

**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 INGENIERIA Y PREVENCION DE RIESGOS 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 COORDINACIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD, PARA LAS ACTUACIONES MUNICIPALES INCLUIDAS EN LOS PROGRAMAS DE INVERSIÓN REGIONAL ANTERIORES A 2022-2026 DE LA COMUNIDAD DE MADRID.**  
**EXPEDIENTE: PIR-A-0013-2025-S.**

---

## **I. INTRODUCCIÓN**

Asunto: Procedimiento de adjudicación del contrato de servicios del LOTE N° 2.- EN EL ACUERDO MARCO DE SERVICIOS DE COORDINACIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD, PARA LAS ACTUACIONES MUNICIPALES INCLUIDAS EN LOS PROGRAMAS DE INVERSIÓN REGIONAL ANTERIORES A 2022-2026 DE LA COMUNIDAD DE MADRID.

Expediente: PIR-A-0013-2025-S:

Informe:	Justificación de la Oferta considerada anormalmente baja respecto del conjunto de ofertas válidas presentadas.
Fecha de apertura:	27 de mayo de 2025
Licitador:	INGENIERIA Y PREVENCION DE RIESGOS S.L.
Baja Ofertada (%):	39,11 %

## **II. ANTECEDENTES**

Una vez se ha procedido por la Mesa de Contratación, en su sesión de fecha 27/05/2025, 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 INGENIERIA Y PREVENCION DE RIESGOS S.L. se identifica como proposición anormalmente baja, respecto al conjunto de ofertas válidas presentadas.

Con fecha 27/05/2025 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 02/06/2025 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.

### III. EVALUACIÓN DE LA JUSTIFICACIÓN

De acuerdo a lo anterior se procede a la evaluación minuciosa del documento aportado por INGENIERIA Y PREVENCIÓN DE RIESGOS S.L. (en adelante el licitador o I+P) como justificación de su oferta que a modo de resumen y a través del índice aportado de la documentación presentada se compone de:

1. *OBJETO Y BASES PARA EL ESTUDIO.*
2. *CONDICIONES EXCEPCIONALMENTE FAVORABLES:*
  - 2.1. *AHORRO QUE PERMITE EL PROCEDIMIENTO DE LA PRESENTACIÓN DE LOS SERVICIOS:*
  - 2.2. *JUSTIFICACIÓN DE COSTES. DESGLOSE ECONÓMICO.*
3. *SOLUCIONES TÉCNICAS ADOPTADAS Y CONDICIONES EXCEPCIONALMENTE FAVORABLES PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO.*
4. *INNOVACIÓN Y ORIGINALIDAD DE LAS SOLUCIONES PROPUESTAS, PARA PRESTAR LOS SERVICIOS.*
5. *OBLIGACIONES EN MATERIA MEDIOAMBIENTAL, SOCIAL O LABORAL.*
6. *OTROS ASPECTOS QUE JUSTIFICAN LA VIABILIDAD DE LA OFERTA PRESENTADA.*
7. *CONCLUSIONES.*

Con carácter general para abordar la justificación de la oferta y de acuerdo con la manifestación expresa por parte del licitador sobre la confidencialidad de la justificación, en lo concerniente a los datos que en ella revela. El técnico que suscribe procurara en la medida que la evaluación lo permita limitar la exposición de datos. No obstante, relega a la mesa y/o el órgano de contratación la ocultación de aquellos que considere oportunos, ante la obligación de publicar o difundir el presente documento como parte del proceso de licitación.

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

#### 1. OBJETO Y BASES PARA EL ESTUDIO.

Dentro del apartado 1 el licitador procede a enunciar de lo denomina conceptos básicos que más bien son las premisas sobre las que justificará su oferta de acuerdo a su consideración de Empresa.

Realiza con ello, una puesta en valor de sus capacidades a través de un elevado grado de especialización, su capacidad de medios humanos, así como la mención de contratos de similares características. Prosigue enunciando el sistema de gestión empresarial y su especialización en el objeto de la licitación, que según indica le confieren un potencial ahorro de costes.

No entra en detalles justificativos con lo que el apartado resulta una introducción.

#### 2. CONDICIONES EXCEPCIONALMENTE FAVORABLES:

El apartado 2 contiene una manifestación del interés en el contrato y su ratificación en la oferta presentada.

Prosigue y redunda con énfasis su alto grado de especialización y reitera la experiencia en contratos similares mediante una enumeración de algunos de ellos y que amplía en el correspondiente anexo. Es en el apartado siguiente donde realmente entra en la justificación del cálculo seguido para la obtención de la oferta presentada:

##### 2.1. JUSTIFICACIÓN DE COSTES. DESGLOSE ECONÓMICO.

En el licitador, así como en los apartados precedentes efectúa una exposición de ahorros ventajas, etc. un poco farragosa y liada en este procede a justificar de manera clara y detallada unos rendimientos aplicados a través de una dedicación y la aplicación de unos costes mensuales para los medios humanos así con del resto de costes imputables a la actividad a desarrollar.

