

Referencia: 244/2020

#### Datos

**Asunto:** Análisis de ofertas incursas inicialmente en temeridad. Contrato 244/2020 “SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA REDACCIÓN, SUPERVISIÓN Y CONTROL DE PROYECTOS Y OBRAS DE URGENCIA Y CONSERVACIÓN EN LAS REDES GESTIONADAS POR CANAL DE ISABEL II, ASÍ COMO VIGILANCIA Y CONTROL DE LAS LABORES DE MANTENIMIENTO Y EXPLOTACIÓN”

**A:** Subdirección de contratación.

**De:** Subdirección de conservación de infraestructuras zona este y Subdirección de conservación de infraestructuras zona oeste.

#### Información

De conformidad con lo establecido en el apartado 8.1 del Anexo I del PCAP:

Se considerarán, en principio, anormalmente bajas las ofertas que se encuentren en los siguientes supuestos:

1. Cuando, concurriendo un solo licitador, sea inferior al presupuesto base de licitación sin IVA del contrato en más de 25 unidades porcentuales.
2. Cuando concurren dos licitadores, la que sea inferior en más de 20 unidades porcentuales a la otra oferta.
3. Cuando concurren tres licitadores, las que sean inferiores en más de 5 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.
4. Cuando concurren cuatro o más licitadores, las que sean inferiores en más de 5 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.

En el caso de que la oferta económica se formule mediante un porcentaje (%) de baja, para la aplicación de las reglas indicadas con anterioridad, se considerará como precio de cada oferta la cifra resultante de restar a 100 el porcentaje (%) de baja.

Quando se presenten individualmente ofertas pertenecientes al mismo grupo, para aplicar el régimen de apreciación de ofertas anormalmente bajas, sólo se tomará en consideración la oferta más baja de todas las presentadas por las empresas del grupo, excluyéndose las restantes a los efectos de este cálculo. Dicha regla será de aplicación a las ofertas presentadas en UTE por cualquier empresa del grupo con empresas no pertenecientes al mismo, con independencia del porcentaje que dicha empresa tenga en la Unión Temporal de Empresas. Se entenderá que una empresa pertenece a un grupo empresarial, cuando se encuentre en alguno de los supuestos del artículo 42 del Código de Comercio.

En los supuestos en los que, aplicando las reglas anteriores, el órgano de contratación estime que una oferta presenta valores anormalmente bajos, lo comunicará al interesado, a través del tablón de anuncios electrónico del Portal de la Contratación Pública de la Comunidad de Madrid, concediéndose un plazo no superior a tres días hábiles computados

a partir del día hábil siguiente a la publicación en el tablón de anuncios para que el licitador justifique la valoración de la oferta y las razones y circunstancias en cuya virtud resulta posible que la solución propuesta pueda ser efectivamente ejecutada en los términos ofertados utilizando medios electrónicos de conformidad con lo indicado en el apartado 10.10 del Anexo I. El licitador precisará las condiciones de la oferta, 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, la innovación y originalidad de las prestaciones propuestas, el respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, y de subcontratación, no siendo justificables precios por debajo de mercado o que incumplan lo establecido en el artículo 27.4 del RD-LCSE, o la posible obtención de una ayuda de Estado.

### Continúa indicando el apartado 8.1 del Anexo I del PCAP

La justificación aportada de esta forma deberá demostrar que resulta posible que la solución propuesta pueda ser efectivamente ejecutada en los términos ofertados, para lo que el licitador precisará las razones, circunstancias y condiciones de la oferta.

En general se rechazarán las ofertas incursas en presunción de anormalidad si están basadas en hipótesis o prácticas inadecuadas desde una perspectiva técnica, económica o jurídica.

Se rechazarán aquellas ofertas que no presenten análisis, desglose o estudio económico que motive suficientemente el importe económico ofertado.

La justificación aportada debe asegurar el respeto de 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.

Si la oferta es anormalmente baja debido a que el licitador ha obtenido una ayuda estatal, Canal de Isabel II, S.A. sólo podrá rechazar dicha oferta por esa única razón si consulta al licitador y este no puede demostrar, en un plazo suficiente fijado por Canal de Isabel II, S.A., que tal ayuda fue concedida de forma legal. Cuando en estas circunstancias, Canal de Isabel II, S.A. rechace una oferta, informará de ello a la Comisión Europea.

El órgano de contratación acordará la adjudicación a favor de la mejor proposición que pueda ser cumplida a satisfacción de Canal de Isabel II, S.A.

El órgano de contratación, una vez analizadas las ofertas inicialmente incursas en temeridad, solicitó a los licitadores la pertinente justificación con fecha 14 de noviembre de 2022:

LOTE/EMPRESA EN TEMERIDAD
<b>1 ACS CULEBRO</b>
UTE META ENGINEERING, S.A. - ACRUTA&TAPIA INGENIEROS SAC SUCURSAL EN ESPAÑA
INYP SA CW INFRASTRUCTURES, S.L.
UTE CONURMA INGENIEROS, S.L. – SUMAR SERVICIOS DE URBANISMO Y ARQUITECTURA, S.L.
<b>2 AC SIERRA NORTE</b>
APPLUS NORCONTROL S.L.U.
INGIOPSA INGENIERÍA, S.L.
INYP SA CW INFRASTRUCTURES, S.L.
kREAN, S.COOP.
<b>3 ACS GUADARRAMA</b>
UTE META ENGINEERING, S.A. - ACRUTA&TAPIA INGENIEROS SAC SUCURSAL EN ESPAÑA
OMICRON AMEPRO, S.A.

INGIOPSA
4 ACS JARAMA
UTE META ENGINEERING, S.A. - ACRUTA&TAPIA INGENIEROS SAC SUCURSAL EN ESPAÑA
INGIOPSA INGENIERÍA, S.L.
GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO, S.L.
5 ACS COLMENAR
OMICRON AMEPRO, S.A.
CENTRO DE ESTUDIOS DE MATERIALES Y CONTROL DE OBRA, S.A.
PROTECNO, S.A.
6 ACT TAJO
OMICRON AMEPRO, S.A.
SERYNCO INGENIEROS, S.A.
PROTECNO, S.A.
7 ACS TORRELAGUNA
PROTECNO, S.A.
GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO, S.L.
PRACSYS SEGURIDAD Y SALUD, S.L.
8 ACS VALMAYOR-MAJADAHONDA
OMICRON AMEPRO, S.A.
PROTECNO, S.A.
GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO, S.L.
PRACSYS SEGURIDAD Y SALUD, S.L.
9 ACS SANTILLANA
OMICRON AMEPRO, S.A.
PROTECNO, S.A.
GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO, S.L.
PRACSYS SEGURIDAD Y SALUD, S.L.
10 ACS RINCÓN SUROESTE
PROTECNO, S.A.
GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO, S.L.
PRACSYS SEGURIDAD Y SALUD, S.L.

Pasamos a continuación a analizar el contenido de las justificaciones de temeridad

## 1. ANÁLISIS DE OFERTAS INCURSAS INICIALMENTE EN TEMERIDAD EN EL LOTE 1 ÁREA DE CONSERVACIÓN CULEBRO

### 1.1. UTE META ENGINEERING, S.A. - ACRUTA&TAPIA INGENIEROS SAC SUCURSAL EN ESPAÑA

Basa su justificación en rebajar los costes indirectos estimados en el punto 3.1. del Anexo I del PCAP del 10% al 8%. Estima que de este modo el importe de esta disminución (36.529,00

€/año) es superior al “gap” con el siguiente licitador que no está incurso en temeridad. Tan sólo justifica el importe de esta partida que en porcentaje supone el 8% de su oferta.

No justifica el resto de las partidas.

De acuerdo con el PCAP, *“se rechazarán aquellas ofertas que no presenten análisis, desglose o estudio económico que motive suficientemente el importe económico ofertado”*, dado que la justificación presentada no sirve para desvirtuar la presunción inicial de baja anormal por lo que la oferta no puede ser tomada en consideración.

### 1.2. INYPSA CW INFRASTRUCTURES S.L.

La empresa Inypsa CW Infrastructures, S.L. no presenta justificación del estudio económico, presentando únicamente una declaración en la que se ratifican en su oferta.

Al no existir una justificación (análisis, desglose o estudio económico) como exige el PCAP, no debe tomarse en consideración esta oferta.

### 1.3. UTE CONURMA INGENIEROS, S.L. – SUMAR SERVICIOS DE URBANISMO Y ARQUITECTURA, S.L.

Se realiza un desglose económico de la oferta en base a distintas hipótesis de dedicación de medios humanos y cantidad de medios a utilizar en base a la experiencia en contratos similares.

La justificación está desglosada teniendo en cuenta los costes de personal, vehículos, estudios geotécnicos, ensayos necesarios para la ejecución del contrato, topografía y gastos de oficina. Presenta oferta para los vehículos. Prevé una pequeña partida para imprevistos y costes indirectos. Repercuten unos gastos generales del 12% y realizan el cálculo de la oferta estimando un beneficio del 3%.

Por todo lo anterior, se considera justificada la proposición económica y que la oferta puede realizarse de forma correcta a los precios de la oferta.

