

Exp.: A/OBR-001353/2024

OBRAS DE REHABILITACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DEL MURO PERIMETRAL DE VALLADO Y SUS REVESTIMIENTOS, EN LAS INSTALACIONES DEPORTIVAS DE SAN VICENTE DE PAÚL

Importe de Licitación (sin IVA): 86.755,71 €

Importe de adjudicación propuesto por PAFER DECORACIÓN S.L. (sin IVA):
63.575,73 €

INFORME TÉCNICO SOBRE LA JUSTIFICACIÓN DE LA VALORACIÓN DE LA OFERTA Y CONDICIONES DE LA PROPUESTA DE LA EMPRESA PAFER DECORACIÓN S.L. EN RELACIÓN CON LA PRESUNCIÓN DE BAJA DESPROPORCIONADA PARA EL CONTRATO DE OBRAS REFERIDO.

1. ANTECEDENTES

El objeto de este informe es el análisis de la justificación y consideraciones de la oferta de valor anormal o desproporcionado presentada por la empresa licitadora PAFER DECORACIÓN S.L., de acuerdo con lo preceptuado en la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, (LCSP en adelante) a los efectos de determinar si es conveniente adjudicar a la misma la citada obra, a pesar de incurrir en valores anormales o desproporcionados. Conforme a lo acordado en la mesa de contratación del día 5 de abril de 2024, mediante el cual se requería justificación por presunta baja temeraria a la empresa PAFER DECORACIÓN S.L. el licitador ha presentado un documento con la justificación de la valoración de su oferta y condiciones para el mencionado contrato de obras.

2. ANÁLISIS DE LA DOCUMENTACIÓN JUSTIFICATIVA PRESENTADA POR EL LICITADOR

Se emite el presente informe para valorar la citada oferta en lo referente a los aspectos técnicos y alcance de la misma, siguiendo la organización establecida por el licitador en el documento de justificación.

2.1 Aspectos tenidos en cuenta por el licitador con objeto de justificar la oferta.

El licitador alude a una serie de justificaciones que se detallan a continuación:

- En primer lugar, que se trata de una: *“empresa especializada y con una gran experiencia en servicios de pintura, mantenimiento y conservación, desarrollando trabajos tanto para constructoras de obra civil como para entidades públicas y que esta dilatada experiencia nos permite conocer con exactitud las exigencias del tipo de servicios a realizar, para ajustar con precisión los costes y la oferta, posibilitando la reducción de los plazos de ejecución de los trabajos.”*

Aquí la empresa adjudicataria da una serie de razones genéricas y hace una descripción de la empresa. Se entiende que son motivos muy generales que no explican en qué ayudan estos conceptos a justificar la bajada en los precios.

- Continúa diciendo que: *“Consideramos que el tiempo es un elemento vital para la ejecución de las obras y su planificación, y por ello nos comprometemos a asignar los equipos necesarios para que la duración del servicio se reduzca lo máximo posible”.*

En este caso lo que la licitadora intenta justificar es la utilización de los tiempos como parte que ayuda en la bajada del precio de licitación que ofertan, pero esta parte está contemplada como criterio de adjudicación y se califica con hasta 15 puntos por la reducción del plazo en 10 días hábiles. Por lo tanto, una reducción en los plazos más allá de la ofertada, teniendo en cuenta que la obra tiene una duración estimada de 3 meses, ni tiene cabida ni aporta nada a la hora de reducir costes.

- También indica que: *“Soluciones técnicas adoptadas y condiciones excepcionales favorables. Las condiciones son muy favorables con los proveedores, lo que supone un ahorro importante en el precio de los materiales, y ello por la confianza que generamos en los mismos, tanto por la experiencia como por el volumen de servicios. Se adjunta contrato firmado.”*

En este caso se entiende que este factor de *“condiciones muy favorables con los proveedores”* podría ayudar, como así se refleja en el Capítulo 3 del presupuesto, el dedicado a pinturas, donde se refleja una bajada de 2.766,29 €. (El licitador adjunta una lista de precios con sus descuentos en pinturas). Sin embargo, no hay lista de precios ni justificación de los mismos en los capítulos 1, 2 y 4 que son los que ofrecen diferencias más grandes respecto al presupuesto del proyecto (1.091,66 Cap.1, 4.300,83 Cap.2 y 1270,67 Cap.4)

- Reseñando también que: *“El respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral. Disponemos de un personal especializado en el cumplimiento de obligaciones medioambientales, sociales y laborales, con una alta estabilidad de plantilla (más de 50% de contratos indefinidos).”*

Entendemos que contar con personal especializado en el cumplimiento de obligaciones medioambientales, sociales o laborales no justifica de ningún modo la bajada en la oferta propuesta.

- Por último, la empresa licitadora presenta un estudio de precios desglosados y justifica la oferta en función de los siguientes factores:
 - *Los recursos humanos con los que cuenta, sin necesidad de hacer subcontratas.*
 - *Modelo de trabajo eficiente y sostenible.*
 - *Capacidad financiera de la empresa.*
 - *Los ventajosos acuerdos con proveedores para la compra de materiales.*

- Disponemos de un descuento adicional por rappel de un proveedor de pinturas.
- Bajo nivel de gastos generales.

En la justificación de la oferta anormalmente baja presentada por el licitador se hace mención como causa de la bajada de precios al “bajo nivel de los gastos generales” determinando, de esta manera, su existencia. No obstante, en ningún momento de la justificación se determina su coste o porcentaje, dando lugar a una discordancia entre la afirmación y la ausencia de determinación.

La reducción o incluso la eliminación de gastos generales o beneficio industrial no supone por sí mismo la inadmisión de la oferta considerada anormalmente baja. No obstante, en el presente supuesto, atendiendo a los elementos enunciados en los párrafos anteriores y, la ausencia de determinación de los gastos generales cuando se hace referencia a ello, lleva concluir la no justificación de la oferta.

3. CONCLUSIÓN

Considerando lo anteriormente expuesto, se estima que, tras haberse procedido a un análisis exhaustivo y detallado de la justificación aportada por el licitador, los argumentos esgrimidos en su documento no terminan por demostrar las circunstancias, cálculos, precios, costes, planificaciones etc. que le permitirían afrontar las obras con plena solvencia y capacidad.

Se ha hecho referencia en el presente informe, a la utilización de argumentos generales en la justificación aportada por el licitador que restan claramente credibilidad a la misma.

Por todo cuanto antecede, dado que los argumentos valorados por esta Área Técnica generan incertidumbre y no permiten clarificar y acreditar la oferta económica anormalmente baja a los efectos de la LCSP, **se propone desestimar la propuesta de la empresa PAFER DECORACIÓN S.L.** en relación con el expediente de contratación referenciado.

En Madrid, a la fecha de la firma digital
El JEFE DE ÁREA DE OBRAS DE LA
SUBDIRECCIÓN GENERAL DE INSTALACIONES DEPORTIVAS

Firmado digitalmente por: VILLALÓN ESQUINAS MIGUEL
Fecha: 2024.04.25 10:17

Fdo.: MIGUEL VILLALÓN ESQUINAS