

	REVISIÓN ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	CORTIALL, S.L.		SILTMOR CONSTRUCCIONES, S.L.		CONSTRUCCIONES LUDYBA S.A		URBISA SERVICIOS, S.A.		ORTIZ CONSTRUCCIONES Y PROYECTOS SA		ELEONOR SER. Y PROYECTOS, S.R.L.		EXTRACOL CONSTRUCCIONES E PROYECTOS		TECNOCENTROS SERVICIOS, S.A.	
		Respectiva	Complete / No completa	Motivo	Complete / No completa	Motivo	Complete / No completa	Motivo	Complete / No completa	Motivo	Complete / No completa	Motivo	Complete / No completa	Motivo	Complete / No completa	Motivo	
A) Especificaciones Técnicas Respetivas																	
B) Subcontratación	<p>El modelo del Anexo X complementado. Si se indica en el apartado 17 del Anexo I el trabajador también deberá apartar el Anexo X complementado respecto a los servicios asociados a los trabajos que luego prevenga subcontratar. En el caso de que la subcontratación sea larga preveerá el trabajador una otra, deberá complementar el modelo del Anexo X, con el caso de que la subcontratación no sea larga preveerá la certificación del trabajador de estar inscrito en el Registro de Estadística Anualizada correspondiente, así como de la subcontratante así la futura identificada mediante su nombre. La Proposición que no cumple los requisitos mínimos mínimos establecidos en el Pliego de Prescripciones Técnicas no será tomada en consideración en el presente procedimiento de licitación.</p>	Cumple	El trabajador no subcontrata	Cumple	El trabajador no subcontrata	Cumple	El trabajador no subcontrata	Cumple	El trabajador no subcontrata	Cumple	El trabajador no subcontrata	Cumple	El trabajador no subcontrata	Cumple	El trabajador no subcontrata	No cumple	<p>La empresa licitadora aporta Declaración Responsable sobre el cumplimiento de los requisitos propios para participar en este procedimiento de contratación de conformidad con el artículo 10º del RDLRDC (RDLC) respecto a ser la titularidad T-1-A1 del POPO y la empresa licitadora debe indicar que tiene la intención de subcontratar alguna parte de los trabajos, en entregas, en relación a lo establecido en el apartado 16.1 del Anexo I del POPO no aporta Anexo X.</p> <p>Habiéndose procedido a la solicitud de aclaración al respecto la empresa licitadora no aportó dicha consulta, en sede sectorial, no cumple los requisitos de subcontratación.</p>

[illegible]

CLASIFICACIÓN		
Orden	Licitador	Puntos
1	ORTIZ, CONSTRUCCIONES E INGENIEROS, S.A.	95,68
2	SILVIMOR CONSTRUCCIONES, S.L.	94,88
3	EXTRAC, CONSTRUCCIONES Y PROYECTOS, S.A.	92,88
4	COMITAL, S.L.	90,24
5	URBIA INTERMEDIACIÓN INGENIERIA Y SERVICIOS, S.A.	89,41
6	ELCON SERVICIOS Y PROYECTOS, S.A.U.	87,99
7	CONSTRUCCIONES ANTONIO GARCIA LOZANO, S.A	75,50

Donde:

SARGO JESUS ARROYO ORTIZ
Subdirector General de

ARROYO ORTIZ
SERGIO JESUS -
508402505
FIRMA

INFORME ANALISIS OFERTAS INCURSAS EN PRESUNCIÓN DE VALOR ANORMAL O DESPROPORCIONADO

EXPEDIENTE 83/2021; LOTE 1

“SERVICIOS DE APOYO AL MANTENIMIENTO GENERAL DE DIVERSOS EDIFICIOS
DEL CANAL DE ISABEL II, S.A.”.