## 2. ANÁLISIS DE OFERTAS INCURSAS INICIALMENTE EN TEMERIDAD EN EL LOTE 2 ÁREA SIERRA NORTE

### 2.1. APPLUS NORCONTROL S.L.U.

Justifica detalladamente los costes de personal, en base a su hipótesis de personal necesario y disponibilidad. Justifica costes vehículos, combustibles, oficina, etc. Presenta ofertas de renting de vehículos y análisis de gasto de combustibles. Estima un 15% del presupuesto para costes de ensayos.

Sumando las partidas de coste de personal, coste variable, costes indirectos y costes de ensayos y restándolo a la oferta, le quedaría un beneficio del 12,18%

Por todo lo anterior, se considera justificada la proposición económica y que la oferta puede realizarse de forma correcta a los precios de la oferta.

## 2.2. INGIOPSA INGENIERÍA S.L.

En lo referente al coste de personal (según su oferta supone un 75,57 % sobre el total de costes de su oferta (902.396,30 € frente a 1.194.053,31 €), se encuentran los siguientes errores:

1. Se han considerado salarios base del convenio (XIX Convenio de Ingeniería y oficinas de estudios técnicos) con un 1,5 % de incremento respecto de las tablas salariales de 2020. Sin embargo, se han ofertado en los criterios técnicos cuantificables perfiles con la siguiente antigüedad:
  - Responsable de Servicio: 291 meses (más de 24 años) en la misma empresa que licita

Tal y como establece el citado convenio colectivo "Las bonificaciones por años de servicio, como premio de vinculación a la empresa respectiva, consistirán, en este orden, en cinco trienios del cinco por ciento cada uno del salario base pactado para su categoría en las tablas salariales del presente Convenio, tres trienios siguientes del diez por ciento cada uno y un último trienio del cinco por ciento del indicado salario." Por tanto, para el perfil indicado, al menos se ha minusvalorado el coste de personal en la siguiente cantidad:

Salario Base 2020			
26.323,57	€/año		
5 trienios	5%	1.316,18	6.580,89
3 trienios	10%	2.632,36	<u>7.897,07</u>
Estos		14.477,96	€/año
1 perfil profesional		14.477,96	€/año
4 años		<b>57.911,84</b>	€
57.911,84 € de costes de antigüedad no considerada en su oferta suponen el 4,8 % de los ingresos previstos.			

2. Tampoco queda justificado en su oferta otros costes necesarios para la ejecución del contrato como los derivados de los estudios geotécnicos, ensayos de laboratorio y trabajos de topografía.

3. De la partida de medios auxiliares que cifran en 500 € mensuales, no se desglosa ni justifica a qué corresponden por lo que no puede valorarse si son suficientes o no para la ejecución del contrato.

Por todo lo anterior, no se considera justificada la proposición económica, en tanto en cuanto, según se indica en el PCAP “se rechazarán aquellas ofertas que no presenten análisis, desglose o estudio económico que motive suficientemente el importe económico ofertado”.

### 2.3. INYPSA CW INFRAESTRUCTURES S.L.

La empresa Inypsa CW Infraestructures, S.L. no presenta justificación del estudio económico, presentando únicamente una declaración en la que se ratifican en su oferta.

Al no existir una justificación (análisis, desglose o estudio económico) como exige el PCAP, no debe tomarse en consideración esta oferta.

### 2.4. KREAN, S.COOP

No ha presentado justificación de la oferta en temeridad.

## 3. ANÁLISIS DE OFERTAS INCURSAS INICIALMENTE EN TEMERIDAD EN EL LOTE 3 ÁREA DE CONSERVACIÓN SISTEMA GUADARRAMA

### 3.1. UTE META ENGINEERING, S.A. - ACRUTA&TAPIA INGENIEROS SAC SUCURSAL EN ESPAÑA

Basa su justificación en rebajar los costes indirectos estimados en el punto 3.1. del Anexo I del PCAP del 10% al 8,7%. Estima que de este modo el importe de esta disminución es superior al “gap” con el siguiente licitador que no está incurso en temeridad. Tan sólo justifica el importe de esta partida que en porcentaje supone el 8% de su oferta.

No justifica el resto de las partidas. De acuerdo con el PCAP, *“se rechazarán aquellas ofertas que no presenten análisis, desglose o estudio económico que motive suficientemente el importe económico ofertado”*.

Dado que sólo ha justificado una parte del importe económico ofertado, esta justificación no debe ser tomada en consideración.

### 3.2. OMICRON AMEPRO S.A.

La empresa OMICRON AMEPRO, S.A. no presenta justificación que demuestre que es posible que la solución propuesta pueda ser ejecutada en los términos ofertados, sin que el licitador precise las razones, circunstancias y condiciones de la oferta.

Indican en el documento entregado que se justifica la no anormalidad o temeridad de la oferta de formas distintas: a) de un modo “relacional”, es decir, por comparación con el umbral de temeridad fijado. B) Por otra parte, en el segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

- a) Análisis relacional: indican que el coste de personal de la empresa OMICRON AMEPRO, S.A. es sensiblemente más bajo al de la media del sector, cifrándolo en un más de un 5%. Sin embargo, no presentan desglose ni análisis de los medios personales dedicados al contrato ni los costes salariales asociados a los mismos, por lo tanto, resulta inviable poder constatar el ahorro que se pretende justificar. Cabe destacar en este punto, que el licitador ofertó como criterios técnicos cuantificables tres perfiles con la siguiente experiencia:

- a. Un responsable de Servicio con una experiencia de 264 meses (22 años)
- b. Un ingeniero civil con una experiencia de 265 meses (más de 22 años)
- c. Un ingeniero industrial con una experiencia de 170 meses (más de 14 años)

Sin una confirmación por parte del licitador de los costes que soportan su oferta, al menos en materia de perfiles profesionales y dada la experiencia que ha ofertado y que le valdría para obtener puntos en la valoración final de la misma, resulta insuficiente que su justificación se base únicamente en la afirmación de que sus costes de contratación son al menos un 5% inferiores a los del sector.

En este mismo apartado, la empresa OMICRON AMEPRO, S.A. indica como “condición excepcionalmente favorable” para la ejecución del contrato “el coste de desvincular al personal de la empresa (coste de despidos). Partiendo de dos personas, con antigüedad media superior a cinco años (la antigüedad media de la plantilla de la empresa es de 12 años), tratándose de despidos improcedentes (como es el caso), el coste asciende a más de media anualidad por trabajador, que con salarios medios de 30.000 Euros arrojaría un coste de 60.000 Euros, debido a la solicitud del PCAP del personal con dedicación exclusiva al contrato, que representa una cantidad superior por la cual la Empresa se encuentra en presunción de Temeridad.”.

En este sentido, debe expresarse que no se comparte que la justificación de una “condición excepcionalmente favorable” sea contemplar el despido de dos perfiles profesionales en lugar de intentar justificar cuáles son los motivos que realmente propician que esta empresa pueda ejecutar el contrato en unas condiciones económicas más ventajosas.

- b) Segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

El licitador indica que justificará de esta forma su oferta económica para demostrar los costes en los que incurre para la ejecución de los trabajos, pero no presenta nada en su oferta al respecto.

En cualquier caso, de acuerdo con el PCAP, *“se rechazarán aquellas ofertas que no presenten análisis, desglose o estudio económico que motive suficientemente el importe económico*

ofertado" y esta oferta no justifica en modo alguno este importe, por lo que no puede entenderse justificada la oferta y no puede ser tomada en consideración.

### 3.3. INGIOPSA INGENIERÍA S.L.

La empresa Ingiopsa no presenta justificación del estudio económico, declarando únicamente que se ratifican en su oferta.

Al no existir una justificación (análisis, desglose o estudio económico) como exige el PCAP, no debe tomarse en consideración esta oferta.

## 4. ANÁLISIS DE OFERTAS INCURSAS INICIALMENTE EN TEMERIDAD EN EL LOTE 4 ÁREA DE CONSERVACIÓN SISTEMA JARAMA

### 4.1. UTE META ENGINEERING, S.A. - ACRUTA&TAPIA INGENIEROS SAC SUCURSAL EN ESPAÑA

Basa su justificación en rebajar los costes indirectos estimados en el punto 3.1. del Anexo I del PCAP del 10% al 9,07 %. Estima que de este modo el importe de esta disminución es superior al "gap" con el siguiente licitador que no está incurso en temeridad. Tan sólo justifica el importe de esta partida que en porcentaje supone el 8% de su oferta.

No justifica el resto de las partidas. De acuerdo con el PCAP, *"se rechazarán aquellas ofertas que no presenten análisis, desglose o estudio económico que motive suficientemente el importe económico ofertado"*. Dado que sólo ha justificado una parte del importe económico ofertado, esta oferta no debe ser tomada en consideración.

### 4.2. INGIOPSA INGENIERÍA S.L.

La empresa Ingiopsa no presenta justificación del estudio económico, declarando únicamente que se ratifican en su oferta.

Al no existir una justificación (análisis, desglose o estudio económico) como exige el PCAP, no debe tomarse en consideración esta oferta.

