



La Arquitecta Municipal que suscribe,

VISTA la petición del Negociado de Contratación de Obras solicitando informe técnico en relación con la documentación presentada por CONSULTORS VALENCIANS CITY MARKETING, S.L. y UTE MESTRE CANÓS con el fin de justificar la anormalidad de sus respectivas ofertas, así como la valoración, en su caso, de la documentación contenida en los SOBRES C, presentadas para la contratación, mediante procedimiento abierto, del **Servicio de arquitectura e ingeniería por equipo facultativo** para la redacción de los proyectos y dirección de las obras, así como de los posibles modificados, para la construcción del **C.E.I.P. MESTRE CANÓS** de Castelló de la Plana (G-18143/2021), emite el siguiente

INFORME:

1. ANTECEDENTES.-

Las distintas ofertas presentadas y admitidas cumplen los requisitos establecidos en el PCAP que rige la contratación de referencia.

El Acta de la Mesa de Contratación celebrada en fecha 27/10/2021 concluye como sigue:

Por parte de la Técnico Municipal presente en el acto, se comprueba que ambas ofertas incurren de conformidad con la cláusula 10ª del PCAP en presunción de anormalidad, por lo que a la vista de ello, la Mesa propone que se sigan los trámites procedimentales para requerir a las referidas empresas al objeto de justificar la temeridad de sus ofertas.

En caso de que por las empresas incursas presuntamente en anormalidad se presente documentación al objeto de justificar las bajas ofertadas, éstas se remitirán a los técnicos para que se emita el correspondiente informe de valoración.

La cláusula 10ª "Criterios de adjudicación del contrato" del PCAP que rige la contratación de referencia establece los parámetros objetivos que permiten identificar los casos en que una oferta será considerada en presunción de anormalidad. Siendo que a la licitación de referencia concurren dos ofertas, es de aplicación el supuesto contemplado en el PCAP que señala lo siguiente:

Ofertas con valores anormales

*De conformidad con el Art. 149 de la LCSP 2017, se considerarán ofertas anormalmente bajas aquellas cuyo **Índice de Temeridad (ITi)** sea superior a 1. Este índice se calculará según las fórmulas adjuntas para cada uno de los siguientes supuestos:*

- Cuando el numero de ofertas que concurren, y no hayan sido previamente excluidas, sea inferior a cuatro,*

$$ITi = Bi / 15$$





En el supuesto de que una o varias de las ofertas presentadas incurran en presunción de anormalidad, la Mesa de Contratación requerirá a la o las empresas licitadoras que las hayan presentado para que, en el plazo de 5 días hábiles las 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.

Con la finalidad de justificar la anormalidad de sus ofertas, ambas licitadoras han aportado la documentación en plazo.

2. VALORACIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN JUSTIFICATIVA DE LA ANORMALIDAD DE LA OFERTA.-

A los efectos de la valoración de la documentación presentada por CONSULTORS VALENCIANS CITY MARKETING, S.L. y por la UTE MESTRE CANÓS, cabe señalar el procedimiento contemplado en el artículo 149.4 de 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, en adelante LCSP:

*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.

Respecto a la documentación presentada por **CONSULTORS VALENCIANS CITY MARKETING, S.L.** para justificar su oferta económica:

La baja ofertada por la referida mercantil es del 22,05%, con un índice de temeridad, calculado según el PCAP, de 1,47.

La documentación aportada por la licitadora para la justificación de su oferta se estructura en los siguientes apartados:

a) Ahorro que permita el procedimiento de fabricación, los servicios prestados o el método de construcción.

En este apartado la licitadora justifica el ahorro en la minimización del coste en los desplazamientos, teniendo en cuenta la corta distancia entre el despacho técnico y el lugar de la obra; aporta una serie de obras que se están llevando a cabo en la ciudad de Castelló por el equipo técnico que forma parte de la oferta, lo que permite optimizar los gastos relativos a las visitas de obra y a las reuniones con este Ayuntamiento.

b) y c) Soluciones técnicas adoptadas y condiciones excepcionalmente favorables de que se disponga para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras; e innovación y originalidad de las soluciones propuestas para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras.

