

## JUSTIFICACIÓN DE OFERTAS CON VALORES ANORMALES

### EXPEDIENTE:

**“Acuerdo marco al que habrán de ajustarse los contratos de obras en los inmuebles adscritos a la Agencia Madrileña de Atención Social (5 lotes)”**

**Nº Exp: A/OBR-021379/2024.**

### OFERTA PRESENTADA:

**Empresa:** SERVEO SERVICIOS SAU

**LOTE 3:** Obras de base imponible de presupuesto mayor de 40.000 € y menor o igual a 550.000 € cuyo objeto sea la ejecución de las obras indicadas en el artículo 232 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, y cuyo proyecto haya sido redactado por Arquitecto o Arquitecto Técnico de acuerdo con lo establecido en la Ley 38/1999, de Ordenación de la Edificación.

**Valor oferta:** 35,42%

### ANTECEDENTES:

**Primero-** Con fecha 2 de junio de 2025 se procedió a la apertura de las ofertas de los licitadores presentados al procedimiento abierto para la adjudicación del acuerdo marco de obras denominado “Acuerdo marco al que habrán de ajustarse los contratos de obras en los inmuebles adscritos a la Agencia Madrileña de Atención Social (5 lotes) Exp: A/OBR-021379/2024”.

**Segundo-** Posteriormente, con fecha 9 de junio de 2025, se procedió a la valoración de las ofertas e identificación de las posibles ofertas con valores anormales.

Una vez examinadas las ofertas por parte de la Mesa de Contratación, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 149 de la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público (LCSP) y en la cláusula 1 del pliego de cláusulas administrativas particulares que rige el contrato, se considera que las ofertas presentadas por los licitadores, por referencia al conjunto de ofertas válidas presentadas, pueden ser desproporcionadas o anormales.

En el LOTE 3, las ofertas de:

- UTE TRAUXIA S.A. – URBAN S.L.,
- SERVEO SERVICIOS, S.A.U.
- SELYMOR CONSTRUCCIONES, S.L.

**Tercero-** De conformidad con lo dispuesto en el artículo 149.4 de la LCSP, se le ha concedido a las empresas un plazo hasta las 23:59:59 horas del día 18 de junio de 2025 para que justifiquen y desglosen razonada y detalladamente el bajo nivel de los precios, o de costes, o cualquier otro parámetro en base al cual se haya definido la oferta, mediante la presentación de aquella información y documentos que resulten pertinentes a estos efectos, considerando necesario que su justificación comprenda lo siguiente:

- a) Las condiciones excepcionalmente favorables y la innovación y originalidad de que disponga la empresa, para suministrar los productos, para suministrar los servicios o ejecutar las obras.
- b) Estudio comparativo de bajas ofertadas en Acuerdos Marco similares, concluyendo que las bajas ofertadas se mueven dentro del entorno correspondiente a la baja ofertada para el presente Acuerdo Marco.
- c) Ejemplos de viabilidad sobre precios unitarios de diversas partidas características de actuaciones propias del Acuerdo Marco, aplicando a cada una de ellas el porcentaje de baja y justificando su viabilidad, teniendo en cuenta que los presupuestos de los contratos basados se calcularán según lo establecido en el apartado 29.3 de la cláusula primera del pliego de cláusulas administrativas particulares.



La autenticidad de este documento se puede comprobar en  
<https://gestiona.comunidad.madrid/csv>  
mediante el siguiente código seguro de verificación: **1259369206768626858583**

- d) 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 incumpla lo establecido en el artículo 201 de la Ley (convenios laborales).
- e) Indicar si la baja presentada en la oferta se realiza por disminución de los Gastos Generales y Beneficio Industrial de la empresa y en qué porcentaje.

**Cuarto-** Dentro del plazo concedido la empresa **SERVEO SERVICIOS SAU.**, presenta informe para justificación de su oferta.

#### **FUNDAMENTOS DE DERECHO:**

El artículo 149 de la Ley de Contratos del Sector Público establece la regulación jurídica básica de las ofertas anormalmente bajas. En los casos en que el órgano de contratación presuma que una oferta resulta inviable por haber sido formulada en términos que la hacen anormalmente baja, solo podrá excluirla del procedimiento de licitación previa tramitación del procedimiento que establece este artículo.

