

**INFORME SOBRE LA JUSTIFICACIÓN ENTREGADA POR LAS  
EMPRESAS QUE HAN INCURRIDO EN BAJA TEMERARIA EN EL  
CONCURSO PARA LA CONTRATACIÓN DEL SUMINISTRO DE  
CALDERAS DE GAS DE CONDENSACIÓN Y ELEMENTOS  
ASOCIADOS PARA RENOVAR LAS SALAS DE CALDERAS EN 9  
COLEGIOS PÚBLICOS.**



**Para:**

**SERVICIO DE EDUCACIÓN**

**Y**

**ÁGENCIA ENERGÉTICA MUNICIPAL DE VALLADOLID (AEMVA)**

**AYUNTAMIENTO DE VALLADOLID**



# **Índice General**

## **1. COMENTARIOS PREVIOS.**

- 1.1. ANTECEDENTES.
- 1.2. CRITERIOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PPT.
- 1.3. INFORMACIÓN REQUERIDA PARA LA JUSTIFICACIÓN DE BAJA.
- 1.4. EVALUACIÓN DE LA JUSTIFICACIÓN.

## **2. JUSTIFICACIÓN EULEN S.A.**

- 2.1. JUSTIFICACIÓN DE EMPRESA. EULEN
- 2.2. JUSTIFICACIÓN EXPERIENCIA. EULEN
- 2.3. JUSTIFICACIÓN SOLUCIÓN TÉCNICA Y ECONÓMICA. EULEN

## **3. JUSTIFICACIÓN TAHE S.L.**

- 3.1. JUSTIFICACIÓN DE EMPRESA. TAHE
- 3.2. JUSTIFICACIÓN EXPERIENCIA. TAHE
- 3.3. JUSTIFICACIÓN SOLUCIÓN TÉCNICA Y ECONÓMICA. TAHE

## **4. JUSTIFICACIÓN J. PORRO E HIJO S.L.**

- 4.1. JUSTIFICACIÓN DE EMPRESA. J. PORRO E HIJO S.L.
- 4.2. JUSTIFICACIÓN EXPERIENCIA. J. PORRO E HIJO S.L.
- 4.3. JUSTIFICACIÓN SOLUCIÓN TÉCNICA Y ECONÓMICA. J. PORRO E HIJO S.L.

## **5. CONCLUSIONES.**

# **1. COMENTARIOS PREVIOS.**

## **1.1. Antecedentes.**

Este informe es elaborado por D. Juan Represa Marcos, Ingeniero Técnico Industrial, nº de colegiado 3.308 del COGITIVA. y se realiza a petición del Servicio de Educación del Ayto. de Valladolid y de la AEMVA (Agencia Energética Municipal de Valladolid). Lógicamente se ciñe al pliego de prescripciones técnicas para la contratación de calderas de gas de condensación y elementos asociados para renovar las salas de calderas de 9 colegios públicos, Expte. SE 29/2017, al tratarse de un técnico industrial.

Tiene por objeto evaluar las justificaciones presentadas por las empresas a las que les ha sido requerida por la Mesa de Contratación determinada documentación, al haber incurrido en el presente concurso en baja anormal y desproporcionada, así como determinar la viabilidad de las soluciones propuestas en dichas justificaciones.

## **1.2. Criterios para la elaboración del PPT.**

El pliego se ha prescrito, según directrices del Ayuntamiento, con la finalidad de dotar a las salas de calderas de equipos de calidad y un alto nivel en la ejecución de los trabajos, con la intención de lograr la máxima eficiencia energética posible en la instalación, que tengan una larga vida y un sencillo mantenimiento. Para realizar un buen trabajo, el adjudicatario necesita un presupuesto mayor, tanto para compra de equipos, pago de mano de obra, un beneficio aceptable o para atender cualquier imprevisto. Si se acude a un concurso con un beneficio del 4%, la más mínima incidencia puede producir entrar en pérdidas económicas.

Aunque es más complejo y depende de varios factores, el P.E.M que aparece en el pliego para cada partida se podría desglosar en tres partes:

- ✓ Coste equipos: 50-65 % del P.E.M.

- ✓ Coste Mano de obra: 15-25 % del P.E.M.
- ✓ Beneficio: 15-25 % del P.E.M.