En este apartado la licitadora señala que la piel cerámica de su propuesta arquitectónica supone un ahorro en los costes de desplazamiento por la cercanía de la industria cerámica. No obstante, se alude a una repercusión en el precio final de las piezas cerámicas especialmente relacionado con el transporte, lo cual repercutiría, en su caso, en el precio del contrato de la futura obra.

d) 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 LCSP.

En el presente apartado CVCM señala que para la determinación de los costes de





personal asociados a la oferta se ha aplicado el “XVIII Convenio Colectivo Nacional del Sector de empresas de ingeniería y oficinas de estudios técnicos” (B.O.E. núm.15 de 2017 de enero). La licitadora señala que “a los valores publicados en 2017 se le ha aplicado el IPC desde ese momento hasta la actualidad”, partiendo de un salario anual de 23.618,28 € que, aplicando el IPC, resulta un salario de 25.059 €.

Sin embargo, el Convenio Colectivo aplicado no es el vigente, siendo el de aplicación el aprobado por Resolución de 7 de octubre de 2019, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registra y publica el XIX Convenio colectivo del sector de empresas de ingeniería y oficinas de estudios técnicos (B.O.E núm.251 de 18 de octubre de 2019) que, en su Anexo I, establece las tablas salariales vigentes, que difieren al alza de lo señalado en la documentación aportada por la licitadora.

Por tanto, los costes de personal estimados y presentados por la licitadora en la documentación aportada no cumplen con el Convenio Colectivo Sectorial de aplicación. Cabe señalar, en este sentido, el artículo 149.4 LCSP, *in fine*: “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 concluye, por todo lo expuesto, que los datos aportados por la licitadora CONSULTORS VALENCIANS CITY MARKETING S.L no explican justificada y razonadamente la baja ofertada y, por tanto, no queda destruida la presunción de anormalidad de la oferta.

En cuanto a la documentación presentada por **UTE MESTRE CANÓS**, para justificar su oferta económica:

La baja ofertada por la UTE es del 28%, con un índice de temeridad, calculado según el PCAP, de 1,86.

La documentación aportada por la licitadora sigue los apartados contenidos en el artículo 149.4 LCSP:

a) Ahorro que permita el procedimiento de fabricación, los servicios prestados o el método de construcción.

En este apartado la UTE licitadora señala que la experiencia del equipo en proyectos y direcciones de obra en el marco del Plan EDIFICANT (de los que se aportan certificados de buena ejecución) permite al equipo conformado por la misma ser conocedor de la mecánica de las directrices del Plan, así como de la normativa de aplicación, lo que constituye un ahorro en tiempo de trabajo tanto en la fase de proyecto como en la de dirección de las obras.

b) Soluciones técnicas adoptadas y condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras.





En el presente apartado, la documentación aportada justifica el ahorro tanto en la fase de redacción de proyectos como de dirección de obras en la utilización de la tecnología BIM, cuantificándolo en un 20%. También justifica que el grado de detalle alcanzado en la oferta presentada, basada en la Memoria Valorada con nivel de Anteproyecto que forma parte de los pliegos que rigen la contratación de referencia, supone un ahorro en tiempo en la fase de redacción del Proyecto Básico.

En cuanto a la fase de dirección de obras, se justifica el ahorro en desplazamientos por la cercanía del equipo a la zona de la obra. Este ahorro se cuantifica, según la licitadora en un 2,5% de los honorarios de la dirección de obra y dirección de instalaciones y en un 3,0 % de los honorarios de la dirección de ejecución material.

c) Innovación y originalidad de las soluciones propuestas para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras.

En este punto la licitadora justifica un ahorro basado en la utilización de soluciones prefabricadas, tanto en el sistema estructural como en el sistema constructivo de fachadas. Todo ello se cuantifica en una reducción del 5% en las tareas correspondientes a la fase de redacción del proyecto y del 5% en la fase de obra. Además, estiman que la utilización de estos sistemas constructivos dará lugar a una reducción de un mes y medio en el plazo de ejecución, pasando de quince a trece meses y medio.

d) 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.