Sigue estableciendo el artículo 149 de la Ley de Contratos del Sector Público que se entenderá en todo caso que la justificación no explica satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos por el licitador cuando esta sea incompleta o se fundamente en hipótesis o prácticas inadecuadas desde el punto de vista técnico, jurídico o económico. En todo caso, los órganos de contratación rechazarán las ofertas si comprueban que son anormalmente bajas porque vulneran la normativa sobre subcontratación o no cumplen las obligaciones aplicables en materia medioambiental, social o laboral, nacional o internacional, incluyendo el incumplimiento de los convenios colectivos sectoriales vigentes, en aplicación de lo establecido en el artículo 201. En ningún caso se acordará la aceptación de una oferta sin que la propuesta de la mesa de contratación en este sentido esté debidamente motivada.

De la doctrina del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales (en adelante TACRC) sobre la acreditación de la justificación de las ofertas con valores anormales destacar la doctrina que ha sido tenida en cuenta para la emisión del presente informe, Resolución 30/2017, de 20 de enero, en la que el Tribunal sostiene que “la apreciación de que la oferta tiene valores anormales o desproporcionados no es un fin en sí misma, sino un indicio para establecer que la proposición no puede ser cumplida como consecuencia de ello, y que, por tanto, no debe hacerse la adjudicación a quien la hubiere presentado. De acuerdo con ello, la apreciación de si es posible el cumplimiento de la proposición o no, debe ser consecuencia de una valoración de los diferentes elementos que concurren en la oferta y de las características de la propia empresa licitadora, no siendo posible su aplicación automática”.

Por su parte, la Resolución 149/2016 de 19 de febrero del TACRC, señala que “no resulta necesario que por parte del licitador se proceda al desglose de la oferta económica, ni a una acreditación exhaustiva de los distintos componentes de la misma, sino que basta con que ofrezca al órgano de contratación argumentos que permitan explicar la viabilidad y seriedad de la oferta”.

#### **ANÁLISIS DE LA DOCUMENTACIÓN PRESENTADA:**

**Primero-** La empresa presenta informe justificativo de oferta que consta de 67 folios y los siguientes apartados:



<b>1. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>3</b>
<b>1.1. CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS PREVIOS.....</b>	<b>4</b>
<b>1.2. JUSTIFICACIÓN DE LA VIABILIDAD DE LA OFERTA ECONÓMICA PRESENTADA .....</b>	<b>5</b>
1.2.1. AHORRO QUE PERMITE EL PROCEDIMIENTO DE EJECUCIÓN .....	5
<b>1.3. SOLUCIONES TÉCNICAS ADOPTADAS Y CONDICIONES EXCEPCIONALMENTE FAVORABLES DE QUE DISPONGA PARA SUMINISTRAR LOS PRODUCTOS, PRESTAR LOS SERVICIOS O EJECUTAR EL CONTRATO.....</b>	<b>10</b>
<b>2. INNOVACIÓN Y ORIGINALIDAD DE LAS SOLUCIONES PROPUESTAS, PARA SUMINISTRAR LOS PRODUCTOS, PRESTAR LOS SERVICIOS O EJECUTAR EL CONTRATO .....</b>	<b>14</b>
2.1.1. CERTIFICADO ISO 55001 ASSET MANAGEMENT .....	14
2.1.2. SISTEMA DE CALIDAD DE SERVEO A APLICAR EN LAS OBRAS.....	14
2.1.3. PROGRAMA DE ACTUACIONES MEDIOAMBIENTALES.....	15
2.1.4. COMUNICACIÓN Y PARTES DE TRABAJO.....	16
2.1.5. ATENCIÓN AL CLIENTE .....	16
<b>3. ESTUDIO COMPARATIVO DE BAJAS OFERTADAS EN ACUERDOS MARCO SIMILARES, CONCLUYENDO QUE LAS BAJAS OFERTADAS SE MUEVEN DENTRO DEL ENTORNO CORRESPONDIENTE A LA BAJA OFERTADA PARA EL PRESENTE ACUERDO MARCO.....</b>	<b>16</b>
<b>4. EJEMPLOS DE VIABILIDAD SOBRE PRECIOS UNITARIOS DE DIVERSAS PARTIDAS CARACTERÍSTICAS DE ACTUACIONES PROPIAS DEL ACUERDO MARCO, APLICANDO A CADA UNA DE ELLAS EL PORCENTAJE DE BAJA Y JUSTIFICANDO SU VIABILIDAD, TENIENDO EN CUENTA QUE LOS PRESUPUESTOS DE LOS CONTRATOS BASADOS SE CALCULARÁN SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL APARTADO 29.3 DE LA CLÁUSULA PRIMERA DEL PCAP.....</b>	<b>17</b>
4.1. PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN Y BAJAS ANTERIORES DEL MISMO CONTRATO.....	17
4.2. JUSTIFICACIÓN DE LA BAJA ECONÓMICA.....	17
4.3. JUSTIFICACIÓN COSTES INDIRECTOS.....	18
4.4. GASTOS GENERALES Y BENEFICIO INDUSTRIAL .....	20
<b>5. RESPECTO 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 201. ....</b>	<b>20</b>
<b>6. BAJA PRESENTADA EN LA OFERTA.....</b>	<b>21</b>
<b>7. CONCLUSIONES .....</b>	<b>21</b>
<b>8. ANEXOS .....</b>	<b>24</b>
8.1. ANEXO I. PRESUPUESTO DE REFERENCIA DEL EXPEDIENTE A/OBR-021379/2024 .....	24
8.2. ANEXO II. PRESUPUESTO DE REFERENCIA ACTUALIZADO A LA BASE DE DATOS "PRECIO CENTRO" VIGENTE.....	33
8.3. ANEXO III. OFERTAS DE PROVEEDORES PARA LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO BASADO .....	34