Hay equipos de poco coste, pero que necesitan mucha mano de obra y producen un alto beneficio, si se sabe hacer bien. En otras ocasiones, equipos muy caros serán muy fáciles de montar pero dejan un buen margen. Hay muchas opciones, pero básicamente todas las partidas del pliego se mueven en esos márgenes, que creo son los lógicos según mercado para este Pliego.

### **1.3. Información requerida para la justificación de baja.**

Es importante aclarar cual es el requerimiento de la Mesa de Contratación basado en el artículo 152 de la Ley de Contratos del Sector Público. Se pide a cada empresa: “que justifique la valoración de la oferta y precise las condiciones de la misma, en particular en lo que se refiere al **ahorro que permita el procedimiento de ejecución del contrato, las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables** de que disponga para ejecutar la prestación”.

Estas son las condiciones inclusivas, es decir, las que han de justificar la baja temeraria.

Posteriormente se avisa, como queda reflejado en el PCAP en su apartado H.1.1 que no se aceptará ninguna justificación que vulnere las disposiciones relativas a la protección del empleo y las condiciones de trabajo vigentes en el lugar en que se vaya a realizar la prestación.

Esta condición es exclusiva, tanto para los que están en baja temeraria como para los que no. Simplemente se avisa con mayor insistencia que no pueden reducir gastos en esta partida.

Sin embargo, parece que las empresas requeridas se han preocupado más en justificar el cumplimiento del convenio colectivo que de aportar soluciones técnicas y económicas que hagan viable y creíble su oferta.

## **1.4. Evaluación de la justificación.**

Para poder evaluar las justificaciones, una vez estudiada la documentación presentada por las empresas, vamos a diferenciarlas en tres grupos, aunque el conjunto global será el que nos dé la conclusión o no, de viabilidad.

### **a) Justificación de empresa:**

Se refiere a la capacidad de la empresa que por su volumen, categoría, estrategia comercial y de personal, disponibilidad de medios técnicos y humanos, acuerdos con proveedores, etc... puede afrontar la oferta con algunas condiciones más ventajosas.

### **b) Justificación experiencia:**

Obras similares realizadas satisfactoriamente. Es decir, que se hayan abordado con una baja similar y que el cliente expida un certificado de buena ejecución.

### **c) Justificación solución técnica y económica:**

Este apartado es único para cada lote. La empresa debe argumentar que equipos va a instalar, con su coste de mercado, coste de mano de obra y beneficio esperado si es que se contempla.

Si va a utilizar alguna técnica novedosa u organización de los trabajos que abarate costes o cualquier otra circunstancia técnica que no incumpla el PPT ni la Normativa Vigente.

## **2. JUSTIFICACIÓN EULEN S.A.**

La empresa Eulen S.A. presenta un hoja de informe donde se ratifica íntegramente en la oferta para el Lote 1, considerándola viable.

### **2.1. Justificación de empresa. EULEN**

Se limita a relatar y describir el volumen y capacidad de la empresa en trabajos de esta índole, pero sin aportar ninguna cifra, ni acuerdo concreto con proveedores ó empresas, disponibilidad concreta de medios técnicos y humanos, etc.

### **2.2. Justificación experiencia. EULEN**

Aunque hace referencia a trabajos realizados para el Ayuntamiento de Valladolid, no aporta relación de obras, ni si se han ejecutado después de incurrir en baja temeraria.

Cierto es que, a título personal, la obra realizada por EULEN en el concurso de renovación de calderas del 2016 del que fui coordinador y supervisor de su ejecución, la calidad y compromiso de EULEN fue muy satisfactoria.

### **2.3. Justificación solución técnica y económica. EULEN**

No aporta ningún tipo de documentación.

### **3. JUSTIFICACIÓN TAHE S.L.**

La empresa TAHE S.L. presenta un informe para cada uno de los cinco lotes y un documento de anexos con una relación de contratos similares, certificados de buena ejecución y cartas de compromisos de proveedores, en base a los cuales solicita que se validen sus ofertas iniciales.