Subdirección de Servicios Generales

ANÁLISIS OFERTAS INCURSAS EN PRESUNCIÓN DE VALOR ANORMAL O DESPROPORCIONADO

1.- ANTECEDENTES:

En relación con el procedimiento abierto relativo a las “SERVICIO DE APOYO AL MANTENIMIENTO GENERAL DE DIVERSOS EDIFICIOS DEL CANAL DE ISABEL II, S.A.” (N.º 83/2021 y una vez efectuados los cálculos correspondientes con arreglo a lo dispuesto en el apartado 8.1 del Anexo I del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, resultaron incursas en presunción inicial de anormalidad las ofertas presentadas por los siguientes licitadores:

- CPI INTEGRATED SERVICES, S.A., por importe de 2.650.801,85, IVA excluido.
- GENERA QUATRO, S.L., por importe de 2.672.529,73 IVA excluido.

Posteriormente se procedió a pedir justificación por escrito de sus ofertas a los referidos licitadores. En el plazo fijado para ello, la empresa CPI INTEGRATED SERVICES, S.A. y GENERA QUATRO, S.L han presentado la documentación justificativa de su oferta.

Por todo ello y a fin de cumplir con lo dispuesto en el artículo 149 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, se remite la documentación recibida por Contratación para su estudio e informe sobre la aceptación de la oferta o la confirmación de su desproporción, a la Subdirección de Servicios Generales y su posterior envío del informe a la Subdirección de Contratación.

En la solicitud de justificación de valor anormal se solicitó que la justificación que aporten los licitadores, en caso de incluir descuentos con proveedores, reducciones de precios o explicaciones análogas, aporte evidencia documental acreditativa de dichas circunstancias, así como de aquéllos extremos que considere relevantes para la correcta ejecución del objeto del contrato.

Asimismo, se solicitó que en todo caso, las precisiones, justificaciones y aclaraciones que se realicen se acompañen del correspondiente análisis, desglose o estudio económico que motive suficientemente el importe económico ofertado, y que acompañase el Convenio Colectivo aplicable.

2.- ESTUDIO DE LAS OFERTAS:

➤ CPI INTEGRATED SERVICES, S.A.

La empresa CPI INTEGRATED SERVICES, S.A., divide su informe en TRES puntos que pasamos a estudiar y describir:

1. JUSTIFICACIÓN DE LA OFERTA ECONÓMICA:

La empresa licitadora expone un escrito firmado, de entrega de informe y justificación de la baja, a fin de que Canal de Isabel II, pueda valorar su viabilidad.

1.1. ANALISIS DE COSTES:

- MANO DE OBRA:

Para establecer este coste, la empresa expone que ha utilizado el convenio del sector de industria, servicios e instalaciones del metal de la comunidad de Madrid, de acuerdo a la actualización de salarios pactada para 2023, con un incremento del 2% sobre el 2022.

Aporta una tabla con el grupo profesional, salario de convenio, coste empresa y finalmente precio hora. Para establecer el coste hora de cada categoría considera que los costes sociales son del 32.95% y aporta una tabla con los costes por contingencias comunes, formación, desempleo, accidentes de trabajo y enfermedades profesionales y el fogasa.

Establece la jornada actual en 1764 horas según convenio mencionado anteriormente y aporta una tabla comparativa con las categorías, precio hora de nuestro precario y precio hora con la baja aplicada y precio hora según convenio.

- MAQUINARIA:

La empresa manifiesta no tener ningún coste porque se encuentran amortizados.

- MATERIALES:

La empresa argumenta que los precios de la base de datos de Guadalajara para los materiales son de PVP y CPI, gracias a los volúmenes de compra que maneja, consigue líneas de descuento muy competitivas. Seguidamente expone de forma particular algunos de los descuentos que obtiene agrupados por familias.

Se aporta tabla particular haciendo mención a proveedores, material, precio y descuento de familias de material:

- Eléctrico.
- Climatización.
- Trabajos mecánicos.
- Fontanería.