Enfoca la justificación basándose en la aplicación de unas retribuciones anuales en función del nivel profesional conforme a Convenio de aplicación para su empresa que manifiesta ser el de oficinas y despachos.

Establecida dicha referencia afirma aplicar unas retribuciones, a su juicio muy superiores a las de convenio. En este sentido es importante reseñar que dado que se trata de ingenieros y arquitectos el grueso de la plantilla que conforma la empresa, no aplica el que podría considerarse más natural que es el Convenio de estudios de ingeniería y arquitectura.

ANEXO III

TABLA ECONÓMICA 2024

PUNTO 1			
GRUPOS	NIVELES	EUROS/MES	SALARIO ANUAL
			(14 PAGAS)
I	1	1.469,43	20.571,99
I	2	1.420,90	19.892,57
II	3	1.367,94	19.151,11
II	4	1.314,94	18.409,14
III	5	1.217,89	17.050,46
III	6	1.169,36	16.371,04
IV	7	1.134,28	15.879,91
IV	8	1.121,99	15.707,84
V	9	1.109,26	15.529,60

Art 17º.-CUADRO DE CLASIFICACIÓN PROFESIONAL.

GRUPO	NIVEL	CATEGORÍA
I	1	Titulado/a Superior
	2	Titulado/a Medio, Jefe/a Superior
II	3	Jefe/a 1º, Jefe/a Informática, Analista, Programador/a
	4	Jefe/a 2º, Jefe/a Delineación, Jefe/a Explotación
III	5	Ofic. 1º Admtvo., Delineante Project., Operador/a 1º
	6	Ofic. 2º Admtvo., Delineante, Operador2º, Encargado/a OV
IV	7	Dibujante, Ofic.1º OV, Conductor/a
	8	Administrativo/a, Grabador/a Datos, Calcador, Ofic. 2º OV
V	9	Auxiliar Administrativo, Vigilante/a, Conserje, Ordenanza, Limpiador/a, Mozo, Peón

Los técnicos propuestos en la oferta pertenecerían al Grupo I, nivel 1 y nivel 2.  
Por tanto, el salario respecto al citado Convenio para el técnico medio es, 19.892,57 € + (4% por antigüedad2) = 20.688,27 €, mientras que para el técnico superior sería: 20.571,99+(4%)= 21.394,87 €  
De cara a la preparación de la oferta, se estableció el salario del Director en 34.000,00 € y del Coordinador en 29.950,00€ brutos, precio real de mercado y que es claramente, muy superior a los establecidos en convenio.

(\*).- 2 Art 22º.- 1. Los trabajadores y trabajadoras percibirán un complemento personal de antigüedad por cada cuatro años de servicios, cuya cuantía se calcula aplicando el porcentaje del 4 por 100 del sueldo base por cuatrienio.

Salario Director	S.S	Salario/Mes	Dedicación	N.º Técnicos	Coste/MES (€)	Coste Contrato (€)
34.000,00	0,3165	3.730,08	0,0500	1,00	186,50	<b>6.714,00</b>
Salario Coordinadores	S. S	Salario/Mes	Dedicación	N.º Técnicos	Coste/MES (€)	Coste Contrato (€)
29.950,00	0,3165	3.285,76	0,2068	3,00	2.038,49	<b>73.385,64</b>
Salario CSS en vacaciones	S. S	Salario/Mes	Dedicación	N.º Técnicos	Coste/MES (€)	Coste Contrato (€)
29.950,00	0,3165	3.285,76	0,0564	1,00	185,32	<b>6.671,52</b>

Revisadas las tablas y los cálculos efectuados estos no presentan errores de carácter matemático y se corresponden con el planteamiento realizado, tras aplicar los rendimientos/dedicación planteada. Respecto de los rendimientos, elemento muy subjetivo, señalar que el dimensionamiento resulta razonable.

Prosigue efectuando un planteamiento y valoración respecto de los costes asociados a dicho personal y acredita la aplicación de renting, adquisición de material utilizado e incluso la sustitución de los técnicos asignados en los periodos vacacionales. En este sentido con las consideraciones hechas el cálculo de los costes tampoco presenta errores de tipo matemático y una repercusión razonable y consecuente con la documentación aportada.

Refiere los valores obtenidos a valores mensuales de repercusión. Con estos valores obtenidos compone una tabla final para duración del contrato que establece en 36 meses. Sobre los que luego aplicara un 6% de BI y un 13% de Gastos Generales.

**TABLA RESUMEN DE DESGLOSE DE COSTES**

Concepto	Medición	% Dedicación	Coste/Mes (€)	Coste Total (€)
<b>Costes Directos:</b>				
Director	36 meses	5	186,50	6.714,00
Coordinadores de S y S.	36 meses	20,68	2.038,49	73.385,64
Coordinador S y S Vacaciones	36 meses	5,64	185,32	6.671,52
<i>Coste Salarial</i>				<b>86.771,16</b>
<b>Costes indirectos:</b>				
Desplazamiento.	1483,64 kms	---	534,11	19.227,96
Gastos de oficina	36 meses	(0,05+0,20 68+0,0564)	29,70	1.069,20
<i>Costes de Operatividad</i>				<b>20.676,60</b>
			<b>Ejecución material</b>	<b>107.447,76</b>
			<b>Gastos Generales (13%)</b>	<b>13.968,21</b>
			<b>Beneficio Industrial (6%)</b>	<b>6.446,87</b>
			<b>Presupuesto Total</b>	<b>127.862,84</b>

Para la obtención de la oferta presentada contrasta el resultado contra el potencial valor máximo del contrato inidcado en los pliegos, obteniendo el % de baja presentada.