### 4.3. GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO S.L.

La empresa GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO, S.L. no presenta justificación que demuestre que es posible que la solución propuesta pueda ser ejecutada en los términos ofertados, sin que el licitador precise las razones, circunstancias y condiciones de la oferta.

Indican en el documento entregado que se justifica la no anormalidad o temeridad de la oferta de formas distintas: a) de un modo "relacional", es decir, por comparación con el umbral de temeridad fijado. B) Por otra parte, en el segundo análisis se realiza una



“justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

- a) Análisis relacional: indican que el coste de personal de la empresa GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO, S.L. es sensiblemente más bajo al de la media del sector, cifrándolo en un más de un 5%. Sin embargo, no presentan desglose ni análisis de los medios personales dedicados al contrato ni los costes salariales asociados a los mismos, por lo tanto, resulta inviable poder constatar el ahorro que se pretende justificar. Cabe destacar en este punto, que el licitador ofertó como criterios técnicos cuantificables tres perfiles con la siguiente experiencia:
- a. Un responsable de Servicio con una experiencia de 304 meses (más de 25 años)
  - b. Un ingeniero civil con una experiencia de 306 meses (más de 25 años)
  - c. Un ingeniero industrial con una experiencia de 234 meses (más de 19 años)

Sin una confirmación por parte del licitador de los costes que soportan su oferta, al menos en materia de perfiles profesionales y dada la experiencia que ha ofertado y que le valdría para obtener puntos en la valoración final de la misma, resulta insuficiente que su justificación se base únicamente en la afirmación de que sus costes de contratación son al menos un 5% inferiores a los del sector.

En este mismo apartado, la empresa GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO, S.L. indica como “condición excepcionalmente favorable” para la ejecución del contrato “el coste de desvincular al personal de la empresa (coste de despidos). Partiendo de dos personas, con antigüedad media superior a cinco años (la antigüedad media de la plantilla de la empresa es de 12 años), tratándose de despidos improcedentes (como es el caso), el coste asciende a más de media anualidad por trabajador, que con salarios medios de 30.000 Euros arrojaría un coste de 60.000 Euros, debido a la solicitud del PCAP del personal con dedicación exclusiva al contrato, que representa una cantidad superior por la cual la Empresa se encuentra en presunción de Temeridad.”.

En este sentido, debe expresarse que no se comparte que la justificación de una “condición excepcionalmente favorable” sea contemplar el despido de dos perfiles profesionales en lugar de intentar justificar cuáles son los motivos que realmente propician que esta empresa pueda ejecutar el contrato en unas condiciones económicas más ventajosas.

- b) Segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

El licitador indica que justificará de esta forma su oferta económica para demostrar los costes en los que incurre para la ejecución de los trabajos, pero no presenta nada en su oferta al respecto.

En cualquier caso, de acuerdo con el PCAP, *“se rechazarán aquellas ofertas que no presenten análisis, desglose o estudio económico que motive suficientemente el importe económico ofertado”* y esta oferta no justifica en alguno este importe, por lo que no debe ser tomada en consideración.

## 5. ANÁLISIS DE OFERTAS INCURSAS INICIALMENTE EN TEMERIDAD EN EL LOTE 5 ÁREA DE CONSERVACIÓN SISTEMA COLMENAR

### 5.1. OMICRON AMEPRO S.A.

La empresa OMICRON AMEPRO, S.A. no presenta justificación que demuestre que es posible que la solución propuesta pueda ser ejecutada en los términos ofertados, sin que el licitador precise las razones, circunstancias y condiciones de la oferta.

Indican en el documento entregado que se justifica la no anormalidad o temeridad de la oferta de formas distintas: a) de un modo “relacional”, es decir, por comparación con el umbral de temeridad fijado. B) Por otra parte, en el segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

- a) Análisis relacional: indican que el coste de personal de la empresa OMICRON AMEPRO, S.A. es sensiblemente más bajo al de la media del sector, cifrándolo en un más de un 5%. Sin embargo, no presentan desglose ni análisis de los medios personales dedicados al contrato ni los costes salariales asociados a los mismos, por lo tanto, resulta inviable poder constatar el ahorro que se pretende justificar. Cabe destacar en este punto, que el licitador ofertó como criterios técnicos cuantificables tres perfiles con la siguiente experiencia:
- a. Un responsable de Servicio con una experiencia de 264 meses (22 años)
  - b. Un ingeniero civil con una experiencia de 265 meses (más de 22 años)
  - c. Un ingeniero industrial con una experiencia de 170 meses (más de 14 años)

Sin una confirmación por parte del licitador de los costes que soportan su oferta, al menos en materia de perfiles profesionales y dada la experiencia que ha ofertado y que le valdría para obtener puntos en la valoración final de la misma, resulta insuficiente que su justificación se base únicamente en la afirmación de que sus costes de contratación son al menos un 5% inferiores a los del sector.

En este mismo apartado, la empresa OMICRON AMEPRO, S.A. indica como “condición excepcionalmente favorable” para la ejecución del contrato “el coste de desvincular al personal de la empresa (coste de despidos). Partiendo de dos personas, con antigüedad media superior a cinco años (la antigüedad media de la plantilla de la empresa es de 12 años), tratándose de despidos improcedentes (como es el caso), el coste asciende a más de media anualidad por trabajador, que con salarios medios de 30.000 Euros arrojaría un coste de 60.000 Euros, debido a la solicitud del PCAP del personal con dedicación exclusiva al contrato, que representa una cantidad superior por la cual la Empresa se encuentra en presunción de Temeridad.”.

En este sentido, debe expresarse que no se comparte que la justificación de una “condición excepcionalmente favorable” sea contemplar el despido de dos perfiles profesionales en lugar de intentar justificar cuáles son los motivos que realmente propician que esta empresa pueda ejecutar el contrato en unas condiciones económicas más ventajosas.

- b) Segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

El licitador indica que justificará de esta forma su oferta económica para demostrar los costes en los que incurre para la ejecución de los trabajos, pero no presenta nada en su oferta al respecto.

En cualquier caso, de acuerdo con el PCAP, *“se rechazarán aquellas ofertas que no presenten análisis, desglose o estudio económico que motive suficientemente el importe económico ofertado”* y esta oferta no justifica en alguno este importe, por lo que no debe ser tomada en consideración.

## 5.2. CENTRO DE ESTUDIOS DE MATERIALES Y CONTROL DE OBRA, S.A.

Se detecta que en la formulación de costes de CEMOSA no se han tenido en cuenta los medios mínimos exigidos en PCAP en concreto 3 vehículos para la ejecución del contrato, habiendo contemplado únicamente los costes asociados a 2 unidades.

Además la formulación de la justificación de la oferta económica realizada por CEMOSA se basa en considerar que el contrato se ejecutará con los ingresos esperados de un alcance máximo (100% del Presupuesto base de licitación quitando la baja ofertada por el licitador) pero no se contempla cómo se prevé ejecutar el contrato en un escenario de alcance mínimo tal y como prevé el PCAP (50% del Presupuesto base de licitación quitando la baja ofertada por el licitador). Esto se traduce en:

	PBL 4 AÑOS SIN IVA	Baja	Ingresos esperados
Alcance máximo	1.400.000,00 €	25,88%	1.037.680,00 €
Alcance mínimo		50%	518.840,00 €

Considerando la suma de los tres perfiles ofertados por el licitador en los criterios técnicos cuantificables (Responsable del Servicio, Ingeniero Industrial e Ingeniero Civil) y los medios mínimos solicitados en PCAP (3 vehículos), así como el 50% del resto de partidas consideradas en la justificación económica de CEMOSA (dado que el alcance mínimo prevé ejecutar el 50% de los trabajos) se obtiene que los costes anuales sin incluir costes indirectos ni gastos generales son de 148.471,32 €/año (593.885,26 € para 4 años de contrato) siendo los ingresos esperados en dicho alcance mínimo de 518.840 € arrojando por tanto un margen negativo para la ejecución del contrato:

	Justificación aportada por CEMOSA	Supuesto alcance mínimo	Observaciones alcance mínimo
	Alcance Máximo		
coste personal	€/año		
Responsable Servicio	13.478,98	13.478,98	
Ingeniero Técnico de obras	26.782,92	26.782,92	

Ingeniero Técnico Industrial	26.782,92	26.782,92	
Otros perfiles adicionales	77.588,55	38.794,28	Se considera el 50%
			Se consideran 3 unidades y no 2 en alcance mínimo (según medios mínimos PCAP)
coste vehículo	12.532,80	18.799,20	
Oficina	1.980,00	1.980,00	Se considera el 50%
Dietas	3.888,00	1.944,00	Se considera el 50%
coste directo			
maquinaria	39.818,04	19.909,02	Se considera el 50%
<b>Total costes directos</b>	<b>202.852,21</b>	<b>148.471,32</b>	
6% costes indirectos	12.171,13	8.908,28	
Coste total	215.023,34	157.379,59	
13% Gastos generales	27.953,03	20.459,35	
<b>Total</b>	<b>242.976,38</b>	<b>177.838,94</b>	
Costes total 4 años	971.905,51	711.355,76	
Ingresos esperados (alcance máximo)	1.037.680,00 €	518.840,00 €	
Beneficio	6,34%	-37,11%	

Se considera, por tanto, que con la justificación aportada, no resulta viable la ejecución del contrato.

