



Moll Vell, 3-5
07012 Palma

Tel.: 971 22 81 50
Fax: 971 72 69 48

Fecha: 11 de febrero de 2022 **Destinatario:** Presidencia de la mesa de contratación
S/R:

N/R: E21-0026
JB/AMV

Asunto: Informe de la comisión técnica sobre la bajas temeraria de la empresas **PINTURAS MOYÀ LLOMPART S.L.**, en la licitación del expediente **E21-0026**, relativo a las obras Mantenimiento de pintura interior, exterior y metálica del Puerto de Palma

En sesión celebrada por la mesa de contratación el 2 de febrero de 2022 relativa al expediente E21-0026 se procedió a la apertura de los sobres C con las proposiciones económicas de las empresas admitidas.

La mesa de contratación determinó que la oferta económica de la empresa **PINTURAS MOYÀ LLOMPART S.L.**, está incurso en presunción de anormalidad, de acuerdo a lo establecido en el pliego de condiciones del presente expediente y 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.*

La mesa de contratación acordó recabar la información necesaria del licitador para que el órgano de contratación determine si la oferta resulta anormalmente baja y debe ser rechazadas o si, por el contrario, no es anormalmente baja y debe ser tomada en consideración para la licitación.

En fecha 7 de febrero de 2022, la empresa **PINTURAS MOYÀ LLOMPART S.L.**, presenta escrito de justificación de su oferta económica en respuesta a la aclaración solicitada sobre la presunción de anormalidad.

El escrito ha sido remitido a la comisión técnica del expediente, constituida por D. José Bascuñana Pastor, jefe de la División de Conservación y Mantenimiento, y por D. Antonio Martín Vidal, responsable de Mantenimiento y Obra civil, según lo dispuesto en el artículo 157 de la citada Ley 9/2017, para su análisis y emisión del siguiente



INFORME

PINTURAS MOYÀ LLOMPART S.I.

La justificación de la empresa consta de los siguientes apartados:

1.- INTRODUCCIÓN

2.- HISTORIA Y EXPERIENCIA

2.1.- TRABAJADORES

2.2 CLIENTES

2.3 PROVEEDORES

3.- PRECIO

4.- FORMA DE CÁLCULO DE LA BAJA

5.- CONCLUSIONES



JUSTIFICACIÓN

1. INTRODUCCIÓN

El miércoles 2 de febrero de 2022 se abrieron los sobres de las ofertas para "MANTENIMIENTO DE PINTURA INTERIOR, EXTERIOR Y METÁLICA DEL PUERTO DE PALMA"

La empresa Pinturas Moyá Llompart, de la que soy Administrador único resultó ganadora de la parte Técnica y también de la parte económica, pero quedó en el aire la resolución, a la espera de si alguna empresa había incurrido en baja temeraria o anormal.

Después de hacer los cálculos por parte del Órgano de Contratación, se nos notificó el mismo miércoles por la tarde, a través de la Dirección Electrónica habilitada única que efectivamente estábamos en situación de baja temeraria y nos dieron un plazo de 5 días hábiles para justificar dicha situación.

El límite según los cálculos del pliego estaba en 35,45% de baja y nosotros aplicamos un 37%.

Recabar la información necesaria a la empresa PINTURAS MOYÀ LLOMPART, S.L., conforme al punto 10 del Pliego de Condiciones, dándole un plazo de 5 días hábiles, para que el Órgano de Contratación pueda estar en condiciones de determinar si, efectivamente su oferta económica resulta anormalmente baja en relación con la prestación y por ello debe ser rechazada, o si por el contrario, la citada oferta no resulta anormalmente baja, y por ello debe ser tomada en consideración para adjudicar el contrato.

Convocar una próxima Mesa de Contratación para la propuesta de adjudicación, una vez que la justificación de la oferta económica de la empresa PINTURAS MOYÀ LLOMPART, S.L. haya sido estudiada y valorada por la Comisión Técnica.

En las siguientes líneas, voy a tratar de demostrar que es posible bajar los precios en un 37%, sin que se vean afectados los resultados totalmente satisfactorios, según lo contratado.





2 HISTORIA Y EXPERIENCIA

La sociedad Pinturas Moyá Llompart fue constituida a principios de los años 70 con el nombre de DACSA (Decoración y acabados de construcción S.A.), en el año 1987 pasó a denominarse Pinturas Moyá Llompart S.A. y en 1992 se transformó en Sociedad Limitada, hasta hoy.

Quiero explicar con esto que llevamos realizando la aplicación de pinturas y revestimientos en obras de construcción y mantenimiento, desde hace más de 50 años.

