INFORME SOBRE VIABILIDAD DE OFERTA ECONÓMICA ANORMAL O DESPROPORCIONADA PRESENTADA EN LA LICITACIÓN DEL CONTRATO EL SUMINISTRO DE PÓRTICO GRÚA AUTOMOTOR PARA EL PUERTO DE CONIL DE LA FRONTERA (COP21400). EXP CONTR 2021 0000538925

ANTECEDENTES

El 3 de septiembre del 2021, tuvo lugar, en mesa de contratación, la apertura de ofertas para la contratación del expediente del encabezamiento, resultando la existencia de la anormalidad en la oferta del licitador **INDUSTRIAS ELECTROMECÁNICAS GH, SA** por lo que se solicitó a dicho licitador que justificase su oferta para valoración de viabilidad del suministro de la Agencia Pública de Puertos de Andalucía.

ANÁLISIS DE LA JUSTIFICACIÓN

El artículo 149, Ofertas anormalmente bajas, de Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, establece: *"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."*

En base a lo anterior y a lo presentado por el licitador el 21 de septiembre, se extrae de su informe lo siguiente:

1.- Tener capacidad para la correcta ejecución del contrato basado en:

.- Plantilla de trabajadores disponibles en España cercana a los 300 trabajadores.
.- Plantas productivas en el País Vasco, Navarra y Andalucía
.- Capacidad productiva semanal estimada en 70 grúas puente estándar, 40 polipastos, 2 pórticos, 1 grúa especial y ½ pórtico automotor.
.- Tener un histórico de fabricación de más de 310 pórticos automotores en 35 años.
.- Ultimas referencias de ventas de pórticos grúas automotores de la mismo capacidad de carga con precios similares a lo ofertado por dicho licitador en la presente contratación. Como anejo se muestra la adjudicación del contrato del pórtico de Hondarribia por Euskadiko Kirol, Portua SA donde obtienen un 97,13 puntos con una puntuación de 14,63 sobre 15 en el apartado técnico.

2.- En lo referido al desglose de costes en los que incurre para poder suministrar el nuevo equipo en Conil de la Frontera (Cádiz), se indica:

.- Presenta un reparto de costes según las diferentes unidades que conforman la fabricación, montaje, entrega y postventa con los siguientes porcentajes:

.- Ingeniería, para modificar el diseño del equipo para ajustarse a las prescripciones del pliego y de las mejoras ofertadas por el fabricante. Representa el 1,04% del coste total.

C/ Pablo Picasso, 6
41018 Sevilla

T- 955 00 72 00
info@puertosdeandalucia.es

Es copia auténtica de documento electrónico

.- Compras, se detallan los costes por partidas desde la estructura, la elevación hasta la instalación eléctrica. Representa el 49,23 % del total

.- Fabricación, incluye el ensamblado de la estructura, el montaje mecánico, hidráulico y eléctrico del equipo. Representa el 22, 11% del total

.- Acabado, se refiere a la pintura, montaje de accesorios y la inspección del equipo previa a su envío. Representa el 4,93 % del total

.- Transporte, se refiere al envío del pórtico nuevo así como la retirada del existente hacia fábrica. Representa el 5,69 % del total.

.- Instalación y puesta en marca, se incluye en esta partida la mano de obra del montaje mecánico, hidráulico y eléctrico del equipo, los medios materiales necesarios para dicho montaje, la puesta en marcha del equipo así como las revisiones periódicas y la ampliación de la garantía. Representa un 17 % del coste total.

.- Aporta, como justificación a los valores anteriores, valoraciones de los elementos más significativos del futuro equipo desde el propio motor de combustión interna, bombas hidráulicas, ruedas, cabrestantes de elevación, cables de elevación, eslingas y pistones hidráulicos.

.- Declara que el margen bruto del beneficio de la fabricación, entrega y postventa del equipo supera el 3,5% de los costes.

3.- En lo referido a la recompra del equipo, el licitador expone los costes asociados a la restauración del equipo y la obtención de un margen bruto sobre la venta de entre el 40 y 50%, que se sumaría al beneficio obtenido en la venta del equipo nuevo.

Entre sus argumentaciones están el conocimiento del estado actual del equipo así como las últimas reparaciones de él como consecuencia de haber sido adjudicatarios de varios contratos anteriores bien como proveedor bien como suministrador. También indica que poseen en stock material que pudiera ser utilizado en la reparación del equipo lo que facilitaría la recuperación económica de la inversión en stock por la incorporación a la máquina.

