



AREA: Infraestructuras
OBRAS: “*Construcción de la Vía Verde del Chicharra, t. m. de Cieza*”
ASUNTO: Licitación. Informe sobre la justificación de ofertas en presunta temeridad
SOLICITUD: Mesa de Contratación de las obras.

INFORME SOBRE JUSTIFICACION DE OFERTAS

I. Objeto del presente Informe.

Identificadas por la Mesa de Contratación de las obras de “*Construcción de la Vía Verde del Chicharra. Tramo t.m. de Cieza*” las 4 ofertas más bajas como presuntamente desproporcionadas, o anormalmente bajas, y solicitada en trámite de audiencia la justificación de la viabilidad de las mismas, en los términos del artº 149 LCSP, se procede a informar técnicamente sobre las justificaciones recibidas.

Las ofertas en presunción de anomalía y de las que se ha pedido justificación son las siguientes:

Nº	Empresa	Oferta (€)	Umbral de presunta temeridad	Diferencia
1	CONSTRU ARCHENA S.L.	654.350,00	695.753,33	-41.403,33
2	IMPRESA LUIGI NOTARI SPA	686.097,00	“ “	-9.656,33
3	ECOCIVIL ELECTROMUR GE S.L.	690.142,30	“ “	-5.611,03
4	PAVASAL EMPR. CONSTR. S.A.	692.932,91	“ “	-2.820,42

II. Análisis de la justificaciones recibidas.

Sólo se ha recibido documentación “justificativa” de dos de las ofertas en presunta temeridad, de IMPRESA LUIGI NOTARI SPA, y de PAVASAL EMPRESA CONSTRUCTORA S.L.:

1. IMPRESA LUIGI NOTARI SPA.-

Esta empresa justifica la oferta presentada en base fundamentalmente a dos planteamientos, por una parte la solvencia de la empresa, tanto económica como técnica, y por otra la acreditación de la credibilidad de la oferta mediante la aportación de sus precios de obra y las ofertas obtenidas de posibles proveedores y subcontratistas.

- a) **Solvencia de la empresa.-** La empresa aporta “justificación” de su solvencia económica mediante una declaración de volumen de negocio (con 43,3 mill. en 2018), y de la solvencia técnica mediante dossier explicativo de la experiencia de la



empresa, su implantación en España, el equipo de trabajo que en principio asigna a la obra (gerente, jefe de obra y encargado), y una pormenorización de trabajos similares realizados.

Al respecto indicar que la solvencia no es un criterio a considerar en este caso. En la licitación ya se acredita la solvencia necesaria por parte de las empresas, y las circunstancias de empresa "solvente" con buena relación con proveedores, que puede propiciar la consecución de mejores precios, no se acredita realmente por parte del licitador y, en todo caso, no supondría realmente una "ventaja" diferenciadora en favor de una mejor oferta, ya que entendemos como normal o dentro de la media del mercado el que se pueda dar esta situación. Tampoco el hecho que se menciona de que una posible pérdida en esta obra no supondría inconveniente significativo para la empresa puede ser considerado como justificativo; cabe indicar que ésto además es contrario al principio de competencia leal.

- b) Justificación de la oferta.- La empresa presenta una justificación económica de la oferta en base a sus costes y los presupuestos/ofertas de proveedores y posibles subcontratas.

Para ello aporta un análisis de costes directos (mano de obra, maquinaria, materiales), de coste de partidas en base a presupuestos de terceros, de costes indirectos (solo jefe de obra), gastos generales (le sale sólo un 6 %), y beneficio industrial (que fija en el 1 %, -para favorecer su consolidación en el territorio español-).

También aporta la descomposición de los precios de obra aplicados, el presupuesto calculado con esos precios, y un anexo con los presupuestos y ofertas obtenidas de posibles proveedores y subcontratistas.

Al respecto cabe indicar lo siguiente:

1) La mejora de los precios de proyecto está basada sobre todo en la modificación de los rendimientos tanto de personal como de maquinaria, lo que no se acredita (ni se puede) de forma fiable. Los rendimientos aplicados son demasiado altos, en muchos caso muy por encima de proyecto, y hay que tener en cuenta además que no hay propuesta técnica o procesos constructivos significativamente distintos, novedosos o que conlleven ventajas diferenciales en relación al resto de licitadores. Cabe mencionar, como ejemplo, algunos casos:

-Para realizar 1 m2. de suelo estabilizado in situ con polímero, cemento y aporte de material, se han considerado 0,3 minutos de peon (5 veces menos que proyecto), lo que técnica y funcionalmente no se considera posible.

