

INFORME INDIVIDUAL DE EVALUACIÓN RELATIVO AL APARTADO 8.1º DE LA CLÁUSULA 1 DEL PLIEGO DE CLÁUSULAS ADMINISTRATIVAS PARTICULARES SOBRE LA JUSTIFICACIÓN DE LA OFERTA PRESENTADA POR TPF GETINSA EUROESTUDIOS S.L., IDENTIFICADA COMO PROPOSICIÓN ANORMALMENTE BAJA, RESPECTO AL CONJUNTO DE OFERTAS VÁLIDAS PARA EL LOTE N° 2.- EN EL ACUERDO MARCO DE SERVICIOS DE CONTROL DE CALIDAD DE PROYECTO, PARA LAS ACTUACIONES MUNICIPALES INCLUIDAS EN LOS PROGRAMAS DE INVERSIÓN REGIONAL ANTERIORES A 2022-2026 DE LA COMUNIDAD DE MADRID.

EXPEDIENTE: PIR-A-0012-2025-S.

I. INTRODUCCIÓN

Asunto: Procedimiento de adjudicación del contrato de servicios del LOTE N° 2.- DIRECCIÓN DE OBRA, INFRAESTRUCTURAS ZONAS A Y B del Acuerdo Marco para servicios de DIRECCIÓN FACULTATIVA EN LAS ACTUACIONES EN EL MARCO DE LOS PROGRAMAS DE INVERSIÓN REGIONAL DE LA COMUNIDAD DE MADRID.

Expediente: PIR-A-0012-2025-S

Informe: Justificación de la Oferta considerada anormalmente baja respecto del conjunto de ofertas válidas presentadas.

Fecha de apertura: 30 de mayo de 2025

Licitador: TPF GETINSA EUROESTUDIOS S.L.

Baja Ofertada (%): 24,73%

II. ANTECEDENTES

Una vez se ha procedido por la Mesa de Contratación, en su sesión de fecha 30/05/2025, a la apertura y lectura de las Proposiciones Económicas de las empresas admitidas en el procedimiento arriba referenciado, así como a la aplicación de las reglas para apreciar el carácter anormal o desproporcionado de las ofertas, contenidas en el apartado 8.1º de la Cláusula 1 del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, la oferta presentada por TPF GETINSA EUROESTUDIOS S.L. se identifica como proposición anormalmente baja, respecto al conjunto de ofertas válidas presentadas.

Con fecha 04/06/2025 se efectúa la comunicación del requerimiento para que proceda a la justificación de la oferta presentada de acuerdo con lo previsto en el apartado 8. 1º de la Cláusula 1 del PCAP. y así lo reflejan en su documento.

Con fecha 23/12/2024 se recibe y registra la justificación por parte del licitador dentro del plazo establecido en respuesta al requerimiento y de conformidad con lo arriba dispuesto.

No es objeto del presente informe contener el análisis pormenorizado de la justificación, pues resultaría excesivamente extenso.

Sin menoscabo del estudio realizado se procede a reseñar aquellos aspectos o características de la misma, que por su importancia, singularidad o grado de afección pueden establecer factores de riesgo que determinaran la conclusión resultante.

Es importante manifestar que en ningún momento la evaluación efectuada pretende poner en tela de juicio de la capacitación profesional del licitador, que a estas alturas se considera probada, pero sí la cuantía de su oferta, que podría poner en peligro o serias dificultades el objeto perseguido.

Tras una primera lectura del documento presentado por TPF GETINSA EUROESTUDIOS S.L. (en adelante el licitador), considero necesario manifestar como técnico firmante y habida cuenta del expreso deseo manifestado por el licitador de una estricta confidencialidad del contenido de la totalidad del documento al amparo del art.133 de la LCSP y por ende la aplicación de la Ley Orgánica de Protección de Datos y Garantía de los Derechos Digitales (LOPDGDD): la obligación por mi parte de su cumplimiento,

más allá de lo que la naturaleza del presente documento me obligue. De ello se desprende por otro lado, que el contenido del documento remitido por el licitador y sobre el que ejerce el derecho a la confidencialidad, cumple con los principios de “de veracidad” y “buena fe procedimental”. No obstante, lo anterior, en aras de cumplir con el debido análisis de la justificación presentada a través del correspondiente informe. El técnico firmante **advierte a la mesa de contratación** de dicha situación, a efectos del expediente y para que en caso de necesidad de publicitar o divulgar el contenido total o parcial de este documento, lo revise y elimine aquellos elementos susceptibles de dicha confidencialidad.