### 3. SOLUCIONES TÉCNICAS ADOPTADAS Y CONDICIONES EXCEPCIONALMENTE FAVORABLES PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO.

En el presente apartado el licitador argumenta haber desarrollado un software propio orientado a la gestión de la información de la coordinación ensalzando las virtudes del mismo en la optimización de tareas.

### 4. INNOVACIÓN Y ORIGINALIDAD DE LAS SOLUCIONES PROPUESTAS, PARA PRESTAR LOS SERVICIOS.

Dedica el apartado 4 del índice a acreditar que cuenta con los siguientes certificados:

- ISO 9001, GESTIÓN DE LA CALIDAD
- ISO 14001 GESTIÓN MEDIO AMBIENTAL
- ISO 45001 GESTIÓN DE LA SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE LA ORGANIZACIÓN.

## **5. OBLIGACIONES EN MATERIA MEDIOAMBIENTAL, SOCIAL O LABORAL.**

Declara cumplir con las obligaciones medioambientales (mediante el certificado de la ISO14001), así como en materia social o laboral con la contratación de personal residente en Madrid con lo que refiere ahorros en desplazamientos y adecuada ubicación geográfica para el desempeño de los trabajos de coordinación.

## **6. OTROS ASPECTOS QUE JUSTIFICAN LA VIABILIDAD DE LA OFERTA PRESENTADA.**

Simplemente indica que en la oferta incluye el coste de la póliza de Responsabilidad Civil y cualesquiera gastos que suponga la realización del contrato, especialmente los gastos de estudios previos, autorizaciones, visados, documentos o cualquier otra información de Organismos Oficiales y particulares mantendrá vigente durante todo el contrato.

Termina indicando que: el precio ofertado, se ha determinado teniendo en cuenta todos los costes directos e indirectos que se deriven de la ejecución material del servicio, y se ha calculado teniendo en cuenta las condiciones técnicas recogidas en los pliegos de contratación.

## **7. CONCLUSIONES.**

El último apartado lo dedica única y exclusivamente a indicar que la oferta presentada puede llevarse a cabo de manera plena y que ha quedado suficientemente justificada.

## **IV. CONCLUSIÓN**

Efectuada la evaluación de su justificación, es fundamental establecer la dimensión o magnitud de la consideración de anormalidad 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 anormalidad.

Por tanto, dentro del marco definido podemos observar que la oferta considerada como anormal es la que nos ocupa, con una baja ofertada del **39,11 %**, donde el umbral de anormalidad se ha establecido en una baja referida de **33,28 %** y en la que existen otras tres ofertas también consideradas anormalmente bajas con una baja ofertada del **36,34 %**, **38,18 %** y **40,88 %**.

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 anormalidad y las diferencias establecidas. Circunstancia que por otro parte determina el riesgo de la oferta.

Por otro lado, es importante reseñar la singularidad de la licitación que nos ocupa 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 las obras a ejecutar, 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 **5,83 %**, (39,11 % - 33,28 %). Esto determina un riesgo a priori significativo, pero si atendemos al coeficiente de dispersión del conjunto de ofertas admitidas veremos que resultan muy heterogéneas y por tanto variables (se desechan un 33% de ellas para la obtención de la media definitiva) con lo que es probable que el umbral de anormalidad resulte ambiguo.

De acuerdo con estos resultados, las diferencias y su repercusión. El posible riesgo establecido se pierde en el conjunto de elementos considerados, lo que determina, en conclusión, una anormalidad prácticamente inexistente de acuerdo con la justificación presentada.

Visto lo anterior y tras la evaluación de la justificación de la oferta “*considerada anormalmente baja respecto del conjunto de ofertas válidas*” en las que **no se aprecian**, imprecisiones e indeterminaciones significativas.

Por todo ello: El técnico firmante considera e informa a los efectos oportunos, que el licitador INGENIERIA Y PREVENCIÓN DE RIESGOS S.L., **justifica suficientemente la Oferta económica presentada**, considerada anormalmente baja respecto del conjunto de ofertas válidas.

En Madrid, a la fecha de la firma

SERGIO SIGUÍN  
GÓMEZ - DNI

Firmado digitalmente  
por SERGIO SIGUÍN  
GÓMEZ - DNI  
[Redacted]  
Fecha: 2025.07.17  
08:26:32 +02'00'

Fdo.: Sergio Siguín Gómez  
TÉCNICO ÁREA  
PROGRAMA DE INVERSIÓN REGIONAL