



FUNDACIÓN CANAL  
Canal de Isabel II

**INFORME DE VALORACIÓN DE LA JUSTIFICACIÓN DE LAS OFERTAS  
DESPROPORCIONADAS O ANORMALES**

**CONTRATO Nº: 01/2025**

**CONTRATO DE SERVICIOS DE “ACTUALIZACIÓN DE CONTENIDOS, MANTENIMIENTO Y SOPORTE E  
IMPLEMENTACIÓN DE CAMBIOS Y MEJORAS DEL ENTORNO WEB DE LA FUNDACIÓN CANAL”**

05 de mayo de 2025



I.- Tras revisar las ofertas económicas presentadas por los licitadores admitidos a dicha fase de la licitación 01/2025 de servicios de “Actualización de contenidos, mantenimiento y soporte e implementación de cambios y mejoras del entorno web de la Fundación Canal” se determinó que dos de ellas se encontraban incursas en baja anormal o desproporcionada, y con fecha 2 de abril de 2025 se informó a los licitadores SERINZA SOLUTIONS, S.L. y 6TEMS COMUNICACIÓN INTERACTIVA, S.L. de que su oferta económica se hallaba incursa en presunción de baja anormal o desproporcionada y se les requirió para que remitieran por escrito justificación de la valoración de la oferta y las razones y circunstancias en cuya virtud resultaba posible que el servicio licitado pudiera ser ejecutado de conformidad con lo exigido en los pliegos, en los términos ofertados.

El Cuadro de Características que regula este contrato establecía a este respecto en su apartado K.3 los

***“3- Criterios para la consideración de ofertas anormalmente bajas:***

*Se considerarán, en principio, anormales o desproporcionadas las ofertas que se encuentren en los siguientes supuestos:*

- a. Cuando, concurriendo un solo licitador, sea inferior al presupuesto máximo de licitación en más de 25 unidades porcentuales.*
- b. Cuando concurren dos licitadores, la que sea inferior en más de 20 unidades porcentuales a la otra oferta.*
- c. 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.*
- d. 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.*

*Como valor de referencia para la determinación de ofertas anormales o desproporcionadas, se tomará en consideración el sumatorio de los precios aplicables ofertados por cada licitador para los bloques a) y b) del presupuesto de licitación (...).”*

Dado que fueron 4 los licitadores que alcanzaron dicha fase de la licitación, esto es, la correspondiente a la apertura del sobre que debía contener la propuesta evaluable mediante la mera aplicación de fórmulas, el criterio aplicable para considerar anormal las propuestas sería el indicado en el apartado d) previo.

En consideración a lo expuesto y una vez verificado que para el cálculo de la media aludida había que excluir la propuesta económica presentada por MEYTEL PUBLICIDAD, S.L. al ser la misma superior a la media de todas las propuestas en más de 10 unidades porcentuales, se tomó como referencia el resultado de obtener la media de las otras tres propuestas, siendo el valor de dicha media de 20.906,67 euros.

Así, el umbral de temeridad vino marcado por la cifra resultante de calcular el 95% de dicha media y ascendía a 19.861,33 euros.



Por tanto, las ofertas presentadas por SERINZA SOLUTIONS, S.L. y 6TEMS COMUNICACIÓ INTERACTIVA, S.L. se encontraban en presunción inicial de valor anormal o desproporcionado al ser inferiores al umbral de temeridad previamente aludido en un 3,33 % y un 5,75 % respectivamente.

II.- SERINZA SOLUTIONS, S.L. ha dado respuesta al requerimiento de justificación de la viabilidad de su oferta económica en plazo (presentando escrito explicativo acompañado de documentación soporte y, posteriormente, a solicitud de la Fundación, una nota aclaratoria adicional); no así 6TEMS COMUNICACIÓ INTERACTIVA, S.L.

III.- Respecto del análisis de la justificación presentada por SERINZA SOLUTIONS, S.L., se concluye que resulta insuficiente, en tanto que no acredita de manera adecuada la viabilidad de la oferta.

Su admisión, en definitiva, supondría un riesgo evidente de incumplimiento de las prestaciones objeto del contrato.

En efecto, del examen de la documentación aportada se desprende que la oferta no se encuentra debidamente justificada en términos técnicos ni económicos, no justificando de forma suficiente la posibilidad real de ejecutar el contrato en las condiciones ofertadas.

Se detallan, a continuación, los aspectos que justifican la conclusión previa:

#### 1.- Cálculo irreal de los costes salariales

La justificación presentada por SERINZA SOLUTIONS, S.L. se plantea desde un mero ejercicio teórico que parte de multiplicar un mismo **coste salarial** —concretamente el correspondiente al salario de un analista programador/diseñador página web establecido en el Área 3, Grupo C, Categoría I del XVIII Convenio colectivo estatal de consultoría y tecnologías de la información, con una retribución anual de **26.534,12 €— tanto para los perfiles sénior** (que deben contar con al menos cinco años de experiencia profesional conforme al pliego), **como para el perfil junior** (con un año de experiencia); sin concretar la aplicación de éste considerando las condiciones reales en número de personas y condiciones de los perfiles adscritos a la ejecución.

Esta equiparación resulta **contraria a toda lógica de mercado** puesto que, en la práctica habitual del sector de las tecnologías de la información, existe una **diferenciación salarial significativa** entre perfiles sénior y junior, no solo por la experiencia acumulada, sino por la mayor responsabilidad, cualificación técnica y autonomía profesional que asumen los perfiles sénior.