III. EVALUACIÓN DE LA JUSTIFICACIÓN

De acuerdo a lo anterior se procede a la evaluación minuciosa del documento aportado por TPF GETINSA EUROESTUDIOS S.L. como justificación de su oferta que a modo de resumen y a través del índice aportado de la documentación presentada se compone de:

1. **Introducción**
2. **Criterios de valoración de la oferta y aplicación por la Mesa de Contratación**
3. **Justificación económica de la oferta**
 - 3.1. *Presupuesto base de licitación y desglose de costes*
 - 3.2. *Análisis de la solvencia técnica particular requerida en la presente licitación*
 - 3.3. *Coste Salarial del Equipo*
 - 3.3.1. *PASO 1. Aplicación Estricta de Convenio y Cotizaciones Sociales*
 - 3.3.2. *Clasificación Provisional, tablas salariales y Plus de Convenio para 2025*
 - 3.3.3. *Actualización anual del convenio*
 - 3.3.4. *PASO 2. Costes Sociales a cargo de la empresa*
 - 3.3.5. *PASO 3. Justificación de otros costes y margen final previsto*
 - 3.3.6. *Tabla Costes Salariales*
 - 3.4. *Documentación adicional que justifica los costes y oferta económica*
 - 3.4.1. *Medios técnicos y materiales*
 - 3.4.2. *Otros costes*
 - 3.5. *Otros gastos indirectos*
 - 3.6. *Gastos Generales*
 - 3.7. *Beneficio Industrial*
 - 3.8. *Presupuesto Desglosado*
4. **Soluciones técnicas adoptadas y condiciones excepcionalmente favorables**
 - 4.1. *Software o herramientas informáticas*
5. **Experiencia previa en contratos similares**
6. **Obtención de ayudas de estado**
7. **Cumplimiento de las obligaciones en materia medioambiental, social o laboral**
8. **Conclusiones finales a la justificación**

Con carácter general para abordar la justificación de la oferta esta se puede clasificar en cuatro bloques principales en los que agrupar, por su tipología, la documentación y en consecuencia los potenciales costes incurridos en la ejecución del contrato de referencia, siendo estos:

- A) Antecedentes y criterios de valoración. (apdo. 1 y 2)
- B) Justificación económica de la oferta. (apdo. 3)
- C) Condiciones excepcionalmente favorables. (apdo. 4, 5, 6 y 7)
- D) Conclusiones. (apdo. 8)

A continuación, se procede a la evaluación de los bloques indicados.

A) ANTECEDENTES, INTRODUCCIÓN Y CRITERIOS DE VALORACIÓN. (apdo. 1 y 2)

Dentro de este bloque podríamos considerar los apartados:

1. **Introducción**
 - 1.1. *Objeto del Informe*

1.2. *Cuestiones a considerar para calificar la oferta como anormal*

1.3. *Recapitulación*

2. **Criterios de valoración de la oferta y aplicación por la Mesa de Contratación**

2.1. *Criterios de evaluación de las ofertas*

2.2. *Valoración Final de las Ofertas*

El presente bloque compuesto por los antecedentes y los apartados arriba indicados. El licitador para los antecedentes y el apdo. 1 dedica un extenso relato acerca de la confidencialidad de los datos aportados, así como del proceso e interpretación de la licitación, que desembocan en la presunción de su oferta como anormalmente baja de las consideradas. Reproduce las condiciones del pliego a tal efecto, exponiendo los cálculos a efectuar con el conjunto de las presentadas y así establecer la temeridad.

Al mismo tiempo complementa lo anterior con múltiples referencias a sentencias, resoluciones y doctrinas jurídicas de como la mesa debe efectuar y actuar frente a las ofertas incursas en temeridad o anormalmente bajas.

Termina efectuando una recapitulación en la que destaca o enfatiza basar su justificación mediante un cuadro y que desarrollará en su documento bajo los siguientes argumentos:

1. Exhaustivo desglose de costes aportado
2. Ahorro en el procedimiento de ejecución e Innovación
3. Experiencia en proyectos Similares

1.- **Exhaustivo desglose de costes aportado**, incluyendo todos los conceptos tenidos en cuenta a la hora de la elaboración de la oferta y apoyados por datos objetivos y por los documentos justificativos correspondientes. Es nuestro objetivo incluir en esta justificación, un estudio exhaustivo de los costes tanto humanos como materiales que nos ha hecho concluir que la baja propuesta del 24,73% es adecuada a los servicios previstos. Con esta justificación queremos que PLANIFICA MADRID tenga la plena confianza de que con la baja ofertada los trabajos son perfectamente ejecutables de modo satisfactorio para PLANIFICA MADRID, remarcando que TPF INGENIERÍA es la primera interesada en asegurar que económicamente el contrato es viable para los intereses de nuestra empresa.