### 5.3. PROTECNO, S.A.

La empresa PROTECNO S.A. no presenta justificación que demuestre que es posible que la solución propuesta pueda ser ejecutada en los términos ofertados, sin que el licitador precise las razones, circunstancias y condiciones de la oferta.

Indican en el documento entregado que se justifica la no anormalidad o temeridad de la oferta de formas distintas: a) de un modo “relacional”, es decir, por comparación con el umbral de temeridad fijado. B) Por otra parte, en el segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

- a) Análisis relacional: indican que el coste de personal de la empresa PROTECNO S.A. es sensiblemente más bajo al de la media del sector, cifrándolo en un más de un 5%. Sin embargo, no presentan desglose ni análisis de los medios personales dedicados al contrato ni los costes salariales asociados a los mismos, por lo tanto, resulta inviable poder constatar el ahorro que se pretende justificar. Cabe destacar en este punto, que el licitador ofertó como criterios técnicos cuantificables tres perfiles con la siguiente experiencia:
- Un responsable de Servicio con una experiencia de 230 meses (más de 19 años)
  - Un ingeniero civil con una experiencia de 194 meses (más de 16 años)
  - Un ingeniero industrial con una experiencia de 170 meses (más de 14 años)

Sin una confirmación por parte del licitador de los costes que soportan su oferta, al menos en materia de perfiles profesionales y dada la experiencia que ha ofertado y que

le valdría para obtener puntos en la valoración final de la misma, resulta insuficiente que su justificación se base únicamente en la afirmación de que sus costes de contratación son al menos un 5% inferiores a los del sector.

En este mismo apartado, la empresa PROTECNO S.A. indica como “condición excepcionalmente favorable” para la ejecución del contrato “el coste de desvincular al personal de la empresa (coste de despidos). Partiendo de dos personas, con antigüedad media superior a cinco años (la antigüedad media de la plantilla de la empresa es de 12 años), tratándose de despidos improcedentes (como es el caso), el coste asciende a más de media anualidad por trabajador, que con salarios medios de 30.000 Euros arrojaría un coste de 60.000 Euros, debido a la solicitud del PCAP del personal con dedicación exclusiva al contrato, que representa una cantidad superior por la cual la Empresa se encuentra en presunción de Temeridad.”.

En este sentido, debe expresarse que no se comparte que la justificación de una “condición excepcionalmente favorable” sea contemplar el despido de dos perfiles profesionales en lugar de intentar justificar cuáles son los motivos que realmente propician que esta empresa pueda ejecutar el contrato en unas condiciones económicas más ventajosas.

- b) Segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

El licitador indica que justificará de esta forma su oferta económica para demostrar los costes en los que incurre para la ejecución de los trabajos, pero no presenta nada en su oferta al respecto.

En cualquier caso, de acuerdo con el PCAP, *“se rechazarán aquellas ofertas que no presenten análisis, desglose o estudio económico que motive suficientemente el importe económico ofertado”* y esta oferta no justifica en alguno este importe, por lo que no debe ser tomada en consideración.

## 6. ANÁLISIS DE OFERTAS INCURSAS INICIALMENTE EN TEMERIDAD EN EL LOTE 6 ÁREA DE CONSERVACIÓN SISTEMA TAJO

### 6.1. OMICRON AMEPRO S.A.

La empresa OMICRON AMEPRO, S.A. no presenta justificación que demuestre que es posible que la solución propuesta pueda ser ejecutada en los términos ofertados, sin que el licitador precise las razones, circunstancias y condiciones de la oferta.

Indican en el documento entregado que se justifica la no anormalidad o temeridad de la oferta de formas distintas: a) de un modo “relacional”, es decir, por comparación con el umbral de temeridad fijado. B) Por otra parte, en el segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

- a) Análisis relacional: indican que el coste de personal de la empresa OMICRON AMEPRO, S.A. es sensiblemente más bajo al de la media del sector, cifrándolo en un más de un 5%. Sin embargo, no presentan desglose ni análisis de los medios personales dedicados al contrato ni los costes salariales asociados a los mismos, por lo tanto, resulta inviable poder constatar el ahorro que se pretende justificar. Cabe destacar en este punto, que el licitador ofertó como criterios técnicos cuantificables tres perfiles con la siguiente experiencia:
- a. Un responsable de Servicio con una experiencia de 264 meses (22 años)
  - b. Un ingeniero civil con una experiencia de 265 meses (más de 22 años)
  - c. Un ingeniero industrial con una experiencia de 170 meses (más de 14 años)

Sin una confirmación por parte del licitador de los costes que soportan su oferta, al menos en materia de perfiles profesionales y dada la experiencia que ha ofertado y que le valdría para obtener puntos en la valoración final de la misma, resulta insuficiente que su justificación se base únicamente en la afirmación de que sus costes de contratación son al menos un 5% inferiores a los del sector.

En este mismo apartado, la empresa OMICRON AMEPRO, S.A. indica como “condición excepcionalmente favorable” para la ejecución del contrato “el coste de desvincular al personal de la empresa (coste de despidos). Partiendo de dos personas, con antigüedad media superior a cinco años (la antigüedad media de la plantilla de la empresa es de 12 años), tratándose de despidos improcedentes (como es el caso), el coste asciende a más de media anualidad por trabajador, que con salarios medios de 30.000 Euros arrojaría un coste de 60.000 Euros, debido a la solicitud del PCAP del personal con dedicación exclusiva al contrato, que representa una cantidad superior por la cual la Empresa se encuentra en presunción de Temeridad.”.

En este sentido, debe expresarse que no se comparte que la justificación de una “condición excepcionalmente favorable” sea contemplar el despido de dos perfiles profesionales en lugar de intentar justificar cuáles son los motivos que realmente propician que esta empresa pueda ejecutar el contrato en unas condiciones económicas más ventajosas.

- b) Segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

El licitador indica que justificará de esta forma su oferta económica para demostrar los costes en los que incurre para la ejecución de los trabajos, pero no presenta nada en su oferta al respecto.

En cualquier caso, de acuerdo con el PCAP, *“se rechazarán aquellas ofertas que no presenten análisis, desglose o estudio económico que motive suficientemente el importe económico ofertado”* y esta oferta no justifica en alguno este importe, por lo que no debe ser tomada en consideración.

## 6.2. SERYNCO INGENIEROS S.A.

Serynco no ha presentado justificación a su oferta en temeridad.



### 6.3. PROTECNO, S.A.

La empresa PROTECNO S.A. no presenta justificación que demuestre que es posible que la solución propuesta pueda ser ejecutada en los términos ofertados, sin que el licitador precise las razones, circunstancias y condiciones de la oferta.

Indican en el documento entregado que se justifica la no anormalidad o temeridad de la oferta de formas distintas: a) de un modo “relacional”, es decir, por comparación con el umbral de temeridad fijado. B) Por otra parte, en el segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

- a) Análisis relacional: indican que el coste de personal de la empresa PROTECNO S.A. es sensiblemente más bajo al de la media del sector, cifrándolo en un más de un 5%. Sin embargo, no presentan desglose ni análisis de los medios personales dedicados al contrato ni los costes salariales asociados a los mismos, por lo tanto, resulta inviable poder constatar el ahorro que se pretende justificar. Cabe destacar en este punto, que el licitador ofertó como criterios técnicos cuantificables tres perfiles con la siguiente experiencia:
- a. Un responsable de Servicio con una experiencia de 230 meses (más de 19 años)
  - b. Un ingeniero civil con una experiencia de 194 meses (más de 16 años)
  - c. Un ingeniero industrial con una experiencia de 170 meses (más de 14 años)

Sin una confirmación por parte del licitador de los costes que soportan su oferta, al menos en materia de perfiles profesionales y dada la experiencia que ha ofertado y que le valdría para obtener puntos en la valoración final de la misma, resulta insuficiente que su justificación se base únicamente en la afirmación de que sus costes de contratación son al menos un 5% inferiores a los del sector.

En este mismo apartado, la empresa PROTECNO S.A. indica como “condición excepcionalmente favorable” para la ejecución del contrato “el coste de desvincular al personal de la empresa (coste de despidos). Partiendo de dos personas, con antigüedad media superior a cinco años (la antigüedad media de la plantilla de la empresa es de 12 años), tratándose de despidos improcedentes (como es el caso), el coste asciende a más de media anualidad por trabajador, que con salarios medios de 30.000 Euros arrojaría un coste de 60.000 Euros, debido a la solicitud del PCAP del personal con dedicación exclusiva al contrato, que representa una cantidad superior por la cual la Empresa se encuentra en presunción de Temeridad.”.

En este sentido, debe expresarse que no se comparte que la justificación de una “condición excepcionalmente favorable” sea contemplar el despido de dos perfiles profesionales en lugar de intentar justificar cuáles son los motivos que realmente propician que esta empresa pueda ejecutar el contrato en unas condiciones económicas más ventajosas.

