 2.2.1 OPS Torrescamara. Aportan una presentación más detallada de las empresas, las certificaciones UNE conseguidas la clasificación del ministerio, las obras que realizan, el volumen de obra, equipo humano, personal, maquinaria, principales clientes, obras y experiencia, sedes, delegaciones, estados financieros, equipo directivo, equipo técnico, certificados, sellos de calidad, parque de maquinaria y obras similares.

-En relación al punto **3, Análisis de la temeridad**, plantean demostrar la solvencia técnica mediante el apoyo en los precios de mercado, argumentan que el conocimiento de la zona de obras, de los suministradores de la zona y del sector y el haber sido adjudicatarios de contratos similares, les permite presentar ofertas más competitivas. Afirman que el ajuste de precios de sus fabricantes así como el volumen de gestión de compra les permite realizar bajas mayores. El disponer de oficina propia y personal cualificado, afirman que les permite mejorar los rendimientos, así como el análisis de las bases de precios. La seguridad y salud, la estabilidad en el empleo, la situación financiera, la maquinaria propia, alegan que les permite ser más agresivos en las ofertas económicas.

-Con respecto al punto **4, Justificación de la oferta presentada**, proponen la realización del estudio económico basado en un “escenario hipotético” redactado, aseguran teniendo en cuenta la experiencia en obras ya realizadas.

Alegan haber considerado precios obtenidos de las ofertas de proveedores. Y teniendo en cuenta cierta maquinaria de la empresa y con taller de cerrajería propio.

Presentan cuadro de descompuestos en los que aseguran incorporar las unidades de obra más significativas.

Además la UTE ha calculado los costes indirectos de la ejecución del contrato durante la duración del mismo.

Cuantifican el coste directo en un total de 226.636,13.-€ GG+ BI+IVA incluidos.

Aportan cuadro de descompuestos para los 18 escenarios hipotéticos.

Aportan oferta de acuerdo con empresa de maquinaria.

Adjuntan cuadro con costes de personal desglosado por cargo, mes y hora

Adjuntan ofertas de suministradores y subcontratistas, algunas de ellas con el plazo de validez extinguido.

Cuantifican los costes indirectos de personal mínimo en un total de 7.506,54.-€. Alegan que el resto del personal de la oferta se comparte con otros contratos y no imputa en esta UTE.

Afirman haber incluido un 3% para el control de calidad.

El porcentaje de GG+BI fijado por la UTE es de 5,83%, afirman no repercutir los gastos de gerencia, personal directivo S. y S., Calidad Medioambiental, oficina técnica..,etc. que alegan serán asumidos por las empresas según acuerdo entere ellas.

Para el cálculo del coste total establecen un escenario hipotético en el que aseveran para un coste directo del 84,21% le corresponde un coste indirecto del 6,86%, un porcentaje de GG+BI +C: C del 8,94. Con lo que obtendrían un beneficio industrial del 1,26% para una baja en la oferta del 40,75%.

-Con respecto al punto **5, Conclusiones y ratificación de la oferta**, proponen la ratificación de la baja ofertada justificándola en cuero puntos: Personal propio, Maquinaria propia, gran volumen de compras con proveedores, talleres propios de calderería y cerrajería.

Con respecto al punto **6, Anexo 1. Comparativa de precios para escenario hipotético**, Aportan comparativo de los escenarios hipotéticos. Conviene señalar que todos los escenarios hipotéticos se refieren a actuaciones en las aceras, no figurando ninguna partida de aglomerado asfáltico correspondiente a calzada, de gran importancia económica en este acuerdo marco.

## Conclusión.

Tal y como señala el Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales (TACRC) en su resolución 1126/2017, de 24 de noviembre, la Directiva 2014/24/UE, en su artículo 69.1 establece que: «*Los poderes adjudicadores exigirán a los operadores económicos que expliquen el precio o los costes propuestos en la oferta cuando las ofertas parezcan anormalmente bajas para las obras, los suministros o los servicios de que se trate*». La justificación de la oferta incurso en presunción de anormalidad de la baja tiene por objeto explicar satisfactoriamente la baja propuesta y permitir al órgano de contratación llegar a **la convicción de que se puede llevar a cabo**. En igual sentido, el artículo 69.3 de la nueva Directiva sobre contratación pública (Directiva 2014/24/UE, de 26 de febrero), señala que:

*"El poder adjudicador evaluará la información proporcionada consultando al licitador. Solo podrá rechazar la oferta en caso de que los **documentos aportados no expliquen satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos...**"*.

De acuerdo con lo expuesto estos servicios técnicos concluyen en lo siguiente:

La mera declaración de expectativas de descuentos motivados por el elevado volumen o situación de la obra, común para todos los licitadores, así como el apoyo y compromiso de proveedores y empresas colaboradoras, el disponer de oficina propia y personal cualificado, la seguridad y salud, la estabilidad en el empleo, la situación financiera, la maquinaria propia, no son causas que justifiquen por sí mismas unos descuentos adicionales estimados tan elevados. Por otra parte el disponer de personal cualificado, con el que afirman que les permite mejorar los rendimientos, no garantiza que se pueda cumplir dicha afirmación.

La propuesta de realización de estudio económico basado en un “escenario hipotético” aseguran, teniendo en cuenta la experiencia en obras ya realizadas, en el que alegan haber considerado precios obtenidos de las ofertas de proveedores, haber tenido en cuenta cierta maquinaria de la empresa y con taller de cerrajería propio, y en los que aseguran incorporar las unidades de obra más significativas; no justifica satisfactoriamente la baja ofertada, dado que por una parte se echan de menos partidas de gran importancia económica como las de aglomerado asfáltico en calzadas, ausentes en los escenarios hipotéticos, y, o por otra el hecho de la presentación de muchas ofertas de proveedores con el plazo de validez extinguido, lo que las hace inservibles.

Cuantifican los costes indirectos de personal mínimo en un total de 7.506,54.-€, y alegan que el resto del personal de la oferta se comparte con otros contratos y por lo tanto no se imputaría en esta UTE, pero se considera que no se encuentra debidamente justificado.

Aportan una relación de maquinaria y de medios propios pero no se documenta la obtención de los porcentajes aportados.

La documentación presentada no permite entender justificado el importe de los gastos generales declarado.

El beneficio industrial esperado del 1,26% no se justifica adecuadamente mediante la aportación de los cálculos aportados. Con un beneficio industrial tan bajo estas operaciones financieras conllevan un riesgo muy alto y estarían seriamente comprometidas.



Por todo lo expuesto, a juicio de este Servicio de Medio Ambiente y Escena Urbana, se considera que la viabilidad de la oferta como consecuencia de la inclusión de valores anormales o desproporcionados no queda justificada en la documentación presentada por la empresa, habida cuenta de que los documentos aportados no explican adecuadamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos.

EL RESPONSABLE DE EJECUCIÓN  
Y CONTROL  
P.A. EL ADJUNTO A DEPARTAMENTO

EL JEFE DE SERVICIO DE MEDIO  
AMBIENTE Y ESCENA URBANA

Fdo.: Víctor Sáez Merino

Fdo.: Cleto Barreiro Sorrivas