2.- **Ahorro en el procedimiento de ejecución e Innovación**, en este aspecto queremos señalar que, TPF INGENIERÍA cuenta con una oficina de apoyo y desarrollo técnico que da soporte a todos los equipos técnicos de la empresa con la cual el proceso de innovación está siempre avanzando. Todos los desarrollos actuales de TPF INGENIERÍA, se han ido adaptando a las necesidades de cada proyecto surgiendo así nuevos desarrollos específicos.

Desde TPF INGENIERIA se ha desarrollado una serie de Add-In para automatizar una serie de tareas en Revit, los cuales se han integrado en una barra de herramientas específica en Revit. Esto nos ha permitido optimizar tiempos de producción y mayor eficiencia.

Cabe traer a colación, La Directiva Europea 2014/24/UE que fomenta que los Estados Miembros incorporen a su legislación nacional la obligatoriedad de uso de la metodología BIM en la contratación pública.

En España estaba previsto el uso obligatorio de BIM en licitaciones públicas de edificación a partir de diciembre de 2018, y en licitaciones públicas de infraestructuras a partir de julio de 2019.

TPF apostó adelantándose a los tiempos y por iniciativa propia, en la implementación de la tecnología BIM para la realización de proyectos hace más de una década, cuando todavía no era un requisito solicitado por los clientes. Este cambio que representó un esfuerzo significativo para mejorar la calidad de las soluciones supuso todo un acierto tal y como se ha demostrado, porque ahora permite ver incrementada la productividad del personal y un adelanto sobre la competencia al haberse anticipado a un entorno en constante evolución. TPF ha sido acreditada por AENOR en el año 2023, contando con el certificado de la ISO 19650-1/2.

En la fecha actual tenemos un equipo humano con amplia formación y experiencia, material didáctico y especialización en el sector de la edificación y aeroportuario. El hecho de que los profesionales integrados en TPF INGENIERIA se hayan iniciado en una fase tan temprana en las tecnologías BIM, nos permite un ahorro fácilmente reconocible frente a licitadores que necesiten incorporar profesionales en un momento donde el mercado actual carece de técnicos con la especialización requerida. Es obvio que la contratación de personal implica mayores costes para una empresa ya que la captación de talento lleva intrínseco una mejora salarial del perfil en cuestión.

3.- **Experiencia en proyectos Similares**.

Ampliamos la información relativa a este aspecto en apartados posteriores de esta justificación. Esta experiencia se traduce en nuestra tabla de justificación de precios donde hemos incluido los tiempos previsto para cada uno de los perfiles.

Proseguimos la evaluación del bloque en el que el licitador aborda a través de su apartado 2 *Criterios de valoración de la oferta y aplicación por la Mesa de Contratación*. Para reproducir las características del pliego de la licitación, de cómo se consideran y puntúan el resto de criterios, sin aportar nada relevante al objeto que nos ocupa, que es única y exclusivamente la justificación de la baja ofertada y de carácter económico.

Finalmente, el resumen del bloque resulta una extensa exposición del conocimiento del procedimiento y el proceso de determinación de ofertas anormalmente bajas. Hay que decir que efectúa los cálculos correctamente y reseñar que el licitador admite formalmente que conforme a dichos cálculos su oferta es anormalmente baja y procede que deba justificarla.

B) JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA DE LA OFERTA. (apdo. 3)

El presente bloque se compone del contenido del apartado 3 presentado, y se estructura:

3. Justificación económica de la oferta

- 3.1. *Presupuesto base de licitación y desglose de costes*
- 3.2. *Análisis de la solvencia técnica particular requerida en la presente licitación*
- 3.3. *Coste Salarial del Equipo*
 - 3.3.1. *PASO 1. Aplicación Estricta de Convenio y Cotizaciones Sociales*
 - 3.3.2. *Clasificación Provisional, tablas salariales y Plus de Convenio para 2025*
 - 3.3.3. *Actualización anual del convenio*
 - 3.3.4. *PASO 2. Costes Sociales a cargo de la empresa*
 - 3.3.5. *PASO 3. Justificación de otros costes y margen final previsto*
 - 3.3.6. *Tabla Costes Salariales*
- 3.4. *Documentación adicional que justifica los costes y oferta económica*
 - 3.4.1. *Medios técnicos y materiales*
 - 3.4.2. *Otros costes*
- 3.5. *Otros gastos indirectos*
- 3.6. *Gastos Generales*
- 3.7. *Beneficio Industrial*
- 3.8. *Presupuesto Desglosado*

A la hora de evaluar el bloque B que contempla únicamente el apartado 3 del documento presentado y como ya se ha indicado en aras de contener el presente informe, mediante sub agrupación de contenidos:

Se procede al análisis y valoración de los contenidos del presente apartado en los que el licitador justifica la valoración efectuada para conformar la oferta presentada.