Somos especialistas en la aplicación de todo tipo de pinturas, no nos dedicamos a nada más ni subcontratamos a otras empresas, por lo que podemos ofrecer mejores precios.

Análisis:

Según Resolución nº 121/2012 del TACRC, de 23 de mayo de 2012: La experiencia en contratos similares al del objeto del contrato le confiere una flexibilidad en el aprovechamiento de sinergias con otros contratos similares, lo que les permite una máxima optimización de los recursos humanos y materiales con los correspondientes ahorros que permiten a la empresa ejecutar el contrato.

La especialización y la experiencia son factores claves para acometer los trabajos con garantía de calidad.

CONTINÚA LA JUSTIFICACIÓN





2.1 TRABAJADORES

Todos los trabajadores son asegurados directamente por nuestra sociedad.

Los trabajadores más antiguos tienen mucha experiencia en el mundo de la construcción.

Conocen perfectamente nuestros métodos de trabajo y las soluciones ante cualquier adversidad.

Los más jóvenes reciben asiduamente cursillos de prácticas de pintura para ir adquiriendo conocimientos más rápidamente.

Todo esto hace que tengamos un aplantilla muy bien preparada que realiza un trabajo de muy alta calidad y en el menor tiempo posible.

Disponemos de trabajadores de todas las categorías, según la dificultad y tamaño de la obra, aptos para las diferentes situaciones que nos podamos encontrar.

Encargado General

Encargados de obra

Oficiales 1ª

Oficiales 2ª

Oficiales 3ª

Ayudantes

Análisis:

Disponer de personal con mucha experiencia en el ámbito del contrato, y con buenos métodos de trabajo, incluso con cualquier adversidad, les confiere una ventaja a la hora de acometer estos tan especializados.

La formación del personal es un factor clave a la hora de estar al día en las últimas novedades del sector.

Disponen de un amplio abanico de trabajadores de diferentes categorías según la dificultad y/o tamaño de la obra (incluye las categorías).

El hecho de disponer de personal propio con experiencia y formación adecuada al puesto de trabajo, también es una condición favorable que les confiere una máxima optimización





de los recursos humanos Y una ventaja a la hora de acometer estos trabajos tan especializados. (Incluye perfiles detallados en su oferta técnica).

CONTINÚA LA JUSTIFICACIÓN

2.2 CLIENTES

Durante todos estos años, hemos tenido gran variedad de clientes, muchos de los cuales han tenido una gran repercusión en la historia de la construcción y hotelera en Baleares.

Siempre hemos realizado los trabajos de manera totalmente satisfactoria y con precios ajustados al mercado. Incluso en muchas ocasiones hemos tenido que terminar unos trabajos que otras empresas habían realizado con malos resultados.

Ejemplos de empresas que nos han contratado:

AUTORIDAD PORTUÀRIA DE BALEARS

ACCIONA CONSTRUCCIÓN

MAC HOTELES

HM HOTELES

MELIA INTERNATIONAL

CONSTRUCCIONES FERRATUR

AMER E HIJOS

CONSTRUCTORA SAN JOSÉ

VOPSA

FCC

CONSTRUCCIONES MAN

MELCHOR MASCARÓ

CONSTRUCUCCIONES PEDRO SILES

URBIA INTERMEDIACIÓN Y SERVICIOS

BALTYC

DRAGADOS

FERROVIAL

Hemos realizado muchísimas obras de referencia como ya pusimos en la Oferta Técnica. Una de las más emblemáticas podría ser El Palacio de Congresos y el hotel anexo, terminadas con total eficacia y resultados óptimos, a pesar de la dificultad que entrañaba.



Anàlisis:

Aporta listado de clientes (empresas que los han contratado). Mención la obra emblemática del Palacio de Congresos y el hotel anexo como una de las últimas obras de referencia realizadas. Incluye apartado de experiencia global de los trabajadores en los últimos años en su oferta técnica.

Su experiencia en trabajos especializados en pintura para las empresas con las que ha trabajado y los años que lleva haciéndolo les confiere una muy buena condición para la realización del servicio con éxito, a pesar de no aportar ningún certificado de buena ejecución.

CONTINÚA LA JUSTIFICACIÓN





2.3 PROVEEDORES

Otra de las claves para que las obras se puedan desarrollar satisfactoriamente es utilizar los mejores productos de los proveedores más reputados.

Sabemos que la calidad está garantizada por su historial y porque con los años que llevamos trabajando con ellos, conocemos sus materiales a la perfección y sabemos los que dan mejores resultados en las distintas superficies donde deban ser aplicados y también dependiendo de las circunstancias meteorológicas que les puedan afectar.