- ANÁLISIS ECONÓMICO PARTE FIJA DEL CONTRATO:

Se aportan tablas de coste del personal directo, con un nuevo precio hora para el oficial 1ª, con respecto a la tabla de la página 5. Se aporta otra tabla para el coste del servicio de guardia. Otra tabla para el coste del personal indirecto, Jefe de obra, administrativo y técnico de seguridad y salud, con precio de coste hora, también distintito al de la tabla de la página 5. Aparece nueva tabla con el coste de medios Auxiliares. Nueva tabla con el coste de subcontrata. Nueva tabla con el coste de Adscripción de materiales al contrato. Finalmente se aporta tabla resumen de costes de la parte fija para los cuatro años del contrato.

- ANÁLISIS ECONÓMICO PARTE VARIABLE DEL CONTRATO:

- CALCULO PRODUCCIÓN ESTIMADA:

La empresa expone que los trabajos a facturar a esta parte variable compuestos por mano de obra, maquinaria, materiales y costes indirectos, se les repercutirá los G.G. (13%) y B.I. (6%) y al que se le aplicará el % de baja ofertado.

Aporta una tabla de coste estimado

Seguidamente aporta una tabla en la que establece mano de obra y materiales según la norma nemotécnica del 40%-60%, cifrando en mano de obra para oficiales una cantidad y otra para el arquitecto.

- CALCULO COSTES PARTE VARIABLE:

Aporta una tabla en la que establece el coste para el oficial 1ª a cuatro

Aporta otra tabla de 8 EPI's, 8 herramientas y 2 vehículos por un importe total a cuatro años

Aporta una tabla, denominada materiales en la que con un descuento del 35% como promedio, da un resultado a cuatro años de 1.937.819,56€.

Finalmente expone la tabla resumen de costes de la parte variable a cuatro años.

Mano de obra
Medios auxiliares
Materiales

- BALANCE FINAL:

El análisis de mano de obra contempla coeficientes de costes sociales que no dan las cifras reflejadas finalmente, aunque el error es pequeño, no aporta un dato correcto.

En la exposición realizada por la empresa, utiliza distintos costes de mano de obra, refiriéndose a la misma categoría profesional.

Al calcular la producción pasa de lo que denomina BOLSA TOTAL DISPONIBLE a BOLSA TOTAL DISPONIBLE en PEM aplicando un coeficiente del 16%, este coeficiente no tiene ningún sentido y no responde a criterio lógico alguno.

El argumento de que la Maquinaria se encuentra amortizada significa un ahorro, pero no que se regale al CY II y no se ha contabilizado coste a este concepto que acredite la baja aplicada.

Se aporta por parte de la empresa una serie de descuentos, pero no vienen avalados por almacenes o proveedores, simplemente se exponen como descuentos de mercado. Por otro lado, en su gran mayoría responden a trabajos mecánicos, material eléctrico, climatización, etc. que no son el objetivo principal de nuestro contrato. Finalmente se aplica un descuento promedio del 35% a los materiales, en base a una serie de estimaciones respecto de la denominada parte variable, alcanzando unos resultados que no se ven relacionados con la baja aplicada.

Se aporta un cálculo de medios auxiliares que hace referencia a 8 Ud. de EPI's y 8 herramientas y 2 vehículos, en el que al final se cuantifica en 54.699,84€. Esta estimación resulta muy reducida para un

contrato de 4 años. Además, los dos vehículos, responderían más a las necesidades del contrato de la parte fija que de la variable, como exige el contrato.

En el estudio de lo que la empresa a denominado parte variable se llega a la conclusión de que existe un coste de mano de obra, materiales y maquinaria que no se relaciona con la baja ofertada. Por otro lado no se aporta un análisis de los precios del precionario con descompuestos en los que se aplique el estudio realizado en la tabla de balance final y en concreto en el estudio de la parte variable, lo que permitiría una comparativa de precios de precionario y precio del licitador en la que sería muy fácil apreciar la justificación de la baja, aunque solo fuera en unas pocas unidades, no hace falta un estudio pormenorizado y completo.

A la vista de la tabla de BALANCE FINAL se puede apreciar un intento de desglosar y de analizar el precio ofertado pero en ningún caso se obtienen los números finalmente expuestos en la baja, que recordemos dan como resultado 2.650.801,85€ equivalente a un 39% de baja.