3.1. Presupuesto base de licitación y desglose de costes

3.2. Análisis de la solvencia técnica particular requerida en la presente licitación

En los sub apartados 3.1 y 3.2 del mencionado índice el licitador únicamente presenta una tabla con los rangos de retribuciones relacionados con los tramos de los PEM de los proyectos objeto del servicio a prestar por el licitador, extraídos del pliego como base del PBL de referencia (3.1) y reproduce en el (3.2) la solvencia técnica requerida también en el pliego.

Análisis y valoración de

3.3. Coste Salarial del Equipo

- 3.3.1. **PASO 1. Aplicación Estricta de Convenio y Cotizaciones Sociales**
- 3.3.2. **Clasificación Provisional, tablas salariales y Plus de Convenio para 2025**
- 3.3.3. **Actualización anual del convenio**
- 3.3.4. **PASO 2. Costes Sociales a cargo de la empresa**
- 3.3.5. **PASO 3. Justificación de otros costes y margen final previsto**
- 3.3.6. **Tabla Costes Salariales**

El licitador presenta como base de la justificación económica la aplicación del convenio colectivo de referencia, *“XX Convenio colectivo nacional de empresas de ingeniería; oficinas de estudios técnicos;*



inspección, supervisión y control técnico y de calidad”, sobre la que determinara los costes de los medios humanos aplicados a su oferta.

Para ello efectúa un extenso y minucioso análisis de la interpretación, aplicación y cálculos (dedica del orden de 8 páginas) a distintos niveles profesionales tabulados en convenio, obteniendo las retribuciones mínimas exigidas para el año 2025, así como de todas las contingencias, pluses de objeto de aplicación, con el fin de que más adelante aplicar rendimientos a través de la dedicación del personal asignado.

Es en el último sub apartado (3.3.6), donde se prestan una tabla final de resultados según convenio de los costes anuales:

TABLAS SALARIALES	Años experiencia	Trienios	SALARIO SEGÚN CONVENIO					Salario bruto anual	Costes medios anuales TPF INGENIERIA			% Mejoras salariales TPF GE (b)/(a)
			Convenio 2025 (+2,5%)	Plus convenio (+2,5%)	Total anual	C trienio 5%	Trienios		Costes medios anuales TPF GE (b)	Coste empresa (32,22%)	Coste empresa mes	
Salario Licenciados MECES Nivel 3	15,00	5,00	26.772,54	2.550,85	29.323,39	1.338,63	6.693,14	36.016,53	42.500,00	56.193,50	4.682,79	1,18
Salario Diplomados MECES Nivel 2	15,00	5,00	20.184,57	2.550,85	22.735,42	1.009,23	5.046,14	27.781,56	35.000,00	46.277,00	3.856,42	1,26
Salario Delineante proyectista	15,00	5,00	20.395,20	2.550,85	22.946,05	1.019,76	5.098,80	28.044,85	32.500,00	42.971,50	3.580,96	1,16
Salario Delineante - Técnico de primer	15,00	5,00	18.494,96	2.550,85	21.045,81	924,75	4.623,74	25.669,55	27.500,00	36.360,50	3.030,04	1,07

Tanto para el año 2025 como el 2026, los costes salariales considerados por TPF INGENIERIA son superiores a lo indicado en el Convenio Vigente.

Resulta singular que, en dicha tabla, después de tan notable esfuerzo, concluye aplicando en una segunda tabla en la que muestra los costes finales para unas retribuciones particulares aplicadas por el licitador de mayor cuantía, con única justificación basada en su experiencia profesional como empresa. Respecto de esto último y con carácter anecdótico, flaco favor le hace la comisión de un desliz, en cuanto a que refiere la experiencia a las “Expropiaciones”.

Visto lo anterior proseguimos el análisis con los siguientes apartados:

3.4. Documentación adicional que justifica los costes y oferta económica

3.4.1. Medios técnicos y materiales

3.4.2. Otros costes

3.5. Otros gastos indirectos

3.6. Gastos Generales

3.7. Beneficio Industrial

En esta agrupación de apartados, el licitador procede a exponer el resto de costes valorados que repercutirá sobre su oferta.

El apartado 3.4 únicamente expone una relación de medios técnicos aplicados consistente en hardware (ordenador) y software específico necesario para la prestación del servicio. Únicamente valora las licencias de software. Alega estar radicado en Madrid capital y declara no realizará subcontratación alguna. Significativo resulta el título de “documentación adicional”, sin aportar nada, ni valoración de costes/amortización del hardware.

Prosigue con los apartados 3.5 – 3.7 En los que expone considerar como gastos indirectos a repercutir: el máximo establecido en pliegos de 4.000 € en publicidad y la garantía aplicable del 10% como resultado de ser una oferta anormalmente baja.