En este apartado se justifica un ahorro basado en la adscripción de medios especializados al contrato, en particular las tareas de cálculo y control de obra referentes a la eficiencia energética. No obstante, no se cuantifica cuál es la repercusión real de esta adscripción de medios sobre los costes del contrato.

Se concluye, por todo lo expuesto, que los datos aportados por la licitadora UTE MESTRE CANÓS explican justificada y razonadamente la baja ofertada y se considera, bajo el punto de vista de quien suscribe, que, con la documentación aportada, queda destruida la presunción de anormalidad y, por tanto, se justifica la viabilidad de la oferta presentada por la licitadora.





3. VALORACIÓN DE LOS CONCEPTOS INCLUIDOS EN EL “SOBRE C”.-

VISTA la documentación incluida en el sobre C de las única oferta admitida y no excluida y, conforme a los criterios de valoración expresados en el PCAP, se procede a la misma. Los referidos criterios evaluables de forma automática, contenidos en la cláusula 10ª del PCAP que rige la contratación de referencia, son los siguientes:

10ª.- CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN DEL CONTRATO.

A los efectos del artículo 67.2 del RGLCAP y conforme a lo previsto en el artículo 145 de la LCSP, para la valoración de las proposiciones presentadas y la determinación de la oferta con mejor relación calidad precio, se establecen los siguientes criterios cualitativos y económicos para la adjudicación del contrato, con arreglo a la siguiente ponderación:

(...)

Criterios evaluables de forma automática (máximo 55 puntos):

A.- Experiencia del Director del Equipo Facultativo, hasta un máximo de 36 puntos, con el siguiente detalle:

- 1 punto por cada Proyecto Básico y de Ejecución, con desarrollo de instalaciones y 1 punto por cada Dirección de Obra, siendo o no redactor del Proyecto Básico y de Ejecución, promovido por una entidad que forme parte del Sector Público, cuyo PEM sea superior a 250.000 € y ≤ 500.000 €.

- 2 puntos por cada Proyecto Básico y de Ejecución, con desarrollo de instalaciones y 2 puntos por cada Dirección de Obra, siendo o no redactor del Proyecto Básico y de Ejecución, promovido por una entidad que forme parte del Sector Público, cuyo PEM sea superior a 500.000 y $\leq 1.500.000$ €.

- 4 puntos por cada Proyecto Básico y de Ejecución, con desarrollo de instalaciones y 4 puntos por cada Dirección de Obra, siendo o no redactor del Proyecto Básico y de Ejecución, promovido por una entidad que forme parte del Sector Público, cuyo PEM sea superior a 1.500.000 €.

B.- Baja económica al tipo de licitación, hasta un máximo de 12 puntos.

Se valorará con el máximo de puntuación a la mayor baja ofertada, expresada en porcentaje respecto al presupuesto base de licitación.

Las ofertas que no presenten baja alguna (baja porcentual cero) se valorarán con 0 puntos.

Para la puntuación de las ofertas, se empleará la siguiente fórmula:

$$PBOi = 12 \times BOi / MBO,$$

siendo:

PBOi = Puntos por baja económica de la oferta i.

BOi = Baja de la oferta i (expresada en tanto por cien)

MBO = Mayor Baja económica de entre todas las ofertadas (expresada en %).

C.- Presentación del equipo facultativo e incorporación al mismo de arquitectos con menos de 10 años desde la fecha de colegiación, hasta un máximo de 6 puntos.

Se otorgarán 2 puntos por cada incorporación de 1 arquitecto que cumpla esta condición, hasta un máximo de 6 puntos.

Para ello se aportará compromiso de permanencia en el equipo durante la ejecución del





contrato y se justificará documentalmente el cumplimiento de dicho compromiso.

D.- Periodicidad de visitas de obra e informes durante el periodo de garantía de la obra, hasta un máximo de 1 punto:

Se valorará la oferta en cuanto a la periodicidad de las visitas de obra durante el plazo de garantía de la misma, con los correspondientes informes sobre el estado de la obra y sus instalaciones, con propuesta, en su caso, de comunicar al contratista los defectos detectados en la ejecución y que deban subsanarse por aquél. El plazo de garantía será el establecido en el propio proyecto y podrá ser superior a un año.