Si bien SERINZA SOLUTIONS, S.L. en las aclaraciones solicitadas a este respecto, alega que ha procedido de este modo en pro de un principio de prudencia, no aclara suficientemente tal extremo generando desconfianza respecto al cálculo de costes efectuado y, en última instancia, respecto de la propuesta económica presentada.

#### 2.- Inexistencia de justificación específica sobre determinados compromisos asumidos en la propuesta técnica

A partir del ejercicio teórico previo que, como decimos, parte de un mismo coste salarial con independencia del perfil que vaya a ejecutar las distintas tareas que comprende el servicio contractual; obtiene un coste hora único de 19,33 euros/hora, que multiplica por la dedicación estimada en función



de las distintas tareas que integran el objeto contractual (720 horas para las tareas de actualización y soporte y 100 horas para la implementación de cambios y mejoras). Adicionalmente incluye un 10% de costes indirectos (que eran los que fijaba el pliego), pero no efectúa desglose alguno que permita comprobar la certeza del dato.

Por lo que concierne a la estimación de horas previa se constata que SERINZA SOLUTIONS, S.L., ni en su escrito inicial ni en las posteriores aclaraciones, contempla para su cálculo los servicios comprometidos por la propia empresa en el apartado denominado “Propuesta de innovación tecnológica” de su oferta técnica, el cual fue objeto de valoración específica en el procedimiento de adjudicación, obteniendo 10 puntos de los 16 posibles según lo previsto en el apartado K.1.(B) del Cuadro de características del contrato; puesto que no menciona los mismos en ninguno de los documentos aportados.

La propuesta técnica de SERINZA SOLUTIONS, S.L. incluía expresamente, en dicho apartado, mejoras relativas a la “automatización del mantenimiento y soporte”, “optimización del rendimiento” y “seguridad avanzada”.

A este respecto debe recordarse que las mejoras ofertadas y valoradas en el procedimiento integran el contenido del contrato conforme al principio de vinculación de las ofertas a la ejecución del contrato (artículo 139.1 y 145.4 de la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público). Por tanto, su ejecución resulta obligatoria en los mismos términos en que fueron comprometidas, no tratándose de prestaciones accesorias o voluntarias, sino de parte esencial del objeto contractual.

En el desglose económico de SERINZA SOLUTIONS, S.L., el consumo del presupuesto ofertado se destina íntegramente a cubrir las prestaciones básicas ya previstas en los pliegos y las mejoras ofertadas en el apartado “Propuesta de mejoras y servicios adicionales” de su propuesta técnica, **sin contemplar recurso alguno para el cumplimiento de esas otras mejoras adicionales contempladas en el apartado “Propuesta de innovación tecnológica” de su propuesta técnica** y que también forman parte sustancial del contrato.

En definitiva, en la justificación económica presentada no se realiza ningún desglose, ni se aporta valoración técnica o económica alguna, que permita identificar los medios personales, técnicos o materiales que se destinarían a la ejecución de las mejoras contempladas en el apartado “Propuesta de innovación tecnológica” múltiplemente citado.

Al contrario, reiteramos que del desglose de costes y horas que acompaña a su justificación se desprende que **el total de recursos previstos queda absorbido en su práctica totalidad por la ejecución de las prestaciones básicas** previstas en el Pliego de prescripciones técnicas y las mejoras del apartado “Propuesta de mejoras y servicios adicionales” de la propuesta técnica, sin previsión adicional alguna para las restantes mejoras ofertadas; en concreto:

- No se asignan horas de dedicación específicas a las actividades relacionadas con la automatización del mantenimiento, la optimización del rendimiento o la implantación de medidas de seguridad avanzada.
- No se contemplan costes derivados de herramientas, licencias, desarrollos específicos ni actuaciones adicionales que fueran necesarias para la ejecución de las soluciones comprometidas.

Esta falta de correlación evidencia que el **precio ofertado no es suficiente para cubrir el conjunto de prestaciones exigibles**, incluyendo las mejoras comprometidas en el apartado de innovación tecnológica de la propuesta técnica.



### 3. Margen de beneficio industrial ínfimo e inviable

Por lo que concierne al beneficio industrial previsto por SERINZA SOLUTIONS, S.L., tras sumar los costes directos e indirectos, es **muy reducido** (1.490,64 € para la parte de actualización de contenidos y mantenimiento; y 273,70 € para cambios y mejoras).

A la vista de las insuficiencias económicas respecto de los aspectos aludidos un margen tan estrecho no va a poder servir para poder sobrellevar sobrecostes motivado por éstos y con ello compromete la estabilidad y sostenibilidad del contrato y, además, **genera un serio riesgo de incumplimiento** ante cualquier desviación mínima respecto de las condiciones inicialmente previstas.

Todo lo anterior conduce a concluir que SERINZA SOLUTIONS, S.L. no ha justificado de forma suficiente ni adecuada la viabilidad de su oferta, al no valorar ni contemplar aspectos sustanciales de su propio compromiso técnico, incurriendo en un riesgo cierto de incumplimiento contractual que resulta incompatible con los principios de solvencia y de ejecución eficiente que deben regir la contratación pública.

En consecuencia, se considera que la oferta presentada por SERINZA SOLUTIONS, S.L. no puede estimarse viable y se propone su exclusión del procedimiento de adjudicación.

Todo lo cual se hace constar a los oportunos fines y efectos, en Madrid, a 05 de mayo de 2025.

Fdo. Ana Prieto Urbano  
Directora de Comunicación y marketing  
Fundación Canal de Isabel II