- b) Segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

El licitador indica que justificará de esta forma su oferta económica para demostrar los costes en los que incurre para la ejecución de los trabajos, pero no presenta nada en su oferta al respecto.

En cualquier caso, de acuerdo con el PCAP, *“se rechazarán aquellas ofertas que no presenten análisis, desglose o estudio económico que motive suficientemente el importe económico ofertado”* y esta oferta no justifica en alguno este importe, por lo que no debe ser tomada en consideración.

## 7. ANÁLISIS DE OFERTAS INCURSAS INICIALMENTE EN TEMERIDAD EN EL LOTE 7 ÁREA DE CONSERVACIÓN SISTEMA TORRELAGUNA

### 7.1. PROTECNO, S.A.

La empresa PROTECNO S.A. no presenta justificación que demuestre que es posible que la solución propuesta pueda ser ejecutada en los términos ofertados, sin que el licitador precise las razones, circunstancias y condiciones de la oferta.

Indican en el documento entregado que se justifica la no anormalidad o temeridad de la oferta de formas distintas: a) de un modo “relacional”, es decir, por comparación con el umbral de temeridad fijado. B) Por otra parte, en el segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

- a) Análisis relacional: indican que el coste de personal de la empresa PROTECNO S.A. es sensiblemente más bajo al de la media del sector, cifrándolo en un más de un 5%. Sin embargo, no presentan desglose ni análisis de los medios personales dedicados al contrato ni los costes salariales asociados a los mismos, por lo tanto, resulta inviable poder constatar el ahorro que se pretende justificar. Cabe destacar en este punto, que el licitador ofertó como criterios técnicos cuantificables tres perfiles con la siguiente experiencia:
- Un responsable de Servicio con una experiencia de 230 meses (más de 19 años)
  - Un ingeniero civil con una experiencia de 194 meses (más de 16 años)
  - Un ingeniero industrial con una experiencia de 170 meses (más de 14 años)

Sin una confirmación por parte del licitador de los costes que soportan su oferta, al menos en materia de perfiles profesionales y dada la experiencia que ha ofertado y que le valdría para obtener puntos en la valoración final de la misma, resulta insuficiente que su justificación se base únicamente en la afirmación de que sus costes de contratación son al menos un 5% inferiores a los del sector.

En este mismo apartado, la empresa PROTECNO S.A. indica como “condición excepcionalmente favorable” para la ejecución del contrato “el coste de desvincular al personal de la empresa (coste de despidos). Partiendo de dos personas, con antigüedad media superior a cinco años (la antigüedad media de la plantilla de la empresa es de 12 años), tratándose de despidos improcedentes (como es el caso), el coste asciende a más de media anualidad por trabajador, que con salarios medios de 30.000 Euros arrojaría un coste de 60.000 Euros, debido a la solicitud del PCAP del personal con dedicación



exclusiva al contrato, que representa una cantidad superior por la cual la Empresa se encuentra en presunción de Temeridad.”.

En este sentido, debe expresarse que no se comparte que la justificación de una “condición excepcionalmente favorable” sea contemplar el despido de dos perfiles profesionales en lugar de intentar justificar cuáles son los motivos que realmente propician que esta empresa pueda ejecutar el contrato en unas condiciones económicas más ventajosas.

- b) Segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

El licitador indica que justificará de esta forma su oferta económica para demostrar los costes en los que incurre para la ejecución de los trabajos, pero no presenta nada en su oferta al respecto.

En cualquier caso, de acuerdo con el PCAP, *“se rechazarán aquellas ofertas que no presenten análisis, desglose o estudio económico que motive suficientemente el importe económico ofertado”* y esta oferta no justifica en alguno este importe, por lo que no debe ser tomada en consideración.

## 7.2. GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO S.L.

La empresa GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO, S.L. no presenta justificación que demuestre que es posible que la solución propuesta pueda ser ejecutada en los términos ofertados, sin que el licitador precise las razones, circunstancias y condiciones de la oferta.

Indican en el documento entregado que se justifica la no anormalidad o temeridad de la oferta de formas distintas: a) de un modo “relacional”, es decir, por comparación con el umbral de temeridad fijado. B) Por otra parte, en el segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

- a) Análisis relacional: indican que el coste de personal de la empresa GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO, S.L. es sensiblemente más bajo al de la media del sector, cifrándolo en un más de un 5%. Sin embargo, no presentan desglose ni análisis de los medios personales dedicados al contrato ni los costes salariales asociados a los mismos, por lo tanto, resulta inviable poder constatar el ahorro que se pretende justificar. Cabe destacar en este punto, que el licitador ofertó como criterios técnicos cuantificables tres perfiles con la siguiente experiencia:
- a. Un responsable de Servicio con una experiencia de 304 meses (más de 25 años)
  - b. Un ingeniero civil con una experiencia de 306 meses (más de 25 años)
  - c. Un ingeniero industrial con una experiencia de 234 meses (más de 19 años)

Sin una confirmación por parte del licitador de los costes que soportan su oferta, al menos en materia de perfiles profesionales y dada la experiencia que ha ofertado y que le valdría para obtener puntos en la valoración final de la misma, resulta insuficiente que su justificación se base únicamente en la afirmación de que sus costes de contratación son al menos un 5% inferiores a los del sector.

En este mismo apartado, la empresa GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO, S.L. indica como “condición excepcionalmente favorable” para la ejecución del contrato “el coste de desvincular al personal de la empresa (coste de despidos). Partiendo de dos personas, con antigüedad media superior a cinco años (la antigüedad media de la plantilla de la empresa es de 12 años), tratándose de despidos improcedentes (como es el caso), el coste asciende a más de media anualidad por trabajador, que con salarios medios de 30.000 Euros arrojaría un coste de 60.000 Euros, debido a la solicitud del PCAP del personal con dedicación exclusiva al contrato, que representa una cantidad superior por la cual la Empresa se encuentra en presunción de Temeridad.”.

En este sentido, debe expresarse que no se comparte que la justificación de una “condición excepcionalmente favorable” sea contemplar el despido de dos perfiles profesionales en lugar de intentar justificar cuáles son los motivos que realmente propician que esta empresa pueda ejecutar el contrato en unas condiciones económicas más ventajosas.

- b) Segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

El licitador indica que justificará de esta forma su oferta económica para demostrar los costes en los que incurre para la ejecución de los trabajos, pero no presenta nada en su oferta al respecto.

En cualquier caso, de acuerdo con el PCAP, *“se rechazarán aquellas ofertas que no presenten análisis, desglose o estudio económico que motive suficientemente el importe económico ofertado”* y esta oferta no justifica en alguno este importe, por lo que no debe ser tomada en consideración.

### 7.3. PRACSYS SEGURIDAD Y SALUD, S.L.

Desglosan los costes en medios personales y medios materiales.

Para los medios personales, consideran las tres personas que exige el pliego como dedicadas al contrato.

Para los medios materiales, se tienen en cuenta los tres vehículos exigidos en el PCAP, equipos informáticos, telefonía e internet, folios e impresoras, oficina y seguro de responsabilidad civil.

Los costes indirectos los estiman en un 2% para hacer frente a imprevistos. Sumando estos costes les quedaría un beneficio de 172.682€ hasta llegar al importe de su oferta.

Adjuntan ofertas de proveedores de los medios materiales previstos para la ejecución del contrato.

Actualmente, Pracsys es adjudicataria del contrato en el área Sistema Sierra Norte de Canal de Isabel II S.A., y basa su estimación de costes en la ejecución y experiencia en dicha área.

Por todo lo anterior, se considera justificada la proposición económica y que la oferta puede realizarse de forma correcta a los precios de la oferta.

## 8. ANÁLISIS DE OFERTAS INCURSAS INICIALMENTE EN TEMERIDAD EN EL LOTE 8 ÁREA DE CONSERVACIÓN SISTEMA VALMAYOR

### 8.1. OMICRON AMEPRO S.A.

La empresa OMICRON AMEPRO, S.A. no presenta justificación que demuestre que es posible que la solución propuesta pueda ser ejecutada en los términos ofertados, sin que el licitador precise las razones, circunstancias y condiciones de la oferta.

Indican en el documento entregado que se justifica la no anormalidad o temeridad de la oferta de formas distintas: a) de un modo “relacional”, es decir, por comparación con el umbral de temeridad fijado. B) Por otra parte, en el segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

- a) Análisis relacional: indican que el coste de personal de la empresa OMICRON AMEPRO, S.A. es sensiblemente más bajo al de la media del sector, cifrándolo en un más de un 5%. Sin embargo, no presentan desglose ni análisis de los medios personales dedicados al contrato ni los costes salariales asociados a los mismos, por lo tanto, resulta inviable poder constatar el ahorro que se pretende justificar. Cabe destacar en este punto, que el licitador ofertó como criterios técnicos cuantificables tres perfiles con la siguiente experiencia:
- a. Un responsable de Servicio con una experiencia de 264 meses (22 años)
  - b. Un ingeniero civil con una experiencia de 265 meses (más de 22 años)
  - c. Un ingeniero industrial con una experiencia de 170 meses (más de 14 años)

Sin una confirmación por parte del licitador de los costes que soportan su oferta, al menos en materia de perfiles profesionales y dada la experiencia que ha ofertado y que le valdría para obtener puntos en la valoración final de la misma, resulta insuficiente que su justificación se base únicamente en la afirmación de que sus costes de contratación son al menos un 5% inferiores a los del sector.