**Segundo-** Examinada la justificación de la oferta incurso en valores anormales, se comprueba que la empresa se ratifica en su oferta y justifica la oferta exponiendo los siguientes argumentos:

#### 1. Introducción:

El licitador destaca la viabilidad de la oferta presentada basada en los siguientes aspectos.

- **Ahorro en el procedimiento de ejecución**, que se desglosa en:
  - Experiencia en contratos similares. Se adjunta relación de obras realizadas para la A.M.A.S en el periodo de tiempo comprendido entre 2020 y 2023, desglosando importes y plazos de ejecución.
  - Experiencia en estudios de viabilidad de contratos similares. Fruto de su experiencia dispone de gran cantidad de información relativa a rendimientos de trabajo, precios de equipos, materiales y maquinaria. Además, cuenta con ventajosos acuerdos comerciales con empresas distribuidoras de materiales y suministros.
  - Experiencia en la zona. Justificada en base a los trabajos realizados para la A.M.A.S y otros organismos de la Comunidad de Madrid, así como en la disposición de instalaciones, medios auxiliares, vehículos, maquinaria, y personal en Madrid.
  - Ingenieros en plantilla. Manifiesta disponer de un elevado número de técnicos en plantilla.



- Departamento de compra. Dispone de Departamento de Compras propio y colabora con las principales empresas del sector.
- Vehículos y maquinaria. Cuenta con vehículos, máquinas y herramientas en propiedad, a plena disposición para la ejecución del contrato.
- Instalaciones en la zona. Adjunta listado de los inmuebles de los que dispone repartidos por la Comunidad de Madrid y que se ponen a disposición del contrato.
- Servicio de guardia. Cuenta con un servicio 24 horas/365 días al año para dar apoyo al contrato.

Los argumentos expuestos, aunque positivos, encajan más bien en aspectos de solvencia técnica y justificación de medios personales y materiales de que dispone la empresa, no aportando aspectos concretos y cuantificables que determinen su repercusión en el Acuerdo Marco presente.