1.2. GASTOS GENERALES Y BENEFICIO INDUSTRIAL:

La empresa declara los gastos generales vinculados a la actividad de los servicios administrativos y laborales que están centralizados para todas las empresas del grupo COPISA, lo que permite una notable reducción de costes.

Respecto al beneficio industrial lo cifra en un 2.50% del coste total de ejecución, considerando que es un importe ajustado pero adecuado a la estrategia empresarial del grupo.

La información aportada por la empresas no presenta ningún cálculo, ni estimación que avale el resultado de baja aplicada. Se hace simplemente constancia de que los gastos están centralizados pero no se relaciona los gastos generales con el volumen de negocio a ejecutar. Realmente no existe ningún estudio de este concepto.

2.- MEDIDAS DE AHORRO QUE REPERCUTEN DIRECTAMENTE EN EL CONTRATO:

La empresa declara que las características del contrato reflejan dos tipologías diferentes de actividad:

- PARTE FIAJ: 17%
- PARTE VARAIBLE: 83%

La empresa continúa exponiendo que la mayor parte del contrato recae sobre la parte variable y que es en esta actividad donde la empresa tiene una amplia experiencia, gracias a la ejecución en los últimos años de contratos Acuerdos marco para trabajos sobre precionario. La empresa cita varios contratos en Madrid y Barcelona. La empresa expone tener por esta razón una alta eficiencia en los trabajos de gestión, planificación y organización, redundando en una reducción de costes.

Por otro lado, declara una amplia experiencia en la ejecución de contratos de mantenimiento de edificios y expone un listado entre los que aparecen instalaciones.

La empresa trata de justificar la baja, en base a la experiencia en la realización de algunos contratos expuestos en este punto pero se aportan obras que no tiene nada que ver con el objeto de nuestro contrato como por ejemplo la renovación de cocinas y comedores Exp. A145 20 149.

3.- CONCLUSIONES:

El licitador expone que ha explicado los costes y soluciones que justifican el precio ofertado, basándose en:

- a) El ahorro que permita el procedimiento de fabricación, los servicios prestado o el método de construcción.
- b) Las soluciones técnicas adoptadas, las condiciones excepcionalmente favorables para suministrar y prestar los servicios a ejecutar.
- c) Innovación y originalidad de las soluciones.
- d) El respeto de las obligaciones en materia de medio ambiente, social o laboral y de subcontratación.
- e) Posible obtención de una ayuda del estado.

Finalmente, la empresa se ratifica en su precio ofertado

ANEXO I:

Tablas salariales convenio del sector de la Industria, servicios e instalaciones del Metal de la Comunidad de Madrid.

Estas consideraciones, no dejan de ser una serie de declaraciones de intenciones que no se ven amparadas por datos concretos que puedan relacionar la baja aplicada con ahorros que finalmente se puedan exponer de forma veraz, acreditada y matemática para obtener el precio presentando por la empresa de 2.650.801,85€ equivalente a un 39% de baja respecto del presupuesto de licitación de 4.345.516,80€. Realmente no existe en todo el informe, que contempla infinidad de cálculos para el establecimiento hipótesis de estimaciones de la parte variable y la parte fija (ver tabla de balance final), un cálculo sencillo que relacione la suma de los dos conceptos (variable más fija) que de como resultado las dos cifras más arriba expuestas.