En este mismo apartado, la empresa OMICRON AMEPRO, S.A. indica como “condición excepcionalmente favorable” para la ejecución del contrato “el coste de desvincular al personal de la empresa (coste de despidos). Partiendo de dos personas, con antigüedad media superior a cinco años (la antigüedad media de la plantilla de la empresa es de 12 años), tratándose de despidos improcedentes (como es el caso), el coste asciende a más de media anualidad por trabajador, que con salarios medios de 30.000 Euros arrojaría un coste de 60.000 Euros, debido a la solicitud del PCAP del personal con dedicación exclusiva al contrato, que representa una cantidad superior por la cual la Empresa se encuentra en presunción de Temeridad.”.

En este sentido, debe expresarse que no se comparte que la justificación de una “condición excepcionalmente favorable” sea contemplar el despido de dos perfiles profesionales en lugar de intentar justificar cuáles son los motivos que realmente

propician que esta empresa pueda ejecutar el contrato en unas condiciones económicas más ventajosas.

- b) Segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

El licitador indica que justificará de esta forma su oferta económica para demostrar los costes en los que incurre para la ejecución de los trabajos, pero no presenta nada en su oferta al respecto.

En cualquier caso, de acuerdo con el PCAP, *“se rechazarán aquellas ofertas que no presenten análisis, desglose o estudio económico que motive suficientemente el importe económico ofertado”* y esta oferta no justifica en alguno este importe, por lo que no debe ser tomada en consideración.

## 8.2. PROTECNO, S.A.

La empresa PROTECNO S.A. no presenta justificación que demuestre que es posible que la solución propuesta pueda ser ejecutada en los términos ofertados, sin que el licitador precise las razones, circunstancias y condiciones de la oferta.

Indican en el documento entregado que se justifica la no anormalidad o temeridad de la oferta de formas distintas: a) de un modo “relacional”, es decir, por comparación con el umbral de temeridad fijado. B) Por otra parte, en el segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

- a) Análisis relacional: indican que el coste de personal de la empresa PROTECNO S.A. es sensiblemente más bajo al de la media del sector, cifrándolo en un más de un 5%. Sin embargo, no presentan desglose ni análisis de los medios personales dedicados al contrato ni los costes salariales asociados a los mismos, por lo tanto, resulta inviable poder constatar el ahorro que se pretende justificar. Cabe destacar en este punto, que el licitador ofertó como criterios técnicos cuantificables tres perfiles con la siguiente experiencia:
- a. Un responsable de Servicio con una experiencia de 230 meses (más de 19 años)
  - b. Un ingeniero civil con una experiencia de 194 meses (más de 16 años)
  - c. Un ingeniero industrial con una experiencia de 170 meses (más de 14 años)

Sin una confirmación por parte del licitador de los costes que soportan su oferta, al menos en materia de perfiles profesionales y dada la experiencia que ha ofertado y que le valdría para obtener puntos en la valoración final de la misma, resulta insuficiente que su justificación se base únicamente en la afirmación de que sus costes de contratación son al menos un 5% inferiores a los del sector.

En este mismo apartado, la empresa PROTECNO S.A. indica como “condición excepcionalmente favorable” para la ejecución del contrato “el coste de desvincular al personal de la empresa (coste de despidos). Partiendo de dos personas, con antigüedad media superior a cinco años (la antigüedad media de la plantilla de la empresa es de 12 años), tratándose de despidos improcedentes (como es el caso), el coste asciende a más

de media anualidad por trabajador, que con salarios medios de 30.000 Euros arrojaría un coste de 60.000 Euros, debido a la solicitud del PCAP del personal con dedicación exclusiva al contrato, que representa una cantidad superior por la cual la Empresa se encuentra en presunción de Temeridad.”.

En este sentido, debe expresarse que no se comparte que la justificación de una “condición excepcionalmente favorable” sea contemplar el despido de dos perfiles profesionales en lugar de intentar justificar cuáles son los motivos que realmente propician que esta empresa pueda ejecutar el contrato en unas condiciones económicas más ventajosas.

- b) Segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

El licitador indica que justificará de esta forma su oferta económica para demostrar los costes en los que incurre para la ejecución de los trabajos, pero no presenta nada en su oferta al respecto.

En cualquier caso, de acuerdo con el PCAP, *“se rechazarán aquellas ofertas que no presenten análisis, desglose o estudio económico que motive suficientemente el importe económico ofertado”* y esta oferta no justifica en alguno este importe, por lo que no debe ser tomada en consideración.

### 8.3. GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO S.L.

La empresa GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO, S.L. no presenta justificación que demuestre que es posible que la solución propuesta pueda ser ejecutada en los términos ofertados, sin que el licitador precise las razones, circunstancias y condiciones de la oferta.

Indican en el documento entregado que se justifica la no anormalidad o temeridad de la oferta de formas distintas: a) de un modo “relacional”, es decir, por comparación con el umbral de temeridad fijado. B) Por otra parte, en el segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

- a) Análisis relacional: indican que el coste de personal de la empresa GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO, S.L. es sensiblemente más bajo al de la media del sector, cifrándolo en un más de un 5%. Sin embargo, no presentan desglose ni análisis de los medios personales dedicados al contrato ni los costes salariales asociados a los mismos, por lo tanto, resulta inviable poder constatar el ahorro que se pretende justificar. Cabe destacar en este punto, que el licitador ofertó como criterios técnicos cuantificables tres perfiles con la siguiente experiencia:
- Un responsable de Servicio con una experiencia de 304 meses (más de 25 años)
  - Un ingeniero civil con una experiencia de 306 meses (más de 25 años)
  - Un ingeniero industrial con una experiencia de 234 meses (más de 19 años)

Sin una confirmación por parte del licitador de los costes que soportan su oferta, al menos en materia de perfiles profesionales y dada la experiencia que ha ofertado y que le valdría para obtener puntos en la valoración final de la misma, resulta insuficiente que

su justificación se base únicamente en la afirmación de que sus costes de contratación son al menos un 5% inferiores a los del sector.

En este mismo apartado, la empresa GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO, S.L. indica como “condición excepcionalmente favorable” para la ejecución del contrato “el coste de desvincular al personal de la empresa (coste de despidos). Partiendo de dos personas, con antigüedad media superior a cinco años (la antigüedad media de la plantilla de la empresa es de 12 años), tratándose de despidos improcedentes (como es el caso), el coste asciende a más de media anualidad por trabajador, que con salarios medios de 30.000 Euros arrojaría un coste de 60.000 Euros, debido a la solicitud del PCAP del personal con dedicación exclusiva al contrato, que representa una cantidad superior por la cual la Empresa se encuentra en presunción de Temeridad.”.

En este sentido, debe expresarse que no se comparte que la justificación de una “condición excepcionalmente favorable” sea contemplar el despido de dos perfiles profesionales en lugar de intentar justificar cuáles son los motivos que realmente propician que esta empresa pueda ejecutar el contrato en unas condiciones económicas más ventajosas.

- b) Segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

El licitador indica que justificará de esta forma su oferta económica para demostrar los costes en los que incurre para la ejecución de los trabajos, pero no presenta nada en su oferta al respecto.

En cualquier caso, de acuerdo con el PCAP, *“se rechazarán aquellas ofertas que no presenten análisis, desglose o estudio económico que motive suficientemente el importe económico ofertado”* y esta oferta no justifica en alguno este importe, por lo que no debe ser tomada en consideración.

#### **8.4. PRACSYS SEGURIDAD Y SALUD, S.L.**

Desglosan los costes en medios personales y medios materiales.

Para los medios personales, se consideran las tres personas que exige el pliego como dedicadas al contrato.

Para los medios materiales, se tienen en cuenta los tres vehículos exigidos en el PCAP, equipos informáticos, telefonía e internet, folios e impresoras, oficina y seguro de responsabilidad civil,

Los costes indirectos los estiman en un 2% para hacer frente a imprevistos. Sumando estos costes les quedaría un beneficio de 103.727,32 € hasta llegar al importe de su oferta.

Adjuntan ofertas de proveedores de los medios materiales previstos para la ejecución del contrato.



Actualmente, Pracsys es adjudicataria del contrato en el área Sistema Sierra Norte de Canal de Isabel II S.A., y basa su estimación de costes en la ejecución y experiencia en dicha área.

Por todo lo anterior, se considera justificada la proposición económica y que la oferta puede realizarse de forma correcta a los precios de la oferta.

