

Este documento se ha obtenido directamente del original que contenía todas las firmas auténticas y se han ocultado los datos personales protegidos y los códigos que permitirían acceder al original.



INFORME SOBRE LA SUPUESTA DESPROPORCIONALIDAD DE OFERTA ECONÓMICA

Número de Expediente: PIR-A-0011-2025-O

Nombre del Contrato: Acuerdo Marco para la Ejecución de Obras de Actuaciones Municipales incluidas en los Programas de Inversión Regional (PIR) anteriores a 2022-2026 de la Comunidad de Madrid. Lote nº 3. Edificación Zona B.

Fecha: 27 de junio de 2026

ANTECEDENTES

Con fecha de 02 de abril de 2025 se procedió por parte de PLANIFICA MADRID, Proyectos y obras M.P. S.A. a la publicación de la convocatoria de licitación a la que se refiere el presente documento tanto en la plataforma de contratación Pública de la Comunidad de Madrid, como en el DOUE y en el BOCM. En dicha convocatoria se estableció que la fecha límite para la presentación de ofertas sería el 6 de mayo de 2025 a las 23:59 horas.

Con fecha de 06 de mayo de 2025 se procedió a la publicación de la composición de la Mesa de Contratación en dicha plataforma de contratación pública.

Con fecha de 07 de mayo de 2025 se procede por parte de Don José Ramón León Pérez, en su condición de secretario de dicha Mesa de Contratación a emitir certificado en el que constan la totalidad de los licitadores que han presentado oferta en tiempo y forma para intervenir en el procedimiento de contratación al que se refiere este informe. En dicho certificado consta que la mercantil **Cyopsa – Sisocia S.A.** se encuentra entre dichos licitadores.

Con fecha de 20 de mayo de 2025, se publica el acta de la mesa de contratación del día 13 del mismo mes en la que se indica que la mercantil referida ha presentado proposición a los seis lotes que componen la licitación, y que así mismo la documentación presentada es correcta por lo que dicha mercantil queda incluida en el procedimiento de contratación en la totalidad de los lotes.

Con fecha de 20 de junio de 2025, se publica el acta de la mesa de contratación de la sesión celebrada el día 5 de junio (y otros hasta el 17 de junio de 2025 pues fueron necesarias seis (6) sesiones) en la que se indican las puntuaciones obtenidas por cada licitador cuya oferta ha sido admitida a trámite en el procedimiento de contratación en lo referente a los criterios cualitativos evaluables de forma automática mediante aplicación de fórmulas así como en los criterios cualitativos evaluables mediante juicio de valor. Por último, en dicha acta se hacen públicos los porcentajes de baja ofertados por cada licitador en cada lote al que se ha presentado.



Tras la realización por parte de la mesa de contratación de los cálculos matemáticos oportunos, según las formulas debidamente publicadas en el correspondiente PCAP de la licitación, así como de los criterios exhibidos en dicho documento, se concluye que en el caso del **Lote nº 3. Edificación. Zona C** los valores del porcentaje de baja a considerar para continuar con el procedimiento de contratación son los siguientes:

.- Baja Media Aritmética de las Ofertas Presentadas: 27,27 %

.- Baja de la Oferta Presentada por Cyopsa – Sisocia S.A.: 34,50 %

.-Baja Media más 5 unidades porcentuales (Presunción de Desproporcionalidad): 32,27 %

En base a dichos datos la oferta presentada por la mercantil **Cyopsa – Sisocia S.A.** se encuentra según el marco establecido por la LCSP (Artículo 149) y por el PCAP de la propia licitación en el supuesto de resultar anormalmente baja, por lo que el mismo día 20 de junio de 2025 la mesa de contratación remite a dicho licitador requerimiento para que en el plazo de siete (7) días naturales justifiquen, desglosen y razonen detalladamente el bajo nivel de los precios a fin de que el órgano de contratación determine la viabilidad de dicha oferta.

Con fecha 26 de junio de 2025 (dentro del plazo otorgado), el referido licitador remite vía correo electrónico documentación en formato PDF firmado digitalmente por el representante habilitado de la misma la que entienden como justificación adecuada para que su oferta no sea considerada como desproporcionada o anormalmente baja. Con idéntica fecha se da traslado de esta documentación al departamento técnico del Área del Programa de Inversión Regional de Planifica Madrid para que proceda a su estudio, análisis y emisión de informe al respecto.

Del análisis mencionado en el párrafo anterior, el técnico que suscribe el presente informe concluye que:

- A) La Documentación aportada por el licitador para justificar el bajo precio de su oferta incluye varios argumentos que serán analizados a continuación, pero que se inicia afirmando que, tras haber comprobado la viabilidad y corrección de la misma, entienden que la misma es viable por lo que proceden a ratificarse en los términos de la misma.
- B) Continúa el licitador afirmando que en el caso que nos ocupa, su presunción de temeridad lo es por tan solo 2,23 puntos porcentuales, estableciendo así mismo que, a su exclusivo criterio esto supone un total de 530.691,10 euros, tildando dicha cantidad de exigua y concluyendo de forma unilateral que la misma no puede poner en riesgo la prestación. Esta afirmación, es claramente una interpretación del licitador que carece obviamente de justificación técnica, siendo por tanto una mera opinión.