Se establece el siguiente criterio de puntuación:

Periodicidad de visitas e informes durante el periodo de garantía de la obra	Puntuación
Mensual	1
Trimestral	0,50
Semestral	0,25

(...)

8ª.- PRESENTACIÓN DE PROPOSICIONES.

(...)

8.5.- Contenido de las proposiciones.

Las proposiciones se presentaran en los archivos electrónicos (Sobres) cuyo contenido y denominación será el siguiente:

(...)

SOBRE C: Documentación relativa a criterios evaluables de forma automática.

En este apartado el licitador indicará:

A.- Experiencia del Director del equipo facultativo.

Se valorará exclusivamente la experiencia profesional que acredite la persona designada dentro del equipo facultativo como arquitecto Director del Equipo.

- Proyectos Básico y de Ejecución completos, con desarrollo de instalaciones y Dirección de obras, siendo o no redactor del proyecto básico y de ejecución, promovido por una entidad que forma parte del Sector Público, cuyo PEM sea superior a 250.000 y igual o menor 500.000 euros.

- Proyectos Básico y de Ejecución completos, con desarrollo de instalaciones y Dirección de obras, siendo o no redactor del proyecto básico y de ejecución, promovido por una entidad que forma parte del Sector Público, cuyo PEM sea superior a 500.000 y igual o menor 1.500.000 euros.

- Proyectos Básico y de Ejecución completos, con desarrollo de instalaciones y Dirección de obras, siendo o no redactor del proyecto básico y de ejecución, promovido por una entidad que forma parte del Sector Público, cuyo PEM sea superior a 1.500.000 euros.

La acreditación de la experiencia se demostrará junto con la oferta mediante la presentación de documentación que acredite fehacientemente la autoría de la redacción del proyecto o la





dirección de las obras en el porcentaje indicado en su proposición, mediante certificado de Administraciones Públicas, Colegio de Arquitectos y/o cualquier otra documentación que así lo acredite, incluyendo los datos necesarios para su valoración, y como mínimo: denominación, promotor, PEM, autoría del proyecto o la dirección de las obras y porcentaje de intervención. No se admitirán declaraciones responsables de los técnicos como acreditación de los trabajos realizados.

Si no se aporta la acreditación de la experiencia junto con la oferta, este criterio no será objeto de valoración.

B.- Baja económica (%) que el licitador se compromete a realizar, con arreglo al siguiente modelo:
(...)

C.- Presentación del equipo facultativo e incorporación al mismo de arquitectos con menos de 10 años desde la fecha de colegiación.

Se presentará la relación nominal de la totalidad de los miembros del Equipo Facultativo, indicando su titulación y, en su caso, la incorporación de arquitectos con menos de 10 años desde la fecha de colegiación.

*Para ello se aportará **compromiso de permanencia en el equipo durante la ejecución del contrato y se justificará documentalmete el cumplimiento de dicho compromiso.***

Asimismo, se tendrá en cuenta, para la presentación del Equipo Facultativo, la obligatoriedad del cumplimiento de las condiciones especiales de ejecución.

D.- Periodicidad de visitas de obra e informes durante el periodo de garantía.

Declaración firmada sobre la periodicidad de las visitas de obra y la emisión de informes durante el periodo de garantía de la obra.

3.1 Apartado A: Evaluación de la experiencia del Director del Equipo Facultativo (máximo 36 puntos).

Analizada la documentación presentada por la licitadora, se puntúa la experiencia del Director del Equipo Facultativo, hasta un máximo de 36 puntos.

Para ello se considerará a efectos de denominación de los diferentes grupos de obras a valorar, según el PCAP:

- Grupo 1: PEM comprendido entre 250.000 y 500.000 €.
- Grupo 2: PEM superior a 500.000 e inferior a 1.500.000 €.
- Grupo 3: PEM superior a 1.500.000 €.