TABLA SALARIAL 2021

GRUPO	DESCRIPCIÓN FUNCIONAL	SALARIO CONVENIO ANUAL 2021 (€)	SALARIO CONVENIO MENSUAL (14 PAGAS) 2021 (€)	VALOR QUINQUENIO GRUPO 2021 (€)	BASES GRUPO PARA CÁLCULO DE COMPLEMENTOS SALVO NOCTURNIDAD 2021 (€ MENSUAL/DIARIO)
1	LICENCIADA/O-GRADO	28.403,63	2.028,83	34,31	907,90
2	TÉCNICO/A	23.836,29	1.702,59	31,22	804,57
3	TÉCNICO/A AUXILIAR	21.491,04	1.535,07	28,74	733,64
4	EMPLEADO/A	19.212,48	1.372,32	26,79	675,38
5	OPERARIO/O	17.874,18	1.276,73	25,63	21,24
6	EMPLEADO/A AUXILIAR	17.687,17	1.263,37	25,04	627,59
7	OPERARIO/A AUXILIAR	16.608,73	1.186,34	24,75	20,30

Fuente: RESOLUCIÓN de 14 de octubre de 2021, de la Dirección General de Trabajo, por la que se rectifica error material en la publicación del convenio colectivo del Sector de Industria, Servicios e Instalaciones del Metal, suscrito por la asociación empresas del Comercio e Industrias del Metal de Madrid (AECIM) y por la representación sindical, CC OO de Industria de Madrid y Federación de Industria, Construcción y Agro de Madrid de UGT (código número 28003715011982)

TABLA SALARIAL 2022

Grupo	Descripción Funcional	Salario Convenio Anual 2022 (€)	Salario Convenio Mensual (14 pagas) 2022 (€)	Valor Quinquenio Grupo 2022 (€)	BASES GRUPO para cálculo de complementos salvo nocturnidad 2022 (€ mensual/diario)
1	LICENCIADA/O-GRADO	29.622,50	2.115,89	35,78	946,86
2	TÉCNICO/A	24.859,17	1.775,65	32,56	839,10
3	TÉCNICO/A AUXILIAR	22.413,28	1.600,95	29,97	765,13
4	EMPLEADO/A	20.036,94	1.431,21	27,94	704,79
5	OPERARIO/O	18.641,20	1.331,51	26,72	22,15
6	EMPLEADO/A AUXILIAR	18.446,18	1.317,58	26,12	654,52
7	OPERARIO/A AUXILIAR	17.321,45	1.237,25	25,81	21,17

RESOLUCIÓN de 16 de febrero de 2022, de la Dirección General de Trabajo de la Consejería de Economía, Hacienda y Empleo, sobre registro, depósito y publicación de la revisión salarial 2022 del Convenio Colectivo del sector Industria, Servicios e Instalaciones del Metal, suscrito por la Comisión Negociadora (código número 28003715011982).

CONCLUSIÓN DEL SERVICIO:

En base al informe de justificación de la desproporción de la oferta de la empresa **CPI INTEGRATED SERVICES, S.A.**, la Subdirección de Servicio Generales, considera NO justificado el precio anormalmente bajo presentado por la empresa.

➤ GENERA CUATRO, S.L.

1. JUSTIFICACIÓN DE LA OFERTA ECONÓMICA:

La empresa divide su informe de justificación de la baja en CUATRO Puntos

- 1 OBJETO DE LA JUSTIFICACIÓN.
- 2 ALEGACIONES INICIALES.
- 3 CONDICIONES EXCEPTACIONALMENTE FAVORABLES PARA LA EJECUCIÓN.
- 4 CONCLUSIONES Y RATIFICACIÓN DE LA OFERTA.

1 OBJETO DE LA JUSTIFICACIÓN.

La empresa declara que el documento que presenta aporta la información necesaria para justificar la baja y que es una propuesta muy ajustada pero plenamente coherente.