Finalmente expone aplicar los porcentajes al uso con respecto a los Gastos Generales (13%) y respecto al beneficio industrial, presenta referencias a doctrinas y sentencias respecto de su obligatoriedad o no, para finalmente aplicar un 6%.

Para finalizar el bloque B, queda abordar su último apartado:

3.8. Presupuesto Desglosado

Indicar que dicho apartado requiere tratamiento individual por ser la piedra angular de la justificación presentada en el que el licitador confrontará los costes considerados que a través de un rendimiento aplicado a los mismos determinará la cuantía total de su oferta, expresada en un principio en términos económicos sobre unos modelos de referencia de importes basados, que finalmente transforma en un porcentaje de baja y la traslada generalizada a la oferta presentada.

El licitador presenta el siguiente desglose presupuestario que le llevan al resultado de su oferta:

[...]

Partiendo del coste mensual anteriormente calculado, y teniendo en cuenta la duración de cada actividad de acuerdo a los plazos y la experiencia en trabajos similares, realizados por los mismos técnicos que se asignarían al contrato, se ha calculado el siguiente desglose económico para los casos más desfavorables de la tabla PEM 300.000 € y de 10.000.000 € respectivamente:

Acuerdo marco de servicios de control de calidad de proyecto para actuaciones municipales incluidas en los programas de inversión regional anteriores al 2022-2026 de la comunidad de Madrid – Lote 2							€ /mes		
EQUIPO MINIMO SEGÚN PLIEGO							€ /hora		
Director del contrato Acuerdo Marco	2,00	2,00	2,00	2,00	1,00	9,00	4.682,79	29,27	263,41 €
Responsable del Equipo Técnico	14,00	14,00	14,00	14,00	12,00	68,00	3.856,42	24,10	1.638,98 €
Técnico especialista en diseño y cálculo de cimentaciones y estructuras	18,00	18,00	18,00	18,00	13,00	85,00	4.682,79	29,27	2.487,73 €
Ingeniero Industrial especialista en diseño y cálculo de instalaciones	18,00	18,00	18,00	18,00	13,00	85,00	4.682,79	29,27	2.487,73 €
Técnico especialista en mediciones y presupuestos	12,00	12,00	12,00	12,00	10,00	58,00	3.856,42	24,10	1.397,95 €
Total costes de personal (€)							8.275,80 €		
Licencias informáticas							Ud./mes		
Avalés							Coste anual		
Gastos de publicidad							%Basado		
Gastos varios (€)							833,35 €		
Total costes							9.109,15 €		
Gastos generales							13,0%		
Beneficio industrial							6,0%		
Importe total							10.839,89 €		
Importe base de licitación							15.000,00		
Importe según baja ofertada							11.290,50		

Acuerdo marco de servicios de control de calidad de proyecto para actuaciones municipales incluidas en los programas de inversión regional anteriores al 2022-2026 de la comunidad de Madrid – Lote 2							€ /mes		
EQUIPO MINIMO SEGÚN PLIEGO							€ /hora		
Director del contrato Acuerdo Marco	1,00	0,50				1,50	4.682,79	29,27	43,90 €
Responsable del Equipo Técnico	4,00	4,00				8,00	3.856,42	24,10	192,82 €
Técnico especialista en diseño y cálculo de cimentaciones y estructuras	9,00	9,00				18,00	4.682,79	29,27	526,81 €
Ingeniero Industrial especialista en diseño y cálculo de instalaciones	9,00	9,00				18,00	4.682,79	29,27	526,81 €
Técnico especialista en mediciones y presupuestos	8,00	8,00				16,00	3.856,42	24,10	385,64 €
Total costes de personal (€)							1.675,99 €		
Licencias informáticas							Ud./mes		
Avalés							Coste anual		
Gastos de publicidad							%Basado		
Gastos varios (€)							169,84 €		
Total costes							1.845,84 €		
Gastos generales							13,0%		
Beneficio industrial							6,0%		
Importe total							2.196,55 €		
Importe base de licitación							3.100,00		
Importe según baja ofertada							2.333,37		

P.E.M. PROYECTO (€)				REVISIONES - PLAZO (en semanas)			
TRAMO	desde	hasta		EDIFICACIÓN		INFRAESTRUCTURAS	
				INICIAL	RESTO	INICIAL	RESTO
1	100.000,01	500.000,00	2			1	
2	500.000,01	1.000.000,00	3			2	
3	1.000.000,01	5.000.000,00	4			3	
4	5.000.000,01	10.000.000,00	5			4	

P.E.M. PROYECTO (€)				V.E.C. HONORARIOS (€)	
TRAMO	desde	hasta		EDIFICACIÓN	INFRAESTRUCTURAS
1	100.000,01	300.000,00		4.500	3.100
2	300.000,01	500.000,00		5.000	3.500
3	500.000,01	1.000.000,00		6.500	4.500
4	1.000.000,01	2.000.000,00		9.000	6.000
5	2.000.000,01	3.000.000,00		12.000	8.000
6	3.000.000,01	5.000.000,00		15.000	9.000
7	5.000.000,01	8.000.000,00		23.000	11.000
8	8.000.000,01	10.000.000,00		27.000	15.000

[...]