Un punto muy importante a la hora de establecer nuestros precios y poder realizar descuentos o bajas, radica en nuestra complicidad con nuestros proveedores. Sabemos que no nos fallarán a la hora de servir el producto en el tiempo establecido y ellos saben que nosotros no les fallaremos en el pago. Se crea un vínculo muy importante que hace que, al ser consumidores de altas cantidades de sus materiales, nos puedan hacer unos descuentos muy significativos que nos ayudan de manera fundamental a poder ofrecer unos precios muy competitivos. Estamos hablando en algunos casos, de descuentos entre un 55 y un 70% en materiales de primera calidad y pago máximo a 60 días según la ley de morosos.

Ejemplos de proveedores que trabajan con nosotros:

MASTIC

MALLORQUÍMICA

INDUSTRIAS JUNO

PINTURAS JULIÀ

BENDIX

ALMACENES FEMENÍAS

MASSANELLA

DYRECO PALMA

PINTURAS SON CASTELLÓ

SOCÍAS Y ROSSELLÓ

Análisis:

En su justificación indican que trabajar con los mejores proveedores es clave para la calidad de sus obras. La calidad está garantizada por los años que llevan trabajando con





ellos de forma satisfactoria. Conocen sus materiales a la perfección y saben que dan los mejores resultados en las distintas superficies.

Indican también que, al ser consumidores de grandes cantidades de materiales, consiguen descuentos muy beneficiosos, lo que les permite ser muy competitivos. Descuentos entre un 55 y un 70% y pago a 60 días.

Incluyen listado de proveedores. En su oferta técnica incluye ANEXO con las fichas técnicas de todos los materiales en su oferta técnica. También incluyen en otro ANEXO de su oferta técnica el Contrato de Gestión de Medioambiente con MASTIC para la correcta gestión de residuos.

Según su oferta también especifican que utilizarán productos ecológicos, como el Esmalte Ecológico al Agua Titanlux o el barniz de alta protección de maderas Cedriá Nature Lasur Ecológico. Por tanto, queda garantizado que cumplirán con la condición especial de ejecución.

Su experiencia con proveedores con las que ha trabajado durante muchos años y los descuentos de materiales les confiere una buena condición para la realización del servicio con éxito, a pesar de no aportar ninguna oferta o carta de compromiso.

[CONTINÚA LA JUSTIFICACIÓN](#)





3 PRECIO

Partiendo del desglose de las distintas partidas que intervienen en los precios calculados en el pliego de condiciones, vamos a poner un ejemplo de nuestros cálculos para poder bajar el importe final de las diferentes partidas:

Ejemplo :

Pintura plástica sobre sobre paramento interior:

h Oficial 1ª pintor	0,100	19,03€	1,90€
h Ayudante pintor	0,050	16,10€	0,80€
l Emulsión acrílica acuosa como fijador	0,180	4,76€	0,85€
l Pintura plástica	0,250	2,04€	0,51€
% Mat Peq mat y maq	2,00%	4,06€	0,08€
% MA Medios auxiliares	6,00%	4,14€	<u>0,25€</u>
PRECIO TOTAL POR M2			4,39€

El precio de partida era de 7,30€

Nuestro precio final es de 4,39€

La baja según estos resultados, sería de un 39,86% y nuestra baja es de un 37%. Resumiendo, se podría haber rebajado un poco más pero no lo hemos hecho porque preferimos tener un margen por si hay imprevistos y por el beneficio industrial.

Explicación de estos importes:

Desde nuestra experiencia creemos que el ayudante de pintor no es necesario en todo momento ya que, en la mayoría de las situaciones, un pintor profesional se puede valer perfectamente por sí mismo, sin ayuda de otro operario.

En alguna ocasión sí podría necesitarlo, por ejemplo, trabajos en altura, transporte de materiales, montaje, desmontaje y movimiento de andamios de borriqueta etc.

Por eso hemos puesto su participación en un 50% de los m2.



El otro factor fundamental como ya he comentado en el punto anterior es el de los descuentos que obtenemos de nuestros proveedores por las grandes cantidades de material que les compramos. Dichos descuentos oscilan entre un 55 y un 70%, lo que hace bajar el precio de coste de nuestros servicios.

El ejemplo del importe de la aplicación de pintura interior se podría aplicar a todas las demás partidas y el resultado sería bastante similar, pudiendo acometer la baja expuesta en la Licitación y manteniendo en todo momento la calidad del trabajo, tanto humana como material y obteniendo unos resultados óptimos según nuestra experiencia de todos estos años.