-Para la misma unidad anterior, se emplea la motoniveladora y el rodillo vibrante por tiempo de sólo 7 segundos (5 veces por debajo de proyecto), lo que no se considera viable para una correcta ejecución, teniendo en cuenta además que hay que considerar algunos tiempos "muertos" de la maquinaria.

-Para 1 m3. de terraplén se incluye 0,3 minutos de peón, y lo mismo de máquina retrocargadora. Ambas cosas se consideran no reales para una correcta ejecución.





-Para ejecutar 1 m2. de acondicionamiento de camino existente se han considerado 0,06' (3,6 segundos) de camión cisterna, y 0,15 minutos (5 veces menos que proyecto) de motoniveladora. Esto se entiende que no refleja la necesidad real.

2) Muchas de las ofertas de posibles proveedores o subcontratas (estructura metálica, suelo estabilizado, cemento, áridos, barandillas,...) no llevan rúbrica alguna. Muchas además tienen vigencia de sólo 30 días. Esto genera lógicas incertidumbres.

3) Algunas unidades no responden a los requisitos o cualidades del proyecto, como la mezcla bituminosa (AC11, y en proyecto AC8), o los bancos de madera (de 1,75 en lugar de 2 m. de proyecto).

4) Se incluyen rebajas en algunas partidas sin aportar justificación alguna (pérgolas, plantaciones,..).

5) No se han considerado desbroces y acondicionamiento de caminos de acceso para la pasarela metálica (que el posible subcontratista excluye expresamente).

6) No se han tenido en cuenta los costes de trabajos necesarios que el posible subcontratista de las mallas para contención de taludes excluye expresamente y asigna al contratista (preparación terreno, suministros, recinto almacén, retirada de productos de perforación y sobrantes).

7) En los costes indirectos sólo se ha considerado el Jefe de obra, por lo que se echa en falta al menos:

- El coste del encargado que se menciona en la oferta (en la parte de solvencia).
- Costes de cartelería, de señalización, balizamiento, vigilancia o protección de las obras. Por la tipología, en este caso resulta especialmente importante.
- Costes de autorizaciones (Carreteras, CHS).
- Imprevistos.

8) En cuanto al recorte del beneficio al 1 %, indicar que ésta efectivamente es una posibilidad para los licitadores, pero que en este caso supone un riesgo especial ya que, no habiendo considerado además algunos costes, excluye la posibilidad de asumir cualquier riesgo, circunstancia adversa o imprevistos en la ejecución de las obras.

2. PAVASAL EMPRESA CONSTRUCTORA S.A.-

Esta empresa se limita a ratificar su oferta presentada, en los términos de *"..exponemos que las razones que motivaron nuestra baja han sido nuevamente revisadas, y creemos oportunos el ratificarnos en nuestra proposición económica inicial, ya que no hemos encontrado error, ni motivo para su inadecuado cumplimiento"*.

III. Conclusiones.

Vista por tanto la documentación aportada, cabe concluir, en relación a la oferta de EMPRESA LUIGI NOTARI SpA, que:

-En cuanto a las condiciones de la oferta que sean susceptibles de determinar el bajo nivel del precio o costes de la misma (el ahorro que permita el método de





Región de Murcia
Instituto de Turismo

Avda. Juana Jugán, 2
Edificio CCT
30006 Murcia

Infraestructuras
T. 968 277 699 / 734
F. 968 357 731
murciaturistica.es

construcción, las soluciones técnicas y condiciones excepcionalmente favorables, la innovación y originalidad de soluciones propuestas...), no se ha aportado ningún valor o condición favorable que pueda resultar justificativa.

-En cuanto a la argumentación explicativa de los costes considerados, no resulta suficientemente correcta y completa, por lo que no puede considerarse justificativa de la fiabilidad de la oferta.

Y en relación a la oferta de PAVASAL EMPR. CONSTR. S.A., cabe indicar que no se aporta justificación alguna.

Por tanto, atendiendo a todo lo antedicho, hay que concluir que **NO se puede considerar justificada** ninguna de las ofertas en presunción de temeridad.

Murcia, a fecha de la firma electrónica
El Jefe de Área de Infraestructuras,
Juan Pedro Marín Fernández

16/12/2019 09:58:49

MARIN FERNANDEZ, JUAN PEDRO

Esta es una copia auténtica imprimible de un documento electrónico administrativo archivado por la Comunidad Autónoma de Murcia, según artículo 27.3.c) de la Ley 39/2015. Los firmantes y las fechas de firma se muestran en los recuadros. Su autenticidad puede ser contrastada accediendo a la siguiente dirección: <https://sede.carm.es/verificardocumentos> e introduciendo el código seguro de verificación (CSV) CARM-56401a50-11e2-197e-3e7-a-005056946280