2 ALEGACIONES INICIALES.

- La empresa Genera Quatro, S.L. alega que pertenece al grupo empresarial Gimeno y este hecho acredita la capacidad y solvencia de la oferta económica realizada.
- Genera expone que es una de las empresas del sector con mayor proyección a nivel nacional, reside en Valencia, cuenta con más de 250 trabajadores.
- La empresa considera este contrato un objetivo, como parte de su estrategia comercial.
- Genera declara asumir dentro de los Gastos de estructura generales o merma del beneficio industrial, la posible desviación que pudiera darse en los costes de ejecución del servicio.
- Genera informa de distintos contratos en la comunidad de Madrid, como de la previsión de obtener nuevos contratos con beneficio.
- La empresa hace referencia al informe 38/10 de la junta Consultiva de Contratación Administrativa para argumentar la disminución de coste generales e incluso beneficio industrial y obtener la adjudicación, reduciendo estos ingresos.
- Genera, expone la Resolución N.º 37/10 del tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales, relativa a admitir una evaluación conjunta de los distintos negocios de la empresa, para que desde esta perspectiva, pueda apreciarse que produce un resultado favorable.
- La empresa cita el Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales en su Resolución N.º 365/2014 para indicar que la amortización de determinados elementos, permiten un mejor ajuste de la oferta y se pueden tener en consideración en la justificación de la baja.
- La empresa atribuye otro ahorro crucial a su presencia en la Comunidad de Madrid con recursos Técnicos-humanos y recursos técnico-materiales de manera holgada.
- Genera cita el Art. 85.6 de RD 1098/2001 por el que se aprueba el Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, en el que se establece que la referida valoración de las ofertas y la evidente conexión entre la solvencia y la oferta presentada, debe atender a las diversas circunstancias que puedan concurrir en cada caso concreto.
- La empresa cita el Art. 152 del TRLCSP y al Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales para explicar que el objetivo de rechazar las proposiciones temerarias es garantizar la ejecución, evitando que la ejecución se frustre por la desproporción de la oferta, no cumpliéndose el fin institucional que persigue el contrato.
- Genera recuerda la Resolución 252/2012 y 92/2012 del Tribunal en la que se dice que no se trata de que la motivación sea exhaustiva o detallada, sino que basta con que sea suficiente para que los interesados puedan defender sus derechos e intereses. En tal sentido, el Tribunal Supremo considera "suficientemente motivados, conforme a reiterada doctrina jurisprudencial, aquellos actos apoyados en razones que permitan conocer los criterios esenciales fundamentadores de la toma de decisión, es decir, la «ratio decidendi» determinante del acto, sirviendo así adecuadamente de instrumento necesario para acreditar su conformi-

dad al ordenamiento jurídico administrativo aplicable y para facilitar a las partes la propia convicción sobre su corrección o incorrección jurídica, a efectos de los posibles recursos tanto administrativos como jurisdiccionales" (STS de 31 octubre 1995; RJ 1995\8545)."

- Genera establece que la justificación y argumentos aducidos, se basan en multitud de condiciones favorables y ahorros en la prestación del servicio, que deben ser más que suficientes para que la Mesa de Contratación, considere la oferta satisfactoria y viable.
- La empresa dice que ha realizado una oferta, lo mas eficiente posible, protegiendo su PLAN ESTRATEGICO, no solo preservando los servicios de infraestructuras que ya lleva, sino expansionando y creciendo.
- Genera establece, que en base a los datos detallados y exhaustivos que expone y va ha exponer sobre la justificación de la baja, considera suficientemente probado la viabilidad de su oferta económica desde un punto de vista técnico, económico-financiero y que se encuentra mas que justificados los costes esenciales e importe implicados en la ejecución del contrato.
- Genera se ratifica en la oferta presentada, justificando en el presente escrito los costes que le han llevado a la elaboración de dicha propuesta.

En todo este punto la empresa hace referencia en multitud de ocasiones, a cuestiones relacionadas con tribunales, reales decretos, sentencias y otros aspectos relativos al Derecho de contratos. Este ámbito es difícil de encajar en el estudio de los datos económicos que han llevado a dar una baja mediante un dato numérico que debe justificarse mediante un estudio económico básico a nivel de costes directos, mano de obra, maquinaria, materiales, indirectos, gastos generales, beneficio industrial que demuestre la viabilidad de la oferta realizada. Es imposible medir, cuantificar o relacionar aspectos estratégicos si no se detallan por parte de la empresa en su justificación.