Plica nº2 – UTE MESTRE CANÓS:

Se aportan una serie de certificados de entre los cuales se tienen en cuenta, hasta el límite de 36 puntos establecido en el PCAP, los siguientes:

Grupo 1:

- Construcción 2 unidades I + 3 unidades P en CEIP Verge Font de la Salut de Traiguera. DI + DO.
Promotor: Conselleria de Educación. PEM: 382.748,50 €.....**1 PUNTO**





- Renovación de redes y acondicionamiento de viales. PB + PE.
Promotor: Ayuntamiento de Morella. PEM: 361.864,17 €**1 PUNTO**

Grupo 3:

- Construcción CEIP Pedro Alcázar de Nules. PB + PE + DI +DO. Promotor: Conselleria de Educación. PEM: 3.078.803,39€.....**8 PUNTOS**
- Construcción de espacios educativos de FP en el IES Botànic Cavanilles de Vall d'Uixó. PB + PE + DI + DO. Promotor: Conselleria de Educación. PEM: 2.409.089,12 €.....**8 PUNTOS**
- Piscina cubierta de la Universidad Jaume I. PB + PE + DI + DO.
Promotor: Universitat Jaume I. PEM: 3.944.209,48 €.....**8 PUNTOS**
- Piscina cubierta en edificio deportivo. PB + PE + DI + DO.
Promotor: Ayuntamiento de Teruel. PEM: 3.083.079,17 €
Coeficiente de participación 60%**4,8 PUNTOS**
- Hotel-Escuela "Fábrica Giner" de Morella. PB + PE + DI + DO.
Promotor: Conselleria de Turismo. PEM:1.998.250 €
Coeficiente de participación 50%.....**4 PUNTOS**
- Demolición y Reposición del CEIP San Vicente Ferrer. PB + PE.
Promotor: Ayuntamiento de Faura. PEM: 3.804.170,03 €
Coeficiente de participación 60%.....**2,4 PUNTOS**

Se resume la puntuación obtenida en el siguiente cuadro:

Plica n.º	Licitador	Puntuación			TOTAL
		Obras Grupo 1	Obras Grupo 2	Obras Grupo 3	
2	UTE MESTRE CANÓS	1 + 1	-	8 + 8 + 8 + 4,8 + 4 + 2,4	36

3.2 Apartado B: Evaluación de la baja económica al tipo de licitación (máximo 12 puntos).

Plica n.º 1	Licitador	Porcentaje baja	Puntuación
2	UTE MESTRE CANÓS	28%	12

3.3 Apartado C: Evaluación de la incorporación de arquitectos de reciente colegiación (máximo 6 puntos).

UTE MESTRE CANÓS se compromete a incorporar al equipo 3 arquitectos con menos de 10 años desde la fecha de colegiación.

Plica n.º 1	Licitador	Puntuación
2	UTE MESTRE CANÓS	6





3.4 Apartado D: Evaluación de la periodicidad de las visitas e informes en el periodo de garantía de la obra (máximo 1 punto).

UTE MESTRE CANÓS se compromete a realizar visitas e informes durante el periodo de garantía de la obra con periodicidad mensual.

Plica n.º 1	Licitador	Puntuación
2	UTE MESTRE CANÓS	1

4. VALORACIÓN TOTAL DE LOS CRITERIOS EVALUABLES DE FORMA AUTOMÁTICA.

Plica n.º	Licitador	Puntuación				
		A	B	C	D	TOTAL
2	UTE MESTRE CANÓS	36	12	6	1	55

5. VALORACIÓN GLOBAL DE LAS OFERTAS.

Plica n.º	Licitador	Puntuación		
		SOBRE B	SOBRE C	TOTAL
2	UTE MESTRE CANÓS	26,91	55	81,91

CONCLUSIÓN:

A la vista de la puntuación global obtenida según lo dispuesto en el PCAP, es criterio de quien suscribe informar que resulta la siguiente puntuación obtenida por la única oferta presentada, admitida y no excluida:

PLICA Nº	LICITADOR	PUNTUACIÓN TOTAL	ORDEN DE CLASIFICACIÓN
2	UTE MESTRE CANÓS	81,91	1º

Según el criterio de quien suscribe, resulta **más conveniente a los intereses municipales** la oferta presentada por **UTE MESTRE CANÓS**.

Lo cual se informa a los efectos oportunos.

La Arquitecta Municipal,
(Documento firmado electrónicamente al margen)