Se ha procedido al análisis detallado del desglose presentado y conforme a los razonamientos del licitador y aplicación de la metodología aplicada. Se obtiene lo siguiente:

- Efectuada la comprobación de los cálculos matemáticos arriba indicados. Presentan resultados incorrectos más allá del redondeo permisible, a pesar de ser una multiplicación directa entre términos y curiosamente de magnitud proporcional a la cuantía del modelo de aplicación.
- Respecto de los cuadros de costes materiales, gastos contemplados, etc. Concretamente las licencias informáticas: no se corresponden los importes aplicados unitarios con los reales por lo que el resultado es incorrecto. En apariencia la causa aparente obedece a un cruce de datos. Dicha circunstancia afecta a la imputación real de dicho coste a nivel individual pues el fallo

redunda en unos valores considerados sensiblemente inferiores a los reales del orden de 5 ó 2,5 veces inferior, según la tabla de oferta considerada.

- La consideración de la parte proporcional del aval a cubrir es difícil de calcular e imputar porque su origen se obtiene de un resultado final que luego añade, con lo que el importe cambia de nuevo tras introducirlo, entrando en un bucle. El licitador no indica aplicar una aproximación, al revés, matiza aplicarlo conforme al importe del contrato afectado de la baja ofertada...
- El proceso planteado que aplica determina un precio unitario por hora de cada nivel profesional participante que multiplicara por el rendimiento (horas de dedicación) obteniendo el coste total por cada profesional adscrito. Dicha premisa conlleva intrínsecamente que un fallo o error cometido en la determinación de dicho coste unitario repercutirá de manera directa, allí donde intervenga (según nivel profesional). La magnitud de la comisión de dicho error, por tanto, será también directamente proporcional a la cuantía del rendimiento aplicado.

El licitador por el método seguido: presenta pérdidas de precisión en el proceso de cálculo en cuanto al valor obtenido de precio/hora para los dos niveles utilizados. Es decir: el licitador fracciona en meses el coste anual de retribución, posteriormente fracciona en semanas y luego fracciona en horas. El valor obtenido así para la hora de prestación es erróneo, del orden de un 7% (6,7%) inferior al valor real por hora de dedicación a aplicar.

- Finalmente, queda por analizar los rendimientos aplicados y su justificación. En este sentido el licitador determina las horas de dedicación en base a su experiencia. De acuerdo con esto analizamos los casos propuestos con el cuadro de plazos máximos establecidos en el pliego para cada uno, contrastando la dedicación considerada por el licitador con el máximo que determinaría dicho cuadro (definido en semanas):

EQUIPO HASTA 10.000.000 €	h. Dedic.	Sem.	h. Sem.	h. Plazo	% Dedic.
Director del contrato Acuerdo Marco	9	5	40	200	4,50%
Responsable del Equipo Técnico	68	5	40	200	34,00%
Técnico especialista en diseño y cálculo de cimentaciones y estructuras	85	5	40	200	42,50%
Ingeniero Industrial especialista en diseño y cálculo de instalaciones	85	5	40	200	42,50%
Técnico especialista en mediciones y presupuestos	58	5	40	200	29,00%

EQUIPO HASTA 300.000 €	h. Dedic.	Sem.	h. Sem.	h. Plazo	% Dedic.
Director del contrato Acuerdo Marco	1,5	2	40	80	1,88%
Responsable del Equipo Técnico	8	2	40	80	10,00%
Técnico especialista en diseño y cálculo de cimentaciones y estructuras	18	2	40	80	22,50%
Ingeniero Industrial especialista en diseño y cálculo de instalaciones	18	2	40	80	22,50%
Técnico especialista en mediciones y presupuestos	16	2	40	80	20,00%

Vistos los resultados el licitador, considera una dedicación máxima del 43% y del 23% respectivamente para cada supuesto, lo que se puede interpretar como un potente rendimiento que traduce en una significativa reducción.

Quedarían las conclusiones de su documento a este respecto, porque en los presentes apartados no especifica en detalle, ni refiere al amparo de la experiencia los rendimientos aplicados sobre las actividades a realizar objeto del contrato con suficiente motivación.

No obstante, lo anterior queda por evaluar el resto de bloques con la justificación relativa a circunstancias especialmente favorables y sus conclusiones.