4.- Ahondando en la reducción de los costes de fabricación del equipo nuevo por soluciones técnicas adoptadas y condiciones favorables para ejecutar el suministro, el licitador traslada lo siguiente:

.- Que al disfrutar de una gran experiencia en la fabricación de estos equipos y de medios de diseño en 3D avanzados así como de una gran estandarización en los propios equipos como en sus componentes, reducen los días de ingeniería para el desarrollo del producto a un periodo inferior a 3 días.

.- Que la disponibilidad de una planta en Alsasua con gran capacidad de almacenamiento de chapa para la producción de la estructura resistente como en los elementos portantes de determinados componentes, les permite reducir costes así como no depender de las fluctuaciones del mercado y de los proveedores.

Además de esto, disponen de otra planta de corte de chapa en Bakaikua con equipos que permiten un buen aprovechamiento de la chapa con la consiguiente reducción de desechos o recortes. Además, en dicha planta disponen de equipos para la soldadura

Es copia auténtica de documento electrónico

semiautomática que reducen tiempo y mejoran el proceso, permitiendo un mayor valor añadido que repercuten en el margen bruto de la operación.
.- Al respecto de la compra de componentes para el pórtico, el licitador indica que son muy competitivos al tener suministradores con referencias de muchos de los componentes que utilizan para los equipos que producen, favoreciendo la reducción de costes por volumen de compra .
.- Finalmente, enumera otras tareas comprendidas en el suministro como son la logística, el montaje y puesta en marcha así como el mantenimiento postventa, en las cuales también hay una reducción de costes por el número de unidades en venta y en mantenimiento, lo que permite centralizar la logística a nivel nacional así como centralizar las actividades de montaje y mantenimiento postventa en delegaciones cercanas a los domicilios de los clientes.

Dentro de su exposición, el licitador menciona innovaciones en su equipo como son ruedas macizas, incluidas en el pliego, electrónica robusta y reductoras de diseño propio con mayor coeficiente, así como respecto a las obligaciones que resultan aplicables en materia medioambiental, social o laboral que no añaden nada a la justificación de la presunción de anormalidad.

En sus conclusiones, además de redundar en haber justificado la presunción de anormalidad ; de que los costes presentados provienen de la experiencia del mercado y del producto; de la diferenciación e innovación tecnológica y sinergias del grupo, y del mayor margen comercial que pueden sacar por la venta del equipo reacondicionado de Conil, han expuesto que al quedarse los otros licitadores en el entorno del presupuesto de licitación el riesgo de quedar en anormalidad es muy superior.

Al respecto de los argumentos expuestos por el licitador, el responsable del contrato concluye lo siguiente:

.- Que dispone de capacidad sobrada tanto técnicamente como materialmente para la correcta ejecución del contrato en base a:
.- La plantilla que dispone la entidad.
.- Las diferentes plantas industriales puestas a disposición del contrato.
.- La capacidad productiva semanal que declara que supera en creces la necesaria para la ejecución del contrato.
.- A su distribución de puntos de servicios técnicos.

.- En lo relacionado con las referencias de importes de trabajos similares, hay que indicar que el importe del nuevo equipo, 200.330 euros + IVA, supera en mucho a los importes declarados por ellos que en el caso más reciente supera en un 17,19% (188.000 euros contrato 003/2017 Euskadiko Kirol Portua, SA, dato corroborado en www.ekpsa.eus/es/perfil-contratante).

.- En lo referido a los costes expuestos, se estima que cubren cada una de las actividades a realizar para dar adecuado cumplimiento del contrato, siendo justificados con valoraciones económicas de los elementos más significativos del equipo, que responde a precios de mercado.

El contratista comete un error en el cálculo del margen bruto de la fabricación del equipo, ya que compara el coste de fabricación con el montante total del contrato, 179. 080 euros, cuando ese margen se bebería calcularse referido al precio del equipo nuevo que es de 200.330 euros,

Es copia auténtica de documento electrónico

por lo que pasa del 3,5% que él declara a ser del 15,77%, al cual deberá añadirse el posible margen bruto que obtenga por la venta del equipo renovado de Conil de la Frontera (Cádiz).

Hay que mencionar que estos costes y el plazo de entrega se ven reducidos como consecuencia de aspectos tan importantes como son su volumen de compra, que les permite negociar precios y plazos con sus suministradores de materiales y equipos, así como a la gran capacidad productiva y de venta que les permite disponer de proveedores logísticos y de montaje así como de servicios técnicos cercanos al cliente.

CONCLUSIÓN

Visto lo anterior, los elementos de justificación presentados por el licitador se valoran suficiente para aceptar la justificación de su oferta de manera que este Responsable del Contrato propone la aceptación de la justificación presentada.

EL RESPONSABLE DEL CONTRATO

Fdo.: Luis Revilla Bernaldo de Quirós
(Fecha firma electrónica)

Es copia auténtica de documento electrónico