- **Soluciones técnicas adoptadas y condiciones excepcionalmente favorables de que dispone para la ejecución del contrato.** La licitadora destaca en esta apartado las condiciones favorables basadas en:

- Gestión de la obra, apoyada en la digitalización de los procesos y metodologías de seguimiento y control, en concreto:
  - Metodología Lean, para asegurar la efectividad de los plazos de ejecución.
  - Sistemas de control y seguimiento del contrato mediante Indicadores KPI (Key Performance Indicators), que comprenden indicadores de calidad y de productividad, así como digitalización del proceso de obra, con el uso de herramientas de gestión empresarial (ERP's)
  - Seguimiento del contrato mediante Microsoft Project.
  - Control de empresas subcontratistas mediante plataforma virtual para gestión de documentación en materia de prevención de riesgos laborales (PRL).
- Stock de materiales. Manifiesta contar con importantes ventajas en los plazos de entrega y recepción de materiales del contrato. La justificación está acompañada de oferta de proveedores (Anexo III)
- Manifestación de tener conocimiento detallado del tipo de obra ejecutar y de la situación económica del sector.
- Contar con Implantación de certificaciones de calidad. La empresa tiene implantada las certificaciones ISO 9001 (caducidad 09/07/2026), ISO 14001 (caducidad 09/07/2026), ISO 45001 (caducidad 22/12/2025), ISO 50001 (caducidad 29/08/2027). Se adjuntan los correspondientes certificados con su fecha de caducidad. Además, manifiesta disponer del Certificado Responsabilidad Social Corporativa SG21, aunque no aporta copia del mismo.

De estos argumentos, el de mayor peso, es su condición favorable aportando ofertas ventajosas con 6 proveedores (electricidad-iluminación, carpinterías de aluminio, ascensores, puertas-frentes de armario, fontanería-calefacción y accesorios de baño) con los que la empresa obtiene precios inferiores a los de la "Base de Precios en la Construcción Centro" editada por el Gabinete Técnico del Colegio Oficial de Aparejadores, Arquitectos Técnicos e Ingenieros de la Edificación de Guadalajara.", base que rige el presente Acuerdo Marco.

Además, aporta copia de los certificados de calidad implantados en la empresa: Certificado ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001 e ISO 50001, todos ellos en vigor., por lo que queda justificada las obligaciones medioambientales.



## 2. Innovación y originalidad de las soluciones propuestas, para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar el contrato.

La empresa destaca en esta apartado la innovación y originalidad basadas en:

- Disponer de la Certificación en Gestión de Activos ISO 55001. Se aporta copia, en la que se comprueba que el certificado está en vigor hasta el 02/08/2025.
- Implantación de un sistema de calidad que consiste en:
  - Aplicación de la Norma UNE-En ISO 9001, cuya copia se adjunta.
  - Designación de un ingeniero para el puesto de técnico de calidad y gestión medioambiental (TCyCMA) que encabezaré el Servicio de Gestión medioambiental y Calidad y que se coordinará con la oficina técnica.
  - Elaboración por parte del jefe de obra de un Programa de Aseguramiento de la Calidad (PAC) y de un Plan de Vigilancia Ambiental (PGA), antes del inicio de la obra.
- Poner a disposición del personal móviles Smartphone, para rellenar partes de trabajo, incidencias y gestión de averías.
- Contar con una Oficina de Atención al Cliente, 24 horas/365 días al año.

Los argumentos expuestos relativos a la designación de un TCyCMA, elaboración del PAC -PGA y la disposición de una Oficina de Atención al Cliente, aunque favorables, encajan más bien en aspectos de mejora de la oferta presentada, no aportando aspectos concretos que proporcionen una reducción de costes y permitan determinar su repercusión en el coste del Acuerdo Marco presente.

El resto de soluciones propuestas, utilización de dispositivos móviles y certificación en gestión, supone una innovación organizacional y del proceso de la empresa de cara a la ejecución y gestión del contrato, aunque no se aportan datos para determinar cómo estos sistemas influyen en las tareas del personal adscrito al contrato.

## 3. Estudio comparativo de bajas ofertadas en Acuerdos Marco similares, concluyendo que las bajas ofertadas se mueven dentro del entorno correspondiente a la baja ofertada para el presente Acuerdo Marco.

La empresa realiza el estudio comparativo mediante dos tablas:

- Una en el apartado 4.1 del informe justificativo en la que refleja el presupuesto base de licitación del "Acuerdo Marco de obras de la Agencia Madrileña de Atención Social, Exp: A/OBR-025426/2018", y del que es adjudicataria del Lote 1 la empresa.
- La otra en el apartado 3 del informe justificativo, donde se detallan las bajas ofertadas en los contratos basados en el Acuerdos Marco, citado en el párrafo anterior, y de los que ha sido adjudicataria la empresa durante los años 2022 y 2023, en total 4 contratos basados, todos ellos con bajas del 33,20%.

