



entrevista realizada por  
**Jesús Rivero**  
Presidente de  
**DINTEL**  
y editor de la revista

**Dintel** ALTA DIRECCIÓN

fotografía  
**Jesús Carretero**

Sin duda **Metro de Madrid, S.A.** seguirá contratando, con eficacia, cuando este Ingeniero Técnico Industrial especialista en Electricidad se jubile. Pero también, sin duda, su impronta como *Responsable de su Unidad de Contratación* quedará patente.

**Victor Jiménez Rodríguez** ingresó en **Metro de Madrid, S.A.** en 1970 y, desde entonces, ha sido "todo":

- Jefe de Servicio de Talleres Centrales
- Jefe de Servicio de Mantenimiento
- Jefe de Servicio de Formación y Selección

- Jefe de Servicio de Contratación y Ventas
- Responsable de la Unidad de Logística
- Responsable de la Unidad de Aprovisionamiento

Por otra parte, el actual Responsable de la Unidad de Contratación de Metro de Madrid, S.A., es un referente en el sector:

- Presidente del Comité Directivo de **proTRANS** (Registro de Proveedores de Transportes de las Empresas

Ferrovias Metropolitanas de España).

- Profesor en el Master de Ingeniería Ferroviaria que imparte la Universidad Pontificia de Comillas.

- Ponente en diversos Congresos y Seminarios en tareas relacionadas con la Formación, las Compras, las Contrataciones y el Aprovisionamiento

Y, más allá de todo ello, es un ingeniero enamorado de su profesión, leal a METRO donde los haya, al que se le ilumina la cara cada vez que comenta alguna

de sus últimas *contrataciones*: "he conseguido ahorrar XX millones (¡de euros!, claro está)".

Todo ello, por supuesto, comentado en mangas de camisa pero sin perder la compostura, y esbozando, mientras habla, una sonrisa de oreja a oreja, con una acogedora mirada de hombre bueno sin dobleces, al que ir a trabajar todos los días ¡le da la vida!... desde toda la vida.

# Víctor Jiménez Rodríguez

**Responsable de la Unidad  
de Contratación  
Metro de Madrid**



**En qué consiste la colaboración de BravoSolution con Metro de Madrid?**



La colaboración de BravoSolution se inició por el año 2004 cuando Metro de Madrid optó por la compra de energía eléctrica en alta tensión a través del mercado liberalizado mediante el uso de una plataforma electrónica de subasta.

En este caso la colaboración consistió además de la utilización de la plataforma de subasta en el asesoramiento de la redacción de los Pliegos de Condiciones para la realización de dicha compra.

Posteriormente, BravoSolution ha colaborado con Metro de Madrid en la optimización de los procesos de compra de los materiales referenciados de nues-

era el precio, y en otros casos con la utilización del criterio de adjudicación de la oferta económicamente más ventajosa.

**¿Qué resultados ha obtenido, tanto cuantitativos como cualitativos?**

En cuanto a los resultados cuantitativos hemos de comentar que cuando se publica una licitación en la que el procedimiento de adjudicación es el precio más bajo a través de subasta electrónica, hemos podido comprobar que la mayoría de las empresas que participan en la primera oferta bajan muy poco con respecto al precio de licitación, aunque, a veces, se descuelga alguna con un precio de salida en la primera oferta bastante más bajo que el de licitación, consiguiéndose en la primera oferta un ahorro que puede estar comprendido entre el 20 y 35 por ciento.

**¿Por qué confió en BravoSolution?**

En principio, porque fueron los primeros a los que les conocí y pude observar que la plataforma de subastas electrónicas que utilizaban reunía todas las condiciones que requería la Directiva 2004/17. Posteriormente hemos probado con otras plataformas utilizadas y no nos han dado el mismo resultado, aunque hemos de resaltar que la atención y profesionalidad que nos ha dado el personal de BravoSolution no lo hemos encontrado en otros proveedores.