## 9. ANÁLISIS DE OFERTAS INCURSAS INICIALMENTE EN TEMERIDAD EN EL LOTE 9 ÁREA DE CONSERVACIÓN SISTEMA SANTILLANA

### 9.1. OMICRON AMEPRO S.A.

La empresa OMICRON AMEPRO, S.A. no presenta justificación que demuestre que es posible que la solución propuesta pueda ser ejecutada en los términos ofertados, sin que el licitador precise las razones, circunstancias y condiciones de la oferta.

Indican en el documento entregado que se justifica la no anormalidad o temeridad de la oferta de formas distintas: a) de un modo “relacional”, es decir, por comparación con el umbral de temeridad fijado. B) Por otra parte, en el segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

- a) Análisis relacional: indican que el coste de personal de la empresa OMICRON AMEPRO, S.A. es sensiblemente más bajo al de la media del sector, cifrándolo en un más de un 5%. Sin embargo, no presentan desglose ni análisis de los medios personales dedicados al contrato ni los costes salariales asociados a los mismos, por lo tanto, resulta inviable poder constatar el ahorro que se pretende justificar. Cabe destacar en este punto, que el licitador ofertó como criterios técnicos cuantificables tres perfiles con la siguiente experiencia:
- a. Un responsable de Servicio con una experiencia de 264 meses (22 años)
  - b. Un ingeniero civil con una experiencia de 265 meses (más de 22 años)
  - c. Un ingeniero industrial con una experiencia de 170 meses (más de 14 años)

Sin una confirmación por parte del licitador de los costes que soportan su oferta, al menos en materia de perfiles profesionales y dada la experiencia que ha ofertado y que le valdría para obtener puntos en la valoración final de la misma, resulta insuficiente que su justificación se base únicamente en la afirmación de que sus costes de contratación son al menos un 5% inferiores a los del sector.

En este mismo apartado, la empresa OMICRON AMEPRO, S.A. indica como “condición excepcionalmente favorable” para la ejecución del contrato “el coste de desvincular al personal de la empresa (coste de despidos). Partiendo de dos personas, con antigüedad media superior a cinco años (la antigüedad media de la plantilla de la empresa es de 12 años), tratándose de despidos improcedentes (como es el caso), el coste asciende a más de media anualidad por trabajador, que con salarios medios de 30.000 Euros arrojaría un coste de 60.000 Euros, debido a la solicitud del PCAP del personal con dedicación exclusiva al contrato, que representa una cantidad superior por la cual la Empresa se encuentra en presunción de Temeridad.”.

En este sentido, debe expresarse que no se comparte que la justificación de una “condición excepcionalmente favorable” sea contemplar el despido de dos perfiles

profesionales en lugar de intentar justificar cuáles son los motivos que realmente propician que esta empresa pueda ejecutar el contrato en unas condiciones económicas más ventajosas.

- b) Segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

El licitador indica que justificará de esta forma su oferta económica para demostrar los costes en los que incurre para la ejecución de los trabajos, pero no presenta nada en su oferta al respecto.

En cualquier caso, de acuerdo con el PCAP, *“se rechazarán aquellas ofertas que no presenten análisis, desglose o estudio económico que motive suficientemente el importe económico ofertado”* y esta oferta no justifica en alguno este importe, por lo que no debe ser tomada en consideración.

## 9.2. PROTECNO, S.A.

La empresa PROTECNO S.A. no presenta justificación que demuestre que es posible que la solución propuesta pueda ser ejecutada en los términos ofertados, sin que el licitador precise las razones, circunstancias y condiciones de la oferta.

Indican en el documento entregado que se justifica la no anormalidad o temeridad de la oferta de formas distintas: a) de un modo “relacional”, es decir, por comparación con el umbral de temeridad fijado. B) Por otra parte, en el segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

- a) Análisis relacional: indican que el coste de personal de la empresa PROTECNO S.A. es sensiblemente más bajo al de la media del sector, cifrándolo en un más de un 5%. Sin embargo, no presentan desglose ni análisis de los medios personales dedicados al contrato ni los costes salariales asociados a los mismos, por lo tanto, resulta inviable poder constatar el ahorro que se pretende justificar. Cabe destacar en este punto, que el licitador ofertó como criterios técnicos cuantificables tres perfiles con la siguiente experiencia:
- a. Un responsable de Servicio con una experiencia de 230 meses (más de 19 años)
  - b. Un ingeniero civil con una experiencia de 194 meses (más de 16 años)
  - c. Un ingeniero industrial con una experiencia de 170 meses (más de 14 años)

Sin una confirmación por parte del licitador de los costes que soportan su oferta, al menos en materia de perfiles profesionales y dada la experiencia que ha ofertado y que le valdría para obtener puntos en la valoración final de la misma, resulta insuficiente que su justificación se base únicamente en la afirmación de que sus costes de contratación son al menos un 5% inferiores a los del sector.

En este mismo apartado, la empresa PROTECNO S.A. indica como “condición excepcionalmente favorable” para la ejecución del contrato “el coste de desvincular al personal de la empresa (coste de despidos). Partiendo de dos personas, con antigüedad media superior a cinco años (la antigüedad media de la plantilla de la empresa es de 12 años), tratándose de despidos improcedentes (como es el caso), el coste asciende a más



de media anualidad por trabajador, que con salarios medios de 30.000 Euros arrojaría un coste de 60.000 Euros, debido a la solicitud del PCAP del personal con dedicación exclusiva al contrato, que representa una cantidad superior por la cual la Empresa se encuentra en presunción de Temeridad.”.

En este sentido, debe expresarse que no se comparte que la justificación de una “condición excepcionalmente favorable” sea contemplar el despido de dos perfiles profesionales en lugar de intentar justificar cuáles son los motivos que realmente propician que esta empresa pueda ejecutar el contrato en unas condiciones económicas más ventajosas.

- b) Segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

El licitador indica que justificará de esta forma su oferta económica para demostrar los costes en los que incurre para la ejecución de los trabajos, pero no presenta nada en su oferta al respecto.

En cualquier caso, de acuerdo con el PCAP, *“se rechazarán aquellas ofertas que no presenten análisis, desglose o estudio económico que motive suficientemente el importe económico ofertado”* y esta oferta no justifica en alguno este importe, por lo que no debe ser tomada en consideración.

### 9.3. GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO S.L.

La empresa GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO, S.L. no presenta justificación que demuestre que es posible que la solución propuesta pueda ser ejecutada en los términos ofertados, sin que el licitador precise las razones, circunstancias y condiciones de la oferta.

Indican en el documento entregado que se justifica la no anormalidad o temeridad de la oferta de formas distintas: a) de un modo “relacional”, es decir, por comparación con el umbral de temeridad fijado. B) Por otra parte, en el segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

- a) Análisis relacional: indican que el coste de personal de la empresa GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO, S.L. es sensiblemente más bajo al de la media del sector, cifrándolo en un más de un 5%. Sin embargo, no presentan desglose ni análisis de los medios personales dedicados al contrato ni los costes salariales asociados a los mismos, por lo tanto, resulta inviable poder constatar el ahorro que se pretende justificar. Cabe destacar en este punto, que el licitador ofertó como criterios técnicos cuantificables tres perfiles con la siguiente experiencia:
- a. Un responsable de Servicio con una experiencia de 304 meses (más de 25 años)
  - b. Un ingeniero civil con una experiencia de 306 meses (más de 25 años)
  - c. Un ingeniero industrial con una experiencia de 234 meses (más de 19 años)

Sin una confirmación por parte del licitador de los costes que soportan su oferta, al menos en materia de perfiles profesionales y dada la experiencia que ha ofertado y que le valdría para obtener puntos en la valoración final de la misma, resulta insuficiente que

su justificación se base únicamente en la afirmación de que sus costes de contratación son al menos un 5% inferiores a los del sector.

En este mismo apartado, la empresa GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO, S.L. indica como “condición excepcionalmente favorable” para la ejecución del contrato “el coste de desvincular al personal de la empresa (coste de despidos). Partiendo de dos personas, con antigüedad media superior a cinco años (la antigüedad media de la plantilla de la empresa es de 12 años), tratándose de despidos improcedentes (como es el caso), el coste asciende a más de media anualidad por trabajador, que con salarios medios de 30.000 Euros arrojaría un coste de 60.000 Euros, debido a la solicitud del PCAP del personal con dedicación exclusiva al contrato, que representa una cantidad superior por la cual la Empresa se encuentra en presunción de Temeridad.”.

En este sentido, debe expresarse que no se comparte que la justificación de una “condición excepcionalmente favorable” sea contemplar el despido de dos perfiles profesionales en lugar de intentar justificar cuáles son los motivos que realmente propician que esta empresa pueda ejecutar el contrato en unas condiciones económicas más ventajosas.

- b) Segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

El licitador indica que justificará de esta forma su oferta económica para demostrar los costes en los que incurre para la ejecución de los trabajos, pero no presenta nada en su oferta al respecto.

En cualquier caso, de acuerdo con el PCAP, *“se rechazarán aquellas ofertas que no presenten análisis, desglose o estudio económico que motive suficientemente el importe económico ofertado”* y esta oferta no justifica en alguno este importe, por lo que no debe ser tomada en consideración.

#### 9.4. PRACSYS SEGURIDAD Y SALUD, S.L.

Desglosan los costes en medios personales y medios materiales.