C) CONDICIONES EXCEPCIONALMENTE FAVORABLES. (apdo. 4, 5, 6 y 7)

El siguiente bloque aborda los apartados de la justificación presentada siguientes:

4. Soluciones técnicas adoptadas y condiciones excepcionalmente favorables

4.1. Software o herramientas informáticas

5. Experiencia previa en contratos similares

6. Obtención de ayudas de estado

7. Cumplimiento de las obligaciones en materia medioambiental, social o laboral

Con respecto al apartado 4, el licitador expone haber desarrollado mecanismos de producción y aplicaciones en el seno de la Empresa lo que conduce a optimización de procesos y reducción de tiempos y dedicación. Prosigue enumerando un conjunto de software incluidos los considerados en los costes anteriores que declara poner a disposición del contrato caso de resultar adjudicatario y estar en posesión de las correspondientes licencias de uso. Resulta significativa esta parte pues solo ha considerado los costes de dicho software a una parte de los ahora relacionados. Surge de ello que el licitador incurriría en dichos gastos sin haberlos considerado en su oferta y en detrimento de la misma y su justificación.

Respecto del apartado 5 “Experiencia en contratos similares”. El licitador nuevamente argumenta la referencia de sentencias, doctrinas, etc. que sustentan la validez de la experiencia como justificación y para ello aporta un extenso cuadro de proyectos similares ejecutados.

Por otro lado, el licitador enfatiza en beneficio de su oferta y para un mejor rendimiento, la aplicación de metodologías multiplataforma tipo “BIM” y de su implantación por la normativa desde hace ya unos años para los proyectos de Infraestructuras en la administración pública. Especifica que el buen rendimiento que aplica gira en torno a su uso y aplicación. La realidad es que a día de hoy la implantación obligatoria indicada es para los proyectos y actuaciones cuyo PEM supere los 5.000.000 €. Circunstancia que por el objeto del contrato marco para las obras PIR, aunque se valore en la tabla de tramos de honorarios, es muy poco probable que se produzca por la naturaleza del propio PIR y las características de los municipios a quien va dirigido.

El técnico firmante considera que la acreditación de la experiencia obedece más a una solvencia técnica que determina la capacitación del licitador que, como dije al inicio se considera ya probada. Si bien es cierto que se podría tener en cuenta en condiciones de garantía de cumplimiento del contrato en la asunción del riesgo y ventura indicado en el pliego. En definitiva, dicha experiencia no justifica económicamente la oferta, pero si puede atenuar el riesgo de aceptar la justificación presentada, siempre y cuando el planteamiento, razonamiento y su obtención (cálculos) sean precisos y no adolezcan de errores o imprecisiones significativas y, sobre todo, no haya sido objeto de consideración en el resto de criterios a evaluar o como requisito de aptitud en la licitación pues dejaría en desventaja al resto de las ofertas por el momento consideradas.

Prosiguiendo el análisis y la valoración, el licitador declara no obtener por otros cauces ayudas o subvenciones que motiven la menor cuantía de la oferta realizada.

Para terminar el presente bloque y respecto del último apartado (7), el licitador declara y acredita, mediante fotocopia de certificados, cumplir con las condiciones exigidas en el pliego y la normativa vigente en la actualidad al respecto. Puntualizar que dicha circunstancia no justifica la cuantía de la baja ofertada ni como condición excepcionalmente favorable, en tanto en cuanto se trata de un requisito/obligación exigida por el pliego y que con ello acredita cumplirlo.

D) CONCLUSIONES. (apdo. 8)

En el presente bloque se procederá a la evaluación del último apartado desarrollado y presentado por el licitador que corresponde con:

8. Conclusiones finales a la justificación

El licitador procede a efectuar un resumen del conjunto de elementos que considera ha desarrollado previamente y que justificarían la viabilidad de la oferta presentada, considerada anormalmente baja.

Organiza el resumen en los siguientes puntos:

1. *Referencia de especificaciones de costes*
2. *Referencias de datos de costes de medios y mano de obra*
3. *Cumplimiento de condiciones laborales y sociales*
4. Importe oferta con baja anormalmente baja

Del conjunto del resumen y como parte del punto 4, el licitador refiere el margen por el que su oferta ha quedado incurso en anomalía como prácticamente insignificante y que es el resultado de una circunstancia y una optimización precisa de los recursos por su parte y que han quedado justificados en el presente informe.

Termina con la ratificación y viabilidad de la oferta económica presentada, garantizando el correcto cumplimiento de las condiciones contractuales establecidas, en modo y plazo, por lo que se ruega sea así estimada por el Órgano de Contratación.

Poco aporta en el apartado que no se haya indicado con anterioridad puesto que se trata de un resumen. Por tanto, se da por terminado el análisis de la justificación.