#### **3.1. Justificación de empresa. TAHE**

Se limita a relatar y describir el volumen y capacidad de la empresa en trabajos de esta índole, pero sin aportar ninguna cifra, aunque si concreta y presenta acuerdos genéricos de colaboración con algún proveedor o subcontrata de reconocido prestigio.

#### **3.2. Justificación experiencia. TAHE**

Presenta una relación de más de 100 instalaciones ejecutadas en los 20 últimos años, pero en ninguna de ellas se refleja el presupuesto ó si fueron adjudicadas en situación de baja temeraria. Les acompañan certificados de buena ejecución que adolecen de las mismas faltas.

Varias de las obras presentadas en esta relación son propiedad del Ayuntamiento de Valladolid, con lo cual puede comprobar el grado de calidad y satisfacción alcanzado.

Cierto es que, a título personal, la obra realizada por TAHE en el concurso de renovación de calderas del 2016, como supervisor de su ejecución, es la única pendiente de entrega de documentación.

### **3.3. Justificación solución técnica y económica. TAHE**

No presenta una relación detallada de equipos a instalar con su correspondiente valoración económica, aunque si adjunto una lista de 5 marcas de materiales y equipos de alta calidad que incluye en su oferta para cada lote.

Sólo incluye cálculos de los costes de mano de obra, excesivamente baratos para la antigüedad y calidad de su plantilla e incluso para los precios de mercado. También el número de horas adjudicadas a cada lote son inferiores a lo que la experiencia nos dicta.

Tampoco justifica los costes imputados a las subcontratas.

## **4. JUSTIFICACIÓN J. PORRO E HIJO S.L.**

La empresa J. PORRO E HIJO S.L. presenta un informe genérico para todos los lotes con un anexo para cada colegio con el desglose de materiales y su valoración económica en base al cual considera justificada la viabilidad de las ofertas presentadas.

### **4.1. Justificación de empresa. J. PORRO e HIJO S.L.**

Siguiendo el cuadro de características particulares, describe punto por punto que su empresa cumple con los requisitos exigidos en cada uno de ellos, siendo preceptivo aún no habiendo incurrido en baja temeraria.

Pero no justifica que la empresa tiene, por su volumen, organización o disponibilidad de medios, capacidad para afrontar las ofertas con condiciones más ventajosas. No aporta ninguna cifra, ni acuerdo concreto con proveedores ó empresas, disponibilidad concreta de medios técnicos y humanos, etc.

### **4.2. Justificación experiencia. J. PORRO e HIJO S.L.**

No aporta referencias de trabajos realizados, para entidades públicas o privadas, ni si se han ejecutado después de incurrir en baja temeraria.

Cierto es que, a título personal, la obra realizada por FUSIONA en el concurso de renovación de calderas del 2016 del que fui coordinador y supervisor de su ejecución, y subcontratada a J. Porro e Hijo fue ejecutada en términos correctos.

### **4.3. Justificación solución técnica y económica. J. PORRO e HIJO S.L.**

Elabora un desglose económico de todas las partidas para cada una de las salas de calderas, aunque a diferencia del PPT, valora la mano de obra en una partida exclusiva.

No describe marcas o soluciones técnicas concretas de ningún tipo., con unos costes inferiores a los de mercado, para las calidades que se prescriben en el pliego técnico, así como se obvian o disminuyen las cantidades de algunas partidas. Valgan algunos ejemplos:

- Cuadros eléctricos a renovar siendo obligatoria su sustitución.
- Precios de calderas con más de un 55% de descuento sobre PVP.
- Proyecto y dirección de obra de una sala de 700 kW por 800 €
- Contabilizar un extintor y puerta cortafuegos para cada sala, siendo necesarios según normativa, dos de cada uno.

## 5. **CONCLUSIONES.**

A mi buen entender y desde mi máximo respeto a las empresas implicadas, tras evaluar las justificaciones presentadas, por haber incurrido en baja temeraria, no se encuentra para ninguno de los lotes, argumentos que permitan creer que se dan las condiciones excepcionalmente favorables para garantizar la viabilidad de la ejecución de las instalaciones con esos presupuestos.

Y así lo firma a los efectos oportunos, en Valladolid a 17 de enero de 2018.

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized loop followed by a smaller, more intricate flourish.

Fdo.: Juan Represa