- C) Aduce el licitador como tercera parte de su argumentación que las ratios de liquidez, tesorería y solvencia de la mercantil en cuestión son superiores a los de la media de las empresas del sector. Y que por tanto su oferta supone una clara ventaja sobre el resto de licitadores, sin embargo, no acredita en ningún caso, puesto que no es posible acreditarlo, que estos parámetros le permitan llevar a cabo la gestión de la compra de materiales, o la contratación de mano de obra o de medios auxiliares por debajo del resto de las empresas constructoras o a precios por debajo de los que actualmente establece el propio mercado. En este sentido es fácil resaltar desde la perspectiva técnica que el actual volumen de trabajo acumulado en el sector está implicando grandes retrasos en el inicio y desarrollo de las obras de construcción. De esto puede dar fe ampliamente el departamento técnico de Planifica Madrid, que en el desarrollo de otros contratos de índole similar (como los Acuerdos Marco para la Ejecución de obras Supramunicipales) están enfrentando retrasos en la ejecución por falta de suministros y/o mano de obra.
- D) Formula el licitador a continuación una nueva argumentación que deposita todo el peso de la misma en el hecho de contar con una amplia experiencia en el desarrollo de Acuerdos Marco, lo que le permite conocer las singularidades de dicha tipología de contrato. Para mayor información aporta una relación de los acuerdos marco desarrollados para el Excmo. Ayuntamiento de Madrid como entidad contratante, y también con la Consejería de Educación de la Comunidad de Madrid, indicando también la relación de los contratos basados desarrollados en cada uno de ellos.
- De toda esta información que ocupa 3,5 páginas del documento de justificación (de un total de 20, es decir el 17,5 % de dicha justificación) se desprenden varias conclusiones que no pueden ser obviadas.

.- La primera que en ningún caso indica el licitador cual es la baja de adjudicación de cada uno de esos contratos de Acuerdos Marco, por lo que no permite a Planifica Madrid, tener la información completa en aras de saber si efectivamente esta casuística que acredita como experiencia es comparable con aquella a la que nos encontramos.

.- La segunda, y que además llama poderosamente la atención es que, el desarrollo de dichos acuerdos marco se llevan a cabo dentro del municipio de Madrid y en el interior de su zona urbana, lo cual supone que la accesibilidad a materiales y personal es muy superior a la existente en municipios como por ejemplo Garganta de los Montes, Valdemanco o Cervera de Buitrago entre otros, todos ellos incluidos dentro de la Zona "B" de la zonificación realizada para llevar a cabo la licitación que nos ocupa, y que por tanto son susceptibles de ser la ubicación de cualquier obra a ejecutar en el mencionado Lote nº 3.

.- Es por tanto evidente que la respuesta a la cuestión formulada en párrafos anteriores es que la licitación que nos ocupa no es en absoluto

comparable con el haber desarrollado Acuerdos Marco para el Excmo. Ayuntamiento de Madrid.

- E) Retoma a continuación el licitador el camino de la comparación, indicando que Planifica Madrid, ha adjudicado este mismo año y también en la misma zona (B) un Acuerdo Marco con un presupuesto aún mayor que el que nos ocupa y con una baja superior a la ofertada por Cyopsa, incluso llega a afirmar el ofertante que el Pliego (PCAP) de dicha adjudicación era el mismo. De esta afirmación se concluye fácilmente que el licitador no ha invertido el tiempo necesario en leer, estudiar y comparar los PCAP, puesto que de haberlo hecho habría comprobado que, efectivamente los Pliegos son diferentes, entre otras cosas en que la temeridad o presunción de desproporcionalidad se establecía, tal y como indica la ley por comparación con el total de las ofertas presentadas, pero con parámetros de comparación considerablemente distintos.
- F) Como siguiente paso se otorga así mismo el licitador el poder adjudicador de la entidad contratante indicando a quien se adjudicará el mencionado Lote 2 en cuestión, cuando de las actas publicadas por la mesa de contratación no se puede en ningún caso extraer la puntuación obtenida en el apartado de la oferta económica por cada licitador, ni puede el licitador conocer si han existido o no reclamaciones de cualquier índole que hubieran prosperado. Simplemente el ofertante afirma saber quién resultará adjudicatario del Lote mencionado.
- G) Facilita el licitador el acceso a un link que contiene ofertas y cartas de compromiso de distintos colaboradores, proveedores y subcontratistas, todas ellas genéricas y que, sin por supuesto ser puestas en duda por el técnico informante, no resultan de aplicación ni pueden ser consideradas válidas, puesto que como el mismo licitador indica en su justificación, a la fecha de la redacción del presente documento el licitador desconoce las obras a ejecutar y su ubicación, y es a todas luces evidente que el precio de cualquier oferta de suministro o de mano de obra etc, cambia no solo con el volumen del trabajo a ofertar, sino considerablemente con la ubicación del lugar donde se desarrollarán los trabajos o los suministros.