Se puede concluir que la baja ofertada por la empresa en Acuerdos Marco similares al presente, se mueven dentro del entorno correspondiente a la baja ofertada para el presente Acuerdo Marco.





**4. Ejemplos de viabilidad sobre precios unitarios de diversas partidas características de actuaciones propias del Acuerdo Marco, aplicando a cada una de ellas el porcentaje de baja y justificando su viabilidad, teniendo en cuenta que los presupuestos de los contratos basados se calcularán según lo establecido en el apartado 29.3 de la cláusula primera del pliego de cláusulas administrativas particulares.**

La empresa realiza la justificación económica de su oferta conforme a las siguientes premisas:

- Ofertas ventajosas de proveedores: En el apartado 4.2 justifica la reducción del presupuesto tomando un presupuesto real de un contrato basado en el "Acuerdo Marco de obras de la AMAS Exp: A/OBR-025426/2018", del que fue adjudicatario en el año 2023, lo actualiza a la base de precios publicada por el Colegio de Aparejadores de Guadalajara, vigente en la fecha del fin de plazo de presentación de las ofertas (en el Anexo II adjunta el presupuesto detallado), y le aplica las ofertas ventajosas recibidas por sus proveedores (en el Anexo III adjunta las ofertas de los proveedores), concluyendo que el presupuesto de ejecución material (PEM) se reduce de 704.837,77€ a 397.725,48 € por las ofertas ventajosas de sus proveedores.

PEM	PEM ACTUALIZADO	PEM C/OFERTAS VENTAJOSAS
701.979,36€	704.837,77€	397.725,48 €

Por otra parte, en el apartado 4.5 del informe, al PEM actualizado le aplica la baja ofertada para el presente Acuerdo Marco (35.42%), concluyendo que el PEM se reduce de 704.837,77€ a 455.184,44 €.

PEM	PEM ACTUALIZADO	PEM C/BAJA 35,42%
701.979,36€	704.837,77€	455.184,44 €,

- Costes Indirectos del equipo mínimo establecido en el PCAP: Se establecen según Convenio de la Construcción de Madrid 2024, estimando una subida del 2.8% para el año 2025 y añadiendo los costes sociales (35%).
- Considera un 0.39% sobre el presupuesto de ejecución de contrata (PEC) de Gastos de Seguro y un 3,80% sobre el PEM de Impuestos de la construcción (ICIO).
- Gastos Generales y Beneficio Industrial mantiene los recogidos en el PCAP: 13% y 6%, respectivamente.

Este argumento, es el de mayor peso a la hora de justificar su oferta, pues las ofertas ventajosas de los proveedores, según los cálculos aportados, reducen el PEM de la obra de referencia por debajo de la baja ofertada, manteniendo los gastos generales y el beneficio industrial en 13% y 6%, respectivamente, quedando justificado la minoración del precio de los materiales por las ofertas ventajosas de proveedores. Las ofertas se adjuntan en el anexo del informe.

**5. Respecto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, y de subcontratación.**

En este último apartado, la licitadora detalla el cumplimiento de la legislación aplicable en las siguientes materias:

- Condiciones laborales y salariales, conforme al Convenio colectivo sectorial en vigor.
- Condiciones de trabajo, cuenta con certificaciones que acreditan el cumplimiento de las actuaciones. (ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001, RSC SG 21, PLAN DE IGUALDAD, etc.) y cuenta con planes de formación.



Por último, la empresa manifiesta que tiene **carácter confidencial** toda la información del informe justificativo de la oferta realizada.

### **CONCLUSIONES:**

Analizada la documentación aportada por la empresa “**SERVEO SERVICIOS SAU**”, se considera que **SI** ha justificado la viabilidad de la oferta y que puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales en la misma.

Madrid, a fecha de firma

El Subdirector General de  
Infraestructuras y Equipamientos

Fdo.: José Manuel Sánchez Garzón



La autenticidad de este documento se puede comprobar en  
<https://gestion.comunidad.madrid/csv>  
mediante el siguiente código seguro de verificación: **125936920676826858583**