Análisis:

Justifican en base a una unidad y a modo de ejemplo el motivo de su baja. La unidad 2.1 m2 de Pintura plástica sobre paramento interior, en donde modifican el descompuesto. El precio de esta unidad según PPTP es de 7,30 € y la rebajan a 4,30 €. La rebaja consiste principalmente en la disminución de los precios de los materiales (emulsión y la pintura) que los rebaja ostensiblemente, así como la dedicación del ayudante pintor que consideran excesiva en base a su experiencia en trabajos similares.

Este ahorro de los materiales y rebaja del rendimiento del peón, propicia una baja del 39.86 % de la unidad, que es superior a la baja propuesta del 37 %, lo cual justificaría la baja realizada e incluso, les conferiría un colchón para imprevistos.

Aunque el estudio lo realiza en base a una unidad en concreto, si extrapolamos a todo el presupuesto, la baja sería similar, por lo que la baja quedaría justificada. Se observa, además, que cumple el convenio ya que no varía los precios del personal del Pliego, ya que su ahorro radica principalmente en los descuentos ventajosos de los proveedores.

CONTINÚA LA JUSTIFICACIÓN





4 FORMAS DE CÁLCULO DE LA BAJA

Está claro que, según la normativa presentada en los pliegos, el cálculo de la baja temeraria BR+4 se sitúa como límite en un 35,45% y nuestra oferta se hizo con una baja del 37%.

Si lo trasladamos a los precios, por ejemplo, de pintura plástica interior, que juntamente con la pintura exterior es lo que tiene mayor cantidad de m², tenemos que:

Precio de partida: 7,30€

Baja límite 35,45%: 4,71€

Baja nuestra 37%: 4,60€

El resultado es que por 0,11€ de diferencia, hemos incurrido en posible baja temeraria.

Nuestra experiencia nos indica que si se puede hacer el trabajo en perfectas condiciones de calidad por 4,71€, también se puede hacer por 4,60€ sin problemas y tal como hemos demostrado, 4,39€ sería un precio bastante ajustado a los resultados óptimos.

Y según el artículo 85 del RGLCAP hay otras formas de cálculo:

- Cuando, concurriendo un solo licitador, sea inferior al presupuesto de licitación del contrato (IVA excluido) en más de 25 unidades porcentuales.
- Cuando concurren dos licitadores, la que sea inferior en más de 20 unidades porcentuales a la otra oferta.
- Cuando concurren tres licitadores, las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, se excluirá para el cómputo de dicha media la oferta de cuantía más elevada cuando sea superior en más de 10 unidades porcentuales a dicha media. En cualquier caso, se considerará anormal la baja superior a 25 unidades porcentuales.





- Cuando concurren cuatro o más licitadores, las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, si entre ellas existen ofertas que sean superiores a dicha media en más de 10 unidades porcentuales, se procederá al cálculo de una nueva media sólo con las ofertas que no se encuentren en el supuesto indicado. En todo caso, si el número de las restantes ofertas es inferior a tres, la nueva media se calculará sobre las tres ofertas de menor cuantía"

Según esta última, al ser más de 5 licitadores, y habiendo dos que superan en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas, se podría calcular nuevamente sin esas dos empresas y el resultado sería totalmente diferente:

Empresa	Proposición Económica (€ sin IVA)	Baja Oferta Económica (BO%)
REFORTRAN SERVICIOS, S.L.	88.301,79 €	10,88%
PINTURAS MOYÀ LLOMPART, S.L.	62.421,93 €	37,00%
APIMOSA, S.L.	64.195,16 €	35,21%
IMESAPI, S.A.	71.646,12 €	27,69%
ROUTE PONT, S.L.	88.183,00 €	11,00%

Media aritmética: $376.748,44€ / 5 = 75.349,69€$

Refortan Servicios (+17,19%) y Route Pont (17,03%) quedarían fuera por superar las 10 unidades porcentuales respecto a la media aritmética.

La nueva media de las 3 empresas restantes sería: $198.083,21€ / 3 = 66.027,74€$

En este caso Pinturas Moyá Llompart no habría incurrido en posible baja temeraria ya que estaría dentro de los límites con un 5,47%, cuando la exclusión estaría en un 10%.

En ese sentido nos sentimos perjudicados ya que las dos proposiciones de más importe son exageradamente altas y hacen que la media suba anormalmente, siempre según nuestro criterio.