Así mismo incluye el autor del documento de justificación una tabla en la que compara los precios unitarios de la Base de Precios Centro Marzo 2025, la indicada para llevar a cabo la oferta con los precios que sus proveedores le han facilitado (una vez más se resalta que esto es sin considerar la ubicación y tipología de cada contrato basado) y concluye que dichos precios son siempre superiores. A este respecto cabe destacar una doble problemática, por un lado que es el licitador quien ha decidido que precios desea o no comparar, siendo dicha comparativa tan solo una pequeña muestra de la ingente cantidad de precios existente en la base mencionada. Y en segundo término llama poderosamente la atención que a los precios de la base olvida aplicarles la elevada baja ofertada, así por ejemplo en el caso del hormigón HA-25/B/20/X0 establece que el precio de la base es de 105,59 €/m³ mientras que su

oferta de suministro es de 110,00 €/m³, lo cual supone que solo es un 4,18 % inferior. Sin embargo, si aplicamos la baja ofertada al precio inicial, tal y como se haría en cada contrato basado el precio de ejecución material del m³ de Hormigón referido que certificaría el contratista sería de 71,27 €, es decir un 35,21 % por debajo de su precio de coste. Esto es a todas luces un enorme riesgo para la entidad contratante al tiempo que inviable.

- H) Procede en la parte final del documento a realizar el licitador un cálculo de los gastos generales, basados en el desarrollo de las cuentas anuales de los años 2023 y 2024, que por supuesto, no se ponen en tela de juicio. Así mismo, establece cuál es su porcentaje de costes indirectos, concluyendo que en un ejemplo que se aporta a tales efectos la suma de ambos conceptos alcanza la cifra de un 16,53 % en lugar del 19 % de GG y B.I que se presenta en esta licitación. Es nuevamente una conclusión del ofertante, puesto que en ningún apartado de la documentación facilitada a todos los licitadores para el desarrollo de la oferta se indica que haya que considerar dichos valores.

Así mismo el licitador indica que los Costes indirectos no suelen sobrepasar el 12 %, pero admite que se puede situar en el 13 %. A estos efectos aporta un ejemplo tipo con una contabilidad analítica de una obra ejecutada en Madrid (ya se ha llamado anteriormente la atención sobre la gravedad de esta presunción) con un presupuesto de entre 2 y 3 millones de euros, pero que ocurriría con dichos costes indirectos si se calculan para una obra ejecutada a 90 km de la ciudad de Madrid en plena Sierra Norte y con un presupuesto total de 150.000,00 €. La respuesta es tan evidente como aplastante, resultando en un porcentaje de Costes Indirectos muy por encima de lo indicado en la simulación.

- I) Finalmente se aportan certificados de Calidad, Seguridad y Medio Ambiente, así como también certificados del cálculo de la Huella de Carbono. Es evidente que toda esta documentación, que resulta de agradecer en una empresa contratista por el compromiso que exhibe frente al medio ambiente, no aporta justificación alguna acerca de la viabilidad de la oferta.
- J) Se incluye por último en el documento un resumen muy sintetizado de todo lo anteriormente expuesto para la fácil localización por parte del personal de la mesa de contratación y del Departamento Técnico que deberá elaborar el informe correspondiente.

En base a todo lo anteriormente expuesto en los párrafos que componen el presente informe, el técnico que suscribe el mismo, considera que en el ejercicio de su obligación técnica y profesional debe concluir el presente recomendando a la mesa de contratación del procedimiento de licitación en cuestión, que considere *LA OFERTA DEL LICITADOR COMO INCURSA EN DESPROPORCIONALIDAD Y SIN QUE LA MISMA QUEDE SUFICIENTEMENTE JUSTIFICADA*, procediendo a continuación como corresponda en dicho supuesto.

Todo lo cual se firma en Madrid, a la fecha de la firma para que así conste, y se eleva a la Mesa de Contratación para su consideración a los efectos oportunos en la toma de decisiones.

SERGIO
SIGUIN
GOMEZ - DNI [REDACTED]

Firmado digitalmente
por SERGIO SIGUIN
GOMEZ - DNI [REDACTED]
Fecha: 2025.06.30
13:30:06 +02'00'

Fdo.: D. Sergio Siguín Gómez.
Técnico Superior de Gestión
Área del Programa de Inversión Regional
PLANIFICA MADRID, Proyectos y Obras M.P. S.A.