3 CONDICIONES EXCEPCIONALMENTE FAVORABLES PARA LA EJECUCIÓN

3.1 IMPLANTACIÓN GEOGRAFICA:

- La empresa expone 40 años de experiencia en servicios de Mantenimiento, Instalaciones y Servicios.
- Genera pertenece al grupo Gimeno siendo su instaladora/mantenedora.
- Clara vocación al mantenimiento reforma, conservación integral de edificios e instalaciones.
- Cuenta con mas de 250 trabajadores y empresa colaboradoras.
- Esta implantada en las Comunidades de Madrid, Andalucía, Cataluña, Comunidad Valenciana y Castilla la Mancha. Por lo que tiene proximidad a las instalaciones objeto del contrato y almacenes, material y herramientas, así como personal directivo, técnico y administrativo.
- La empresa dice tener concentración de otros servicios similares o iguales en Madrid, lo que les permite gestionar de manera óptima los recursos a disposición del expediente, tanto en revisiones, como en el mantenimiento correctivo.
- Disponibilidad de personal para averías (Servicio de emergencia) e incrementos de carga de trabajo en preventivo o correctivo.

- Disposición de medios auxiliares, herramientas y equipos adicionales.
- Soporte de vehículos.

Es un argumento que no viene amparado por un dato medible, cuantificable o traducible a la baja ofertada, por tanto, no justifica el proceso de obtención de la baja ofrecida. Si la empresa aporta este argumento debe transformarlo directamente en la proporción que estime conveniente a su 38,5% de baja y 2.468.908,45€ con respecto a los 4.014.485,28 de licitación del contrato, dicho sin más explicación, ni aporte de estudio y repercusión en el esquema de gastos de la empresa, resulta injustificable y carente de base alguna, para explicar o al menos vislumbrar ahorros que hagan o permitan llegar a sus cifras finales.

3.2 EXPERIENCIA EN EL SERVICIO DE MANTENIMIENTO.

La empresa hace una relación de trabajos realizados para distintos organismos, tanto públicos como privados.

Más de 95% de estos trabajos responden a mantenimientos de instalaciones, bien de clima, térmicas, etc. Hay que recordar que el objeto de este contrato no son estas instalaciones, sino el apoyo al mantenimiento general de diversos edificios, que englobe obras de reforma, rehabilitación, conservación y mantenimiento que no son las descritas en la tabla anterior. Estos trabajos no son de características similares a las labores que se exigen en nuestro contrato, lo que indica falta de experiencia y conocimientos para la realización de obras de reforma, rehabilitación, conservación, etc., a tenor de lo manifestado en este informe, posiblemente la empresa ha realizado algunos de estos trabajos, pero no están en la tabla que aportan y plantean serias dudas sobre la falta de experiencia. Por tanto, el perfil de esta empresa no es el idóneo, ni el requerido para el objeto principal de nuestro contrato, en base a esta relación de trabajos y su experiencia derivada.

3.3 AHORRO QUE PERMITA EL PROCEDIMIENTO DE JECUCIÓN

3.3.1. CONDICIONES FAVORABLES POR CAPACIDAD DE COMPRAS PARA LOS MATERIALES.

- Genera dice adquirir materiales para instalaciones y medios auxiliares en óptimas condiciones y a precios muy competitivos, dado el volumen de compra y aplicación del rapel de cada suministro.
- La empresa dice disponer de un alto grado de solvencia económica, crucial para la buena gestión y contratación, en gran parte por su forma de pago, pertenencia al grupo Gimeno y posibilidades financieras. Esto repercute en la posibilidad de comprar directamente a fábrica y ser cliente directo y preferencial, debido al volumen de compra y condiciones de pago.

No ponemos en duda el argumento presentado por el licitador, pero para justificar la baja presentada, este argumento debe cuantificarse y repercutir en la proporción que el licitador declare para justificar la baja del 38,5% y 2.468.908,45€ con respecto a los 4.014.485,28 de licitación del contrato. No existe ningún parámetro que nos permita evaluar o justificar dicha baja, o si pone en riesgo el presente contrato.