Para los medios personales, se consideran las tres personas que exige el pliego como dedicadas al contrato.

Para los medios materiales, se tienen en cuenta los tres vehículos exigidos en el PCAP, equipos informáticos, telefonía e internet, folios e impresoras, oficina y seguro de responsabilidad civil,

Los costes indirectos los estiman en un 2% para hacer frente a imprevistos. Sumando estos costes les quedaría un beneficio de 4.532,85 € hasta llegar al importe de su oferta.

Adjuntan ofertas de proveedores de los medios materiales previstos para la ejecución del contrato.

Actualmente, Pracsys es adjudicataria del contrato en el área Sistema Sierra Norte de Canal de Isabel II S.A., y basa su estimación de costes en la ejecución y experiencia en dicha área.

Por todo lo anterior, se considera justificada la proposición económica y que la oferta puede realizarse de forma correcta a los precios de la oferta.

## 10. ANÁLISIS DE OFERTAS INCURSAS INICIALMENTE EN TEMERIDAD EN EL LOTE 10 ÁREA DE CONSERVACIÓN SISTEMA RINCÓN SUROESTE

### 10.1. PROTECNO, S.A.

La empresa PROTECNO S.A. no presenta justificación que demuestre que es posible que la solución propuesta pueda ser ejecutada en los términos ofertados, sin que el licitador precise las razones, circunstancias y condiciones de la oferta.

Indican en el documento entregado que se justifica la no anormalidad o temeridad de la oferta de formas distintas: a) de un modo “relacional”, es decir, por comparación con el umbral de temeridad fijado. B) Por otra parte, en el segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

- a) Análisis relacional: indican que el coste de personal de la empresa PROTECNO S.A. es sensiblemente más bajo al de la media del sector, cifrándolo en un más de un 5%. Sin embargo, no presentan desglose ni análisis de los medios personales dedicados al contrato ni los costes salariales asociados a los mismos, por lo tanto, resulta inviable poder constatar el ahorro que se pretende justificar. Cabe destacar en este punto, que el licitador ofertó como criterios técnicos cuantificables tres perfiles con la siguiente experiencia:
- a. Un responsable de Servicio con una experiencia de 230 meses (más de 19 años)
  - b. Un ingeniero civil con una experiencia de 194 meses (más de 16 años)
  - c. Un ingeniero industrial con una experiencia de 170 meses (más de 14 años)

Sin una confirmación por parte del licitador de los costes que soportan su oferta, al menos en materia de perfiles profesionales y dada la experiencia que ha ofertado y que le valdría para obtener puntos en la valoración final de la misma, resulta insuficiente que su justificación se base únicamente en la afirmación de que sus costes de contratación son al menos un 5% inferiores a los del sector.

En este mismo apartado, la empresa PROTECNO S.A. indica como “condición excepcionalmente favorable” para la ejecución del contrato “el coste de desvincular al personal de la empresa (coste de despidos). Partiendo de dos personas, con antigüedad media superior a cinco años (la antigüedad media de la plantilla de la empresa es de 12 años), tratándose de despidos improcedentes (como es el caso), el coste asciende a más de media anualidad por trabajador, que con salarios medios de 30.000 Euros arrojaría un coste de 60.000 Euros, debido a la solicitud del PCAP del personal con dedicación exclusiva al contrato, que representa una cantidad superior por la cual la Empresa se encuentra en presunción de Temeridad.”.

En este sentido, debe expresarse que no se comparte que la justificación de una “condición excepcionalmente favorable” sea contemplar el despido de dos perfiles profesionales en lugar de intentar justificar cuáles son los motivos que realmente propician que esta empresa pueda ejecutar el contrato en unas condiciones económicas más ventajosas.

- b) Segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

El licitador indica que justificará de esta forma su oferta económica para demostrar los costes en los que incurre para la ejecución de los trabajos, pero no presenta nada en su oferta al respecto.

En cualquier caso, de acuerdo con el PCAP, *“se rechazarán aquellas ofertas que no presenten análisis, desglose o estudio económico que motive suficientemente el importe económico ofertado”* y esta oferta no justifica en alguno este importe, por lo que no debe ser tomada en consideración.

## 10.2. GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO S.L.

La empresa GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO, S.L. no presenta justificación que demuestre que es posible que la solución propuesta pueda ser ejecutada en los términos ofertados, sin que el licitador precise las razones, circunstancias y condiciones de la oferta.

Indican en el documento entregado que se justifica la no anormalidad o temeridad de la oferta de formas distintas: a) de un modo “relacional”, es decir, por comparación con el umbral de temeridad fijado. B) Por otra parte, en el segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

- a) Análisis relacional: indican que el coste de personal de la empresa GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO, S.L. es sensiblemente más bajo al de la media del sector, cifrándolo en un más de un 5%. Sin embargo, no presentan desglose ni análisis de los medios personales dedicados al contrato ni los costes salariales asociados a los mismos, por lo tanto, resulta inviable poder constatar el ahorro que se pretende justificar. Cabe destacar en este punto, que el licitador ofertó como criterios técnicos cuantificables tres perfiles con la siguiente experiencia:
- a. Un responsable de Servicio con una experiencia de 304 meses (más de 25 años)
  - b. Un ingeniero civil con una experiencia de 306 meses (más de 25 años)
  - c. Un ingeniero industrial con una experiencia de 234 meses (más de 19 años)

Sin una confirmación por parte del licitador de los costes que soportan su oferta, al menos en materia de perfiles profesionales y dada la experiencia que ha ofertado y que le valdría para obtener puntos en la valoración final de la misma, resulta insuficiente que su justificación se base únicamente en la afirmación de que sus costes de contratación son al menos un 5% inferiores a los del sector.

En este mismo apartado, la empresa GESTIÓN INTEGRAL DEL SUELO, S.L. indica como “condición excepcionalmente favorable” para la ejecución del contrato “el coste de desvincular al personal de la empresa (coste de despidos). Partiendo de dos personas, con antigüedad media superior a cinco años (la antigüedad media de la plantilla de la

empresa es de 12 años), tratándose de despidos improcedentes (como es el caso), el coste asciende a más de media anualidad por trabajador, que con salarios medios de 30.000 Euros arrojaría un coste de 60.000 Euros, debido a la solicitud del PCAP del personal con dedicación exclusiva al contrato, que representa una cantidad superior por la cual la Empresa se encuentra en presunción de Temeridad.”.

En este sentido, debe expresarse que no se comparte que la justificación de una “condición excepcionalmente favorable” sea contemplar el despido de dos perfiles profesionales en lugar de intentar justificar cuáles son los motivos que realmente propician que esta empresa pueda ejecutar el contrato en unas condiciones económicas más ventajosas.

- b) Segundo análisis se realiza una “justificación positiva”, esto es, se explicitan los costes en que se incurre para la ejecución de los trabajos.

El licitador indica que justificará de esta forma su oferta económica para demostrar los costes en los que incurre para la ejecución de los trabajos, pero no presenta nada en su oferta al respecto.

En cualquier caso, de acuerdo con el PCAP, *“se rechazarán aquellas ofertas que no presenten análisis, desglose o estudio económico que motive suficientemente el importe económico ofertado”* y esta oferta no justifica en alguno este importe, por lo que no debe ser tomada en consideración.

### 10.3. PRACSYS SEGURIDAD Y SALUD, S.L.

Desglosan los costes en medios personales y medios materiales.

Para los medios personales, se consideran las tres personas que exige el pliego como dedicadas al contrato.

Para los medios materiales, se tienen en cuenta los tres vehículos exigidos en el PCAP, equipos informáticos, telefonía e internet, folios e impresoras, oficina y seguro de responsabilidad civil,

Los costes indirectos los estiman en un 2% para hacer frente a imprevistos. Sumando estos costes les quedaría un beneficio de 10.999,85 € hasta llegar al importe de su oferta.

Adjuntan ofertas de proveedores de los medios materiales previstos para la ejecución del contrato.

Actualmente, Pracsys es adjudicataria del contrato en el área Sistema Sierra Norte de Canal de Isabel II S.A., y basa su estimación de costes en la ejecución y experiencia en dicha área.

Por todo lo anterior, se considera justificada la proposición económica y que la oferta puede realizarse de forma correcta a los precios de la oferta.

SUBDIRECTOR DE CONSERVACIÓN DE  
INFRAESTRUCTURAS ZONA ESTE

LIMONES  
GONZÁLEZ  
DIEGO VICENTE -  
AUTH  
Firmado digitalmente  
por LIMONES GONZÁLEZ  
DIEGO VICENTE -  
AUTH  
Fecha: 2022.12.16  
11:41:10 +01'00'

Diego V. Limones González

SUBDIRECCIÓN DE CONSERVACIÓN DE  
INFRAESTRUCTURAS ZONA OESTE

RODRÍGUEZ  
QUESADA  
MANUEL -  
AUTH  
Firmado digitalmente  
por RODRÍGUEZ  
QUESADA MANUEL -  
AUTH  
Fecha: 2022.12.16  
11:26:49 +01'00'

Manuel Rodríguez Quesada