**Explicar los tres proyectos más satisfactorios en dicha colaboración**

La optimización de los procesos de compra de los materiales referenciados; la compra de energía eléctrica para 2010, en la que se obtuvo un porcentaje considera-



tros almacenes, destacando entre otros temas el estudio de dos diferentes tipos de planificación del MRP, agrupamientos de materiales, estudio de proveedores, etc.; asesoramiento en la definición de las condiciones para la compra mediante subasta electrónica de gas; construcción de una herramienta para la valoración de ofertas en la que se tiene en cuenta el volumen económico y la dispersión que existe entre las mismas; y utilización de la plataforma electrónica para la compra, en distintos años de energía eléctrica tanto en alta como en baja tensión, obras, suministros, etc., en la que el criterio de adjudicación

Una vez que se lleva a efecto la subasta electrónica y después de una serie de pujas, que en algunos casos hemos llegado a la cifra de 400, se ha llegado a rebajar el precio de la primera oferta entre un 5 y un 7 por ciento. Respecto a los resultados cualitativos, estamos convencidos de que es el procedimiento más transparente que hay para la adjudicación, aunque lógicamente hay que realizar un trabajo previo en los Pliegos de Condiciones que rigen en la licitación haciendo énfasis en la solvencia técnica y económica con objeto de que las empresas que participen en la misma reúnan determinadas condiciones.

ble de ahorro respecto a lo que estábamos pagando; y la construcción de una herramienta para la valoración de las ofertas.

**¿Cómo es el trato percibido por parte de BravoSolution?**

Muy bueno. En todos los casos nos hemos encontrados con profesionales que dominan lo que tiene entre manos.

**¿Cómo ve al resto de empresas públicas, y más específicamente su sector, en relación a la contratación electrónica?**

De las empresas públicas relacionadas con el sector de transporte ferroviario



rio, no conocemos que hayan hecho uso de herramientas que permitan la contratación electrónica, entendiendo que para determinadas compras de suministros, obras o servicios es relativamente sencillo hacer uso de la herramienta electrónica para la compra. Es preciso encontrar personas en los departamentos de Compras de las distintas empresas, que se quieran complicar la vida, que le dejen hacerlo y con poder de convicción en el uso de estas nuevas herramientas en los departamentos Técnicos.

Las directrices en el uso de las mismas y que nos ponen a disposición de todos los compradores las leyes que a las que estamos sometidos, deben de venir de arriba hacia abajo y eso desgraciadamente en España no existe.

**¿En España se tiene miedo a las subastas? Usted, es obvio que no, ¿cómo ha vencido ese miedo?**

Efectivamente, hay que tener en cuenta que este es el procedimiento de

adjudicación más transparente, puesto que el oferente se adjudica él sólo en razón del precio más bajo. El miedo a la subasta electrónica nunca lo hemos tenido porque somos un defensor de la transparencia en los procesos de adjudicación, puesto que estamos utilizando dinero público que sale de lo que pagamos de impuestos.

**Para los profanos, ¿nos podría explicar en qué consiste una subasta electrónica?**

Esto es muy sencillo. Hay que partir del principio de que todo no es subastable, ya que hay que tener la completa seguridad de que todos los oferentes oferten a la misma cosa, es decir, debe estar perfectamente definido en los Pliegos de Prescripciones Técnicas el suministro, la obra o el servicio a subastar. Una vez se tengan perfectamente definidos estos tres elementos, hay que fijar el precio de licitación, que no puede ser muy alto ya que tiene el peligro de que los oferentes liciten a un precio inferior al de licita-

**Este es el  
procedimiento de  
adjudicación más  
transparente,  
puesto que el  
oferente se  
adjudica él sólo  
en razón del  
precio más bajo**

ción y al final “pierdas” dinero con respecto al mercado, y ni muy bajo porque tiene el peligro de que se quede desierto, con los inconvenientes que ello trae para la empresa, lo que se desprende que el precio de licitación debe de ser congruente con lo que marca el mercado.

Fijadas las premisas anteriores con el departamento Técnico, que es quien realmente recibe el bien, la obra o el servicio, en aras de la transparencia del proceso de adjudicación que nos obligan las leyes que nos aplican, debe establecerse en los Pliegos que rigen para la licitación y en los anuncios correspondientes sobre la misma, el “reglamento” por el que se va a regir la subasta. Sirva como ejemplo de transparencia cualquiera de las licitaciones publicadas por Metro de Madrid, S.A. en los diarios y boletines oficiales en las que el procedimiento de adjudicación es el precio mediante subasta electrónica. ➤