3.3.2. CLASIFICACIONES Y CERTIFICADOS.

La empresa aporta una serie de clasificaciones y certificaciones

Todos los certificados expuesto pertenecen a una empresa que se dedica a Instalaciones, como se puede acreditar de los certificados mencionados. Este no es el perfil, ni los trabajos son de características similares a las necesidades objeto del contrato. No aportan absolutamente nada a la justificación de la baja temeraria. Es más, indica claramente un perfil de compañía que no se adapta en absoluto a lo indicado en el pliego de condiciones técnicas.

3.3.3. INNOVACIÓN Y ORIGINALIDAD DE LAS PRESTACIONES PROPUESTAS PARA PRESTAR LOS SERVICIOS O EJECUTAR LAS OBRAS

- Genera expone que dentro de su política comercial y de imagen tiene como prioridad la ejecución de servicios y obras emblemáticas dentro de la comunidad de Madrid, buscando trabajar con clientes de reconocido prestigio e instituciones Públicas.
- La empresa termina este punto, declarando estratégico la ejecución del presente contrato, debido a la imagen corporativa y publicidad empresarial, así como el aumento de la facturación anual.

Los argumento esgrimidos no son innovadores y tampoco originales. Son una declaración de intenciones que no explican los ahorros, ni el procedimiento operativo para dar como resultado la baja aplicada. Es imposible traducir estos argumentos, relacionando el importe de licitación de 4.345.516,80€ con el precio finalmente obtenido por la empresa de 2.672.529,73€ con una baja del 38.5%. Resulta complicado entender, sin un proceso lógico o matemático, de que forma influye la política comercial y de imagen en los números finalmente expuestos y que sirven para justificar la baja. Es imposible establecer una cuantificación de estos argumentos en la obtención de la baja.

3.3.4. POSIBLE OBTENCIÓN DE AYUDAS DEL ESTADO.

- Genera declara no haber recibido ninguna ayuda del estado que sea de aplicación al presente expediente y consecuentemente no se obtiene ningún beneficio por este concepto.

4 CONCLUSIONES Y RATIFICACIÓN DE LA OFERTA.

Genera reconoce y entiende el difícil momento de la coyuntura económica de la comunidad de Madrid e incluso a nivel nacional y sabe de la dificultad y esfuerzo para mantener la actividad y numero de empleados.

Todo esto les ha llevado a ajustar al máximo su oferta, sin renunciar a la calidad del servicio, fruto de la experiencia y dedicación, así como de la planificación y estudios para la valoración de los costes de servicio.

En ningún momento se han recortado los costes derivados de la prestación del servicio. El ajuste económico se ha realizado renunciando a una parte de nuestro beneficio industrial.

La empresa declara como objetivo principal la satisfacción en el servicio y renuncia al margen comercial que podría tener, pero ajustando al máximo sus aspiraciones económicas.

Finalmente Don Enrique Julio Martínez Redondo, como representante y apoderado de la empresa Genera Quatro, S.L., ratifica la oferta presentada.

CONCLUSIÓN DEL SERVICIO:

En base al informe de justificación de la desproporción de la oferta de la empresa Genera Cuatro, S.L., la Subdirección de Servicio Generales, considera NO justificado el precio anormalmente bajo presentado por la empresa.

GARCÍA GALA
JUAN ANTONIO
- 00822029D
AUTH

Firmado digitalmente
por GARCÍA GALA
JUAN ANTONIO -
00822029D AUTH
Fecha: 2023.03.24
14:28:40 +01'00'

Fdo.: Juan Antonio García Gala
Responsable de obras y mantenimiento
de Servicios Generales

ARROYO
ORTIZ
SERGIO
JESUS -
50840250S
FIRMA

Firmado
digitalmente por
ARROYO ORTIZ
SERGIO JESUS -
50840250S FIRMA
Fecha: 2023.03.24
21:04:33 +01'00'

Fdo.: Sergio Jesús Arroyo Ortiz
Subdirector de Servicios Generales