Análisis:

En este punto indican que la diferencia entre la baja ofertada y la baja límite para considerar la anormalidad es mínima ($37 - 35,45 = 1,55 \%$) en relación al montante global del contrato y por tanto se ratifican en que pueden acometer satisfactoriamente los trabajos.

También indica que, si se hubiera utilizado el artículo 85 del RGLCAP no habrían incurrido en baja temeraria y por tanto, se sienten perjudicados. No se considera correcta



esta suposición, ya que en el caso que nos ocupa no es de aplicación este artículo del RGLCSP. Si bien es cierto que, su justificación en torno al cálculo de la baja, según el artículo 85 del Reglamento, no es de consideración en este caso, si es cierto que la diferencia entre la baja ofertada y la baja límite para considerar la anormalidad (BR + 4) es mínima, ya que apenas es de 1.550 €.

CONTINÚA LA JUSTIFICACIÓN

5 CONCLUSIONES

Después de esta exposición considero haber demostrado que Pinturas Moyá Llompart S.L. no ha presentado una oferta anormalmente baja y debe ser tomada en consideración para adjudicar el contrato en base a los siguientes hechos:

- 1) Ha sido la que ha obtenido mayor puntuación en la Oferta Técnica.
- 2) Por historia y experiencia demostrada durante 50 años dedicados exclusivamente a la aplicación de pinturas y revestimientos, no somos intermediarios ni subcontratamos otras empresas.
- 3) Profesionalidad y preparación del personal para poder ofrecer un precio competitivo, sin perjuicio de la calidad final del trabajo realizado.
- 4) Obtención de importantes descuentos por parte de los proveedores gracias a los años de relación en común y a los grandes pedidos realizados.
- 5) El margen por el que nos encontramos en posibilidad de baja anormal es muy pequeño, traducido a m2 de pintura son unos pocos céntimos, lo cual no es suficiente para deducir que el trabajo a efectuar tendrá menos calidad y si se hubiera optado por la segunda opción de valoración propuesta anteriormente, no nos encontraríamos en esta situación.

Todos estos puntos hacen que podamos presentar la oferta económica más competitiva de todos los licitadores, sin que la calidad final se vea afectada.

Análisis:

El haber obtenido mayor puntuación en la oferta técnica no le confiere ninguna ventaja a la hora de acometer el contrato

Su larga experiencia de más de 50 años en este tipo de contratos si puede tratarse como una ventaja para acometer de forma satisfactoria los trabajos.





Respecto a la profesionalidad y preparación del personal también puede considerarse una ventaja. El hecho de disponer de personal propio con experiencia y formación adecuada al puesto de trabajo, también es una condición favorable que les confiere una máxima optimización de los recursos humanos Y una ventaja a la hora de acometer estos trabajos tan especializados. (Incluye perfiles detallados en su oferta técnica).

Incluyen listado de proveedores. En su oferta técnica incluye ANEXO con las fichas técnicas de todos los materiales en su oferta técnica, lo que les permite una máxima optimización de los recursos humanos y materiales con los correspondientes ahorros que permiten a la empresa ejecutar el contrato. También incluyen en otro ANEXO de su oferta técnica el Contrato de Gestión de Medioambiente con MASTIC para la correcta gestión de residuos.

Según su oferta también especifican que utilizarán productos ecológicos, como el Esmalte Ecológico al Agua Titanlux o el barniz de alta protección de maderas Cedriá Nature Lasur Ecológico. Por tanto, queda garantizado que cumplirán con la condición especial de ejecución.

Incluye listado de proveedores con importantes descuentos. Tampoco aporta certificados de buena ejecución en contratos similares, aunque si incluye listado de empresas para las que ha trabajado, lo que les permite una máxima optimización de los recursos humanos y materiales con los correspondientes ahorros que permiten a la empresa ejecutar el contrato.



*Por tanto, desde el punto de vista de la comisión técnica que emite el presente informe, la proposición económica incurra en valores anormales o desproporcionados presentada por la empresa, **PINTURAS MOYÀ LLOMPART, S.L.**, SI ha quedado debidamente justificada de forma suficiente al amparo del artículo 149 de la citada Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de contratos del sector público. Por todo ello y, en consecuencia,*

LA COMISIÓN ACUERDA

Que ha quedado demostrado que los trabajos SI se pueden llevar a cabo por el precio ofertado.

En Palma, a 11 de febrero de 2022.

La comisión técnica,

El Responsable de Mantenimiento de Obra Civil

El Jefe de la División de Conservación y
Mantenimiento

D. Antonio Martín Vidal

D. José Bascuñana Pastor