IV. CONCLUSIÓN

Efectuada la evaluación de su justificación, es fundamental establecer la dimensión o magnitud de la consideración de anomalía de la oferta. Hay que tener en cuenta que dicha consideración se adquiere respecto del conjunto de ofertas consideradas válidas y el PBL establecido, que a través del procedimiento de cálculo definido en el pliego determinan el umbral de anomalía.

Es necesario poner de manifiesto la singularidad de la presente licitación que, de acuerdo a las condiciones establecidas en los pliegos, para aquellas ofertas que excedan el rango de la baja media aritmética ± 10 unidades porcentuales, no serán consideradas a los efectos del cálculo, en virtud de proteger el proceso del efecto de las ofertas demasiado temerarias o demasiado prudentes. Aplicado el mismo, por la gran dispersión entre las ofertas admitidas produce que no se consiga el mínimo de tres ofertas válidas a los efectos del cálculo de la nueva media y en consecuencia la determinación del umbral de temeridad, siendo necesario "repescar" una de las ofertas excluidas (concretamente la más próxima a la media calculada y siendo curiosamente la oferta que nos ocupa).

Por tanto, dentro del marco definido podemos observar que la segunda mayor oferta considerada como anormal es la que nos ocupa, con una baja ofertada del **24,73%**, y en la que la mayor oferta considerada como anormal, es una baja ofertada del **33,33%**, donde el umbral de anomalía se ha establecido en una baja referida de **23,21%**. Conviene indicar también, que la mayor oferta no incurso en anomalía ha sido del **22,88%**.

La desproporcionalidad producida entre la oferta del licitador con respecto al resto de las consideradas, incluso de los valores de referencia calculados, determina el grado de anomalía y las diferencias establecidas. Circunstancia que por otro parte determina el riesgo de la oferta.

En el análisis de la justificación se ha podido comprobar que el licitador comete errores de cálculo y aplicación, lo que le llevaría a establecer un resultado de la baja diferente. En puridad de su razonamiento y fruto de los cálculos efectuados, el licitador cree justificar la baja ofertada, cuando lo que realmente justifica correspondería con una baja de menor cuantía.

Esta razón, sería motivo para desestimar la justificación por incorrecta, pero en el caso que nos ocupa el licitador sustenta su justificación sobre la premisa de aplicar unas retribuciones* por encima de los mínimos marcados por el convenio que, sumados al beneficio industrial aplicado, le permiten absorber el error cometido, pero esto solo podría tenerse en consideración si los rendimientos/dedicación los hubiera

justificado con una mayor motivación y no indicando el valor aplicado solamente por su dilatada experiencia.

(*). – Advertir, que sobre dichas retribuciones recaerán en detrimento las potenciales subidas que se produzcan en la duración del contrato, sin proyectar su repercusión, y que el licitador fija en el año en curso 2025, según su razonamiento.

Por otro lado, es importante reseñar la singularidad de la licitación y que viene determinada por el objeto del contrato, basándose en las características y condiciones definidas en los pliegos e informe de necesidad, que de manera intrínseca le confieren un horizonte de incertidumbre a la magnitud real de los contratos basados que finalmente se producirán. A mayor abundamiento se determinan unos honorarios variables en función de los presupuestos de ejecución material de los proyectos sujetos a control de calidad, lo que incrementa en mayor medida dicha incertidumbre. Esto hace muy difícil determinar con certeza la suficiencia o no de la justificación presentada por el licitador.

Visto lo anterior y por el contrario si podemos cuantificar adecuadamente la anormalidad de la oferta presentada que se establece por la diferencia de la oferta presentada con el umbral obtenido de anormalidad que corresponde con un valor de **1,52%**, (24,73%- 23,21%). Esto determina un riesgo bajo o muy bajo.

Considerando todo en su conjunto, tras la evaluación de la justificación de la oferta "*considerada anormalmente baja respecto del conjunto de ofertas válidas*" en las que **se aprecian**, imprecisiones e indeterminaciones significativas, que en caso de asumirlos por el licitador en base a los costes justificados y rendimientos aplicados no determinan con suficiencia la viabilidad de la oferta, a pesar del estrecho margen por el que rebasa el umbral de anormalidad definido pero que no correspondería con el realmente obtenido por la aplicación de la justificación.

Por todo ello: El técnico firmante considera e informa a los efectos oportunos, que el licitador TPF GETINSA EUROESTUDIOS S.L., **no justifica suficientemente la Oferta económica presentada**, considerada anormalmente baja respecto del conjunto de ofertas válidas.

En Madrid, a la fecha de la firma

SERGIO SIGUIN
GOMEZ - DNI [REDACTED]
Firmado digitalmente por
SERGIO SIGUIN GOMEZ -
DNI [REDACTED]
Fecha: 2025.07.03
10:31:17 +02'00'

Fdo.: Sergio Siguín Gómez
TÉCNICO SUPERIOR DE GESTIÓN